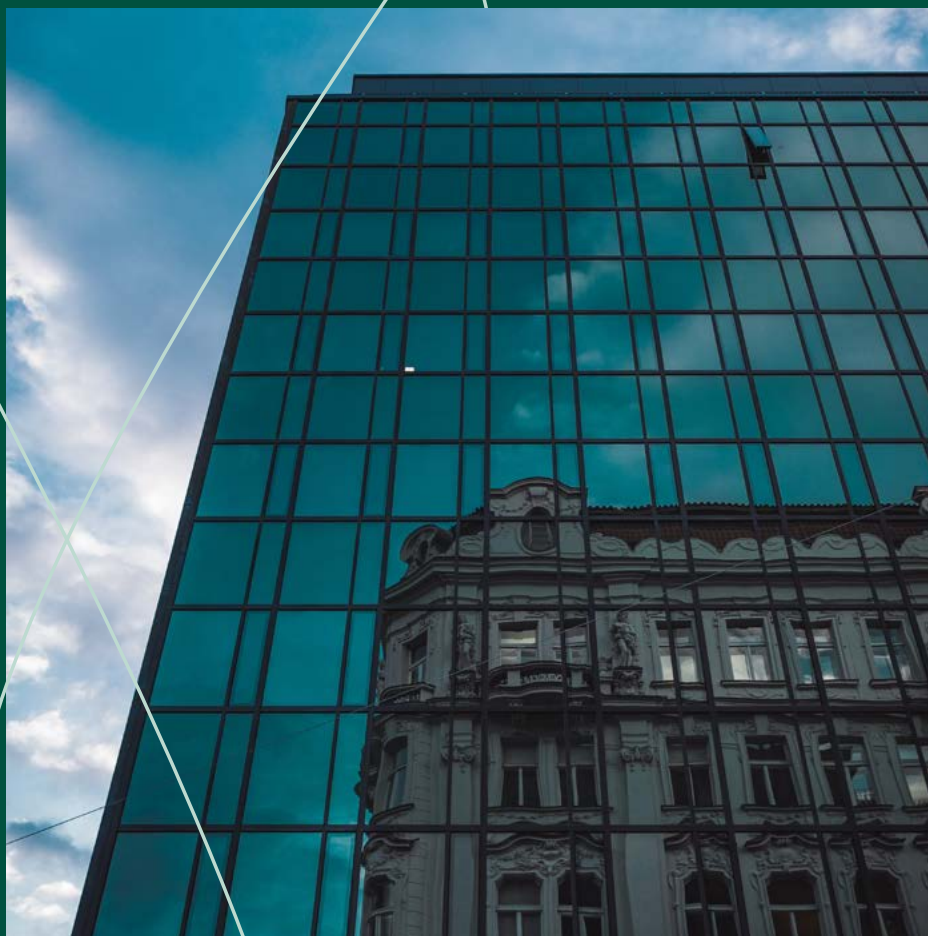


Bulletin

3
2023



**OK
HOLDING**

Magazín OK HOLDING

Vážení klienti, milé kolegyně, kolegové,

stalo se už pravidlem, že mám v půlce roku příležitost „promluvit“ k vám, našim čtenářům, prostřednictvím editoriale. Vždycky se na tuto možnost těším, protože toto období v roce mám opravdu rád. Přináší s sebou samá pozitiva: dny jsou dlouhé, počasí příjemné, dětem končí školní povinnosti a já se těším na společný čas s rodinou. Můžu se věnovat svým oblíbeným sportovním aktivitám, den daňové svobody mám za sebou a do podzimního pracovního maratonu je ještě relativně daleko. No a samozřejmě vychází další vydání OK HOLDING BULLETINU.

Ač se jedná již o 30. výtisk našeho holdingového časopisu, je toto číslo svým způsobem unikátní a drží si svá prvenství. Nejenže se jedná (co do počtu stran a příspěvků) o historicky nejobsáhlejší vydání, ale svou premiéru v roli hostujícího redaktora si „stříhl“ i Radek Kubiš. Upřímně, najít někoho, kdo půjde dobrovolně do krematoria připravit reportážní rozhovor (najdete na straně 14), není ani v tak personálně silném uskupení, jakým OK HOLDING bezpochyby je, jednoduché.

A když už jsme u těch prvenství: tentokrát jsme poprvé využili pro přípravu příspěvku umělou inteligenci – výsledný příspěvek si můžete přečíst na straně 47. Jistě jste i vy v posledních týdnech a měsících zaznamenali v podstatě ve všech médiích informace o nástupu nové technologie, která by snad v budoucnu měla nahradit část (mimo jiné i manažerských) profesí. A možná i vás, stejně jako mě, napadne v první moment při čtení obdobných zpráv známá hláška z dnes již kultovního filmu Pelíšky: „A skláři nebudou mít co žrát?!“ To by

byl ale velmi úzký a jednostranný pohled na tento nový fenomén. Myslet si, že se naše okolí zpomalí, zastaví, vrátí zpět... je naivní zrovna tak, jako víra, že se zítra probudíme do stejného světa, jakým byl včera. Oprašme tedy heslo průmyslové revoluce „nechme dřinu strojům“ a využijme umělou inteligenci v maximální možné míře jako pomocníka všude tam, kde to jde. Jsem přesvědčený, že lidský faktor, schopnost empatie a osobní interakce, kritické, kreativní i flexibilní myšlení mimo naprogramované algoritmy a zejména lidský dotek jsou něčím, co bude i v budoucnu, stejně jako nyní, naprosto zásadní a jakkoliv nenahraditelné. Ať jsou vaše plány na následující dny a týdny jakkoli smělé, prožijte je hlavně ve zdraví a v pohodě! A nezapomeňte do kufru, batohu nebo i aktovky do práce přibalit náš bulletin. Věřím, že vám bude opravdu dobrým společníkem!

Jan Maloch



Petra Pospíšilová,
prezidentka Komory daňových poradců České republiky

Daně jsou zcela politická disciplína

Dne 1. 12. 1992 nabyl účinnosti zákon č. 523/1992 Sb., o daňovém poradenství a Komory daňových poradců České republiky. Od tohoto data se začaly odvíjet všechny praktické aktivity, které vyústily v ustavení Komory daňových poradců České republiky a vznik samostatné profese daňových poradců.

Komora symbolicky, přesně po třiceti letech, vyhlásila 1. prosinec za Den daňového poradenství a odstartovala tak oslavy 30letého výročí od vzniku této profese. A nám je skutečně velkou ctí, že pozvání k bilančnímu rozhovoru přijala prezidentka Komory, Ing. Petra Pospíšilová, a my tak máme možnost navázat na rozhovor, který jsme s paní prezidentkou před časem vedli.





Paní prezidentko, představovat Komoru daňových poradců našim čtenářům opravdu není třeba. Nicméně, prosím, přibližte nám, za jakým účelem byla KDP ČR založena a co je hlavním cílem její činnosti? Proměnil se tento cíl nějak za 30 let jejího fungování?

Jak uvádíte v úvodu, Komora byla založena zákonem a ten vymezuje její působnost. Zákon se v tomto ohledu za těch 30 let příliš nezměnil, přibyly prakticky pouze další povinnosti pro daňové poradce, například v oblasti opatření pro boj s terorismem a proti praní špinavých peněz, ale úkol Komory je v zásadě stejný: sdružovat daňové poradce, dohlížet na řádný výkon daňového poradenství daňovými poradci, zajistit přijímání uchazečů do profese, chránit a prosazovat oprávněné zájmy daňových poradců. Komora má rovněž vytvářet předpoklady pro zvyšování kvalifikace daňových poradců, a můžu potvrdit, že činnost Komory v oblasti vzdělávání nejen daňových poradců, ale i veřejnosti, je opravdu rozsáhlá.

Takže ten rámec zůstává prakticky stejný. Co se ale velmi proměnilo, je to, jakým způsobem všechny tyto oblasti zajišťujeme. Tady se snaží Komora jet „na stejné vlně“ s celým vyspělým světem, komunikace se přenáší do on-line prostoru, digitalizují se agendy, které Komora vykonává. Snažíme se o to, abychom daňovým poradcům usnadnili jejich práci, a to tak, jak jsou zvyklí pracovat – aby snadno našli informace na webových stránkách Komory, aby mohli s Komorou komunikovat tak, jak jim to vyhovuje, on-line či osobně. Tady je posun za těch uplynulých 30 let značný, stejně jako v jiných oborech lidské činnosti.

Je o profesi daňového poradce stále zájem mezi mladými lidmi? Když jsme před 4 lety vedli obdobný rozhovor, zmiňovala jste, že počet daňových poradců stále mírně roste. Udržel se tedy tento trend až do dnešních dnů?

Mám velkou radost, že můžu potvrdit, že toto stále platí. Komora postupně prochází takovou určitou generační obměnou. Naši kolegové, kteří stáli u jejího zrodu před třiceti lety, pomalu končí své pracovní kariéry a předávají svou kancelář mladším ročníkům. Toto se občas krásně ilustruje při slavnostním předávání osvědčení novým daňovým poradcům, kterého se mají možnost zúčastnit i hosté, přátelé nebo rodinní příslušníci, které si nový

daňový poradce pozve. Často tam zahlédnu známá jména, a v publiku pak vidím své kolegy, jejichž syn nebo dcera právě uspěli u kvalifikačních zkoušek. Můžu proto potvrdit, že o profesi je stále zájem a očekávám, že tomu tak bude i nadále. Je to pořád práce, která je zajímavá, proměnlivá, poskytuje hodně možností jak ji vykonávat, a má také šanci být dobrým zdrojem příjmů, což je určitě pořád pro mladé lidi zajímavý aspekt.

Jakých největších změn za uplynulých 30 let, dle Vašeho názoru, Komora a profese daňového poradce dožna?

Profese daňového poradce se změnila zásadním způsobem. Když u nás tato profese po sametové revoluci (znovu) vznikala, byla představa o tom, co daňový poradce pro klienta dělá, jiná. Většinová představa klientů byla, že by jim daňový poradce měl daně zminimalizovat na co nejmenší úroveň, pokud vůbec byli ochotní daně platit. Troufám si tvrdit, že tato doba je už nenávratně pryč. I kolegové mi potvrzují, že klienti je vnímají jako pojistku toho, že když jim v daňové oblasti poradí, nebudou mít žádné problémy s daňovou správou. Od situace, kdy se hledaly skulinky v daňovém právu a vytvářely se různé právní konstrukce, které hůře či lépe pomáhaly snižovat daně, jsme se přes institut zneužití práva a judikaturu, která používá instituty jako účel právní úpravy a záměr zákonodárce, dostali do situace, která je úplně jiná. Úkolem daňového poradce je pořád zajistit, aby klient platil správně daně, přičemž správně je právě to, co ukládá zákon. Ani víc, ani míň. V daňovém právu bude vždycky dosti nejasností, aby bylo potřeba – právě i v kontextu těchto nových přístupů – zvažovat, jaký postup je pro danou transakci správný a optimální. Ale opravdu se mi zdá, že v běžném obchodním životě našich klientů se ten prostor pro velmi agresivní přístupy k daňovým otázkám skutečně významně zmenšil. Co se týče Komory, ta zejména za těch uplynulých 30 let vyrostla. Z instituce, která měla tajemníka a sekretářku a vedla seznam několika desítek prvních daňových poradců, vznikla kancelář, která má více než 20 stálých zaměstnanců, kteří se starají o více než 5 000 daňových poradců, ale i dalších zákazníků nebo uchazečů o profesi. Kolegové podávají opravdu úctyhodný výkon, a pořád to ještě dělají, zjednodušeně řečeno, s úsměvem



na tváři. To, že jsou daňoví poradci s jejich činností velmi spokojeni, nám ukázal průzkum spokojenosti mezi našimi členy, kde hodnotili aktivity Komory, a hodnotili je velmi pozitivně. Za to jsem moc ráda, a kolegům v kanceláři patří velký dík.

Pohledem laika se může zdát posledních několik let, vzhledem k množství změn v daňových předpisech, pro výkon daňového poradenství poněkud turbulentních. Jak to vnímáte Vy, daří se daňovým poradcům s tím úspěšně vyrovnávat, nebo má tento vývoj nepříznivý dopad na Vaši profesi? Naslouchá např. zákonodárce odborným připomínkám z řad KDP ČR?

Daně jsou zcela politická disciplína. Není proto divu, že politická reprezentace do tvorby daňových zákonů pravidelně a často zasahuje. Ať už je to z důvodu, že potřebuje naplnit státní rozpočet a daně zvyšuje, nebo z důvodu, že potřebuje nějaké voličské skupině trochu zpříjemnit život a daně jí snižuje. Takový je koloběh života, není rozumné očekávat, že to bude jinak. Takže každý, kdo se daněmi živí nebo žít chce, by s tímto měl počítat. Jako daňoví poradci tak nesmíme být překvapeni, že se to děje. Je to nepochybně náročné, přináší to obvykle nejvíc práce v nejméně vhodném období, ale věřím, že většina kolegů to zvládá rozumně.

Nakonec je to jejich práce. Jak to snáší jejich klienti, to už je trochu jiná otázka.

Co se týče vaší otázky, zda nám politická reprezentace naslouchá, tak odpověď je: jak kdy. I to je ale pochopitelné. Jako Komora se snažíme připomínkovat výhradně technické provedení politického zadání, protože zasahovat do politických voleb nám nepřísluší, navíc bychom se asi těžko dohodli na tom, co je správné řešení. I daňoví poradci mohou stát na úplně opačných koncích spektra: jejich klienti mohou být podnikatelé, kteří spíše touží po snížení daní, nebo například také obce, které naopak potřebují zvýšit své rozpočtové příjmy. Ale pravdou je, že ani naše připomínky k technickému provedení politického zadání nepadají vždy na úrodnou půdu. Na druhou stranu musím určitě potvrdit, že – pokud není situace časově nějak extrémně napjatá – se zástupci ministerstva financí jako typického předkladatele daňových změn tyto návrhy diskutujeme, a někdy se opravdu podaří je přesvědčit, že z pohledu praxe jimi navrhované řešení je suboptimální, a naše návrhy přijmou.

Povinností daňového poradce dle zákona je mít po celou dobu výkonu své profese sjednáno pojištění odpovědnosti. Vnímají daňoví poradci toto pojištění pouze jako



nezbytnou nutnost (tedy splnění zákonné povinnosti), případně je pro ně samozřejmostí pro klidný výkon profese a vítanou výhodou?

Je možné, že zpočátku pojištění daňových poradci vnímali jen jako povinnost, kterou jim ukládá zákon. Ale myslím si, že se doba v tomto ohledu velmi posunula a většina daňových poradců si uvědomuje, že dobré pojištění odpovědnosti je pro ně vlastně jejich osobní ochrana. Chybu totiž může udělat každý, a nemusí to úplně nutně znamenat chybné posouzení komplikované daňové otázky. Stačí například udělat chybu v čísle účtu, na který má klient zaplatit daň, nebo uvést chybný variabilní symbol. Rázem je na světě nedoplatek na dani a z něj plynoucí sankce, která nemusí být malá. A daňový poradce klientovi za takové chyby odpovídá. Takže pokud chce mít daňový poradce klidné spaní, dobrá pojistka s vhodným rozsahem mu v tom může velmi pomoci. Toto říkáme i novým daňovým poradcům při jejich vstupu do profese: pojištění odpovědnosti je pro nás dvojitou výhodou, jednak zajistí klidné spaní klientovi, a jednak i daňovému poradci. Takové pojištění odpovědnosti klientovi jiná profese, například účetního, nabídnout nemůže.

Co považujete za největších úspěch v 30leté historii fungování KDP ČR?

Těžko se mi z té historie vybírá něco opravdu specifického, událo se toho hodně, z čeho můžeme mít radost. Takže asi za největší úspěch považuji to, že daňoví poradci Komoru oceňují jako instituci, která jim v jejich činnosti pomáhá, která je tu pro ně ve všech životních situacích, které mohou s výkonem daňového poradenství souviset. Naprostá většina daňových poradců nám v průzkumu spokojenosti odpověděla, že by byla členem Komory, i kdyby členství v ní nebylo povinné ze zákona. To svědčí o tom, že Komoru nevnímají jako zátěž, něco neužitečného, kde jsou jen proto, že musejí. Je to pro ně naopak místo, kde najdou pomoc pro svou činnost, místo, kde se mohou poradit s kolegy nebo s kanceláři, a kde jsou vítáni. To si myslím, že je po těch 30 letech velký úspěch pro všechny, kteří se kdy věnovali vedení Komory nebo jiné práci pro ni, a hlavně i pro kancelář Komory, která pracuje pod dlouhodobým vedením tajemníka Radka Neužila. Bez nich bychom spoustu věcí nezvládli zorganizovat, protože všichni daňoví poradci pracují pro Komoru bez nároku na jakýkoli honorář. Je to pro ně tedy zcela dobrovolná činnost.



„Být spokojená je za mě více
než polovina úspěchu.“

Co byste vyzdvihla, že se podařilo Vám osobně v roli prezidentky KDP ČR, kterou zastáváte již od roku 2015? Jste na něco vysloveně hrdá?

Nejsem si vědoma žádných speciálních osobních zásluh. Prezidium je kolektivní orgán, a osobně se snažím s kolegy pracovat na tom, aby se každý z nich mohl věnovat nějaké oblasti, která ho na jedné straně zajímá a baví, a na druhé straně je pro Komoru potřebná a užitečná. Možná je to tento styl práce, co jsem jako trochu nový prvek pro Komoru přinesla, a doufám, že je pro nás všechny nakonec užitečný. Mě osobně těší, když vidím, že kolegy ta práce baví a jsou ochotni jí věnovat velkou část svého času, přestože je za to Komora odmění maximálně dobrým pocitem. To, že se nám pořád daří do činnosti Komory zapojovat další členy, kteří ji zase posunou dál, je podle mě velký úspěch.

Jste jednou z mála žen, která zastává vrcholné postavení ve vedení profesního sdružení. Většinou je funkce prezidenta/předsedy profesní komory doménou mužů. Vnímáte nějaké handicap, se kterými se musí žena ucházející se o takovou funkci popasovat?

Myslím si, že naše prostředí už je tomuto velmi otevřené, a osobně nevidím, že by kladlo ženám nějaké zásadnější překážky. Občas si je dokážeme vytvořit i samy, znám spoustu žen, pro které je obtížné říci: „Toto je pozice, kterou chci vykonávat, a mám pro to všechny předpoklady a schopnosti.“ Častěji než muži o sobě pochybujeme, a pak se do toho pustíme, až když někdo přijde a řekne nám: „Proč to už neděláš? Vždyť jsi pro to nejlepší kandidát.“ Nechci to obecně moc paušalizovat, protože osobní zkušenosti jak žen, tak mužů, mohou být v podobných situacích různé. Osobně si však myslím, že máme už docela dobrý prostor se pustit do všeho, co nás zajímá, bez rizika nějakého odsudku.

Jak se Vám při Vaší profesní vytíženosti daří skloubit pracovní život s tím osobním?

Vzhledem k tomu, že mám už dospělé dítě a tu práci, nebo spíš všechny své práce, už dělám dlouho, tak docela dobře. Už jsem si našla své postupy, jak si i v hektickém období najít chvilku k relaxaci a odpočinku. Také doufám, že už umím lépe odlišit úkoly podstatné od těch méně podstatných a příliš se netrápím tím, když ty méně podstatné nejsou

vyřešeny na 100 %. Ani své životní role nemůžete vždy a v každém okamžiku plnit na 100 %, někdy si jedna z nich vyžádá velké úsilí, a ty ostatní tak musí trochu ustoupit do pozadí. Pokud se s tím umíte smířit, a přijmout, že někdy stačí 80 %, tak jste podle mého názoru na správné cestě ke spokojenosti s vlastním životem. A být spokojený je za mě více než polovina úspěchu.

Jaká největší úskalí s sebou nese výkon daňového poradenství v dnešní době? A co budou podle Vás hlavní výzvy do budoucna?

Výzvy a úskalí jsou za mě dva konce stejného provazu, mám-li to k něčemu přirovnat. A ten provaz je, podle mého názoru, digitalizace. Pokud se podíváme na daňovou legislativu, která byla v posledním desetiletí přijata na úrovni Evropské unie, tak se jedná prakticky zcela výhradně o předpisy, které zajišťují to, jak se jedna informace dostane od poplatníka daně k jednomu správci daně, nebo jak se ta samá, případně jiná informace, dostane od jednoho správce daně k druhému. Poslední desetiletí je protkané předpisy, které ukládají poskytování naprosto neuvěřitelného množství informací, všechno digitálně. Děje se to pravděpodobně s pocitem, že když ta informace někde je, a máme k dispozici digitální nástroj, který ji prakticky okamžitě přeneseme, tak není přece žádný problém, že bude poskytnuta. To není pochopitelně pravda, i digitální poskytování informací může být velmi pracné a personálně i finančně náročné. Daňová správa má už v dnešní době neuvěřitelný objem různých informací s různou relevancí pro daně, a bude jich mít ještě více. Zajímavé je, že tyto předpisy prakticky vůbec neříkají nic o tom, co přesně s těmi informacemi má správce daně dělat, to zůstává poněkud ve vakuu. Takže se musíme připravit na to, že digitalizace bude pojítkem většiny naší práce v budoucnosti, a to nám část práce velmi ulehčí, a jinou velmi zkomplikuje. Mladá nastupující generace je na tom v předpokladech fungování v tomto prostředí pochopitelně lépe než my ze starších ročníků, kde jsme zase už trochu uvážlivější a opatrnější. Tak doufám, že v symbióze obou těchto přístupů najdeme nějakou rozumnou cestu, jak se s digitalizací dobře popasovat, aby to byl spíš ten dobrý sluha, než špatný pán.

Nová služba pro autoprodejce

Již před koncem roku 2022 započala jednání o spolupráci mezi společnostmi OK GROUP a TEAS s cílem vytvoření unikátního softwarového řešení v retailovém pojištění motorových vozidel pro naše stávající i nové klienty z řad autoprodejců.

Bulletin

12

Základem této spolupráce byla implementace našeho vlastního sjednače retailového pojištění vozidel, CARkulka, do systému Omnetic společnosti TEAS. Omnetic je komplexní online systém pro velké i malé prodejce nových i ojetých vozů nebo autoservisy. Je jednoduchým řešením, které zvyšuje efektivitu a kvalitu firemních procesů.

Synchronizace aplikace CARkulka se systémem Omnetic proběhla úspěšně, a tak od 1. dubna 2023 nabízí rozšířená verze systému Omnetic kompletní servis pro plynulý obchod prodejců vozidel, včetně sjednávání pojištění vozidel.

Jednoduše lze říci, že prodejce tímto získává velmi rychlý a snadný nástroj k prodeji doplňkové služby k prodaným vozidlům a zákazník již nemusí řešit nejnvýhodnější pojištění svého nového vozidla zvlášť.

Ve spolupráci se společností OK GROUP mají stávající i budoucí obchodní partneři z řad autoprodejců podporu v zajištění potřebné certifikace, legislativní podporu a proškolení. Samozřejmě rádi zodpovíme i veškeré odborné dotazy při sjednávání pojištění. Uživatelé

rozšířené verze programu Omnetic mají k dispozici i přehledy vlastní produkce, preferované pojišťovny v rámci regionů a další.

Věříme v dlouhodobou spolupráci a cílíme hlavně na snadnost, dostupnost, uživatelský komfort a rychlé řešení pojištění vozidel v rámci systému Omnetic.

TEAS spol. s r. o., člen mezinárodní skupiny EAG, působí na trhu již 30 let a specializuje se na vytváření speciálního software pro automobilový svět. Je nejvýznamnějším dodavatelem DMS systému (Dealership management systém), tedy systému řízení dealerství nebo systému řízení autobazarů, což je sdružený manažerský informační systém vytvořený speciálně pro autosalony v automobilovém průmyslu nebo velké výrobce automobilů.

O & V dalším členem OK HOLDING



Vítáme v naší holdingové rodině nového člena, makléřskou pojišťovací společnost O & V! V minulých týdnech dokončila OK GROUP a.s. nákup 100% obchodního podílu v této brněnské firmě, která již více než 12 let poskytuje komplexní služby v oblasti pojišťovacího poradenství, správy pojištění a likvidací škod se zaměřením na široký podnikatelský sektor po celé České republice.

V rámci členské struktury OK HOLDING bude O & V s.r.o. nadále působit pod svojí značkou a její zakladatel Ondřej Konečný zůstává v našem pracovním týmu. A stejně jako Ondřej, zůstávají součástí O & V také všichni dosavadní zaměstnanci i vázaní zástupci této společnosti, kteří působí na území celé Moravy a dále v Praze. Tento krok je strategickým rozhodnutím, které přináší řadu nových příležitostí a podpoří další růst. OK HOLDING tak opět posiluje a potvrzuje své vůdčí postavení na trhu a my se společně s novými kolegy těšíme na spolupráci a vytvoření silného partnerství.





Z BLÍZKA

Otázky i odpovědi ukryté pod značkou „tajné“

Smrt je v naší moderní společnosti stále tabu. Fakt neúprosné konečnosti lidských životů úspěšně vytlačujeme z vědomí i podvědomí. Je to dobře? Proč se vlastně smrti tolik bojíme? Všechno má přece svůj začátek i konec. A vůbec, je vlastně čeho se tolik bát? Na tyto otázky jsme hledali odpovědi v brněnském krematoriu při rozhovoru Radka Kubiše s ředitelkou akciové společnosti Pohřební a hřbitovní služby města Brna, Leou Olšákovou.

0



Paní ředitelko, mohla byste nám, prosím, představit vaši společnost a krematorium?

Společnost Pohřební a hřbitovní služby města Brna, a.s., je akciová společnost s jediným akcionářem statutárním městem Brnem. Společnost vlastní brněnské krematorium, které bylo jako funkcionalistická stavba zbudováno v letech 1926 až 1929 podle návrhu Arnošta Wiesnera. Celková plocha objektu krematoria je cca 1 440 m² a její součástí jsou kromě obřadních síní, salónek, výstavní místnosti, technického a provozního zázemí i kolumbária (pietní místa, kam se ukládají urny s popelem zemřelých). K jeho slavnostnímu otevření došlo dne 6. dubna 1930. První obřad a současně první žeh se zde konal 8. dubna 1930. Krematorium Brno je od roku 1958 kulturní památkou a od roku 2017 národní kulturní památkou České republiky.

Říkáte, že budova krematoria je národní kulturní památkou. Používáte v krematoriích původní nebo moderní technologie?

Od prvního žehu v našem krematoriu již uplynula řada let. Jako v jiných oborech, tak i u nás, došlo v průběhu let provozu k několika modernizacím zázemí i technologií samotné kremace. Dnešní křemační pece jsou oproti původním vybaveny technologiemi

na sledování kompletního průběhu jednotlivých žehů, od nastavování optimální teploty spalů až po vzdálený servisní přístup. V brněnském krematoriu jsou instalovány tři křemační pece, dvě z nich jsou z 90. let minulého století. Následně, vzhledem k vyčerpání krematoria, byla v roce 2000 pořízena třetí křemační pec. Na všech křemačních pecích jsou po celou dobu jejich provozu pravidelně prováděny generální opravy, pravidelný servis, běžná provozní údržba i měření emisí. V současné době připravujeme nahrazení starých křemačních pecí novější technologií tak, aby byl zajištěn co nejefektivnější a ekologicky co nejméně náročný křemační proces s minimalizováním zásahů do životního prostředí.

Mají tyto technologie nějaké limity?

Ano, stávající křemační pece v krematoriu Brno mají svá omezení, a to ve velikosti rakví, které jsme schopni do pecí zavést a zajistit správný průběh samotného žehu.

Jak řešíte případy, kdy tato omezující situace nastane?

Nabízíme pozůstalým jiné varianty. Doporučíme jim krematoria, která jsou uzpůsobena ke kremaci nadrozměrných rakví. Možností je uložení pozůstatků zesnulého do hrobu nebo hrobky.



Proces kremace není tak přímočarý, jak se na první pohled může zdát. Mohla byste nám jej (ve zkratce) popsat?

Pokud budeme mluvit pouze o procesu kremace, tak ten začíná umístěním rakve se zesnulým na lafetu – zařízení, které rakev drží na manipulačním rameni. V určený čas se otevřou svíslá pojezdová vrata a lafeta vjede do kremační pece, kde se rakev uvolní, a po výjezdu lafety zpět se dveře do pece zavírají. Samotný spal probíhá při teplotách mezi 750 až 1100 °C, a jeho délka je 60 až 90 minut. Tento čas je závislý na tělesné stavbě zesnulého. Celý proces žehu je řízen elektronicky. Po ukončení se ostatky přesunou do chladicího prostoru v peci, odkud jsou posléze vyjmuty a po odstranění kovových částí se v kremulátoru rozemelou na jemný prach, který se uloží do urny.

Podívejme se nyní na počty kremací. Mění se nějak významně tyto počty v průběhu roku?

Více kremací evidujeme v zimních měsících, ale nebývá to vždy pravidlem. V současné době provedeme ročně cca 5 tisíc kremací. Celkem za dobu provozu brněnského krematoria to činí něco přes 359 tisíc kremací.

Jak s těmito čísly zahýbal COVID-19?

Situace v době vrcholící nákazy byla nestandardní po všech stránkách. Počty zesnulých vzrostly v jednotlivých dnech mnohdy až o čtvrtinu, nebylo možné předvídat vývoj. Se všemi zaměstnanci společnosti, která je součástí krizového řízení Jihomoravského kraje, jsme se snažili pokrýt enormně zvýšené nároky na činnost společnosti. Zde bych velmi ráda ocenila vysoké pracovní nasazení všech našich pracovníků a jejich obětavost v rizikovém prostředí způsobeném pandemií.

Je pořadí spalů pevně dáno?

Všechny spaly probíhají dle předem plánovaných rozpisů kremací, které má k dispozici obsluha kremačních pecí. Objednatel pohřbu však může požádat o expresní zpopelnění, které bude uskutečněno v domluvenou hodinu, aby si pozůstalí mohli vyzvednout urnu s ostatky dle dohody ještě v den kremace. Harmonogram kremací se pak upraví tak, abychom mohli požadavku vyhovět. Tato služba je vzhledem k narušení běžné kontinuity průběhu žehů zpoplatněna.

Jak při tolika úkonech dokážete zajistit, že nedojde k záměně ostatků (od příjmu až po urnu)?

Systém označení a evidence je velmi pečlivě sledován a kontrolován. Každý zesnulý má přiděleno



vlastní identifikační číslo na kovovém štítku, který s ním putuje od příjezdu do krematoria, přes obřad (pokud se nejedná o prostou kremaci) a i během kremace. Tento štítek se následně ukládá do urny s popelem. Jsme si vědomi, že je třeba opravdu veliké opatrnosti, a proto jsou v naší společnosti zavedeny příslušné, velmi přísné, kontrolní mechanismy.

Vraťme se, prosím, ještě k samotnému obřadu – jak takový běžný obřad rozloučení v krematoriu probíhá?

Objednatel pohřbu se dostaví do krematoria půl hodiny před začátkem obřadu. K dispozici je mu salónek pro pozůstalé, kde s obřadnicí projdou všechny sjednané náležitosti obřadu, případně upřesní či doplní, co je třeba. Následně s řečníkem odsouhlasí itinerář obřadu a smuteční řeč, kterou sestaví na místě. Pozůstalí si ovšem mohou sami v pohodlí domova připravit řeč, kterou se chtějí se zesnulým rozloučit a zaslat ji elektronicky do krematoria, aby se s ní řečník seznámil před samotným obřadem. Pozůstalí se mohou naposledy se zesnulým v otevřené rakvi rozloučit ve výstavní síni, kde je zajištěn absolutní klid a důstojné prostředí pro tento akt. Následuje obřad, který je doprovázen živou nebo reprodukovanou hudbou dle přání pozůstalých, řečník pronese smuteční řeč, případně může pronést osobní slova rozloučení i někdo z rodiny či přátel zesnulého. Nabízíme i možnost prezentace fotografií ze života zesnulého na velkoplošné obrazovce. Celý obřad je doprovázen řečníkem, který poslední rozloučení se zesnulým uvede, pronese smuteční řeč a v závěru poděkuje smutečním hostům. V případě přání pozůstalých může i odvolat osobní kondolence. Obřad posledního rozloučení je individuální, vždy respektujeme poslední přání zesnulého a pozůstalé rodiny. V brněnském krematoriu jsou k dispozici dvě obřadní síně, které je možno využívat i v případě, že po obřadu nenásleduje kremace, ale pohřeb do hrobu či hrobky. Malá obřadní síň slouží k soukromému rozloučení se zesnulým, maximální kapacita

této síně je deset osob. Kapacita velké obřadní síně je cca 300 osob a je zde i 42 míst k sezení. V této obřadní síni je při obřadech, jako v jednom z mála krematorií, možno objednat živou hudbu – varhany, housle, violoncello, zpěv. Díky varhanám, umístěným na kůru, nabývá rozloučení jiný, působivý a emocionálnější rozměr.

Jaké služby si tedy mohou pozůstalí u vás objednat?

V našich sjednávacích kancelářích si lze objednat kompletní pietní služby související s posledním rozloučením se zesnulým. Klientům zajistíme svoz zemřelého z bytu, nemocnice nebo jiného místa úmrtí, dle jejich přání zařídíme smuteční obřad v krematoriu, v kostele či jiné obřadní síni za přítomnosti řečníka nebo kněze, zabezpečíme profesionálního fotografa. Zajistíme živou či reprodukovanou hudbu v obřadních síních, dechovou hudbu při pohřbu do země. Nabízíme rakve, květinové dary, urny a jiné zboží v takovém rozsahu, abychom uspokojili všechny požadavky pozůstalých.

Výstavní místnost – prosím, jaký je Váš osobní názor, je to psychologicky dobře/špatně?

Rozhodnutí, zda se chtějí osobně rozloučit se zesnulým v otevřené rakvi, necháváme plně na pozůstalých. Výstavní síň v krematoriu poskytuje absolutní soukromí, nabízí klidné a respektující prostředí, aby mohli pozůstalí prožít tento těžký a psychologicky důležitý moment v klidu, tichu a bez rušení. Nepřísluší mi to hodnotit, ale podle mých zkušeností mnozí z pozůstalých považují tento druh piety za velmi důležitý pro osobní smíření s odchodem zesnulého.

Míváte i obřady, které, jak se říká, „vybočují“ z řady?

Někdy bývají obřady spojené s nějakým rituálem, ať už vztaženým k různým náboženstvím a komunitám, či ke zvláštnímu poslednímu přání zemřelého, popřípadě pozůstalých. Ale jak jsem již říkala, prioritní je pro nás vyhovět.





„...lidé, kteří tuto práci
vykonávají, mají v sobě určitou
pokoru, respekt k životu, a tak
nějak střízlivěji nastavený
pohled na život.“



To znamená, že při objednávce obřadu mají pozůstalí volnou ruku? Jsou zde nějaké limity?

Již při sjednávání smutečního obřadu jsou naši zaměstnanci připraveni vyjít vstříc všem požadavkům objednatele pohřbu při zachování důstojnosti a piety samotného obřadu. V neposlední řadě je však také třeba dodržet zákon a pravidla morálního a mnohdy i zvykového chování.

Většina lidí má ze smrti a toho, co se s jejich tělem následně stane, strach. Jak to máte Vy?

Není třeba mít obavy.

Jaký je Váš pohled na práci zaměstnanců vaší pohřební služby a krematoria?

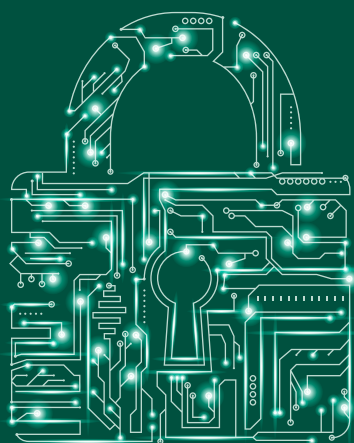
Na začátku mého působení v oboru pohřebnictví jsem velmi rychle pochopila, že lidé, kteří tuto práci vykonávají, mají v sobě určitou pokoru, respekt k životu, a tak nějak střízlivěji nastavený pohled na život. Všichni se svým jednáním i svou prací snaží pomoci pozůstalým při důležitém a velmi citlivém kroku rozloučení se svými nejbližšími. V tu chvíli pozůstalí pomoc opravdu potřebují. A když cítíte, že jste pozůstalým svou radou, přístupem, vyhověním

jejich požadavku nebo jen vzájemnou empatií alespoň trochu pomohli, tak to je ten pravý smysl naší práce.

Chtěla byste našim čtenářům na závěr vzkázat něco, abyste jejich obavy rozptýlila?

Konec života je součástí životní dráhy každého z nás. Někteří lidé se smrti bojí nebo si jen nedokáží představit to obligátní, co bude dál, a proto jsou pro ně veškeré otázky i odpovědi ukryty pod značkou „tajné – neotvírat“. Jiní žijí v naději, že jejich konec života je ještě daleko a není tedy třeba na tyto otázky znát odpovědi. V naší praxi provozování pohřebních služeb a krematoria se ale setkáváme i s lidmi, kteří po nás informace o posledních krocích na cestě života chtějí a pokud se na nás obrátí, rádi jim jejich otázky zodpovíme.

Spolupráce v oblasti kybernetické bezpečnosti



Pojištění kybernetických rizik je produkt, který je sice v posledních dvou letech velmi skloňovaným a relativně žádaným pojištěním, avšak zároveň je také nejméně úspěšně obchodovaným produktem, a to napříč celým pojistným trhem. Kybernetická rizika (především kybernetické přerušení provozu) se od roku 2021 drží na špičce žebříčku hrozeb ohrožujících podnikání. Přesto je zhruba polovina zájemců o sjednání pojištění kybernetických rizik neúspěšná. To je jeden z hlavních důvodů, proč byla na přelomu roku 2022 a 2023 zahájena exkluzivní spolupráce mezi společnostmi OK GROUP a.s. a 2K CONSULTING s.r.o. v oblasti kybernetické bezpečnosti.

Společnost 2K CONSULTING je certifikovaná poradenská auditní společnost, která poskytuje služby v oblasti ochrany osobních údajů, kybernetické bezpečnosti, spisové služby a archivnictví, BOZP a PO a fyzické a objektové bezpečnosti v souladu s právními předpisy ČR a EU. Řídí projekty Bezpečný úřad a Bezpečná organizace, v rámci kterých jsou poskytovány služby odborníků z řad auditorů, právníků a expertů na bezpečnost a spisovou službu tak, aby obce, města, kraje, jejich příspěvkové organizace, příp. další subjekty ze soukromého sektoru splňovaly legislativní povinnosti v oblasti bezpečnosti a spisové služby. Díky provedenému auditu, poskytovaní konzultačních služeb a školení zlepší účastníci projektu úroveň svých služeb a zvýší bezpečnost svého provozu, což prokazují získanou certifikací.

První ukázkou navázané spolupráce byla účast OK GROUP na Komunální veletrhu 2023 v Olomouci.

Vzhledem k tomu, že nejčastějším důvodem neúspěchu poptávky kybernetických rizik je nedostatečné zabezpečení, malá povědomost o kybernetických hrozbách, a tím pádem i minimální prevence útoku, byl na začátku roku 2023 spuštěn pilotní projekt v oblasti auditu kybernetické bezpečnosti u měst a obcí (poskytovaný společností 2K CONSULTING) a na něj navazující sjednání pojištění kybernetických rizik prostřednictvím OK GROUP (u pojistitele ČSOB Pojišťovna, a.s., člen holdingu ČSOB). Díky zpracovanému auditu, vyhodnocení rizik a doporučení konkrétních nápravných opatření získáme podrobné informace o zabezpečení daného úřadu bez nutnosti



vyplňování složitého dotazníku. Výhodou pro obce, které potřebnou minimální úroveň zabezpečení nesplňují, jsou návazné konzultační služby vedoucí ke zvýšení bezpečnosti a tím možnosti sjednat pojištění kybernetických rizik v budoucnu. Při získání podrobných informací o fungování úřadu v digitálním prostředí můžeme také přesněji a flexibilněji pracovat s cenotvorbou. V případě úspěchu pilotního projektu v rámci veřejné sféry plánujeme rozšíření obdobné spolupráce i na soukromý sektor. První veřejnou ukázkou navázané spolupráce byla účast OK GROUP na Komunálním veletrhu 2023 konaném v Olomouci ve dnech 17.–19. 5. 2023, kde jsme projekt spolupráce v oblasti kyberbezpečnosti mezi oběma společnostmi prezentovali návštěvníkům z řad starostů a zástupců obcí a krajů na společném výstavním stánku. Součástí veletrhu byla rovněž konference zaměřená na kyberbezpečnost, digitalizaci, ochranu osobních údajů, energetickou bezpečnost a další, kterou pořádala společnost 2K CONSULTING. Na této konferenci jsme přednesli příspěvek na téma pojištění kybernetických rizik ve veřejné sféře.

Ivana Sasková

Jaroslava Vršková



ZPOVÍDÁ

Yvetu Buchtovou

Specialistka pojištění motorových vozidel. První zaměstnanec OK GROUP.

Opora brněnské centrály. To jsou charakteristiky, které se ve spojení se jménem Yvety Buchtové vybaví většině kolegů. Pro mě, která s Yvetou spolupracuje na denní bázi již více než 10 let, ale znamená Yveta mnohem víc. Je především spolehlivou, empatickou, nezdolně optimistickou, pohodovou i pohotovou kolegyní, vždy ochotnou poradit a pomoci. Za ty naše společné pracovní roky také vím, že je i nadšenou sportovkyní, vášnivou umělkyní, manželkou, a hlavně starostlivou a obětavou mámou dvou dospělých dcer a velkou kamarádkou pro svá dvě vnoučata Magdalenku a Vojtu.

A tak bych byla upřímně a moc ráda, pokud byste si našli čas a tuhle báječně normální ženskou, naši firemní stálíci, poznali trochu blíží!

Yveto, asi není v OK GROUP nikdo, kdo by nevěděl, že právě ty jsi prvním oficiálním zaměstnancem, respektive zaměstnankyní. Jaká byla tvoje cesta do naší společnosti a jak už jsi tu vlastně dlouho?

Než se mi dostala do hledáčku společnost OK GROUP, ušla jsem kus cesty. Hned po absolvování střední hotelové školy, ano čtete dobře, jsem nastoupila do Královopolské strojírný, do odbytu jeřábů.

Za chvíli na to jsem odcházela na mateřskou dovolenou. Po ní jsem nastoupila do Zetoru a.s., kde jsem, s výjimkou ještě jedné mateřské dovolené, pracovala celkem 14 let jako asistentka ředitele logistiky. Pak následovaly více méně dvě kratší pracovní příležitosti,

cca po 3 letech, až se mi do cesty postavila tato naše společnost, a to se psal leden 2005.

Je vidět, že jsi do firmy nastoupila pojišťovnictvím takzvaně „nepolíbená“. Jak ses vypořádala s touto problematikou a co říkáš na její vývoj spojený s digitalizací?

Ano, bylo pro mě samozřejmě vše nové, ale, jak s oblibou říkával Radek Kubiš, šla jsem do toho prsama. První 3 roky jsem spravovala provize, a pak se vrhla na úpis motorových vozidel, a to teprve byla výzva! V té době se jednalo o firmu, kde jsme v počtu cca 6 lidí, včetně několika obchodníků, spravovali pojistný kmen 182 milionů. Byla to skoro taková rodinná firma

a moc ráda na toto období vzpomínám. Časem jsme se začali rozrůstat až nakonec došlo i na přestavbu budovy na „Mánesc“ (už nám byla malá). A rozrůstáme se i nadále, a to už nestačí jen jedna budova... A digitalizace? Bude to pro všechny hodně, hodně náročné – jak pro pojišťovny, tak i pro nás, kteří se s touto změnou budeme muset popasovat v každodenní praxi. Nebojím se říct, že to bude zkouška odolnosti všech zúčastněných stran. Nechme se překvapit.

My, kolegové z brněnské centrály, o tobě víme, že umíš plně využít nejen pracovní, ale i svůj volný čas, a že ráda vyhledáváš také adrenalinové aktivity. Co všechno podnikáš a jaký je tvůj nejzajímavější sportovní zážitek?

Mám opravdu ráda zimní období, kdy mohu trávit čas na horách a věnovat se oblíbenému lyžování. A nejlépe všichni, celé naše rodiny i s dcerami a vnoučaty. To jsem pak nadmíru spokojená, že jsme všichni pospolu. V létě pak každou volnou chvíli trávím na kole, oblíbili jsme si s manželem Šumavu a Jižní Čechy, kam se často vracíme, anebo turistiku, jak po našich horách, tak i v zahraničí. Krásným zážitkem byl pro mě výlet na Dachstein a následně i na Sky Walk.

A nejzajímavější sportovní zážitek? Start a přistání na letišti Courchevel, sedmém z deseti nejnebezpečnějších letišť na světě, kdy jsem si obletěla a prohlédla z výšky zimní lyžařská střediska ve Francii. A pak ještě tandemový seskok padákem z výšky 4 km – bylo to moje velké přání a splnění mého snu.

No a v neposlední řadě jsme s manželem hudebními fanoušky, především rockové muziky. Můj první velký koncert, který ve mně zanechal obrovské dojmy a velký



zážitek, byl koncert skupiny Pink Floyd na Strahově v roce 1994. A tímto koncertem jsme pak odstartovali šňůru dalších hudebních skvostů jako: Rolling Stones, Led Zeppelin, Robert Plant, Ozzy Osbourne, moje oblíbené U2, Depeche Mode, ZZ Top, Status Quo, Scorpions, Bryan Adams, Genesis, Phil Collins, AC/DC, Nightwish a další. A asi poslední velký zážitek pak byl koncert skupiny Rammstein. Nyní nás čeká opět Depeche Mode a v hledáčku máme skupinu OneRepublic.

Plánuješ také na letošní léto trošku toho sportovního adrenalinu nebo tentokrát budeš čistě jen odpočívat a relaxovat?

Ne, ne, letos to bude hodně na pohodu. Nejdříve týden v rakouských Alpách, a pak týden u moře. A také opět cyklovýlety, jak jen to trošku časově půjde.

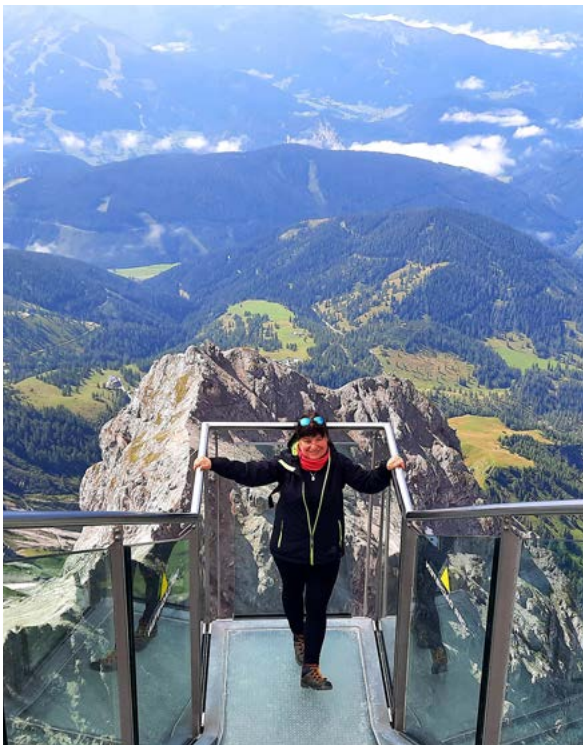
Mimo to, že jsi tělem i duší sportovkyně, jsi také výtvarně nadaná. Víš, že krásně maluješ a kreativně tvoříš.

Prozradíš i našim čtenářům, na čem aktuálně pracuješ?

Jsem ve všem v podstatě nadšený laik. Ale když mě něco osloví a zalíbí se mi, tak se do toho pustím a vyzkouším. Věnuju se hlavně malování akvarelem a malování na dřevěné placky – tady musím ale přiznat, že inspiraci беру z Pinterestu. Těch tvořivých aktivit mám ale víc, například ještě vyrábění náramků z korálků a minerálů, macramé, výroba kokedam apod.

Náš rozhovor by nebyl kompletní, pokud bych se nezeptala na „povinnou štafetovou“ otázku. Takže, Yvčo, prosím, jméno tvého respondenta pro příští rozhovor?

Protože ve volných chvílích hodně a rádu čtu, nejraději fantasy knížky, můj výběr se nabízí: chtěla bych vám představit kolegynku Veroniku Martinkovou, která vám, doufám, prozradí něco o své velké zálibě.



Zemědělský den 2023



Ve čtvrtek 2. června proběhl na středisku Zemědělské akciové společnosti Mžany v Soveticích již 12. ročník Zemědělského dne, konaný pod záštitou ministra zemědělství a Rady Královehradeckého kraje.

Počasí organizátorům přálo, a tak do areálu dorazilo několik set návštěvníků z řad odborné a laické veřejnosti, i dětí ze škol. Na návštěvníky čekala prohlídka stájí, zemědělské techniky, ochutnávky i prodej regionálních potravin a pro děti také edukační programy. Své produkty, služby či dovednosti prezentovalo na pět desítek firem a organizací.

Hlavním programem dne byla soutěžní přehlídka českého strakatého skotu. Přehlídky se zúčastnily téměř tři desítky plemenic ze zemědělských podniků nejen Královehradeckého kraje. Společnost OK GROUP se jako jeden z hlavních partnerů zúčastnila akce již po desáté. Ocenění pro nejlepší plemeni v kategorii druhotelky – plemenné krávy na 2. laktaci předával jménem naší společnosti Jan Maloch, obchodní ředitel.

Pozvánka na výstavu

ZEMĚ ŽIVITELKA 2023



**Společnosti Agroteam CZ a OK GROUP si Vás dovolují pozvat
ve dnech 24.–29. 8. 2023 k návštěvě výstavy.**

Z důvodu předpokládaného termínu příjmu žádostí 1. kola Programu rozvoje venkova se v letošním roce mimořádně neplánuje tradiční odborný seminář. Případné změny programu se dozvíte na našich webových stránkách a sociálních sítích, sledujte nás!

Těšíme se na Vás v naší společné expozici v pavilonu Z!

 **Agroteam CZ**

 **OK
GROUP**



Dušan Quis:

**Snažíme se být
srozumitelní, uživatelsky
přátelští a rychlí**

Allianz pojišťovna Česká republika působí na trhu už od roku 1993, kdy získala od ČNB licenci k podnikání v pojišťovnictví a stala se tak jednou z prvních soukromých pojišťoven v samostatné České republice. Za třicet let vyrostla ve třetí největší pojišťovnu na českém trhu a aktuálně pečuje o více než milion klientů. O uplynulých 30 letech i pohledu do zákulisí této úspěšné pojišťovny jsme si povídali s Dušanem Quisem, předsedou představenstva.

Allianz slaví tento rok na českém trhu 30. výročí. Jak by znělo Vaše osobní zhodnocení uplynulých let a přání do budoucna?

Uplynulých 30 let naší Allianz nemohu hodnotit jinak než pozitivně. Stali jsme se silnou a hrdou trojkou českého pojistného trhu a naše služby poskytujeme retailovým i korporátním klientům ve všech hlavních produktových linkách. Spolupracujeme se všemi relevantními makléřskými společnostmi a máme i úspěšnou vlastní obchodní síť, včetně týmu Telesales.

Daří se nám ve všech klíčových ukazatelích, rosteme v klientské bázi i v tržním podílu. Velké díky za náš úspěch patří samozřejmě i vám všem z OK HOLDINGU. Je nám ctí, že můžeme našim společným klientům doručovat špičkové služby. V posledních letech se nám pak podařilo vybalancovat složení našeho

portfolia, a kromě tradičních velkých klientů z podnikatelského pojištění jsme významně narostli právě v retailu.

A co bych vám přál do budoucna? Nepochybně tak kvalitní a renomované obchodní partnery, kterými jste pro nás právě vy, kolegyně a kolegové z OK HOLDINGU, a co nejvíce společných spokojených a věrných klientů.

Zavzpomínal byste, prosím, co jste dělal v roce 1993, kdy Allianz vstoupila na český pojistný trh a Vám bylo tehdy 17 let?

Moc rád. To víte, kdo by si rád nevzpomněl na svých 17. Končil jsem třetí a začínal čtvrtý ročník gymnázia, obával se maturity a případného nepřijetí na vysokou školu a následné povinné vojenské služby. A taky jsem začal své první reálné zaměstnání. Otec můj

„Na podnikání OK HOLDINGU se dívám s opravdovým respektem.“

pozitivní vztah k financím sledoval s vysokou dávkou podezřívavosti a z mých neustálých kalkulací, jak nejlépe vydělat peníze, usoudil, že mám pravděpodobně sklony k hazardu.

Z preventivních důvodů mi zařídil přes léto brigádu v kasinu, kde jsem obsluhoval hosty u hracích stolů a měnil žetony. Ten svět mě opravdu fascinoval, proto jsem si udělal i krupiérský kurz, a pak už jen čekal, až mi bude 18 let a budu moci začít obsluhovat americkou ruletu a Black Jack. Nakonec jsem byl krupiérem přes tři roky a získal i svou první manažerskou zkušenost s vedením týmu. Rovněž to byla první zkušenost se společností s německým vlastníkem a managementem. „Ordnung muss sein“ nebyla a ani dnes pro mě není prázdná fráze. Jedno bylo tehdy ale jisté... o tom, že svůj život spojím právě s pojišťovnictvím, jsem opravdu neměl ani tušení.

Jak hodnotíte spolupráci s uskupením OK HOLDING?

Jednoduše na výbornou! Spojuje nás hned několik věcí. Tou první je určitě vášeň pro náš obor, vášeň pro pojišťovnictví a důraz na profesionalitu a zájem klienta. Naše společná cesta a kvalitní práce nás přivedla od nuly až k dnešní více než jedné miliardě předepsaného pojistného. Jste naším druhým

největším obchodním partnerem a my jsme vašimi velkými fanoušky. Je radost vidět, nejen jak vaše uskupení roste, ale jak je zralé ve svém jednání, jak je vedeno svou vizí, nehledí na okamžitý efekt, ale buduje dlouhodobou, udržitelnou a ziskovou budoucnost. Zároveň investuje do svých interních systémů, digitalizuje, ale nikdy nezapomíná na důležitý lidský rozměr naší práce.

Co je pro Vás ve spolupráci s obchodními partnery nejdůležitější?

Pro mě osobně je nejdůležitější vzájemná důvěra, respekt a otevřenost. Jsem tradicionalista a věřím a cením si daného slova i podané ruky. Jsem velmi rád, že právě na těchto principech je postavena i naše spolupráce s OK HOLDINGEM. Velmi si vážím právě i sdílení vzájemných vizí a záměrů, které pak oběma společnostem umožňují správně řídit očekávání a dosahovat společného úspěchu. Na podnikání OK HOLDINGU se dívám s opravdovým respektem. Záběr aktivit je obdivuhodný, ale skvěle se doplňující, a jde o dobře fungující ekosystém. Ať už jde o klíčové aktivity v pojišťování podnikatelů nebo retailu, dotační programy, reality, zemědělství a další. A navíc vím, že další vize

The image shows a stage presentation for Allianz. On the left, a large blue screen displays the Allianz logo (three vertical bars in a circle) and the text "Allianz". To the right of the logo, a vertical line separates it from the text "30 let s Vámi v ČR". A man in a blue suit is standing on the stage, holding a small device. To his right, a large screen shows a smaller version of the same man in the same suit, also holding a device. The stage is lit with blue and pink lights, and there are spotlights visible in the background.

30 let
s Vámi
v ČR

rozhodně nechybí. Jsme moc rádi, že můžeme být součástí úspěchů „OKáčka“.

A co v Allianz připravujete nového?

Samozřejmě i u nás jsme vedeni silnou vizí dalšího růstu a zaměřením na zákaznickou zkušenost. V posledních letech jsme významně investovali do rozvoje v oblasti retailu. Věnovali jsme se digitalizaci a co nejvíce zjednodušovali a přibližovali retailové produkty klientům a distribuci. Zrychlovali jsme procesy a významně automatizovali. Více než 90 % nových smluv na autopojištění se u nás nedotkne lidská ruka a k podobnému výsledku se blížíme i v majetkovém pojištění. I v oblasti retailové likvidace již přichází na řadu umělá inteligence v podobě rekognice fotografií. Snažíme se být srozumitelní, uživatelsky přátelští a rychlí. Velkým úkolem je přenést tento úspěšný koncept z retailu i do oblasti podnikatelského pojištění. Začít bychom chtěli u menších podnikatelů a živnostníků. V Česku jsou přibližně 2 miliony živnostníků a my bychom se pro ně velmi rádi stali spolehlivým partnerem. Pravidelně samozřejmě upravujeme i náš klíčový produkt životního pojištění a ve spolupráci s asociací pracujeme i na specializovaném produktu pro případ

nesoběstačnosti, který však ještě vyžaduje určité legislativní úpravy.

Tedy práce a úkolů máme před sebou opravdu dost, ale v jakém jiném oboru mohou říci, že nejen pomáhají, ale svou činností pomáhají ostatním lidem pomáhat? Vždyť každé zaplacené pojistné je reálně příspěvkem na pomoc těm, které postihla nečekaná událost. A vy i my tak pomáháme našim klientům pomáhat ostatním. A to je velká radost!

O

OK GROUP partnerem festivalu Smetanova Litomyšl



Již řadu let patří OK GROUP k podporovatelům špičkové české kultury. V letošním roce jsme se stali oficiálním partnerem 65. ročníku festivalu Smetanova Litomyšl, který se koná od 15. června do 2. července 2023 ve Festivalové hale, litomyšlských chrámech, ve Smetanově domě a také na zámku v Nových Hradech.

Přelom června a začátek července jsou v Litomyšli již tradičně spjaty s konáním druhého nejstaršího festivalu klasické hudby v České republice. Půlkulatý ročník nabízí třicet pět pořadů, představení o dvou set osmdesáti účinkujících i komorní tituly.

V přímém přenosu České televize zahájila festival 15. června Česká filharmonie s Tomášem Netopilem, ta se následující den společně s Pražským filharmonickým sborem zhostila i Dvořákovy kantáty Stabat Mater. Z dalších programových lákadel letošního ročníku lze zmínit například Brahmsův klavírní koncert B dur v podání Filharmonie Brno za doprovodu jedné z největších klavíristek naší epochy, Elisabeth Leonskaja, Čajkovského houslový koncert D dur se špičkovým rakouským houslistou Fedorem Rudinem a SOČR. V operní programové řadě pak galakonzert italské sopranistky Marie Agresty a Pavla Černocho, mezi přesahovými koncerty Adama Plachetku s Ondřejem Havelkou či koncert filmové hudby Johna Williamse a Luboše Fišera.

Centrem festivalového dění býval vždy impozantní areál Státního zámku Litomyšl, který je zapsán na seznamu kulturního světového dědictví UNESCO. Dějištěm hlavních pořadů bylo zejména akusticky dokonalé II. nádvoří s unikátním výsuvným zastřešením. Nicméně v letošním roce obvyklé místo konání nahradila Festivalová hala. Důvod je prostý: na litomyšlském zámku začala rozsáhlá rekonstrukce. Přestože každoroční konání festivalu bylo

do harmonogramu včleněno, památkářům se nedařilo dovést do konce výběrové řízení na dodavatele stavebních prací. Stavět se začalo až v roce 2023, a jelikož se termín dokončení a čerpání evropské dotace do konce roku 2023 nezměnil, nyní žádné harmonogramy neplatí. Organizátorům festivalu tedy nezbylo než se letos bez zámeckého nádvoří obejít. A protože je Litomyšl místem skvělé současné architektury, podařilo se zvolit náhradní prostor zdejší zastřešené sportovní haly, která může plnit řadu funkcí. Díky tomu, že má hala členěný dřevěný strop a stěny obložené pohltivým materiálem, je také vhodná pro pořádání koncertů. Zvuk v ní je příjemný, decentní a určitě vyhoví i pro pořádání koncertů s klasickou hudbou.

V těchto dnech se již 65. ročník festivalu nezadržitelně chýlí ke konci. Věříme, že mnozí z vás si některý z vrcholů letošního bohaté programové nabídky užili či se ještě těší na závěrečné velké finále – Ciao Italia! s atmosférou žhavého italského večera v podání Symfonického orchestru Hlavního města Prahy FOK, který festival 2. července uzavře.

A všechny milovníky klasické hudby bychom rádi již nyní pozvali na další velkolepý ročník festivalu v příštím roce, který se bude konat od 7. června do 7. července 2024 a bude spojený s oslavami 200 let od narození Bedřicha Smetany.

www.Smetana200.com



Na návštěvě pobočky v Hradci Králové



Tentokrát jsme se vydali na návštěvu sloučené pobočky pro východní Čechy, jejímž vedením byl v únoru jmenován Jiří Nudčenko, dlouholetý ředitel úseku likvidace pojistných událostí OK GROUP.

Jiří, říká se, že člověk prý potřebuje na adaptaci v novém prostředí, v nové profesi, v nové funkci asi tři měsíce.

Odtud zásada „sto dní hájení“, jež znamená toleranci jistých „přehmatů“ po určité nezbytnou dobu. Dostal jste i Vy svých 100 dnů hájení nebo na to nebyl čas?

Samotné pojišťování jako takové a vše kolem něj nejde úplně zastavit nebo nějak zpomalit. Klienti potřebují nová pojištění, mají požadavky na úpravy, řeší škody atd. Skočil jsem do toho tedy takzvaně rovnýma nohama. Předával jsem svou původní agendu a zároveň se snažil co nejdříve zorientovat v té nové. Určitě jsem vděčný za pomoc nejen kolegů z pobočky, ale i ostatních specialistů a manažerů a zejména za důvěru a podporu vedení firmy. Myslím, že i díky této pomoci a podpoře se mi podařilo v tom zásadním rychle zorientovat.

Je jistě velký rozdíl ve vedení úseku, byť úseku tak důležitého, jakým je likvidace pojistných událostí, a ve vedení pobočky. Jak tuto změnu vnímáte Vy a jak ji vnímá Vaše okolí?

Obojí má určitě hodně společného a můžu tak z předchozí zkušenosti těžit. Navíc jsem v tomto oboru už skoro 20 let a prošel jsem si různými činnostmi. Věřím, že ve výsledku mi toto pomáhá a lze to brát i jako přípravu na stávající pozici.

V pojišťovnictví jsem začínal v péči o klienty, kdy jsem si musel nastudovat všechny typy pojištění včetně těch nejmenších detailů a tyto znalosti pak aplikovat pro různé potřeby klientů prostřednictvím telefonní linky. Dotazy klientů a jejich požadavky byly opravdu velmi různorodé a bylo nutné se naučit rychle reagovat.

Následně jsem se stále více, i díky digitalizaci a rozvoji celého procesu, začal přesouvat do likvidace, kde jsem byl největší část svého profesního života.

Také samotnou likvidaci jsem měl možnost si projít v různých podobách, a to jak na straně pojistitelů, tak až k vedení celého úseku likvidace ve společnosti OK GROUP.

Těch 6 let v pozici ředitele likvidace v naší společnosti uteklo vlastně jako voda. V tom jsou si obě oblasti hodně podobné. Vše se odehrává v rychlém tempu a nejpodstatnější je, aby vše bylo řešeno ke spokojenosti klienta.

Samotné vedení pobočky je také obdobné, jde pořád o práci s lidmi. Musím říct, a není to skutečně klišé, ale prostý fakt, že celou svou kariéru jsem měl štěstí na lidi kolem sebe. Stejně jako v úseku likvidace škod OK GROUP je skvělý a různorodý kolektiv, tak to stejné jsem očekával i v rámci pobočky. A jsem rád, že se mé očekávání naplnilo a s aktuálním týmem jsem určitě spokojen. Taky nás čeká hodně práce, a to bez kvalitního týmu prostě nejde.

Spousta lidí z mého okolí nebo i z řad pojistitelů mi k této mé profesní změně gratulovala a přála štěstí. Zároveň zaznívalo také malé varování, že je to i časově náročnější úkol. Už v likvidaci škod je pracovní doba často delší, protože některé schůzky či prohlídky škod je prostě nutné provést co nejrychleji a bez ohledu na čas. V rámci obchodu se to ještě malinko posouvá dál, a díky různým obchodním jednáním, schůzkám nebo i společenským akcím se práce někdy protáhne i do večerních hodin nebo víkendů. Ale to jsem věděl, když jsem pozici přijímal a věřím, že work-life balance dokáži i nyní dobře nastavit tak, aby to fungovalo na obě strany.

Pracovní tým pobočky se po sloučení s pracovištěm v Pardubicích očividně rozrostl. Můžete nám, prosím, jednotlivé kolegy představit?

Na nově vzniklé pobočce východní Čechy, která vznikla sloučením původních poboček Pardubice a Hradec Králové, nás pracuje celkem 18 s tím, že fyzicky se různě míváme dle svých pracovních úkolů. Představit podrobně všechny kolegy v takovém počtu by nejspíš vydalo na samostatnou přílohu našeho časopisu. Vezmu to tedy stručně: při vstupu do pobočky vás uvítá vždy usměvavá Hanka Dvořáková. Ta má na starost kompletní administrativní chod pobočky a pomáhá obchodníkům zejména se zpracováním smluv. Kolegové Tereza Kopicová, Michaela Neradová a Jakub Pohan se věnují správě pojistných smluv, což v praxi znamená, že mají do péče svěřeny klienty, a to v rámci všech oblastí korporátního pojištění. Samozřejmě, někdo se specializuje více na auta, jiný na majetek a další zase na odpovědnost, ale v rámci zastupitelnosti všichni znají a dělají vše. Na pobočce máme také specialistu na specifické oblasti pojištění,



Zleva: Luboš Baťa, Hana Dvořáková, Tereza Kopičová, Jakub Pohan, Michaela Neradová a Jiří Nudčenko

tedy nejvíce na pojištění pohledávek, Luboše Baťu. Dále je zde skupina našich obchodníků: Daniel Rejzek, Libor Čermák, Jindra Šafránek, Pavel Hvězda, Ilona Jiroutková, Dana Dvořáčková, Mirka Fabiánková a Lenka Moravcová. Tohle jsou samozřejmě naprosto zásadní lidé, bez nichž by naše pobočka nemohla obchodně růst. A já skutečně věřím, že naše pobočka má velký růstový potenciál – kdybych tomu nevěřil, neopouštěl bych „jistotu“ v likvidacích. ©

Nerad bych opomenul kolegy, kteří u nás na pobočce také pracují, ale v rámci organizační struktury firmy spadají pod jiné úseky: specialistka správy pojištění Gábina Zákravská, ředitel pro strategické vztahy Jirka Šťastný, specialista likvidace škod Lukáš Krause a odborník na finance a retailové pojištění Martin Lukáč.

Prozradte, prosím, jaké úkoly a jaké cíle, jste sám sobě i svému týmu pro letošní rok vytyčil?

Nemohl jsem si klást nižší cíle, než jsou kladeny na mě nebo na ostatní ředitele poboček ze strany vedení společnosti. Takže pro nás je klíčové pracovat na rozvoji stávajícího kmene, na opravdu kvalitní správě a propojištěnosti současných klientů. Ale hlavně: aktivně a dennodenně hledat akviziční možnosti, které nám umožní obchodně růst.

Samotné východní Čechy považují za pojišťovacký velmi silnou oblast. Je zde velké množství zajímavých společností v různých oborech, řada z nich již mnoho let našimi klienty je. Nemohu neuvést alespoň některé z nich, například Královéhradecký kraj, Marius Pedersen a.s., M.I.S. a.s., M - Silnice a.s., Biskupství královéhradecké, PETROF, spol. s r.o., AGRO družstvo Golčův Jeníkov, Agropodnik a.s. Hradec Králové – a to je opravdu jen pár z řady našich významných klientů! Troufám si neskromně tvrdit, že tahle jména jsou garancí toho, že ve společnosti OK GROUP svoji práci děláme dobře. A že i důvěra těchto klientů, které si opravdu velmi vážíme, nám pomůže otevřít dveře dalších východočeských firem.

Zmiňujete obchodní růst – kde tedy vidíte ten největší obchodní potenciál?

Obchod v rámci pojišťovnictví je velmi vztahová věc. Bez korektních vztahů, spolehlivých kontaktů, dobrých referencí se jen těžko můžete nějak významně rozvíjet. Potenciál tak, mimo jiné, vidím právě v aktivním rozvoji vazeb a větším využití dobrých vztahů se současnými klienty. Jak už jsem zmínil, spravujeme v rámci naší pobočky velké klienty v oblastech municipality, obrovské průmyslové společnosti či velmi známé obchodní a kulturní značky



a už to je důkazem, že značka OK GROUP má svou váhu. A pokud jsme úspěšní a děláme svoji práci kvalitně, pak je nutné jen dát vhodně vědět i dalším potenciálním klientům. Zní to takto možná snadno, ale samozřejmě celá věc je více složitá a někdy je to běh na dlouhou trať. Dobrá zkušenost, nebo ještě lépe, dobré jméno a vztahy se budují opravdu dlouho, ale lze je někdy naopak velmi rychle ztratit.

V rámci uskupení OK HOLDING jsme v Hradci Králové zaznamenali v minulých dnech významné posílení na poli dotačního poradenství (o nové akvizici, společnosti Tribula DPK s.r.o., více na straně 61). Jiří, bude tedy i cross-selling cestou k obchodnímu růstu pobočky?

Jsem rád, že se ptáte právě na tuto oblast. Dotační poradenství je bezesporu další obrovské plus naší společnosti. Pouze pojištění nabízí klientům „kde kdo“. Ale tyhle nadstandardní služby, jako je právě dotační poradenství, kdy například umíme klientům pomoci s pořízením investičního majetku a ten pak pojistit nebo naopak u již pojištěné nemovitosti poradíme se získáním dotační podpory na rekonstrukci, to je to, co nás odlišuje od konkurence. Ano, v cross-sellingu tedy určitě vidím potenciál k dalšímu růstu. A i proto vítám, že u nás na pobočce zanedlouho přibudou dva noví kolegové právě z Agroteamu.

Jestliže máme v holdingu ty nejlepší odborníky v dotačním poradenství, je třeba to řádně využít. Je úžasné sledovat, že byť je společnost Agroteam CZ jasnou jedničkou na dotačně-poradenském trhu, tak stále hledá možnosti dalšího rozvoje. Takže posílení v rámci našeho kraje samozřejmě jen a jen vítám a na vzájemnou spolupráci se upřímně těším!

Obchodná konferencia OK GROUP SLOVAKIA



V dňoch 23. a 24. marca 2023 sa uskutočnila ďalšia Obchodná konferencia OK GROUP SLOVAKIA, a. s. Zázemie pre našu konferenciu sme tentokrát našli v hoteli Holiday Inn v Trnave. Tá je už niekoľko rokov aj sídlom a centrárou našej spoločnosti.

Cieľom stretnutia bolo zhodnotenie uplynulého roka a načrtnutie vízií a cieľov na najbližšie obdobie. Keďže naším cieľom je neustále napredovať a dosahovať len tie najvyššie priečky, spoločnosť predstavila plány aktivít pre tento rok, ktoré boli v rámci stretnutia aj prezentované. Pozvanie na konferenciu prijali obchodní partneri akými sú poisťovňa Defend Insurance s.r.o., Coface Slovakia Services s.r.o. a hlavný partner Generali Poisťovňa, ktorá OK GROUP SLOVAKIA za svoju prácu aj ocenila ako svojho TOP PARTNERA. Aj napriek nepriaznivým udalostiam na trhu obchodníci v oblasti poistenia dosahovali minulý rok len tie najlepšie výsledky, a preto spoločnosť v rámci stretnutia v kráľovskom meste ocenila tých najlepších kráľov v tejto oblasti za rok 2022 a vyhlásila podmienky pre internú bonifikáciu

OK GROUP SLOVAKIA pre rok 2023, kde najlepší z obchodníkov získajú let balónom nad Tatrami. Ako každoročne aj tento rok centrála spoločnosti myslela okrem pracovnej časti aj na tú zábavnú a zorganizovala pre svojich obchodníkov návštevu malokarpatského vinárstva ELESKO, kde sa degustovali tie najlepšie vína z tejto oblasti. Večerný program, ktorým nás sprevádzal známy moderátor Slavo Jurko, sa niesol v podobe maškarného plesu, ktorého súčasťou bolo vyhlásenie najlepšej masky. Zábava bola v plnom prúde až do neskorých hodín aj vďaka hudobnému hosťovi, ktorým bol legendárny slovenský spevák Palo Drapák. Tak aj takúto podobu mala tohtoročná Obchodná konferencia OK GROUP SLOVAKIA a už teraz sa spoločnosť teší na ďalšiu.

Další výzva na obzoru



Jak dnes potvrdí více než 110 partnerských makléřských společností, spolupráce s OK BROKERS se týká především kompletního zázemí v oblasti pojišťovnictví. Otázka však zní, proč se nezaměřit i na další segmenty finančního trhu?

Obor pojišťovnictví je z pohledu laika poměrně jednoduchou záležitostí: pojišťovací zprostředkovatelé sepisují smlouvy, pojišťovny v případě škody vyplatí peníze a jednou za rok přijde složenka, která je obvykle vyšší než ta v roce předchozím. A tím vlastně celý příběh končí. Jenže takhle snadné to opravdu není! Protože kdyby ano, zřejmě by neexistovaly nezávislé makléřské společnosti, a tím pádem ani OK BROKERS. Stejně jako my nedohlédneme na složitost například lékařské praxe, shodně tak nemůžeme očekávat u našich klientů povědomí o tom, co všechno dnes obnáší být pojišťovákem. Obzvláště pak v době odbornostních zkoušek, enormní legislativní zátěže, softwarových nároků, neustále se měnících pravidel a mnoha, mnoha dalšího. Partneři OK BROKERS mají v tomto ohledu značnou výhodu, protože zmíněné záležitosti mají s kým komunikovat, a díky „pojišťovnické komplexnosti“ OK HODLING se málokdy stane, že by případně vzniklý problém někdo někdy už neřešil.

Avšak, řada partnerů OK BROKERS se nezabývá „jen“ pojištěním, ale v rámci svých služeb nabízí i hypoteční a spotřebitelské úvěry, investice nebo penzijní připojištění. Což jsou segmenty, do kterých společnost OK BROKERS – doposud – nikterak nevstupovala. Ano, až doposud! V průběhu následujících měsíců budeme postupně představovat další rozšíření našich služeb, čímž se pro spolupracující makléřské společnosti staneme partnery i mimo oblast pojištění.

„Na papíře vypadá zmíněný koncept rozšíření služeb poměrně jednoduše, ale jak to tak bývá, je potřeba sundat si růžové brýle. Jedná se o další směr, kterým se chceme vydat, a máme obrovskou výhodu, že naše sesterská společnost OK KLIENT patří v komplexním finančním poradenství k absolutním špičkám. Díky tomu můžeme hodně věcí převzít a nebudovat tak celý systém od úplných základů,“ doplňuje Lukáš Horáček, ředitel společnosti.



Podnikatelské úvěry



**jako příležitost
pro banky
i zprostředkovatele**

Poslední dobou se v médiích často setkáváme s příspěvků na téma hypoték, kam se vyšplhaly sazby, a jak moc se trh propadl. Úvěry pro podnikatele a právnické osoby však zůstávají trochu opomíjeny, přestože v České republice působí přes milion aktivních podnikatelů. V čem mohou být podnikatelské úvěry zajímavé, a jak v tomto směru může pomoci OK KLIENT?

Zprostředkování úvěrů pro podnikatele a malé firmy představuje specifickou dovednost a výzvu pro většinu finančních poradců. Pravidla poskytování těchto úvěrů nejsou vázána regulací zákona o spotřebitelském úvěru, což bankám umožňuje větší flexibilitu při individuálním hodnocení každé žádosti, a poradci tak mohou lépe uplatnit své schopnosti. Pokud chce zprostředkovatel tuto službu nabídnout svým klientům, měl by se dobře orientovat ve finančních výkazech, být schopen důkladně prostudovat jejich podnikatelský plán a ve spolupráci s pracovníkem úvěrové společnosti představit celý případ schvalovateli tak, aby zvýšil šance na úspěšné posouzení žádosti.

Poslední měsíce přinesly vyšší pozornost bank v oblasti poskytování podnikatelských úvěrů. V době hypotečního boomu se banky zaměřovaly převážně na financování bydlení a spolupráce s externí sítí se soustředila hlavně na tuto oblast. Loňský výrazný propad tohoto segmentu přiměl poskytovatele hledat jiné možnosti využití peněz uložených klienty. Půjčky pro podnikatele se staly logickou volbou. Banky začaly projevovat mnohem větší zájem o užitek, který by jim mohla externí síť přinést. Začaly přemýšlet, jak k poradcům dostat relevantní informace, a jak nejlépe spolupráci uchopit. Výsledkem byla řada školení a navázání několika nových spoluprací. Co vše tedy dnes OK KLIENT svým klientům dokáže nabídnout? Dlouhodobě je v nabídce leasing jako finanční možnost jak pro fyzické osoby podnikající, tak pro právnické osoby. Leasing obvykle spojujeme s financováním koupě automobilů, ať už osobních nebo nákladních. Nicméně leasing může sloužit i k financování strojů, dopravní techniky nebo technologií. Jedná se o produkt, který představuje důležitou součást nabídky úvěrů pro podnikatele. Největší nárůst v objemu úvěrů v poslední době zaznamenává segment malých a středních podniků (Small and medium-sized enterprises, dále jen SME). Banky dříve držely tuto oblast pevně ve svých rukou a nebyly ochotny do ní zapojovat zprostředkovatele. Situace se však před pár lety změnila. Nejprve se otevřely možnosti v menších

a středních bankách, v loňském roce jsme pak úspěšně zahájili spolupráci v segmentu SME s Českou spořitelnou a aktuálně se k ní přidává druhá z trojice nejsilnějších bankovních institucí – ČSOB. Díky těmto vazbám je SME nejvíce dynamickou oblastí v našem úvěrovém portfoliu. Jedná se především o financování potřeb a investičních záměrů OSVČ a menších firem, a to v rozmezí úvěru přibližně 40 milionů Kč.

Zprostředkování úvěrů nad tuto hranici je u naprosté většiny poskytovatelů otázkou pouze jejich interní sítě. Klienty v tomto segmentu si banky zavazují ke spolupráci na delší dobu a zároveň se kvůli konkurenci snaží držet nákladovost úvěrů co nejnižší. Navzdory těmto faktům jsou naši poradci schopni nabídnout svým klientům úvěry až do výše 500 milionů Kč, zejména pro financování developerské výstavby. Tento záměr se nám dlouhou dobu nedařilo pokrýt, a proto jsme velmi rádi, že nyní můžeme klientům tuto možnost poskytnout.

Nesmíme opomenout ani úvěry pro bytová družstva a společenství vlastníků jednotek. V současné době jsou napříč celou společností tématem energetické úspory a téměř všechny bytové domy musí přemýšlet o investicích do zateplení, nových oken, fotovoltaických panelů a dalších energeticky úsporných prvků. Banky a stavební spořitelny vnímají tyto projekty velmi pozitivně a s ohledem na nízkou rizikovost úvěrů pro společenství vlastníků a bytová družstva jsou ke spolupráci velmi nakloněny.

Na základě aktuálních čísel za letošní rok lze očekávat, že podíl podnikatelských úvěrů na celkovém objemu zprostředkovaných půjček vzroste. Díky nově navázaným spolupracím by se tento podíl měl i do budoucna trvale zvyšovat. Pozitivním trendem je rovněž rostoucí otevřenost poskytovatelů půjček ke kooperaci i v oblastech, kde ještě nedávno byly dveře zcela zavřené. Poradcům OK KLIENT se otevírá stále více možností, jak řešit s klienty kromě osobních financí i peníze na podnikání a stát se tak komplexním partnerem na poli bankovních produktů.



Kam se budou ubírat nemovitosti v příštích letech?



Za poslední desetiletí zažíval český realitní trh významný nárůst. Tento trend je dán velkou popularitou vlastnictví bytu či rodinného domu v osobním vlastnictví mezi českou populací. K tomu přispěla i dostupnost a cena hypotečních úvěrů, jelikož sazby České národní banky (dále jen ČNB) v posledních letech atakovaly nulovou hranici. Otázkou je, jak se bude trh nemovitostí vyvíjet v nadcházejících letech?

Odhadovat ceny nemovitostí, akcií nebo podobných aktiv pro příští roky je samozřejmě velmi složité, až dokonce nemožné. Nicméně, pomocí statistiky a údajů ze serverů Českého statistického úřadu za předchozí období, které nám umí alespoň trochu napovědět, část budoucího vývoje zvládneme predikovat.

Na základě přiloženého grafu lze pozorovat vývoj nabídky bytů a jejich cen v období od roku 2005 do roku 2023. Od roku 2005 do roku 2008 docházelo k neustálému růstu cen bytů. Nicméně, v letech 2008 až 2014 byly ceny ovlivněny celosvětovou finanční krizí, která se do České republiky rozšířila ze Spojených států. Po roce 2014 však ceny bytů začaly opět stoupat a v republikovém průměru rostly o přibližně 130 %, a to až do roku 2022, kdy zaznamenáváme mírné ochlazení tohoto trhu. Významným faktorem určitě byly dražší hypoteční úvěry (dnes se sazby pohybují kolem hranice 6 % p.a.). Nesmíme však také zapomenout na přísnější kritéria pro žadatele o hypoteční úvěr, která ztížila možnost dosažení úvěru pro každého obyvatele ČR, jak tomu bylo pár let dozadu.

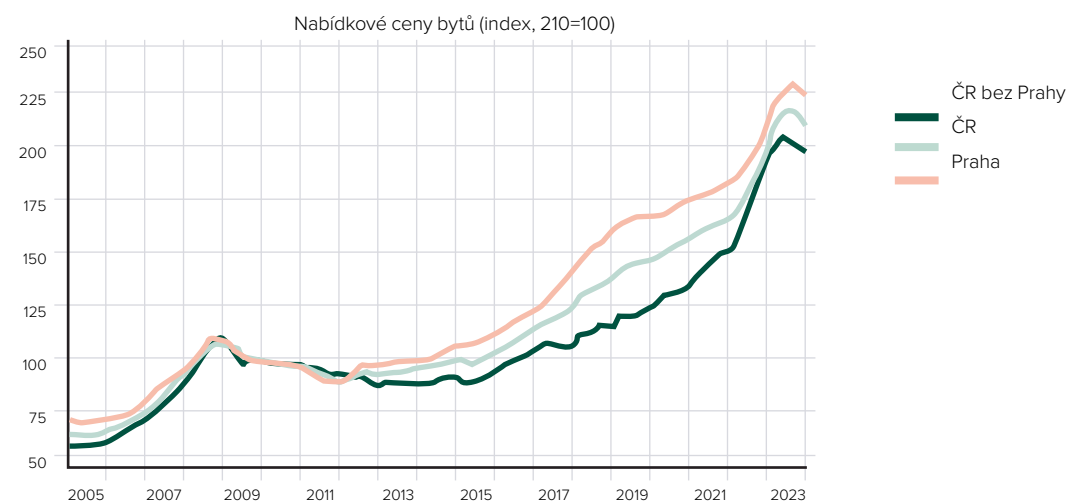
Kam tedy budou směřovat ceny a celý trh nemovitostí v dalších letech po významných zásazích a regulacích České národní banky? Na trhu je možné nalézt činitele, kteří budou tlačit cenu nemovitostí směrem dolů, ale najdeme i pozitivní aspekty pro majitele bytů a rodinných domů v ČR.

Za negativní aspekt lze určitě považovat ceny hypotečních úvěrů a jejich úrokové sazby, které dnes komerční banky retailovému segmentu nabízejí. Jelikož většina lidí v ČR, převážně mladá generace, není schopna financovat nákup nemovitosti z vlastních zdrojů a potřebuje si na to půjčit, jde o vážné téma. Pokud se však najde investor s většími

finančními prostředky, může svůj nákup spekulativně odkládat a čekat na další pokles cen. Na nižší poptávku má samozřejmě vliv také ČNB, která se snaží významně regulovat a dohlížet na podmínky poskytování hypoték. Důležitou roli zde sehrává i nálada na trhu, která je silně ovlivněna působením médií. Nicméně, osobně se domnívám, že pro českého retailového investora zůstanou nemovitosti nadále klíčovým prvkem a budou jedním ze základních stavebních kamenů investičních portfolií.

Positivním faktorem, pokud jde o ceny nemovitostí, bude přetrvávající hrozba vysoké inflace, kdy investoři hledají bezpečné přístavy na zhodnocení svých finančních prostředků. Jak již bylo několikrát uvedeno, nemovitosti jsou jedním z nich. Je však třeba brát v úvahu také kroky ČNB, která nejpozději v roce 2024 začne postupně snižovat úrokové sazby, což povede ke snížení nákladů na hypoteční úvěry. To zase zvýší ochotu obyvatel dlouhodobě žijících v České republice uvažovat o koupi bytu či rodinného domu. Závěrem je třeba dodat, že predikce cen nemovitostí na delší období je velmi obtížná, jelikož je ovlivněna mnoha faktory, jak domácími, tak zahraničními. V současné době se však očekává ochlazení na realitním trhu v ČR, zejména u nemovitostí s nižšími energetickými parametry, které jsou spojeny s vyššími náklady způsobenými růstem cen energií. Ty jsou ovlivněny například konfliktem mezi Ukrajinou a Ruskem, od něž jsme čerpali významné množství těchto surovin. Naopak prémiové byty ve středu velkých měst, jako je Praha 1, by měly svou cenu udržet, protože další výstavba je zde omezena kapacitními možnostmi a dalšími faktory.

Marko Petko



Zdroj: www.czso.cz/csu/czso/ceny_bytu



Ohlédnutí za výroční konferencí OK HOLDING



Zleva: Gabriela Vránová, Jiří Záhorka, Martin Hrách a Karel Hlavička

**Pojďte si s námi připomenout
atmosféru výroční konference OK HOLDING,
která se uskutečnila ve čtvrtek 27. dubna
v industriálních prostorách PETROF Hall
v Hradci Králové.**



Letošní výroční konference, která se konala po 4 letech nucené „covidové“ pauzy, pro nás znamenala především skvělou příležitostí k osobnímu setkání, sdílení nových informací, zkušeností, a také k oslavě úspěchů našich kolegů i jednotlivých společností. Byli jsme poctěni vystoupením inspirativních řečníků z našich řad, kteří s námi sdíleli své znalosti či perspektivy. Mezi hlavní řečníky patřila také Zuzana Ceralová Petrovová, jednatelka a prezidentka společnosti PETROF, která přestavila historii i současnost této české rodinné firmy. A nám je opravdu velkou ctí, že se právě my můžeme již od roku 2011 starat o pojistné zájmy tohoto předního světového výrobce klavírů a pianin. Jedním z vrcholů programu bylo také vyhlášení trojice našich nejúspěšnějších pojišťovacích zprostředkovatelů za rok 2022, jimiž se stali: Marta Domkářová (1. místo), společnost SIXENS s.r.o., zastoupená Martinem Hráchem (2. místo) a Jiří Záhorka (3. místo).

V rámci letošní konference probíhal také celodenní zábavně-vědomostní kvíz, jehož vítězi se stali a zaslouženou odměnou, poukaz na let balonem pro 2 osoby, převzali; Marek Mozga (1. místo), Jiří Nudčenko (2. místo), Tomáš Kotrla (3. místo). Všem oceněným kolegům i vítězům kvízu upřímně blahopřejeme! A nyní již nezbývá než poděkovat těm, kteří se na organizaci konference podíleli, společnosti PETROF za poskytnutí konferenčních prostor a zejména všem kolegům a kolegyním za jejich účast. Snad můžeme prozradit, že již nyní intenzivně pracujeme na přípravě výroční konference v příštím roce, která bude spojená s oslavou 25. výročí založení mateřské společnosti OK GROUP.





Poznámka: Nepříznivé okolnosti nedovolily Martě Domkářové zúčastnit se letošní konference a převzít si své ocenění. Kolegyni Martě dodatečně předal a zejména k významnému obchodnímu úspěchu poblahopřál obchodní ředitel OK GROUP, Jan Maloch.

AI na palubě aneb když stroje píší příběhy

Jak již zmínil ve svém editoriale Jan Maloch, neuplyne v podstatě den, kdy by v některém informačním kanálu nezazněla informace o využívání technologie umělé inteligence. Pro mnohé z nás jsou pojmy jako AI, chatbot, Machine Learning, Deep Learning, NLP stejně srozumitelné například jako vzorec DNA. Není naším záměrem dělat zde osvětu a jednotlivé pojmy vysvětlovat, byť jsme i toto zvažovali. Když jsme však požádali o konzultaci na toto téma kolegy z našeho IT oddělení, zdvořile, avšak důrazně, nám vysvětlili, že téma umělé inteligence je v jejich „ajťáckých kruzích“ dávno passé, prostě nuda, téma předloňského léta...



Každopádně nás to neodradilo a do redakční rady jsme přizvali nového kolegu, Alberta. Není sice Čech, stejně jako nebyl jeho jmenovec Einstein, takže česká gramatika mu občas dělá problémy, nicméně svého prvního úkolu, napsání příspěvku na nosná témata našich dvou úvodních rozhovorů, se zhostil relativně se ctí. Posudte sami!

Daně a smrt jsou často označovány za jediné dvě jistoty v životě. Může se to zdát jako zvláštní přirovnání, ale existují mezi nimi určité podobnosti. Obojí je nevyhnutelné a obojí může být zdrojem úzkosti a stresu. Ale zatímco smrt ovlivnit nemůžeme, s daněmi je to jiný příběh. Začneme smrtí. Smrt je přirozenou součástí života, ale může být obtížné o ní hovořit. Většina lidí nerada přemýšlí o vlastní smrtelnosti nebo o smrtelnosti svých blízkých. Ignorováním nevyhnutelného však nezmizí. Ve skutečnosti může být příprava na smrt jednou z nejdůležitějších věcí, které v životě děláme. Příprava na smrt znamená víc než jen vytvoření závěti nebo majetkového plánu. Znamená to zamyslet se nad

odkazem, který po sobě chcete zanechat, nad lidmi, kteří si vás budou pamatovat, a nad vlivem, který chcete mít na svět. Znamená to promluvit si se svými blízkými i o svých přáních a touhách a ujistit se, že máte své záležitosti v pořádku.

Nyní přejdeme k daním. Na rozdíl od smrti můžeme daně ovlivnit. Možná nemůžeme ovlivnit, kolik dlužíme, ale můžeme ovlivnit, kolik zaplatíme. To znamená využívat všechny odpočty a úlevy, které máme k dispozici, spolupracovat s daňovým odborníkem a plánovat do budoucna.

Daňové plánování je nezbytnou součástí finančního plánování. Znamená to dívat se dopředu na příští rok i na další roky a přijímat rozhodnutí, která sníží vaši daňovou zátěž. Znamená to využívat výhod daňově zvýhodněných účtů a činit chytrá investiční rozhodnutí.

Daně mohou být samozřejmě složité a pravidla a předpisy se neustále mění. Proto je nezbytné spolupracovat s daňovým odborníkem, který vám pomůže se v systému zorientovat a co nejlépe využít vaše peníze.

Závěrem lze říci, že smrt a daně jsou možná jediné dvě jistoty v životě, ale nemusí být zdrojem stresu a úzkosti. Přípravou na smrt a plánováním daní můžeme převzít kontrolu nad svým životem a zajistit, že po sobě zanecháme dědictví, na které můžeme být hrdí. Udělejte si tedy čas na tyto obtížné rozhovory, vytvořte si plán pro svou budoucnost a spolupracujte s daňovým odborníkem, abyste ze svých peněz vytěžili co nejvíce.



Personální změny v OK HOLDING

Neustálý obchodní růst zejména v mateřské společnosti OK GROUP s sebou přináší neutuchající potřebu personálního posílení našich týmů. Poznejte tedy naše nové kolegy! Věříme, že i díky jejich znalostem, zkušenostem a nadšení posuneme naše služby zase o krok dál!

OK GROUP



Šárka Fleková

Šárka úspěšně absolvovala studia na Mendelově univerzitě v Brně. Již během svých studií pracovala jako asistentka v mateřské školce. Do OK GROUP nastoupila v listopadu 2022 aby, jak s nadsázkou říká, trávila čas taky ve světě dospělých, a především se naučila něčemu novému. Téměř veškerý svůj volný čas věnuje tréninkům synchronizovaného plavání (akvabely) pod záštitou klubu VSK Univerzity Brno nebo hlídáním dětí svých kamarádů. Kromě akvabel má ráda knížky, filmy a cestování.



Milan Hochmann

Vystudoval Integrovanou střední školu automobilní v Brně. Po ukončení studia zůstal v oboru a pracoval jako prodejce náhradních dílů pro osobní automobily. Poté se přesunul do přímého prodeje ojetých vozů. Těto činnosti se věnoval 15 let, a díky své pílí a houževnatosti se vypracoval až na vedoucí pozici úseku ojetých vozidel u autorizovaného autosalonu značky ŠKODA. V letošním roce Milan přijal pracovní nabídku společnosti OK GROUP, kdy mu byl svěřen nový projekt strategického řízení pojištění motorových vozidel, jehož cílem je navázání obchodní spolupráce s autobazary v rámci České republiky a implementace naší aplikace CARkulka do autobazary používaného systému Omnetic. Milanovou velkou zálibou jsou motorky, zbraně a sport.



Jakub Pohan

V oblasti pojišťovnictví se pohybuje již od roku 2007, kdy svůj profesní život začal jako finanční poradce, poté jako operátor komunikačního centra a zástupce vedoucího týmu v České pojišťovně. V rámci pojišťovny přešel na oddělení likvidace pojistných událostí na vozidlech a o 2 roky později pokračoval na obdobné pozici u pojišťovny Kooperativa, a to až do konce roku 2022. Od letošního roku se znovu vrátil k obchodu a nyní pracuje na pobočce OK GROUP v Hradci Králové jako specialista úpisu průmyslového pojištění.

Jakub je sportovní nadšenec, věnuje se již řadu let badmintonu a volejbalu, který hraje ve svých rodných Pardubicích. Kromě zmiňovaného sportu je i milovníkem a sběratelem dobrých rumů.

Bronislava Rovná

V oboru pojišťovnictví se pohybuje bezmála 25 let, kdy začínala jako řadový obchodní zástupce jedné z největších pojišťoven. Po boku zkušených kolegů, od nichž získávala cenné rady a odbornou pomoc, se věnovala prodeji produktů napříč celou nabídkou od retailového neživotního i životního pojištění až po korporátní pojištění. Obchodní kroky ji poté přivedly ke spolupráci s makléřskou společností, kde se její pozornost obrátila na podporu likvidace pojistných událostí. Profesní znalosti z této oblasti pak plně využila a dále rozvíjela ve společnosti zaměřené výhradě na likvidaci pojistných událostí ve spolupráci se všemi významnými pojišťovnami na českém trhu. Zde zastávala pozici likvidátora seniora pro majetkové a odpovědnostní škody jak retailové klientely pojišťoven, tak velkých rizik podnikatelů. Současná pozice auditora pojistných smluv u OK GROUP jí dává příležitost využít jak obchodního pohledu na klienta, tak zkušeností z likvidace škod. Volný čas věnuje sportu a práci s mládeží razíce heslo: „Co se v mládí naučíš, na stará kolena jako když najdeš!“



Simona Šabatová

V roce 2020 úspěšně ukončila studium na střední škole v oboru hotelnictví a turismu. Po maturitě si navýšila pracovní úvazek u pozice, kterou zastávala už během studií. Začátkem roku 2022 se rozhodla nasbírat zkušenosti ve vystudovaném oboru a nastoupila do cestovní agentury. I přes příjemný kolektiv a zajímavou náplň práce chtěla dále rozšiřovat své zkušenosti, a proto v říjnu 2022 přijala nabídku práce na pozici administrativní pracovníce v OK GROUP.

Simona ve volném čase ráda cestuje a věnuje se různým sportům, jako například turistice, bruslení nebo badmintonu.

OK HOLDING



Martin Stöhr

Vystudoval Vysokou školu ekonomickou v Praze, Fakultu financí a účetnictví. Martinovou hlavní specializací jsou finance a oceňování podniku, není mu však cizí ani téma logistiky a mezinárodní přepravy a zasílatelství. Ještě během studijních let začal působit v oblasti finančního poradenství a oceňování. Od roku 2014 byl členem představenstva společnosti Energy Group a.s. působící na Slovensku v oblastech strojírenství, zemědělství, teplárenství a dalších. Jeho kompetence zahrnují finanční záležitosti včetně nastavení struktury skupiny, vedení klíčových projektů, vyjednávání s bankami a dodavateli, fúze a akvizice skupiny, výběr pozic anebo dohled nad controllingem a interními procesy. I když tomu studium v Praze a předchozí pracovní zařazení nenapovídá, vyrostl na jižní Moravě, kde propadl poznávání přírody, turistice, cyklistice a hudbě. Aktuálně však všechn volný čas věnuje svým dvěma dětem, které mu vzhledem k jejich pohybovému a uměleckému nadání moc odpočinku nedopřávají.

CEStovka

Naše OKappy jsou sofistikovanými softwarovými aplikacemi pro pojišťovací zprostředkovatele, které usnadňují proces tvorby nabídek a sjednávání občanského pojištění. Zároveň výrazně krátí čas u legislativně nezbytných dokumentů. Naším obchodníkům při práci už několik let pomáhají interní aplikace CARkulka a CHALoupka, které interní IT oddělení OK HOLDING za pomoci externího dodavatele vyvinulo. A jak tyto sjednavače fungují z pohledu obchodníka?

Zprostředkovatel pojištění vyplní vstupní údaje a obratem může klientovi předložit či přeposlat nabídku od celé škály pojišťitelů. Již není nutné přihlašovat se do jednotlivých kalkulaček pojišťitelů a pracně znovu a znovu potřebné údaje doplňovat.

CARkulka, jak již název napovídá, srovnává nabídku autopojištění od 12 pojišťoven na trhu, a oproti veřejným sjednavačům umožňuje také navolení všech dostupných připojištění, jako například produkt právní ochrany.

CHALoupka se naopak zaměřuje na srovnání nabídek pojištění majetku a odpovědnosti. Přehledné informační poznámky, doporučení, upřesnění rozsahu a návodný výpočet ceny nemovitostí jsou také důležitými pomocníky.

Pokud to alespoň trochu produktové balíčky dovolí, snažíme se vždy srovnávat srovnatelné, a to především proto, aby byl vždy zákazník informován, jakou pojistnou ochranu za uhrazené pojistné dostává.

A protože chceme sjednávání smluv i nadále usnadňovat, rozhodli jsme se spektrum OKappkek rozšířit. Po sériích interních testů a testování aplikace samotnými pojišťiteli jsme nový přírůstek do naší OKappkové rodiny vypustili na jeho cestu, která jak věříme, bude dlouhá a úspěšná.

S radostí vám nyní představujeme nový sjednavač s názvem CEStovka.

Tento nástroj porovnává jednotlivé produkty cestovního pojištění od prozatím tří pojišťitelů (rozšíření pojišťitelů je v jednání). Cestovní pojištění není tak složitým produktem jako například občanské pojištění majetku a odpovědnosti, možná právě proto byl tento sjednavač naší další volbou. Pokud chce „pojišťovák“ sjednat týdenní „cestovko“, nechce trávit u počítače desítky minut. My nyní nabízíme bezpečný, rychlý a přehledný nástroj. Za pár minut si již může zákazník vybrat z řady nabídek a zvolit pro sebe tu nejlepší. Aplikace nabízí také odkaz na platební bránu, takže po zaplacení a následném uložení asistenční kartičky do chytrého telefonu může cesta začít.

Novou CEStovkou však naši IT vývojáři určitě nekončí a my můžeme prozradit, že v OK HOLDING BULLETINU brzy představíme další z aplikací, na které aktuálně intenzivně pracujeme!



CESTOVKA

Nové tváře OK PROFIT

Rádi bychom vám stručně představili nové tváře OK PROFIT, Marka Petka a Michala Slowika, talentované profesionály s bohatými odbornými znalostmi v oblasti investic.

Oběma novým kolegům jsme položili dvě identické otázky:

1. Můžete nám přiblížit Vaši dosavadní profesní historii v oblasti investic?
2. Proč jste se rozhodl připojit k OK PROFIT?



Michal Slowik

- Své první zkušenosti s investicemi jsem nasbíral v České spořitelně, kde jsem působil od roku 2015 po dobu 2 let na pozici osobního bankéře pro movitější klientelu. V roce 2017 jsem dostal nabídku od společnosti MONETA Money Bank, kde jsem měl možnost rozvíjet více než 40 obchodních týmů v oblasti investičních produktů. Následně jsem přešel na pozici oblastního manažera a garanta za investiční produkty. V roce 2019 jsem byl součástí vzniku týmu investičních specialistů, kde jsem vedl jako regionální manažer právě těchto 15 investičních specialistů, kteří se zaměřují pouze na prodej investičních produktů.
- Na OK PROFIT se mi nejvíce líbí transparentnost a nastavení služby. Máte možnost vybírat z velkého množství produktů a pro každého klienta tak najít to nejvhodnější řešení. Služba není zaměřená na výběr vstupních poplatků, ale je placena až tehdy, kdy klientovi přinese profit. To mi přijde jako velice férové jednání. Dále je to lidskost a přístup vedení společnosti, které je otevřené diskuzi a chce věci posouvat směrem kupředu, a velmi férové finanční ohodnocení.



Marko Petko

- Pri investíciach sa pohybujem od roku 2017, kedy som začínal v bývalej ING Bank ako poradca pre klientov. Postupom času som sa presunul na pozíciu manažera dvoch najväčších pobočiek v ČR. Po konci ING Bank v ČR som prijal ponuku od kolegu Michala Slowika a začal som pracovať v MONETA Money Bank ako investičný poradca, kde som sa staral o TOP afulentnú klientelu na približne 12 pobočkách od Prahy až po Karlovy Vary. Na tejto pozícii som posobil cca 2,5 roka.
- Pre OK PROFIT som sa rozhodol, keďže ma zaujala myšlienka spoločnosti, ktorá sa u poradenstva nesústreďuje na výber vstupných poplatkov, ale podieľa sa s klientom na dosiahnutom zisku, čo pokladám za win-win situáciu pre klienta, ale aj poradcu. Spokojnosť poradcu ide ruka v ruku so spokojnosťou klienta.

Rezidence u Aničky: Poslední příležitost ke koupi atraktivního bydlení



V realitní kanceláři OK REAL ESTATE se věnujeme i developerským projektům. Rezidence u Aničky je jednou z nejprestižnějších rezidenčních lokalit na klidném okraji města Rakovník. Aktuálně zde máme k dispozici několik posledních bytů, které nabízejí jedinečnou příležitost stát se obyvatelem tohoto exkluzivního komplexu. S moderní architekturou a výhledem na nádhernou přírodu je nejen skvělým místem k životu, ale také investičním potenciálem pro budoucnost.



Díky výjimečné poloze a rostoucí poptávce po kvalitním bydlení lze očekávat, že hodnota nemovitostí v tomto komplexu bude stoupat. To znamená, že investice do bytu v Rezidenci u Aničky může být dlouhodobě velmi lukrativní. Ať už se rozhodnete byt využít pro své vlastní bydlení nebo ho pronajmout, máte jistotu, že jste investovali do nemovitosti s vysokým potenciálem zhodnocení. Vaši nemovitost lze financovat nejen vlastním kapitálem, ale také hypotečním úvěrem nebo pomocí družstevního financování.

Předností tohoto projektu je jeho architektonický design. Byty jsou navrženy s důrazem na prostornost, moderní vybavení a vysokou kvalitu materiálů. Každý byt je promyšleně rozvržen, aby maximalizoval pohodlí a soukromí svých obyvatel.

Již od června mají zájemci možnost si prohlédnout náš vzorový byt. Tento byt je vybaven nejmodernějšími technologiemi a luxusním nábytkem, který reprezentuje kvalitu a styl, jež můžete očekávat od všech bytů v rezidenci. Prohlídka vzorového bytu vám umožní získat představu o tom, jak byste mohli svůj vlastní byt zařídit a jak se v něm budete cítit.

Poloha rezidence v blízkosti města zajišťuje snadný přístup ke všem důležitým místům, jako jsou obchody, restaurace, školy, veřejná doprava a další služby. Více informací naleznete na webových stránkách: www.rezidenceuanicky.cz a www.okrealestate.cz. Rezervujte si své budoucí bydlení již dnes!

Nejdůležitější je včasná příprava projektu



Blíží se nezadržitelně první kolo příjmu žádostí v novém programovém období Programu rozvoje venkova a ve společnosti Agroteam CZ probíhají takřka denně živé diskuse nad vývojem a dotačními podmínkami. Žadatelé se velmi intenzivně zajímají o novinky na poli investičních dotací, a proto dotační matador, Zdeněk Kučera, vybral ty nejčastější dotazy a o odpovědi na ně požádal jednoho z našich nejzkušenějších projektových manažerů, Václava Včeláka.

Václav působí v zemědělském poradenství již od roku 2005, a jak hrdě přiznává, právě i díky Zdeňku Kučerovi, který ho k této oblasti přivedl. Se skromností sobě vlastní však přiznává, že problematika dotací je natolik široká, že není v silách jednoho člověka vědět o dotacích vše. A proto jsou odborné diskuse, stejně jako neustálé vzdělávání se, pro úspěch projektů našich klientů klíčové.

Václave, žadatelé se nás v současné době nejčastěji ptají na dvě věci, a to: kdy proběhne příjem žádostí v rámci nového Programu rozvoje venkova a jaké investice budou podpořeny?

Počátkem července, tedy v době, kdy budou čtenáři číst tento příspěvek, by již měly být známy přesné termíny i přesné podmínky příjmu žádostí. Aktuální předpoklad příjmu žádostí je druhá půlka prázdnin. Kolo by mělo být zaměřeno hlavně na zemědělské investice, podporu začínajících zemědělců a také na zpracování zemědělských produktů. Měly by být podpořeny všechny sektory, tedy skot, prasata, drůbež i rostlinná výroba. Mezi podpořenými investicemi se budou nacházet jak technologie, tak i stavební výdaje.

Podpořeno bude i určité spektrum strojů.

Jakou přípravu doporučuješ našim klientům?

Stejnou jako vždy, tedy v případě stavebních investic, mít dořešeny administrativní záležitosti jako je například stavební povolení. Dále mít předběžnou představu o výši investice a celkově o skladbě projektu. Aby bylo možno sestavit smysluplný projekt, musíme v první řadě vědět, co žadatel chce, co je vlastně cílem projektu. Bez toho nelze nastavit úspěšnou strategii. Na základě dlouholetých zkušeností vím, že lze napsat projekt „na poslední chvíli“, ale takovéto projekty zpravidla provází mnoho komplikací, změn a celkově mají horší životaschopnost. Podceněná příprava bývá pro mnoho projektů fatální, mnohdy se během realizace objeví problém, kterému se dalo řádnou přípravou předejít, a který není v pokročilé fázi projektu řešitelný. Projekt tak může být i ukončen.

Jsou nějaké konkrétní příklady investic, na které by se měli žadatelé zaměřit?

V obecné rovině lze očekávat zaměření podpory primárně do sektoru dojníc, na změny ustájení klecových systémů chovu nosnic na alternativní a v neposlední řadě také na technologie precizního zemědělství a půdoochranné technologie.

Kdy se žadatel dozví, zda jeho projekt bude v rámci dotačního kola podpořen?

Většinou bývají do dvou nebo třech týdnů od ukončení příjmu žádostí zveřejněny předběžné výsledky. Na rozdíl od minulých let není v letošním kole plánován tzv. zásobník projektů, výsledky tak budou hovořit pouze o úspěšných a neúspěšných žadatelích. Ti úspěšní žadatelé budou muset do cca 4 měsíců předložit přílohy žádosti, například stavební povolení a výběrové řízení. Teprve po předložení příloh se rozběhne administrativní kontrola ze strany SZIF a reálný termín konečného schválení a podpisu smlouvy o dotaci, tzv. dohody, bude až na jaře, potažmo v létě 2024. Do 24 měsíců od podpisu dohody pak žadatel musí projekt zrealizovat a podat žádost o platbu.

S jakými chybami se setkáváš nejčastěji?

V tomto směru jsou žadatelé velmi kreativní. Ale teď vážně: chybu lze udělat prakticky kdykoliv a v čemkoliv. Častým problémem jsou projekty, kde probíhají stavební úpravy, které podléhají stavebnímu řízení, ale žadatel si tento fakt bohužel neověří. Potom není schopen dodat povinnou přílohu. K dalším chybám může dojít během výběrových řízení, kdy mají žadatelé tendenci preferovat konkrétní stroje či technologie. Při výběru dodavatele však nesmí být žadatelé diskriminační. Je to jedna z opravdu často vytýkaných chyb. Jedním z našich hlavních úkolů je právě řízení projektu tak, aby se žadatel těmto chybám vyvaroval.

Jak by měl tedy žadatel v ideálním případě postupovat při administraci projektu?

Zavolat do Agroteamu a nechat si poradit. Dle mého je stěžejní příprava projektu od počátku a také komunikace. Jsme rádi, když s námi žadatelé komunikují i v průběhu realizace a konzultují s námi klíčové kroky projektu. Jako ve všech činnostech i zde platí, že včasná komunikace pomůže problémům předejít, případně je vyřešit.





BONAGRO aneb průmyslové dotace v zemědělství

BONAGRO, a.s. je zemědělská společnost hospodařící na východ od moravské metropole, se všemi pozitivy (většinou spíše negativy) hospodaření v blízkosti velkého města. Podnik obhospodařuje plochu bezmála 4 000 ha a věnuje se kombinované zemědělské výrobě se zaměřením na chov skotu s produkcí mléka. Společnost využívá služby napříč uskupením OK HOLDING již řadu let a v rámci spolupráce s našimi odborníky dotačních agentur OK GRANT a Agroteam CZ se realizovalo mnoho úspěšných projektů. Při příležitosti návštěvy farmy Šlapanice po proplacení posledního projektu vyzpovídala Klára Zahradníčková, projektová manažerka, předsedu představenstva, Ing. Romana Zvěřinu.

Jak se Vám v současné chvíli daří? Můžete nastínit našim nezemědělským čtenářům, s čím se nyní jakožto český zemědělský podnik potýkáte?

Děkuji za optání. Aktuálně si z pohledu ekonomických výsledků, alespoň tedy co se uzavřeného loňského roku týká, nemůžeme stěžovat. Svezli jsme se na vlně růstu ceny komodit a proti tomu se nám podařilo zajistit nákupy provozních potřeb, materiálu a strojů ještě za relativně příznivé ceny a dojednat včas levné finanční zdroje pro plánované investice. I když bych chtěl zdůraznit, že zemědělec není ten, který tvoří cenu produkce. V podstatě je to tak, že cena za produkci je nám nabídnuta. Buď ji akceptujeme nebo doufáme v lepší. U mléka je to pak ještě složitější. Měsíc dodáváme mléko a následně je nám oznámeno, kolik peněz za produkci dostaneme. V roce 2022 byly ceny samozřejmě ale vysoko. Z následujících let máme však trochu obavy z důvodu legislativních změn a změn provozních podpor, z nárůstu výrobních nákladů a z poklesu cen produkce, nyní až na úroveň doby „předcovidové“. Vnímáme, že v zemědělství je potřeba spoustu věcí změnit a myslím si, že těmto změnám jdeme aktivně naproti, ale vše musí mít hlavu a patu.

Potýkáme se hlavně s nastavením zemědělské politiky a s averzí veřejnosti vůči zemědělství obecně, která je mediálně plošně podněcována. Dnes se dělí zemědělci na malé a velké, místo na dobře a špatně hospodařící. Obojí se přitom vzájemně nevylučuje. Je žádoucí existence malých farmářů, lokální produkce v bio kvalitě, produktů s příběhem. Je potřeba ale vnímat, že aktuálně je možná 5 % populace, která je ochotna vyšší časovou i finanční náročnost na koupi těchto produktů akceptovat. Většina populace klade důraz na dostupnost levných potravin ideálně v jednom bodě. To je úkol středních a větších podniků, které dokáží zefektivnit výrobu. Levná však nutně nemusí znamenat nekvalitní. Toto jsou všechno věci, které může ovlivnit sám spotřebitel. Na trhu budou jen ty produkty, které je ochoten on sám kupovat. Zemědělství je dřina, kde se na volný víkend mnohdy nehraje, zvláště v chovu zvířat. Obecná představa a vládní program, že je potřeba zemědělství „rozdrobit“ do mnoha nových malých subjektů mi nedávají smysl. Trend, a to nejen u nás, je, že lidi ze zemědělství spíše utíkají k pohodlnější práci, než že se do něho hrnou. To vidíme i v Rakousku, vlastně v celé Evropě. Zde je trend spíš zvěřování se farem, právě protože farmáři nemají



své následníky. Pokud si stanovím cíl, musím k němu vidět reálnou cestu.

Jaký vliv má dotační podpora na vaše hospodaření?

Samozřejmě poměrně zásadní z hlediska udržení konkurenceschopnosti. Víme, že je nutné umět hospodařit bez dotačních pobídek, na druhou stranu tyto pak dávají prostor k rychlejšímu rozvoji, k investicím, na které bychom museli z opatrnosti déle čekat, a na další nadstavbové aktivity.

Všechny tyto podpory dovolují uvolňovat prostředky, které jsou využívány pro šetrnější a preciznější hospodaření, výsadbu zeleně či pro pořádání akcí pro veřejnost, mající za úkol představit zemědělství v realitě.

Často se setkáváme s názorem, že se „rozdává“ veřejná podpora na všechno a dotační záměry nemají smysl. Když se ohlédneme zpět na již zrealizované projekty, můžete je čtenářům ve zkratce popsat a vysvětlit, jak navazují na hlavní činnosti a obecně odkaz společnosti?

Na dvou farmách chováme více než 1150 ks dojníc a celkem pak 2 200 ks skotu všech kategorií. Je tedy logické, že stěžejním úkolem rostlinné výroby je zajistit dostatek kvalitního krmiva pro skot. Takže kromě „tradičních“ plodin jako pšenice, ječmen, řepka, jsou v osevních postupech ve velké míře zastoupeny kukuřice, vojtěška, traviny a další krmné plodiny, dále se zaměřujeme na pěstování cukrové řepy, kterou je každoročně oseto téměř 500 ha ploch. Důležitý je také osivářský program obilnin a dalších plodin, na což navazoval právě nedávno proplacený projekt rekonstrukce posklizňové linky

s doplněním o optický třídič, realizovaný prostřednictvím programu Úspory energie OP PIK, na který jste se dnes přijeli podívat.

S takto velkým zastoupením živočišné výroby dává smysl i provoz vlastní mícháreny krmných směsí a sušárny pícnin, která zajišťuje potřeby jak vlastní, tak zákazníků z okolí. I zde naše společnost využila v minulosti dotační příležitosti programu OP PIK při výměně dosluhující technologie za modernější a energeticky úspornější, kde hlavním bodem projektu byla obměna granulátoru na výrobně krmných směsí.

Klademe také důraz na ekologii a energetickou soběstačnost. Provozujeme bioplynovou stanici, kde využíváme, mimo jiné, i odpadů z živočišné výroby a ostatních provozů. Zbytkové teplo z výroby je pak využíváno k vytápění budov střediska, k sušení zemědělských produktů, v sezoně například i k předehevu vody používané pro ochranu rostlin kvůli tepelnému šoku při aplikaci. Teplem též zásobujeme blízkou základní a mateřskou školu a dům s pečovatelskou službou. Druhé středisko je pak napájeno energií z fotovoltaické elektrárny, vybudované rovněž s podporou programu OP PIK. Plánem do budoucna je vyrábět energii ze slunce i na dalších farmách a střediscích a zajistit si maximální energetickou soběstačnost.

V posledních letech jsme významně investovali do chovu skotu s ohledem na maximální míru welfare zvířat. Ve spolupráci s vaší sesterskou agenturou Agroteam CZ se v rámci podpory ze zemědělského dotačního programu PRV vybudovaly nové produkční stáje, reprodukční pavilon a dojírna. Aktuálně je před dokončením výstavba



odchovny mladého dobytka a nové polní hnojiště, kdy část tohoto projektu byla budována opět v rámci programu PRV.

Jak už bylo zmíněno, ve spolupráci s našimi poradenskými agenturami využíváte dotačních možností z oblasti zemědělství i průmyslu. Z pohledu žadatele, jaký rozdíl vnímáte v rámci administrativního procesu dotačních žádostí?

Nastavení dotačních programů v průmyslu a v zemědělství je odlišné a v mnoha věcech logicky specifické. Záleží samozřejmě i na samotném předmětu jednotlivých projektů. Každý program, ale i investiční záměr, má svá kritéria, kterými je třeba se řídit. Konkrétně projekty podávané v programu OP PIK byly zaměřené na snížení energetické náročnosti zahrnující také složité výpočty. Na tomto typu projektů se podílí v kooperaci s dotačním poradcem také certifikovaný energetický specialista, který projektu musí dát „zelenou“ a teprve poté začíná proces obhajoby u schvalovatele dotace. Všechny projekty, nehledě na to, prostřednictvím jakého programu se realizují, se samozřejmě musí řídit dle zpracované projektové dokumentace apod. V tomto případě se při výběru dodavatele a požadované technologie a při realizaci a následně i provozním procesu musíme řídit také instrukcemi ze zpracovaného energetického posudku, abychom dosáhli energetických úspor, ke kterým jsme se zavázali. Jsou tedy nastavena přesná kritéria pro provoz technologie či provozní režimy rekonstruovaných budov, kterými se musíme po přijetí dotace řídit. Energetické úspory se ve stanovené lhůtě od realizace projektu musí prokázat. Samotné proplacení dotace tedy

ještě neznamená, že máte vyhráno. Oproti složitějšímu procesu při zpracování žádosti je naopak výhodou průmyslových dotací, že jsme zatím vždy podávali žádosti do výzev, kde jsme „nebojovali“ s ostatními podanými žádostmi o to, kdo podporu získá. Toto je často případ u dotací zemědělských, kdy se projekty řadí postupně dle obdržených bodů a velmi jednoduše se může stát, že váš projekt skončí „pod čarou“ jako náhradník a nemáte tak jistotu, že na podporu dosáhnete. Pro úspěšnost energeticky úsporného projektu stačí, když splníme požadované minimum úspor oproti výchozímu stavu a projekt zaregistrujeme včas.

Jak velkou roli hraje při „honbě“ za dotační podporou využití poradenských služeb, případně čeho si na spolupráci, které si my opravdu vážíme, nejvíce ceníte? Zkoušeli jste si nějakou žádost zpracovat i sami?

Jak už bylo řečeno, každý projekt a každý program má svá specifika. Vzhledem k tomu, že využíváme služeb vás, dotačních specialistů, není ale třeba se rozdílných nastavení obávat. Na počátku je vždy debata o tom, jaké jsou naše vize a potřeby. Z této vyplyne, zda se nějak vidíme ve vyhlášeném programu a následně se vyhodnotí, zda má náš projekt šanci uspět. Pokud ta šance je, dostaneme přesné informace, co je třeba zajistit, a společně připravíme vše pro podání žádosti. Následuje koordinace při výběru dodavatele, samotné realizaci, precizní kontrola podkladů předkládaných v žádosti o proplacení a následně instrukce a průběžné zprávy po dobu udržitelnosti projektu. Pro nás to tedy znamená řídit se dle vašich rad a instrukcí a jsme rádi, že nás celým





procesem protáhnete od A po Z, pohlídáte nám závazné termíny a ověříte postup v případě komplikací a změn. Upřímně, moc si nedokážu představit, že bychom žádosti o podporu a všechny následné operace, zvláště pak u velkých projektů, chtěli a uměli zpracovat sami, a ještě s takovou úspěšností jako ve spolupráci s vámi. Ano, některé menší věci jsme si vyzkoušeli sami, ale raději se věnujeme tomu, v čem jsme skutečně dobří a tuto práci přenecháme vám, odborníkům z oboru.

Realizace posledních dvou „průmyslových“ projektů probíhala v období 2020-2022. Jakým způsobem ji ovlivnila pandemie COVID-19?

Poslední dva projekty se podařilo dotáhnout do zdárného konce, i když stálo poměrně značné úsilí dodržet termíny realizace. V jednom případě jsme žádali o prodloužení termínu realizace oproti původnímu harmonogramu. Asi je důležité zmínit, že především v případě projektů, na kterých se realizovalo veřejné výběrové řízení na dodavatele/zhotovitele, může každá taková změna zapříčinit sankční krácení dotace. Realizaci obou akcí zkomplikovala právě různá opatření, nedostatek pracovních sil u dodavatelů, problémy s logistikou či dostupností některých komponent související s epidemiologickou situací či později s konfliktem na Ukrajině.

Můžete prozradit, jaké jsou Vaše další investiční záměry na nové programové období?

Další projekty, které jsou již ve stádiu příprav, jsou v podstatě druhou fází posledních dvou realizovaných projektů

zaměřených na energetické úspory. Shromažďujeme podklady na další etapu rekonstrukce posklizňové linky včetně výměny osvětlení na LED zdroje zde na farmě ve Šlapanicích a druhý záměr navazuje na úspěšný projekt rekonstrukce administrativní budovy na středisku v Tvarožné. Zde bychom rádi pokračovali v úpravách dalších objektů, jako např. zateplení, výměny oken a dveří, výměny zdrojů tepla, rekonstrukce osvětlení apod.

Diskutovanou možností do budoucna je pak již zmíněná výstavba dalších fotovoltaických elektráren na střeších budov na dvou nebo třech našich střediscích, které mají zajistit energetickou soběstačnost firmy a postupný přechod na využívání výhradně zelené energie.

Další investicí, kterou chystáme do budoucna k realizaci, by bylo posílení kapacit skladování objemných krmiv – výstavba nového silážního dvožlabu a vybudování nového teletníku. I zde bychom rádi našli možnost podpory např. z programu PRV.

Pane inženýre, můžeme Vás požádat o slovo na závěr?

Velmi bych si přál, aby se situace ohledně zemědělství mediálně uklidnila, aby farmáři, jak velcí, tak malí, spolu uměli koexistovat a zemědělství se začalo vnímat jako jeden z mála skutečně nezbytných oborů pro lidskou existenci. Zemědělství lze dělat do budoucna lépe a šetrněji, a to je zase úkol nás, zemědělců. Také bych chtěl apelovat na spotřebitele, aby tolik opakovaná slova o uhlíkové stopě a bezpečnosti potravin nebyla jen prázdnými frázemi, aby se trvalo na zdravých českých potravinách, které jsou produkovány za jedněch z nejpřísněji nastavených podmínek v rámci celého světa, a které za zákazníkem necestují přes půl světa.

Poznámka k realizovanému projektu: Nejdříve byla odstraněna a zlikvidována původní technologie čističky zrnin, která svými parametry už nevyhovovala dnešním potřebám provozovatele. Jedná se o zařízení určené pro separaci zrnin od příměsí a nečistot, přičemž proces je automatický, nicméně se musí neustále sledovat, protože má velký vliv na kvalitu zrna a jeho skladovatelnost. Realizací projektu dojde k úspoře energie a snížení provozních nákladů. Díky nové technologii je nyní možné veškeré zrniny řádně očistit, čímž se zvýší produktivita práce i pracovní standard pro pracovníky linky. Realizace opatření má také významný dopad na produkci emisí, dojde ke snížení ekologického zatížení ovzduší.

Agroteam CZ posiluje v Královehradeckém kraji



Naše poradenská společnost Agroteam CZ se velmi aktivně připravuje na nové programové období 2023–2027. Součástí těchto příprav není jen vzdělávání projektových manažerů a posílení administrativního zázemí, ale intenzivně řešíme také rozšiřování pobočkové sítě. Naším cílem je zajistit nejen profesionální servis v oblasti dotačního poradenství, ale zároveň být našim klientům co možná nejbližší i lokalitou, respektive dojezdovou vzdáleností.

Rostoucí klientská základna v Královehradeckém kraji nás motivovala k zahájení dialogu s naším dlouholetým „dotačním rivalem“ Martinem Tribulou, majitelem poradenské společnosti Tribula DPK s.r.o., kdy několikaměsíční jednání nakonec vyústilo ve společnou cestu se společností Agroteam CZ. Nově započatá obchodní spolupráce tak umožní vzájemné sdílení zkušeností a zároveň posílí naše postavení na trhu v této lokalitě.

Společnost Tribula DPK s.r.o. působí již několik let na dotačním trhu právě v oblasti Královehradeckého, Pardubického a Libereckého kraje a zaměřuje se na dotační poradenství v oblasti Programu rozvoje venkova, Místních akčních skupin, ale také v Operačním programu životní prostředí. Právě portfolio řešených dotačních titulů

a sektorové zaměření nás přivedlo ke vzájemné spolupráci, a pro stávající i nové klienty bude mít tato změna jistě pozitivní přínos.

Oblast východních Čech a Královehradecka není pro OK HOLDING žádnou neznámou. Naopak, krajské město Hradec Králové je již řadu let sídlem pobočky naší sesterské společnosti OK GROUP, nyní pod vedením Jiřího Nudčenka. I díky těmto vazbám dokážeme našim klientům napříč uskupením OK HOLDING zabezpečit ucelenou nabídku služeb nejen v oblasti dotačního poradenství, ale také v oblasti korporátního pojištění.



Správná adresa!

Více jak **800**
nových a ojetých vozů
skladem a ihned k odběru!

www.autouh.cz



Autospol Uherské Hradiště
Uherské Hradiště

Auto Viki
Zlín



HYUNDAI

HYUNDAI UH
Staré Město
Jihlava
Zlín

FIAT

CAR CENTRUM UH
Uherské Hradiště
Zlín

Jeep

CAR CENTRUM UH
Uherské Hradiště



C&K
Brno
Uherské Hradiště

LEXUS

C&K
Brno



SUBARU

C&K
Brno



C&K
Uherské Hradiště



ARAVER CZ
Uherské Hradiště

EURO CAR Zlín
Zlín



SKODA

ARAVER CZ
Uherské Hradiště



SEAT

ARAVER CZ
Uherské Hradiště



CUPRA

ARAVER CZ
Uherské Hradiště



Mercedes-Benz

AUTO JIHLAVA
Jihlava



DONGFENG

ARAVER CZ
Uherské Hradiště

Das WeltAuto.

ARAVER CZ
Uherské Hradiště
Zlín

SKODA Plus

ARAVER CZ
Uherské Hradiště
Brno



Agroteam CZ

CARE Insurance Broker

CLARO

IBS-GROUP

INTERWAY INSURANCE BROKERS

LB Brokers

O & V

OK BROKERS

OK GRANT

OK GROUP

OK GROUP SLOVAKIA

OK KLIENT

OK PROFIT

OK REAL ESTATE

YSAT PLZEŇ