

# Bulletin

4  
2022



**OK  
HOLDING**

Magazín OK HOLDING

Uběhlo již devět měsíců poněkud zvláštního roku 2022. Očekávání od něj byla původně velmi optimistická. Pandemie ustoupila, lidé si zvykli s ní žít, většina běžných věcí se vracela k normálu. Je pravda, že situace v ekonomice nevypadala zcela růžově, ale nikdo nepočítal s událostmi, které celou situaci dále zhoršily – s válkou na Ukrajině.

Finančně-poradenský sektor prošel covidovým obdobím bez větších dopadů. Naopak se vezl na vlně růstu hypotečních úvěrů. Většina společností vykazovala obrovské růsty zprostředkovaných hypoték, a tím i růst provizního obratu. Pro mnoho obchodníků to bylo jako droga. Obchod v této oblasti fungoval sám. Nebylo potřeba přílišné snahy a klienti chodili sami. Toto samozřejmě platí v omezené míře i pro OK KLIENT. To podstatné je, že pouze v omezené míře.

Hypoteční trh neroste, naopak se v letošním roce propadl o více než 45 %. To samozřejmě platí napříč finančně-poradenským trhem. Rozdíl je však v tom, jak to postihlo konkrétní společnosti.

Podívejme se na to přes čísla. Jedna z největších společností na trhu zprostředkovala více než 80 mld. Kč hypotečních úvěrů. Letošní pokles pro ně znamená výpadek nejméně 650–700 mil. Kč. Lze takový výpadek vykompenzovat jinými produkty? Snad jediné životním pojištěním, nebo investicemi s předplaceným poplatkem. Ale navýšení jejich současné produkce v těchto odvětvích by muselo dosáhnout minimálně 50–60 %. A to se pravděpodobně nestalo.

Jak je na tom OK KLIENT, když jsem psal o dopadu pouze v omezené míře? Jsme na tom výborně! Nebyli jsme orientovaní pouze na růst v oblasti hypoték, ale od počátku jsme cílili na produkty, které nepodléhají

ekonomické situaci tak silně jako hypotéky. Vždy jsme se zaměřovali na komplexní finanční poradenství, které zahrnuje všechny oblasti. Naši obchodníci nežili a nežijí pouze z provizí z hypoték, a to velmi pozitivně ovlivňuje celkové výsledky OK KLIENT.

Proto se v letošním roce můžeme, podle mého odhadu jako jediní z první desítky poradenských společností, pochlubit 12% růstem provizního obratu, růstem nové produkce v životním pojištění o 17 %, růstem v nové produkci pojištění motorových vozidel o 10 %, v pojištění majetku o 51 % a v investicích o 41 %. Jedinou oblastí, kde došlo k poklesu, byly hypotéky. Jak jsem ale již uvedl, tento pokles byl vykompenzován naší minulou i současnou produkcí.

V každém případě jsme jako společnost, potažmo celý OK HOLDING, velmi dobře připraveni na budoucí vývoj a všechno naše úsilí směřuje k tomu, abychom neustále posilovali naši pozici na trhu a vyváželi ty nejlepší podmínky pro práci našich spolupracovníků.



Štefan Tillinger



ROZHOVOR

# Dát do značky své jméno je obrovská zodpovědnost

Mlýn ve Svijanech, založený roku 1420, patřil po generace do majetku významných šlechtických rodů. Ve 30. letech 20. století jej koupil Bohumil Perner, dědeček současného majitele Daniela Pernera.

Rodina Pernerova však o mlýn po komunistickém převratu v roce 1948 přišla, byl totiž znárodněn. Když v roce 1992 získali synové Bohumila Pernera – Bohumil a Jan – v restituci mlýn zpět, našli v něm tytéž technologie, jaké zde byly již ve 30. letech. Bratři rychle pochopili, že je nutné provoz modernizovat. V roce 1995 došlo k instalaci nové mlecí technologie. V letech 2009–2012 prošel objekt rozsáhlou modernizací a přibyla druhá, zcela nová technologie mletí, díky níž se stal svijanský mlýn nejmodernějším v České republice. Zatím poslední novou mlecí linku pro velmi jemné mletí celozrnných mouk spustili majitelé v roce 2018. Dnes, po 20 letech rozvoje a investicích ve výši 300 milionů korun, patří mlýn Perner mezi největší tuzemské i evropské výrobce mouky.

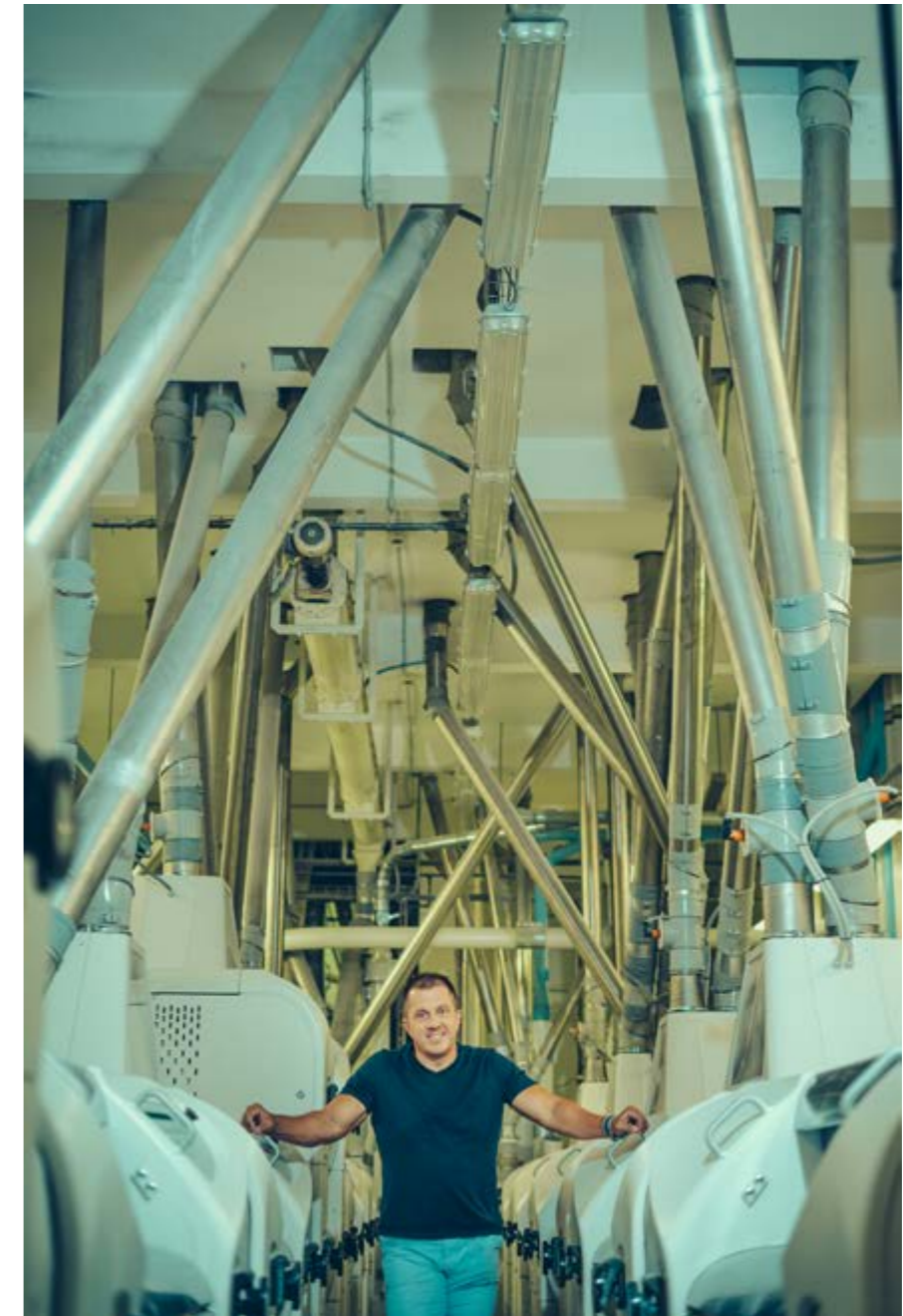
*Pane Pernere, nemůžeme náš rozhovor začít jinak než dotazem na vaši speciální technologii mletí. Můžete ji nám, laikům, přiblížit?*

Naše unikátní technologie především umožňuje namlít mouky do extra jemné granulace. Jejím druhým významným benefitem je full safety, tedy absolutní zdravotní nezávadnost, protože vše je vyrobeno z nerezů. Nehrozí zde tedy riziko kontaminace například dřevěnými třískami nebo jinými nežádoucími částicemi. Tato technologie nám umožňuje namlet do jemna také celozrnné mouky, takže výrobky z nich se pak podobají výrobkům z klasické mouky. Na rozdíl od výrobků z bílé mouky však ty celozrnné obsahují vlákninu a lépe stravitelné sacharidy. Máte tedy pocit, že jíte bílý rohlík, respektive chutná vám to jako bílý rohlík, ale vlastně jíte celozrnné, zdravé pečivo. To je tedy hlavní rozdíl mezi naší celozrnnou moukou a jinými celozrnnými moukami, namletými více nahrubo.

*Kvalitní mouku nelze vyrobit bez kvalitní vstupní suroviny. Nakupujete u tuzemských zemědělců, nebo obiloviny dovážíte?*

Suroviny nakupujeme od českých dodavatelů, což také deklarujeme. Výjimkou je samozřejmě rýže, která se u nás nepěstuje. Jsme česká firma, a proto chceme

preferovat tuzemské dodavatele. Jsme rádi, že české zemědělství je na skvělé úrovni. Často jsou naši zemědělci prezentováni v médiích jako věčně nespokojení. Jako ti, kteří si stále stěžují na počasí, chtějí jen dotace a podobně. Musíme si však uvědomit, že potraviny nerostou v regálech v obchodech, ale na poli. A na to pole musí někdo chodit, musí se o ně starat, musí úrodu sklídit... Čili právě těmto lidem patří díky za to, že nemáme hlad. A my jsme rádi, že je vlastně můžeme takto podpořit. Vycházejí nám vstříc tím, že nám zasejí, co potřebujeme, tedy speciální odrůdy pšenic, špaldy, pohanky, ječmene, žita atd. Spolupráce mezi námi a zemědělci musí být oboustranně výhodná. Při pěstování BIO obilovin, které jsou momentálně na vzestupu, je vyloučeno používání chemických přípravků. Spojení mezi námi a zemědělcem musí být tedy opravdu silné a dlouhodobé. Pokud se se zemědělcem domluvíme, že nám zaseje, udělá to na podzim, příští rok v létě se úroda sklídí a teprve za rok se výrobky z této úrody prodávají. Proto je spolupráce s našimi dodavateli dlouholetá. Dá se říct, že v 90 % případů je spolupráce se zemědělci více než dvacetiletá, a my jsme moc rádi, že takové vztahy máme. Jednou podržíme my je, podruhé zase oni nás.



# REVOLUCE V PEČENÍ



*Jste také zapojeni do projektu Harmony. Můžete nám, prosím, o tomto projektu říct více? Co tato iniciativa přináší pěstitelům a co vám, zpracovatelům?*

Jedná se o trvale udržitelné pěstování pšenice. Tato iniciativa je pro pěstitelů něco náročnější. Je to systém, kdy se může používat chemické ošetření rostlin, ale jen v nezbytně nutné míře. Jedním z požadavků projektu je osetí 3 % ploch medonosnými rostlinami, aby se mohli na pole vrátit motýli a včely. Myslím, že je to skvělá věc, rozhodně ji budeme podporovat a doufám, že nás budou následovat i ostatní firmy.

*Dá se říct, že vaší specialitou jsou celozrnné speciály, které vytvářejí vyšší přidanou hodnotu, než bílé mouky?*

*Jak velkou část produkce dnes tyto celozrnné mouky tvoří?*

Většinu sortimentu tvoří klasické bílé mouky, byť nejsou z nutričního hlediska tou nejlepší volbou. Lidé jsou na ně však zvyklí a stravovací návyky nejsou něčím, co změníte ze dne na den. Nicméně trend přechodu na celozrnné mouky roste a podíl celozrnných a speciálních mouk z pšenice, obilovin a pseudoobilovin už dneska překročil 15 % produkce, za což jsme moc rádi. Určitě k tomu přispěla i naše

unikátní technologie jemného mletí, kdy ze zdravých celozrnných mouk umíme vyrobit produkty, které jsou chuťově lepší než z bílé klasicky mleté mouky.

*Stále také rozšiřujete sortiment BIO mouk...*

BIO mouky jsou kapitola sama pro sebe. Tento pokus tu už historicky byl přibližně před 15 lety, ale tenkrát se nepotkal s velkým zájmem lidí a odezněl. V poslední době přišel nový nástup ze západu. Cenový rozdíl mezi klasickou a BIO moukou už není tak veliký, už to není dvakrát či třikrát tolik, ale zhruba jen 30–40 %. Ochota zákazníka připlatit si za kvalitu postupně roste. Počítám, že tato tendence bude i nadále vzrůstat, a vidím v ní veliký potenciál. Čím méně chemie v přírodě bude, tím lépe. Já jsem velkým zastáncem tohoto trendu.

*Nově se ve vašem sortimentu objevuje i směs na vícezrnný chléb. Můžete nám tuto novinku blíže představit?*

Směs na chléb jsme zařadili do sortimentu proto, že si někteří zákazníci kupovali Pernerku na chleba, ale chybělo jim droždí nebo kvas. Proto jsme vyrobili tři druhy směsi na chleba: pšenično-žitnou, slunečnicovou a vícezrnnou, které obsahují jak celozrnnou

mouku, tak kvas, sůl i různá semínka. Směs se jednoduše smíchá s vodou, nechá vykynout a upeče. Během 1,5 hodiny máte čerstvý a voňavý chléb.

*Směsi na chleba můžeme koupit ve vašem novém e-shopu. Jak se mu daří?*

E-shop je zatím v začátku, na jaře byl odbyt větší kvůli válce, ale přes léto se peče méně, takže obchody klesly. Věříme však, že na podzim se zase rozjede.

*Jste také největším exportérem mouky z Česka. Do kterých zemí vyvážíte?*

Ano, v současné době začínáme hodně exportovat. Právě výrobky typu směsi na chleba nebo složitější mouky – to v zahraničí moc vyrábět neumějí. Takže zájem je největší na Blízkém východě, ovšem mouku vyvážíme také po Evropě, v červnu jsme například vyvezli 20 kamionů kilového balení do Francie. Právě u směsi na chleba jsme se rozhodli pro mnoho jazykových mutací, směsi tak budou k dostání ve více zemích. Určitě poputují i na již zmíněný Blízký východ, kde milují chléb evropského stylu. Tím, jak je příprava jednoduchá, nemám o tento výrobek vůbec strach.

*Jaké jsou vaše plány do budoucna?*

Určitě se chceme soustředit na růst zejména v segmentu speciálních mouk, případně směsí. Rádi bychom zůstali prémiovou značkou v moukách, aby lidé měli značku Pernerka spojenou s jistotou kvality, případně ojedinělých výrobků. Chceme jít cestou složitějších výrobků a přizpůsobujeme tomu i naši výrobní technologii, vývoj, výzkum a marketing.

## Mlýn Perner v číslech

- založen v roce 1420
- denní semelek přes 500 tun mouky
- roční obrat více než 800 mil. Kč
- 40 zaměstnanců

## Daniel Perner

Po studiu strojní průmyslovky nastoupil na vysokou školu téhož zaměření v Liberci. Na popud svého otce ukončil studia a odešel do zahraničí, aby během čtyřletého pobytu ve Švýcarsku a následně v Německu sbíral zkušenosti, poznal nejnovější trendy a technologie v mlynářství a pekařství. Od roku 1991 je jednatelem společnosti MLÝN PERNER SVIJANY, spol. s r. o. Je vášnivým sportovcem a propagátorem zdravé výživy.

# Trendy v pojištění odpovědnosti



## Kdy může být vadné plnění škodou?

**Také jste si mysleli, že rozdíl mezi odpovědností za škody a odpovědností za vady je Vám jasný a nemůže Vás při likvidaci pojistné události nic překvapit a následně jste byli likvidátorem nebo právním zástupcem vyvedeni z omylu? Vězte, že nejste sami.**

Obdobným problémem se zabývala i renomovaná advokátní kancelář v posledním čísle Pojistného obzoru v článku Vada není škoda, kde podrobně rozebírala judikát Nejvyššího soudu spisové značky 25 Cdo 1769/2019, který jeden takový zapeklitý případ řešil. S ohledem na skutečnost, že pravomocné rozhodnutí padlo až na půdě nejvyšší soudní instance, je zřejmé, že ani pro soudy není tento problém jednoznačně vyřešen a není v něm zcela jasno.

Vadné plnění může být předpokladem jak odpovědnosti za vady, tak i povinnosti nahradit související škodu. Správné rozlišení práv z vadného plnění a práva na náhradu škody má přitom zcela zásadní praktické dopady z hlediska uplatňování reklamačních lhůt i pravidel, podle nichž bude docházet k promlčování jednotlivých nároků. Rozlišení obou institutů se také významným způsobem projevuje v rámci likvidace pojistných událostí z pojištění odpovědnosti, zejména pak v souvislosti s posouzením sjednaného rozsahu pojistného krytí.

### Co je vada?

Abychom si ujasnili pojem vada, musíme projít několik právních ustanovení občanského zákoníku, a to v obecné části závazkového práva. Zde je stanovena povinnost plnit řádně (§ 1908/2), plnit přesně to, co bylo slíbeno (§ 1910) a plnit bez vad (§ 1914/1). Dlužník plní vadně, poskytne-li předmět plnění, který nemá stanovené nebo ujednané vlastnosti (§ 1916). Vada je tedy definována jako nesoulad poskytovaného plnění s plněním slíbeným.

Kdo však nese riziko, resp. kdo to zaplatí? Jednoduše lze říci, že je to ten, v jehož sféře rizika vada vznikla. Tím je zásadně dodavatel (zhotovitel, prodávající), který je povinen řádně na své nebezpečí a náklad vadu odstranit. Existuje ovšem několik výjimek (původ ve sféře objednatele, vznik vady po době přechodu nebezpečí, apod), kdy riziko nese odběratel, ale to pro toto zamyšlení není podstatné.

Stejně jako předchozí právní úprava dle občanského zákoníku z roku 1964, tak i aktuální úprava vychází z přednosti práv z vadného plnění, tedy že právo z vadného plnění sice nevylučuje právo na náhradu škody, nicméně čeho lze dosáhnout uplatněním práva z vadného plnění,

toho se nelze domáhat z jiného právního důvodu (vizte ustanovení § 1925).

Nejvyšší soud v citovaném rozsudku upozornil na konstantní judikaturu týkající se rozlišení odpovědnosti za vady a odpovědnosti za škodu. Zdůraznil, že „odpovědnost za vady sleduje, aby se nabyvateli dostalo ze závazkového právního vztahu smluvené plnění bez jakýchkoliv vad. Nelze-li toho dosáhnout (např. výměnou věci či její opravou), slouží k finančnímu vyrovnání snížení hodnoty věci vzhledem k její vadě či chybějící vlastnosti (sleva). Odpovědnost za škodu sleduje oproti tomu účel, aby byla nahrazena majetková újma vzniklá následkem porušení právní povinnosti nebo v důsledku jiné právem uznané skutečnosti (události)“.

### Jak rozlišit vadu a škodu?

A zde může nastat při nastavení pojistného krytí a následně při likvidaci pojistných událostí největší kámen úrazu. Rozlišit vadu a škodu je zásadní, a to z důvodu, že předmětem pojistného krytí je právě odpovědnost za škodu, a nikoliv odpovědnost za vadu. Citací přímo z pojistných podmínek pak zjistíme, že „z pojištění nevzniká právo na úhradu pojistného plnění za platby náležející v rámci práv z vadného plnění“.

To samozřejmě nevylučuje odchylnou dohodu stran ujednáním o rozšíření pojistného krytí i na tyto nároky, jejich krytí není pojistiteli běžně nabízeno, třebaže se na trhu objevují i světlé výjimky.

Mezi tyto nároky, které souvisí čistě s právy z vadného plnění a lze je na vyžádání připojistit patří například náklady na stažení vadného výrobku z trhu, náklady na třídění a kontrolu vadných výrobků, náklady na montáž a demontáž vadných výrobků a podobně. V nedávné době se objevila u jednoho pojistitele možnost připojistit újmu na věci, na které pojištěný vykonával objednanou činnost, pokud ke škodě došlo tím, že objednaná činnost byla vadně provedena.

I když tato rizika jsou nabízena výjimečně vybranými pojistiteli jako individuální připojištění na nízké sublimity, domnívám se, že by tudy mohla vést cesta k novým trendům v pojištění odpovědnosti.

Pavla Bělská Juranová

Z BLÍZKA

# Radek Zachariáš aneb poznejte svého ševce!

Známé pořekadlo říká, že šaty dělají člověka. Ovšem správně zvolený druh bot, jejich barva i kondice o nás na první pohled vypovídají víc, než si sami uvědomujeme. A není lepší způsob, jak podtrhnout svůj osobitý styl, než ručně šitými botami. Na míru zhotovené boty však především dokonale padnou a chůze v nich je zdravější a mnohem pohodlnější.

Ševcovskou dílnu Radka Zachariáše, jednoho z nemnoha českých zakázkových ševců, najdete ve vesnici Felbabka na Berounsku. Se svým kolegou, Davidem Frkalem, zde vyrábí klasickými řemeslnými postupy zejména pánskou obuv. Za svými zákazníky dojíždí pan Zachariáš do Prahy. Pokud se však rozhodnete navštívit jej v jeho dílně, zažijete, jak vypadá skutečné řemeslo!





**Pane Zachariáši, téměř 20 let šijete na míru pánské boty. Které konkrétní druhy svým zákazníkům nabízíte?**

V naší dílně na Felbabce spolu s kolegou Davidem šijeme klasické tradiční typy bot. Jsou to hlavně polobotky a kotníkové boty osvědčených střihů, jako je například typ Oxford, Derby nebo Chelsea. Přesto, že se specializujeme hlavně na výrobu vzorů vymyšlených před mnoha lety našimi předky, jsme schopni vyhovět přání současných zákazníků. Spektrum našich výrobků tedy zahrnuje konzervativní formální modely, ale také obuv vhodnou na běžné denní nošení, a dokonce i lehkou a měkkou volnočasovou obuv. Velmi často rozhoduje o vhodném použití bot jejich barva. A nám se, myslím, dobře daří uspokojovat požadavky našich zákazníků díky propracované metodě ručního barvení a patinování obuvi. Díky tomu se i ze zdánlivě obyčejného konzervativního střihu může stát velmi neobvyklý, nebo skoro až extravagantní pár obuvi. To vše samozřejmě na míru pro každého zákazníka.

**Jak vlastně probíhá celá zakázka v praxi? Od prvního setkání až po předání ušitých bot?**

Vzhledem k tomu, že šijeme na míru, je výroba prvního páru nejnáročnější a zabere nejvíc času. K tomu, abychom mohli vyrobit pár bot pro konkrétního zákazníka, potřebujeme kopyta zhotovená také na míru podle rozměrů jeho nohou. Takže celý proces začíná tím, že pozveme nového zákazníka k nám do dílny. Tady mu změříme potřebné míry a poskytneme všechny informace, které potřebuje ke správnému

výběru budoucích bot. Samozřejmě je možné domluvit se i na setkání u zákazníka, ale návštěva dílny má své kouzlo a byla by škoda si ho neužít. Dále potom práce na nové zakázce pokračuje výrobou zkušebního páru, který je modelem budoucích bot. Zákazník si na naší druhé schůzce tyto boty vyzkouší a my zjistíme, kde je potřeba ještě něco upravit. Úpravy se nejprve provedou na kopytech a na nich se znovu vytvoří druhá verze zkušebního páru. A znovu se na další schůzce boty zkoušejí. Tento zdlouhavý proces zkoušení a úprav zkušebních bot je velmi důležitý. Umožňuje nám totiž velmi přesně vytvarovat a vyladit tvar budoucích bot. V této fázi se právě zohledňují všechny zvláštnosti a problematická místa zákaznickových nohou, protože při chůzi ve zkušebních botách si může dobře uvědomit, kde je potřeba udělat nějakou úpravu. Teprve když jsou provedeny úpravy a zkušební boty už dobře sedí, přistoupíme k výrobě finálního páru. Celý proces výroby prvního páru tak může trvat přibližně šest měsíců.

**Předáním hotových bot však Váš servis nekončí, že?**

Ano, to opravdu není všechno. K botám šijeme na přání také opasky na míru, které zhotovujeme ze stejné kůže jako boty, aby k sobě komplet dobře ladil. Samozřejmostí je také informování zákazníka o údržbě a vhodné péči o jeho nové boty. Každý pár je od nás vybaven napínáky z cedrového dřeva a základními prostředky pro údržbu.



Servis obuvi provádíme také přímo u nás v dílně. Pro zjednodušení jsme opravy rozdělili do několika balíčků. Od „Základního ošetření“ pro zákazníky, kteří se o své boty nemají čas a chuť starat, přes „Malý servis“, který zahrnuje výměnu opotřebovaných patníků, až po „Kompletní servis“, při kterém už se vyměňuje celý spodek obuvi.

**K šití bot používáte prvotřídní materiály. Z jakých kůží konkrétně šijete?**

Boty šijeme převážně z teletin. Tyto kůže se vyrábějí tradičním způsobem v renomovaných zahraničních koželužnách. Přestože nakupujeme ten nejlepší materiál, jaký jsme schopni sehnat, je třeba brát v potaz, že kůže je přírodní materiál, a má tudíž své zvláštní vlastnosti. Proto musíme ještě každou kůži zvlášť zkoumat a vybírat z ní jen ty nejkvalitnější části. To, co zbývá, pak používáme na výrobu zkušebních párů. Zákazníkům také nabízíme speciality, jako je například krokodýlí kůže. To je ale výjimečná luxusní záležitost.

**Jaké boty šijete nejčastěji? Přicházejí k Vám zákazníci s jasnou představou, nebo vybíráte společně?**

Potřeba formálních modelů je stále aktuální, takže nejčastěji určité šijeme černé oxfordky. Ale naštěstí máme i barevnější objednávky. Hodně zákazníků už má svou představu, ale stejně ještě všechno ladíme společně. Přece jen informací o variantách střihů a barevných kombinací, řešení spodků a podobně je tolik, že je potřeba si o tom v klidu popovídat.

**Co módní trendy v oblasti pánské obuvi? Jaké jsou ty aktuální? A pokud se týká trendů, jak odvázní čeští muži jsou?**

Módní trendy sledujeme jen velmi okrajově. Jejich nevýhodou totiž je to, že se stále mění. A mění se rychle. Naše boty jsou ale vyrobeny tak kvalitně, že vydrží mnoho let. To by ale nemělo smysl, pokud by mezi tím vyšly z módy. Proto je styl luxusních ručně šitých bot nadčasový a poměrně konzervativní. To se prostě neokouká a takové boty se mohou nosit bez ohledu na módní trendy.

Co se týká odvahy k nošení něčeho výraznějšího, je to, myslím, spíš výjimečné. Takových mužů je a bude vždycky málo. Ale tak je to asi v pořádku. Jinak by nebyli výjimeční.

**A jak odvázní jsou čeští muži ve vztahu k věcem na zakázku? Přece jen je rozdíl mezi konfekčností světoznámých značek a originalitou, jedinečností a precizností řemeslné práce...**

Myslím, že k tomu, aby si člověk začal užívat věci zhotovené pro něj na zakázku nebo na míru, musí dozrát. Je to spojeno s určitou mírou osobní kultury, s poněkud kultivovanější životní filozofií. Určitě má vliv kvalitní vzdělání a nastavení hodnotových priorit. Jsem toho názoru, že člověk by měl užívat věci a služby na úrovni svých životních podmínek. Jinými slovy, když je na vyšší příjmové úrovni, má si dopřávat i cenově a kvalitativně odpovídající výrobky a služby.



# Letní škody na plodinách



Je podzim a my máme za sebou další „zemědělský rok“. Jak náročný, hlavně po stránce škod, byl? Máme-li zhodnotit letošní plodinovou sezónu, parafrázovali bychom známou filmovou hlášku: „Tento způsob léta zdál se nám poněkud rozmarným.“



A nebylo to jen léto. Celé jarní období bylo ovlivněno minimem srážek, dá se říct až suchem. Ve druhé polovině dubna jsme u klientů zaznamenali škody, které hlavně na ovoci a máku způsobily jarní mrazy. Zároveň z konce dubna evidujeme první lokální bouřky s krupobitím, které v této době již dokázalo značně poškodit například zeleninu. Květen a zejména období června a prvních dnů v červenci byly ve znamení opakovaného, místy velmi silného krupobití, které v období sklizňové zralosti řepky a některých druhů obilovin způsobilo značné škody. V neposlední řadě musíme zmínit také požáry porostů v době sklizně, které většinou vzniknou od sklízecí techniky a kterých každoročně přibývá. Přínos makléře likvidace škod spočívá především v přítomnosti na samotné prohlídce s pojistitelem, a tedy v přímém zastupování klienta při uplatňování práv z pojistné smlouvy. Na prohlídce se pak makléř musí postarat o zaznamenání správného rozsahu poškození, dořešení nejasností s ohledem na příčiny vzniku škody apod. Právě plodinové škody jsou tím typem škod, kde je přítomnost odborníka u prohlídky pojistitele naprosto klíčová. Vzhledem k tomu, že OK GROUP je specialistou na zemědělské pojištění, zakládáme si tak na tom, že likvidace plodinových škod v terénu téměř nikdy neprobíhá bez našeho zástupce. Proto, nejen v době krupobitních kalamit, vyjíždí naši zástupci všemi směry napříč republikou tak, aby byli u klientů plně k dispozici. Příkladem budiž například újma na řepce ozimé, kdy došlo k totálnímu zničení úrody na ploše téměř 80 ha. Prohlídka takové škody je pak náročná samozřejmě i s ohledem na vhodnou orientaci v rámci lokalit pojištění a znalost

pojistného rozsahu je nutností. Byť postupem času se i v těchto oblastech uplatňují čím dál více technologické pokroky, při řešení škody si vždy musí likvidátor se zástupcem potřebnou oblast „obšlápnout po svých“ a vidět vše, co je potřeba. Náročnost celého procesu pak umocňuje fakt, že samotnou škodu s ohledem na její konečný rozsah je možné mnohdy uzavřít až po několikáté prohlídce. Tím se celé řešení škodní události často protáhne v čase a je nutné několikrát zopakovat i prohlídku stavu poškození, aby klient dostal zapláceno vše, na co má nárok a byl spokojený. Škody z krupobití jsou pak v rámci plodin značné například i na máku. U podobných příkladů platí nejen ono známé pravidlo, že vhodně zvolený pojistný program je klíčem k úspěchu, ale také že volba toho správného obchodního partnera pro řešení škod je stejně (či možná ještě o trochu více) důležitá.

Gabriela Vránová, Jiří Nudčenko

Celkově jsme v letošním roce pomohli našim klientům vyřešit zhruba 150 pojistných událostí na plodinách v celkové výši pojistného plnění asi 70 mil. Kč. Vyjádřeno procentuálním podílem: 80 % škod bylo způsobeno krupobitím, 5 % z celkového počtu vlivem sucha, 5 % vlivem požáru a 10 % způsobila jiná rizika jako vyzimování, jarní mráz, vichřice nebo záplava.

KOLEGO, NA SLOVÍČKO...

# Petra Tillingerová

ZPOVÍDÁ

# Ivanu Saskovou

**Jsem ráda, že mohu čtenářům bulletinu OK HOLDING představit moji blízkou kolegyni Ivanu Saskovou (dříve Němečkovou). Sdílím s ní nejen prostory společné kanceláře na Vyšehradě, ale i stejný pohled na život a pracovní nasazení. Ivanu zná řada kolegů zejména díky jejím precizním prezentacím na online konferencích OK GROUP. A vy ostatní máte možnost poznat ji nyní!**

*Ivano, prosím, představ se čtenářům, kteří tě doposud nepoznali. Jak dlouho pracuješ v OK GROUP, na jaké pozici a co je náplní tvé každodenní práce?*

Do OK GROUP jsem nastoupila 1. 1. 2020, takže jsou to teprve necelé tři roky, co tu pracuji na pozici speciality pojištění profesní odpovědnosti a D&O. Ale v pojišťovnictví obecně pracuji od roku 2011. Troufám si tedy říct, že nejsem úplně nováček. Vzhledem k tomu, že patřím pod úsek podpory obchodu, mohou se na mě obracet kolegové z celého OK GROUP, popř. OK HOLDING, s konzultacemi ohledně produktů pojištění profesní odpovědnosti, pojištění D&O a pojištění kybernetických rizik. Nejčastěji tedy řeším různé dotazy k těmto produktům, zpracovávám poptávky a nabídky pro kolegy z obchodu, dělám audity pojistných smluv a pomáhám při

řešení komplikovanějších pojistných událostí. Pokud je potřeba, mohou si mě kolegové přizvat i na prezentaci daných produktů klientovi. Stejně tak chystám různé pomocné materiály, jako např. porovnání pojistných podmínek jednotlivých pojistitelů, a interní školení či prezentace.

*Vím, že jsi absolventkou Univerzity Karlovy. Přesto ses rozhodla pro další sebevzdělávání, což jistě při tvé náročné práci a pracovním vytížení není jednoduché. Můžeš nám přiblížit obor tvého studia a proč vlastně ses rozhodla studovat dál?*

Vzhledem k tomu, že jsem absolvovala filozofickou fakultu, kde jsem studovala kulturní dějiny a historickou demografii, tak jsem v pojišťovnictví a v odpovědnostních závazcích samouk. Dokud jsem

se věnovala obchodu a běžné správě, tak to stačilo. Ale poté, co jsem se začala profilovat jako produktový specialista v rámci pojištění odpovědnosti, jsem začala cítit, že narážím na určité mantinely, které bez dalšího odborného vzdělání sama nepřekonám. Proto jsem se přihlásila na Masarykovu univerzitu na obor Obchodněprávní studia, který jsem v září minulého roku úspěšně absolvovala. Díky tomu se základně orientuji především v občanském, obchodním a finančním právu, což jsou nejdůležitější odvětví pro mou práci.

*Láká tě ještě další oblast studia a vzdělávání?*

Jelikož mám za sebou celkem devět let studia na třech různých univerzitách, tak si myslím, že by to už mohlo stačit ☺. Navíc většinu těch let, kromě prvního bakaláře, jsem studovala při zaměstnání, takže tím poněkud trpěl osobní život a volný čas. Proto myslím, že už mám jednu pro vždy dostudováno. I když člověk by nikdy neměl říkat „nikdy“. Třeba mě to ještě jednou na stará kolena chytí.

*Kde se vidíš za 10 let? Máš nějaký profesní sen, čeho bys chtěla v kariéře dosáhnout?*

Upřímně, já takhle daleko neplánuju. Měla jsem různé sny, ať už šlo o vzdělání nebo o práci. Když se ale teď podívám na to, kde jsem, tak bych neměnila. Právě teď jsem spokojená a až nebudu, tak to začnu řešit teprve v tu chvíli. Navíc člověk se neustále vyvíjí a mění, takže to, co by si třeba přál dnes, se mu za 10 let už vůbec nemusí líbit. Proto žádné konkrétní sny ani plány nemám.

*U čeho relaxuješ a nabíráš síly? Prozradíš nám i nějaké detaily ze svého soukromí?*

Nejvíce mě nabije procházka v přírodě, poslední dobou i se psem. Na konci minulého roku jsme si totiž adoptovali fenku z útulku. Ráda chodím po lesích a po horách. Ale zásadně po svých, cyklistiku upřímně nesnáším. Jako relaxaci beru taky čtení, ale na to potřebuju mít klid a soukromí. Takže žádné rychlé hltání odstavců v metru, vlaku nebo v čekárně u mě nepřichází v úvahu. Já si většinou udělám pohodu na pohovce s dobrou knihou a s konvicí teplého čaje na celý večer. Zaručeně u mě funguje taky hudba všech možných žánrů – mám ji ráda od klasiky přes jazz, swing a elektroniku až po pořádný big beat. A zbožňuju dobré jídlo. No a k tomu jídlu si pak vyberu nějaký zajímavý karibský rum. Ne že bych byla úplně znalec, ale v rumech se trochu vyznám a poslední dobou zkouším míchat i různé drinky. Vidíš, to by byl dobrý tip na další vzdělání – nějaký barmanský kurz ☺.

*Ivano, díky moc za tvůj čas i odpovědi. A těším se na každodenní shledání! Teď už jen obligátní poslední otázka: Kterého z kolegů představí Ivana Sasková v lednovém vydání OK HOLDING bulletinu?*

Jelikož se v pojištění tzv. „láme chleba“ ve chvíli, kdy dojde k nějaké škodě, ráda bych blíže poznala kolegy, kteří se věnují likvidaci. A protože s těmi pražskými se přece jen trochu známe, sáhla bych do brněnských řad. Příště se tedy budu těšit na seznámení s Petrem Stypou.

**Rychlý kvíz Petry T. aneb co má Ivana nejraději a co je jí nejbližší?**

*Zima nebo léto?* Ani jedno, nejlepší je jaro.

*Kolo nebo pěší turistika?* Jednoznačně pěší turistika.

*Kočka nebo pes?* Pes.

*Pivo nebo víno?* Obojí.

*Salát nebo steak?* Steak.

*Home office nebo kancelář?* Spíš kancelář, ale záleží na okolnostech.

*Nejoblíbenější film?* Star Wars (ale jen první, max. druhá trilogie).

*Nejlepší kniha?* Richenza od Antonína Polácha.

*Preferovaný hudební žánr a interpret?* Cokoli, co je poslouchatelné.

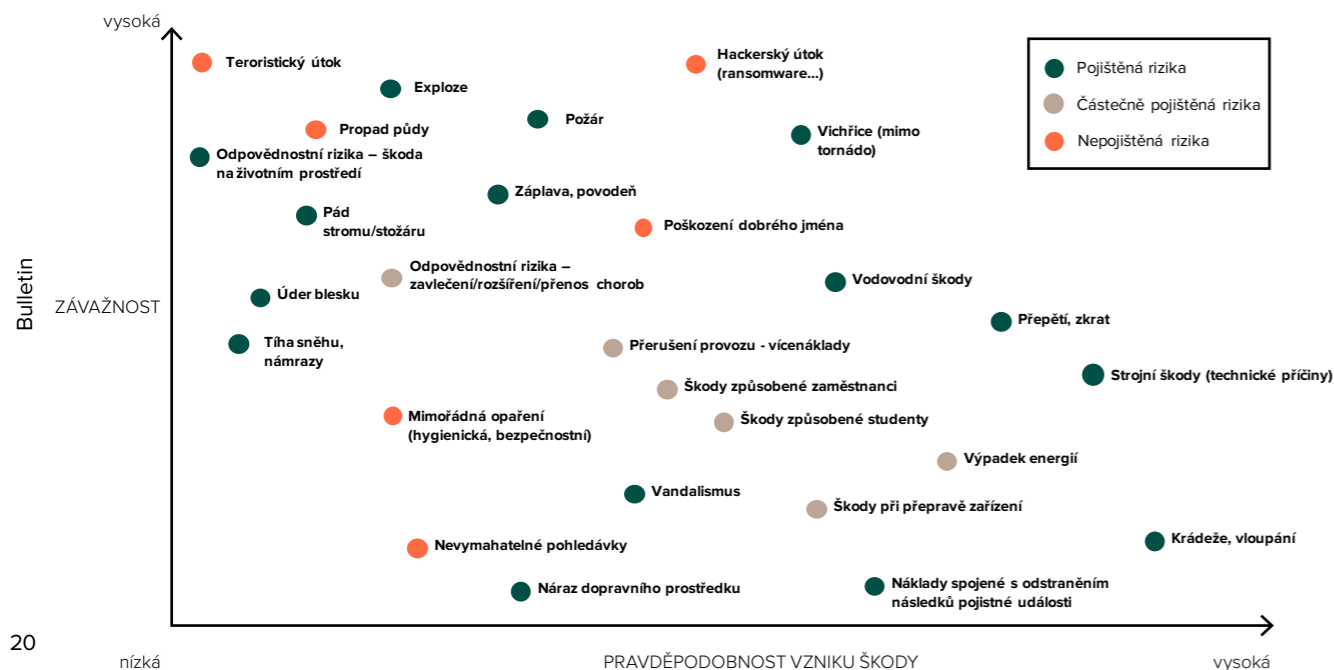
*Životní motto?* Třeba užít času, ten rychle utíká.



# Co je to mapa rizik?

Mapa rizik – možná jste už o tomto pojmu slyšeli. Jedná se o grafické znázornění vztahu četnosti a závažnosti konkrétních hrozících nebezpečí i s přihlédnutím k jejich případné pojistitelnosti. Zní to až příliš abstraktně. Jak se tedy vlastně v praxi může mapa rizik projevit ve vztahu ke konkrétnímu klientovi? Na to nám odpoví jeden klientský příběh...

## Vysokoškolská instituce – mapa rizik



„Můžete nám, prosím, nějak jednoduše, stručně a srozumitelně sdělit, jaká rizika máme pojištěna, a jaká ne?“ zeptal se zástupce potenciálního klienta z oboru vysokoškolského vzdělávání a předal našemu specialistovi k prostudování 136 stran pojistné smlouvy a pojistných podmínek. „Jistě,“ opáčil specialista a pokračoval: „Do 14 dnů vám předložím podrobný audit vaší smlouvy a k tomu požadovaný jednoduchý přehled, co pojištěno máte, a co naopak ne.“ Uplynulo 14 dnů a specialista dorazil na domluvenou schůzku k potenciálnímu klientovi. Do rukou mu předává obsažný audit pojistné smlouvy a mapu rizik. „Za audit děkujeme, založíme si ho... A co je tato mapka?“ ptá se klient našeho specialisty. „To je mapa rizik – jednoduchý přehled nebezpečí, která v praxi souvisejí s vaším oborem činnosti

a rovnou s rozlišením, zda je konkrétně vaše instituce má, či nemá pojištěna.“ „Výborně, to je ono! Konečně nám někdo po těch letech dokázal celou problematiku prakticky a jednoduše objasnit,“ uzavřel své nadšení klient a příběh pokračoval dál až do zdárného obchodního konce. Nebýt mapy rizik, klient by povaze svých rizik tolik nerozuměl. Nebýt mapy rizik, nevznikla by tak silná důvěra potenciálního klienta v našeho specialistu. Nebýt mapy rizik, bylo by pojišťovnictví pořád tak nudně odborné a technicistní. Naši specialisté z týmu risk managementu a oceňování připravili k obchodnímu užití několik map rizik pro typické obory klientů našich společností a partnerů OK HOLDING. Podporujeme snahu o srozumitelné pojištění a pojišťovnictví.

# Vzdělávání v rámci AČPM s přízvukem OK HOLDING

Matyáš Charvát, zástupce OK HOLDING v prezídiu Asociace českých pojišťovacích makléřů (AČPM), do jehož gesce spadá oblast vzdělávání, zorganizoval pro členy Asociace za první půlrok svého působení v prezídiu hned tři vzdělávací webináře, které se dle počtu účastníků řadí na čelo vzdělávacích akcí na finančním trhu vůbec.



V březnu otevřel sérii webinářů sám Matyáš aktuálním tématem – inflace a předměty pojištění v kontextu války na Ukrajině. Účastníci webináře nahlédli pod pokličku sankčních seznamů, pojištění vkladů obcí a praktických dopadů inflace do odborné péče makléře. Webináře se zúčastnilo na 100 zástupců členských firem. V dubnu pak následoval webinář k aktuální problematice pojištění přepravních rizik, jímž účastníky provedla Klára Vacková, specialista na přepravní rizika v Generali České pojišťovně, která se řadí mezi lídry tohoto druhu pojištění. 150 účastníků webináře zaplnilo celou virtuální místnost a vedení Asociace muselo její kapacitu pro další vysílání navýšit.

Počátkem června se uskutečnil pro členy AČPM další webinář, na němž pozvaní experti a znalci provedli na 200 účastníků otázkami oceňování předmětů pojištění pro účely doporučení odpovídající pojistné částky klientům. „Vzdělávání je nikdy nekončící proces. Nikdo moudrý z nebe nespádl, ani makléř. Je proto třeba získávat a sdílet praktické dovednosti napříč obory, žít v realitě, používat zdravý selský rozum, a přinášet tak klientům co nejprofesionálnější službu,“ uzavírá Matyáš Charvát.

# ČPP se nedrží zpátky, ale reaguje na aktuální dění

Česká podnikatelská pojišťovna patří k těm mladším pojišťovnám na našem trhu. V České republice sice funguje teprve od roku 1995, ale během následujících let se stala jednou z nejvýznamnějších pojišťoven u nás. ČPP je univerzální pojišťovnou, která nabízí svým klientům moderní produkty a komplexní pojistná řešení v oblasti životního i neživotního pojištění. Společnost působí prostřednictvím 6 regionálních ředitelství, 100 poboček a 220 kanceláří na celém území ČR.

Největší úspěch slaví v oboru pojištění vozidel, kde se stala jednou z nejuznávanějších společností. V současnosti pojišťuje více než jeden milion vozidel. Předepsané pojistné ČPP dosahuje 8,7 miliardy Kč a obsluhuje přes 1,1 milionu klientů. ČPP je součástí pojišťovací skupiny Vienna Insurance Group (VIG). VIG je předním specialistou na pojištění v Rakousku a ve střední a východní Evropě. Nejen na novinky, které pro nás i pro klienty v ČPP připravují, jsme se zeptali Pavla Wiesnera, ředitele úseku podnikatelských rizik.

*Možná nezvykle, ne úplně „pojišťovácky“, ale dovoďte nám začít tématem, které řešíme určitě všichni: Jak ovlivňuje inflace a s ní související zdražování snad veškerých vstupů pojišťovnictví konkrétně pojišťovnu ČPP?*

Samozřejmě se nás rostoucí ceny vstupů dotknou stejně jako jakýchkoliv dalších společností působících napříč celou ekonomikou bez rozdílu oboru, ve kterém podnikají. Jsem ale přesvědčen, že tuto situaci zvládneme stejně, jako jsme v nedávné historii zvládli například i těžké covidové období. Jak správně uvádíte, inflaci řeší všichni. Pro všechny naše klienty jak z řad fyzických či právnických osob, tak i z řad pojišťovacích zprostředkovatelů chceme být transparentním partnerem, na kterého se v případě potřeby mohou spolehnout. V období raketového růstu cen je tedy nezbytné, aby klienti měli správně nastavenou pojistnou ochranu z pohledu odpovídajících pojistných částek a limitů plnění u svých majetkových

a odpovědnostních pojištění, aby případné pojistné plnění pokrylo výši vzniklých škod. V této souvislosti intenzivně komunikujeme se všemi našimi obchodními partnery a tuto problematiku s nimi proaktivně řešíme.

*Myslíte si, že se může oblast pojištění dotknout očekávané omezování spotřeby domácností? Tedy že by mohli vaši klienti vyhodnotit některá pojištění jako zbytná?*

Je zřejmé, že v souvislosti s vysokou mírou inflace a vysokým nárůstem cen například zemního plynu, pohonných hmot či elektrické energie můžeme obecně očekávat změnu chování spotřebitelů, kteří budou více zvažovat, za co vydají své finanční prostředky. V první řadě se vždy omezují výdaje na zbytné statky, mezi které však pojištění jednoznačně neřadím. Samozřejmě se může stát, že dojde k redukci rozsahu pojistné ochrany v některých pojistných smlouvách s ohledem na finanční situaci pojistníků,

případně budou některé pojistné smlouvy ukončeny, ale nedomnívám se, že to bude masová záležitost a něco, co výrazně vybočí ze standardu.

*Aby toho nebylo málo, zažíváme, zřejmě častěji než dříve, živelní katastrofy. Bylo tady tornádo, čtenější jsou požáry, bleskové povodně... Řešíte u vašich klientů tyto škody často?*

Naše portfolio klientů je již tak rozsáhlé, že prakticky neexistuje živelní katastrofa, která by se některých z nich nedotkla. Tento rok je z pohledu počtu katastrof bohužel nad očekávání, což má sekundární dopad například do nastavení a cen zajistných programů. Každopádně ale při jakékoliv škodě, ať je to živelní katastrofa, či nikoliv, se snažíme vždy co nejrychleji vyřídit všechny pojistné události. Jsme si totiž moc dobře vědomi, že v těchto situacích nás naši klienti potřebují nejvíce.

*V době covidu jsme se všichni maximálně zaměřili na digitalizaci. Proběhly ve vaší pojišťovně v této souvislosti nějaké významné změny? A jak na ně reagovali vaši klienti a zaměstnanci?*

Příchod covidu výrazně urychlil vývoj v této oblasti. Mnoho věcí bylo naplánováno k postupné realizaci, ale jelikož jsme v té době museli nutně přizpůsobit naše fungování nastalé situaci, přeskládali jsme priority. Rozšířili jsme portfolio produktů, u kterých lze uzavřít pojistnou smlouvu „bezpapírově“, rozšířili jsme možnosti elektronické komunikace a předávání dokumentů mezi námi, klienty a pojišťovacími zprostředkovateli, zdigitalizovali jsme některé procesy v rámci pojišťovny. Samozřejmě jsme v této oblasti aktivní i nadále. A i nadále se budeme snažit, abychom co nejvíce usnadnili práci pojišťovacím zprostředkovatelům, zrychlili procesy v pojišťovně a díky tomu byli schopni i rychle a přehledně komunikovat se všemi našimi klienty.

*Co vnímáte jako největší inovaci v pojišťovnictví za posledních pár let?*

Tak, jak se neustále mění a vyvíjí svět, ve kterém žijeme, tak se neustále vyvíjí i pojišťovnictví, které se prakticky přizpůsobuje potřebám klientů a jejich pojistným zájmům. Rozšiřuje se škála pojistných nebezpečí, jejichž nepříznivé dopady lze pojistit. Dalo by se říct, že v této produktové oblasti se jedná o jakýsi kontinuální, ale ne příliš převratný vývoj. Kde ale došlo k výraznému posunu, je právě již zmíněná digitalizace v oblasti distribuce pojistných produktů a komunikace směrem ke klientům a obchodním partnerům.

*V anketě Pojišťovna roku 2021 jste získali dvakrát zlato a dvě stříbra. Čím jsou vaše oceněné produkty unikátní?*

Velice si vážíme ocenění, která jsme v anketě Pojišťovna roku získali. Jejich vážnost pro nás umocňuje fakt, že pojišťovny hodnotí odborníci z řad makléřů, kteří jsou s po-



jistiteli prakticky v dennodenním kontaktu. Samozřejmě pokud chcete v takovéto anketě uspět, musíte mít kvalitní a konkurenceschopné produkty. Myslím si, že tento předpoklad ty naše splňují. Nicméně je nezbytné, aby fungovala prakticky celá pojišťovna, protože pokud budete mít skvělé produkty, ale nebude fungovat likvidace pojistných událostí, správa pojištění, obchodní podpora a tak dále, tak je prostě neprodáte. Z výsledků ankety je patrné, že toto všechno u nás makléři vnímají pozitivně.

*Je něco, na co se můžeme v blízké budoucnosti – my zprostředkovatelé společně s našimi klienty, těšit? Co nového pro nás připravujete?*

Profilujeme se jako pojišťovna, která je na trhu vidět díky tomu, že neustále inovuje své produkty, že reaguje na konkurenci a poptávky obchodu. Je neuvěřitelné, jaké množství produktů každý rok měníme, kolik děláme produktových řízení, co všechno ovlivňuje legislativa, ať už lokální, či evropská. V nedávné době například vyšel nový Komplex, což je podnikatelské pojištění, došlo k inovaci v cestovním pojištění, v NEONU a v DOMEXU+. Na podzim chystáme aktualizaci retailového pojištění vozidel. Pro klienty testujeme nové online prostředí, tzv. Klientskou zónu, což je „internetové pojišťovnictví“, kde si klienti budou moci mimo jiné například spravovat svá pojištění. Pro makléře připravujeme také online prostředí, kde budou moci velmi jednoduše, efektivně a přehledně spravovat portfolio svých klientů.

# Návrat Amadea



**OK HOLDING patří již od svého vzniku mezi významné podporovatele českého umění. V letošním roce jsme se mimo jiné stali také partnerem Letní hudební akademie v Kroměříži a festivalu klasické hudby Hudební Kroměříž 2022.**



Již 5. ročník akademie vyvrcholil velkolepým koncertem s podtitulem Návrat Amadea. Koncert se konal v pátek 19. srpna ve Studeném skleníku Květné zahrady v Kroměříži, která figuruje na seznamu památek UNESCO. Závěrečnému koncertu předcházely výjevy ze známých Mozartových oper ve sklenících Květné zahrady, které měly přenést diváky v čas a navodit atmosféru nadcházejícího koncertu.

V programu tohoto mimořádného hudebního večera účinkovali houslista Fedor Rudin a violista Pavel Nikl, violoncellistka Michaela Fukačová, sopranistka Kateřina Kněžíková, barytonista Adam Plachetka a PKF – Prague Philharmonia s dirigentem Tomášem Netopilem. Slovem provázeli David Mareček a Lukáš Mareček. Režie této výjimečné akce se ujala úspěšná operní režisérka Národního divadla v Praze a v Brně Magdalena Švecová. V průběhu koncertu byli vyhlášeni nejlepší studenti letošní akademie. Hlavní ocenění, Ceny Letní hudební akademie

Kroměříž, převzali z rukou ministra kultury Martina Baxy zpěvačka Adriana Banášová, od Ivony a Václava Křivánkových violoncellista Nikita Ruzhavinskij a od uměleckého ředitele LHAK Tomáše Netopila houslista Matej Pčolinský. Akademie letos také udělila zvláštní cenu pro studentku, která zaujala lektory svým mimořádným talentem. Od ministra financí Zbyňka Stanjury obdržela cenu slovenská zpěvačka Nina Krížová. Všichni ocenění se stali laureáty Letní hudební akademie a vystoupí v rámci festivalu Hudební Kroměříž v roce 2023. Akademii, kterou založil právě kroměřížský rodák, dirigent Tomáš Netopil, letos absolvovalo 57 aktivních a také desítky pasivních účastníků z České republiky, Slovenska, Rakouska, Francie, Srbska, Polska, Ruska a Holandska.

# Nové sanitky pro jihomoravskou záchranku



V horkých srpnových dnech převzala MUDr. Hana Albrechtová ze ZZS JMK od ředitele brněnské pobočky OK GROUP Pavla Bárty zbrusu nové plyšové sanitky. Nejedná se sice o faktické doplnění širokého vozového parku zdravotnické záchranné služby, nicméně i tyto sanitky pomáhají!

Stejně jako plyšoví psi Defici přispívají ke zmírnění bolesti, ale i stresu při ošetřování dětských pacientů či dětí, které sice přímou péči záchranářů nepotřebují, ale jsou například svědkem situace, kdy pomoc záchranářů potřebuje někdo z blízkých. Sanitky poputují na jednotlivá územní oddělení Zdravotnické záchranné služby Jihomoravského kraje. K sanitkám jsme také přidali 1 000 kusů edukativních omalovánek, jež dostávají děti, které jsou ZZS transportovány k ošetření.

# Ohlédnutí za Svijany Open 2022



V pořadí již 9. ročník mezinárodního tenisového turnaje mužů Svijany Open 2022 by Moneta se uskutečnil od 1. do 9. srpna na dvorcích LTK Liberec. Společnost OK GROUP, jakožto dlouholetý partner tenisového klubu, samozřejmě byla při tom.

Vítězem dvouhry se stal domácí Jiří Lehečka, když ve finále porazil Španěla Nicolase Álvareze Varonu. Čtyřhru vyhráli Neil Oberleitner a Philipp Oswald z Rakouska, kteří ve finále porazili českou dvojici Roman Jebavý a Adam Pavlásek. V rámci doprovodného programu proběhlo v sobotu 6. srpna také přátelské klání v golfu. Ve smíšeném turnaji mužů a žen, hraném systémem texas scramble, skvěle reprezentovaly OK GROUP dva flighty. Radoslav Kubiš ml. ve dvojici s Davidem Píchou se stali vítězi celého turnaje, Jiří Nudčenko v tandemu s Danielem Rejzkem pak obsadili 5. místo. Blahopřejeme!

# Produktový tým je chloubou OK KLIENT

V OK KLIENT věříme, že kvalitní zázemí pro poradce je základ. Klademe velký důraz na tým špičkových produktových specialistů. Každou oblast v rámci produktového oddělení reprezentuje odborník, který s poradcem řeší kvalifikované požadavky i každodenní operativu. Poradce si tak může být jistý, že svým klientům dokáže vždy poskytnout službu na maximální úrovni. Pod taktovkou produktových manažerů také funguje ucelený systém vzdělávání, jehož vlajkovou lodí jsou OK AKADEMIE. Ty shrnují veškeré odborné i praktické znalosti, které poradci pro svou činnost v dané oblasti potřebují. Ve spolupráci s obchodními partnery OK KLIENT organizují produktiví specialisté také semináře zaměřené na konkrétní produkty či zajímavá témata.



## Jan Holub

*manažer produktové podpory pro oblast úvěrů a stavebního spoření*

Jan Holub pracuje v našem týmu téměř rok, ovšem v oblasti bankovníctví se pohybuje více než deset let. Jeho hlavním zaměřením byly hypoteční úvěry, nyní má na starosti celou úvěrovou oblast včetně produktů stavebních spořitelén.

## Aleš Kreidl

*manažer produktové podpory pro oblast investic*

Vystudoval obor bankovníctví a finanční podnikání na Ekonomicko-správní fakultě Masarykovy univerzity v Brně. Od roku 2019 řídí oddělení produktové podpory a dále zodpovídá za oblast investic.

## Jaroslava Mazálková

*manažer produktové podpory pro oblast neživotního pojištění*

V pojišťovnictví pracuje od roku 2005. Ve společnosti působí od jejího založení v roce 2009 a postupně se zde vypracovala na pozici manažerky podpory obchodu pro oblast neživotního pojištění. Její práce mimo jiné spočívá v každodenní komunikaci s našimi obchodníky a obchodními partnery.

## Radek Šebela

*manažer produktové podpory pro oblast úvěrů a stavebního spoření*

Ve financích působí od roku 2000 a po celou dobu se zaměřuje převážně na úvěrovou oblast. Součástí týmu je již sedm let a od začátku má na starosti právě úvěry.

## Věra Švecová

*manažer produktové podpory pro oblast životního pojištění a penzí*

Vystudovala obor Finance na Masarykově univerzitě v Brně se specializací na bankovníctví a pojišťovnictví. Dnes se v oboru pojišťovnictví profesně pohybuje již více než sedm let. Do naší společnosti nastoupila na konci roku 2021.

# Životní pojištění jako příležitost



**V současné době vysoké inflace, a navíc po několikaletém dramatickém růstu cen nemovitostí, se v oblasti retailového pojištění výrazně upíná pozornost především směrem k aktualizaci smluv pojištění majetku. Zcela zásadní je však myslet také na aktualizaci smluv životního pojištění. Vzhledem k vysokému zdražování totiž výrazně rostou výdaje domácností, a pokud životní pojištění není správně nastaveno s ohledem na jejich aktuální výši, nemusí vyplacené plnění stačit na jejich pokrytí. A rozhodně to není jen samotná inflace, která dělá z životního pojištění velmi aktuální příležitost.**

Ač jsou za námi teprve tři čtvrtiny letošního roku, lze již nyní směle predikovat, že rok 2022 bude v oblasti životního pojištění pravděpodobně patřit mezi roky úspěšné. Podíváme-li se na vývoj trhu v oblasti běžně placených smluv životního pojištění, zjistíme, že ke konci prvního čtvrtletí letošního roku stoupl předepsané pojistné meziročně o 4,7 %, a nová produkce dokonce o 10,5 % (dle výše předepsaného pojistného). Dokonce i počet nově uzavíraných smluv meziročně vzrostl o 2,4 %, z čehož lze vyvodit, že se situace začíná stabilizovat spolu s odezníváním pandemie COVID-19, během které obchodní produkce v letech 2020 i 2021 vykazovala značné oscilace. Životní pojištění navíc v současnosti přímo bují mnoha příležitostmi, které velmi pravděpodobně budou držet pozitivní vývoj trhu po celý letošní rok. Které to jsou?

## Inflace

Současná vysoká inflace vede ke znehodnocování pojistných částek u životního pojištění. Důvod je jednoduchý – výrazně totiž rostou výdaje domácností, které příslušnou pojistnou částkou zejména zajišťujeme. V případě, že životní pojištění není správně nastaveno s ohledem na výši aktuálních výdajů, nemusí vyplacené plnění klientovi stačit na jejich pokrytí. Invalidita, dlouhodobá pracovní neschopnost či úmrtí – tyto složité životní situace jsou pak pro členy domácnosti náročné nejen emocionálně, ale bohužel také finančně. To může vést až k nutnosti zásadně snížit životní úroveň, protože státní dávky a vyplacené pojistné plnění ze soukromého životního pojištění zkrátka nestačí k pokrytí výdajů domácnosti. U vyšších stupňů invalidity či třeba pojištění trvalých následků úraza často také při stanovení pojistné částky počítáme

s tím, aby případné pojistné plnění pokrylo i jednorázové výdaje, například úpravu bydlení či lepší léčbu. I zde lze s ohledem na rostoucí ceny energií či stavebních materiálů očekávat, že současná potřeba pojištění bude jistě vyšší než před několika lety. Aktualizace životního pojištění by tak nyní měla být jedním z hlavních témat servisních schůzek s klienty.

## Polovina Čechů stále nepojištěna

Průzkumy dlouhodobě potvrzují, že přibližně polovina Čechů stále nemá uzavřeno žádné životní pojištění a nijak tedy neřeší ochranu svých příjmů. Mezi Čechy zkrátka přetrvává zvyk pojišťovat více majetek než vlastní život. To odráží i podíl životního pojištění na celkovém předepsaném pojistném, které činí přibližně 30 %; na neživotní pojištění tak připadá přibližně 70% podíl. Nutno dodat, že v západoevropských zemích je tento poměr zpravidla zcela opačný, ve prospěch pojištění životního. Inu, máme tu před sebou ještě stále hodně práce.

## Pojistné krytí „od oka“ už je tabu

Podívejme se nyní na již sjednané pojistné smlouvy životního pojištění a logiku, s jakou v nich bylo pojištění nastavováno. Ještě několik let zpět bylo poměrně běžnou praxí, že klientům bylo pojistné krytí v životním pojištění poradcem nastavováno tak říkajíc „od oka“. Oblíbenou pomůckou pro stanovení pojistných částek na vážných rizicích typu pojištění invalidity nebo úmrtí byly také násobky příjmů. Zatímco jedna společnost doporučovala invaliditu zajišťovat minimálně na dvojnásobek ročního příjmu klienta, další ho zajišťovala na čtyřnásobek a jiná invaliditu neřešila vůbec. Dá se říct, že v současnosti je již většina trhu v základní logice doporučení jednotná, a to u rizika invalidity, úmrtí a dlouhodobé pracovní neschopnosti. U těchto pojištění panuje v rámci trhu všeobecná shoda na tom, že je nutné klientovi propočítat, jaké deficity v rozpočtu mu přibližně v daných událostech hrozí, tedy postavit proti sobě potenciální příjmy (včetně orientační výše státních dávek) a výdaje. Hrozí-li v dané situaci v rozpočtu deficit, stanovíme dle něj příslušnou pojistnou částku.

Setkáme-li se s klientem, který životní pojištění uzavřeno má, vždy si dané řešení zaslouží podrobnou analýzu. Velká většina v současnosti uzavřených pojistných smluv je totiž sjednána často bez ohledu na skutečnou situaci daného klienta, s neaktuálně nastavenými pojistnými částkami.

## Produktové inovace

Životnímu pojištění vítr fouká do plachet i s ohledem na produktové novinky a soustavné vylepšování produktových vlastností i pojistných podmínek. Zejména díky značnému konkurenčnímu boji mezi pojišťovnami jsme za posledních pár let byli svědky výrazného posunu produktů životního

pojištění. Mezi nejdůležitější průlomové podmínky patří nepochybně například garance nevypověditelnosti ze strany pojišťovny nejen rizika úmrtí, ale nad rámec zákona i dalších vážných rizik, zejména invalidity či závažných nemocí. Pojistit komplikace se zády či páteří bez výluk nebo zahrnout do pojištění psychická onemocnění? U většiny produktů si dnes již s tímto požadavkem poradíme, byť ještě pár let zpět byly podobné zdravotní obtíže předmětem téměř jistých výluk. Také pojištění závažných nemocí můžeme označit za přípojištění, které za poslední dobu zažilo, téměř bez nadsázky, v podstatě revoluci. Pojišťovny díky rozdělování diagnóz do skupin garantují klientům možnost plnit z daného pojištění až několiknásobek pojistné částky a dochází i k vylepšování definic jednotlivých zahrnutých diagnóz. Další zajímavých vylepšení si lze všimnout například u čekacích dob. Kromě toho, že obecně dochází k jejich neustálému zkracování a u některých produktů a připojištění dokonce k jejich úplnému neuplatňování, lze také ocenit přístup dnes už velké části pojišťoven, které umějí započítat klientovi uběhlé čekací doby ze smlouvy u konkurenčního pojistitele. Nesmíme také opomenout, že ačkoliv je standardem, že čekací doba počíná běžet až od data sjednaného počátku pojistné smlouvy, začínají u některých pojišťoven čekací doby běžet už od podpisu nabídky či od zaplacení prvního pojistného. I to je bez pochyb výborná věc, jelikož pak díky odkladu počátku může jednoduše pojistná ochrana klientovi začít i zcela bez jakýchkoliv čekacích dob. Také samotná podoba pojistných podmínek doznala změn. U většiny produktů již nemá formu stohů papírů, kterým běžný klient nemá šanci porozumět. Trendem je mluvit směrem ke klientovi srozumitelně a jasně, a tak dochází ke zkracování i zjednodušení pojistných podmínek. Zkrátka – moderní produkty životního pojištění mají co nabídnout. Klientům se tak často může vyplatit i konverze do novějšího typu smlouvy.

## Technologické inovace

Procesy související se sjednáváním i servisem životního pojištění procházejí také velmi zajímavým vývojem. K jeho zrychlení do jisté míry přispěla i covidová pandemie, díky níž u mnoha pojišťoven máme již dnes možnost sjednávat životní pojištění klientům na dálku. Sjednání zaplacením či elektronický podpis jsou už prakticky samozřejmostí. Často jsme dnes zvyklí využívat také automatického ocenění zdravotního stavu klienta – to lze provést elektronicky ihned při sjednání smlouvy a většina klientů díky němu okamžitě ví, za jakých podmínek je pojišťovna do pojištění přijme (včetně případných výluk či přírůžek k pojistnému). Sjednávání životní pojištění už dnes zkrátka není byrokratický horor jako v dobách minulých a jednoduchost sjednání vhodně doplňuje všechny zmíněné příležitosti, které v životním pojištění čekají. Jen po nich sáhnout.

Věra Švecová



# Úvěry a jejich prognóza



Mezi odbornou i laickou veřejností rezonují stále častěji otázky typu: Začnou úrokové sazby klesat, nebo se budou ještě více zvyšovat? Kdy se opět budou zprostředkovávat hypoteční úvěry podobně jako v roce 2021? Sníží se ceny nemovitostí a nastartuje se znovu hypoteční trh?

My se však v našem příspěvku chceme zaměřit na to, že i přes tuto nejistou a nestabilní dobu je zprostředkování úvěrů stále zajímavou oblastí finančního poradenství jako celku.

Z pohledu zprostředkování úvěrů zůstane rok 2021 neopakovatelným, na tom se shodne většina odborné veřejnosti. Rok 2022 je však úplným opakem. To ovšem neznamená, že by zprostředkování úvěrů mělo být pro nás v tuto chvíli obchodně odepsanou oblastí. V rámci této sféry se v OK KLIENT věnujeme nejen zprostředkování hypotečních úvěrů, ale také úvěrů spotřebitelských, podnikatelských a leasingů (na RČ i IČO).

Letošní rok není z důvodu zvyšujících se sazeb logicky příliš nakloněn hypotečním úvěrům. O to více se však rozjíždí oblast úvěrů spotřebitelských a rovněž se zvyšuje poptávka po podnikatelských úvěrech. Z toho důvodu jsme letos přistoupili i k rozšíření našeho partnerského portfolia a nově zasmluvnili společnosti ARTESA, ESSOX

a Banku CREDITAS. Aktuálně také jednáme o spolupráci se společností COFIDIS.

Pro nás, úvěřáře, je nyní důležitý odlišný přístup: měli bychom se zaměřit nejen na úvěry nové, ale především na ty stávající. Klienti s již sjednanou hypotékou budou naši pomoc potřebovat více než kdy dříve, a to při volbě nové úrokové sazby a výročí fixace.

Pro představu uvádíme prognózu České národní banky z letošního léta, abychom ukázali předpokládané zlepšení „na trhu úvěrů“.

Byla zveřejněna 4. srpna a až na dílčí výjimky je založena na datech dostupných k 22. červenci 2022.

Byli bychom samozřejmě velmi rádi, pokud by se tato optimistická předpověď vyplnila!

Radek Šebela, Jan Holub

## Prognóza faktorů souvisejících se změnou na trhu hypotečních úvěrů:

	2022	2023	2024
Celková inflace (%)	16,5	9,5	2,4
Úrokové sazby 3M PRIBOR (%)	6,2	5,2	3,1
Měnový kurz (CZK/EUR)	24,8	25,7	25,5

### TIP PRO VÁS

Máte ve svém portfoliu klienty, jimž končí úroková fixace? Aktivně se zprostředkování úvěrů nevěnujete? Využijte možnost, kterou vám OK HOLDING nabízí! Jednoduše předejte tip! Na Intranetu zvolte odkaz „Zpracování tipů na úvěry v rámci OK HOLDING“ a vše ostatní vyřídíme za vás. I přes to však po celou dobu budete mít přehled o tom co a jak se řeší.

# Noví lidé v OK HOLDING

Abychom dostáli vysokému standardu poskytovaných služeb, v reakci na stále rostoucí portfolio našich zákazníků, opětovně jsme posílili pracovní týmy členských firem uskupení OK HOLDING. Těší nás, že můžeme oficiálně přivítat a představit pět nových kolegů a popřát jim mnoho nápadů, elánu a profesních úspěchů.

## OK GROUP



**Veronika Šrámková**

*specialista likvidace pojistných událostí*

Veronika vystudovala Obchodní akademii v Brně se zaměřením na ekonomii podniku. Po ukončení studia nastoupila do Komerční pojišťovny. Od roku 2003 profesně působila v týmu likvidátorů jedné z makléřských společností. Řešení škodních událostí se tedy věnuje více než dvacet let. Ve své kariéře se rozhodla pro zásadní změnu a od dubna 2022 ji ve svých řadách přivítali kolegové brněnského týmu oddělení likvidací OK GROUP.

Ve svém volném čase Veronika ráda cestuje, ráda je i turistkou ve městě, kde žije. Energii čerpá na kole nebo procházkou v přírodě na čerstvém vzduchu se svou rodinou.



**Tomáš Kotrla**

*manažer korporátního pojištění*

Tomáš je absolventem Vysokého učení technického v Brně, obor Ekonomika a oceňování nemovitostí. V pojišťovnictví se pohybuje více než pět let; svou profesní cestu započal roku 2017 v České pojišťovně. Od roku 2020 působil v Direct pojišťovně, kde měl na starost obchodní vztahy s makléřskými společnostmi. Po dvou letech Tomáš využil příležitosti věnovat se plně péči o koncového klienta a od června 2022 doplnil obchodně dravý tým olomoucké pobočky OK GROUP.

Potřebnou životní energii a entuziasmus si doplňuje u svých oblíbených sportovních aktivit, tedy hokeje, golfu, fotbalu a MMA.

## OK KLIENT



**Josef Horvát**

*akviziční manažer*

Svoji kariéru v oblasti financí započal v roce 1993. Pracoval jako zemský a regionální ředitel v několika stavebních spořitelnách. V OK KLIENT se bude věnovat náboru nových obchodních skupin i jednotlivých poradců a rozšířil tak řady akvizičních manažerů.

## OK BROKERS



**Martin Černík**

*obchodní manažer*

Martin vystudoval Vysokou školu ekonomickou v Praze, Fakultu podnikohospodářskou, obor Podniková ekonomika. V roce 2002 nastoupil jako marketingový specialista do Zdravotní pojišťovny ministerstva vnitra. V roce 2008 přešel do obchodní sféry, ve které do roku 2017 působil jako KAM ve společnosti patřící do skupiny Allianz SE. Posledních pět let spojil svůj profesní život s pojišťovnou Direct, kde měl jako obchodní manažer na starosti externí online partnery.

Od července 2022 posílil tým OK BROKERS a nyní z Prahy obchodně obsluhuje Partnery sídlící převážně v Čechách.

## OK REAL ESTATE



**Patrik Paulus**

*obchodní ředitel*

Patrik vystudoval Technickou školu v Ostravě. V oboru realit se pohybuje od roku 2012, jeho specializací bylo aktivní spojení prodeje/koupe nemovitostí za přímé spolupráce s finančním oddělením. Patrik má zkušenosti s vedením realitních týmů, realizoval několik developerských projektů a zajišťoval výstavbu rodinných domů. Od jara 2022 působí v OK REAL ESTATE.



# Není

malých

# výzev

**Tři čtvrtiny roku 2022 jsou úspěšně za námi, a i když je na nějaké bilancování ještě poměrně brzy, již nyní je jasné, že to bude rok přelomový.**

V poslední době se v OK BROKERS často setkáváme s dotazem: „Co je vlastně vašim dalším cílem? Spolupracovat se všemi samostatnými zprostředkovateli pojištění v České republice? Expandovat do zahraničí? Vytvořit model spolupráce i pro vázané zástupce?“ Odpověď na tyto otázky je vždy stejná: „Ne, tyto ambice skutečně nejsou na pořadu dne a v dohledné době ani nebudou.“ V OK HOLDING Bulletinu 1/2022 jsme předeslali, že rok 2022 nebude o nějakém zbesilém akvizičním tempu, ale naopak o zkvalitňování a prohlubování servisu, který našim partnerům poskytujeme.

Abychom mohli svému závazku dostát, potřebovali jsme dvě věci. Jednak personálně posílit tým OK BROKERS a zároveň několik dobrých nápadů, díky kterým bude pro naše Partnery vzájemná spolupráce ještě přínosnější. První zmíněné se podařilo splnit zhruba v půlce roku, kdy naše řady rozšířil kolega Martin Černík, jehož primárním úkolem je obchodně obstarávat Partnery sídlící převážně v Čechách. A protože Martinovi nechybějí zkušenosti ani nadšení, svou novou roli uchoopil nad očekávání zodpovědně a za velmi krátkou dobu se stal naprosto rovnocenným členem našeho týmu. Více se o Martinovi dočtete na straně 35.

A co těch „několik dobrých nápadů“? Byla jich samozřejmě celá řada: kromě zcela nové vizuální identity

OK BROKERS jsme se zaměřili na upgrade softwarových nástrojů, projekt následného vzdělávání dostal komfortnější podobu, aktuálně také vyjednáujeme novou sadu smluvních ujednání a průběžně pracujeme na dalších drobných, přesto přínosných vylepšeních.

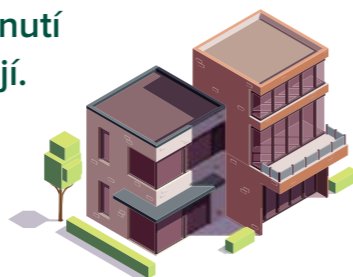
Všechny zmíněné aktivity jsou však pouze rozšířením našich stávajících služeb, nejedná se o nic zcela nového. To je sice prima, ale zároveň z našeho pohledu nedostačující. Potřebovali jsme tedy myšlenku, která bude natolik ambiciózní, že se do její realizace na trhu s pojištěním zatím nikdo jiný nepustil. A povedlo se! Autorem kýženého nápadu byl kolega Štefan Tillinger ze sesterské společnosti OK KLIENT. Aktuálně jsme tedy ve fázi analýz, plánování a hledání těch nejlepších řešení, a to nás velmi baví. Víme, že realizace našeho záměru neproběhne hned a nebude ani jednoduchá, ale také víme, že až se to povede, bude to doslova senzace!

Můžeme slíbit, a to nejen Partnerům OK BROKERS, že se v tom nejlepším slova smyslu máte na co těšit!

# Nabídka na realitním trhu opět roste. I díky drahým hypotékám a energiím



**Stoupající úrokové sazby hypoték a již dlouhodobě vysoké ceny energií začínají ovlivňovat realitní trh. Nabídka bytů, domů i pozemků je i díky nim nejvyšší za posledních osm let. Rostoucí náklady na bydlení nutí k prodeji, ceny však naopak stagnují.**



Průměrná úroková sazba nových hypoték dnes dosahuje 6,5 %, ještě před rokem přitom bylo možné hypotéku sjednat s úrokem 2 %. Běžná měsíční splátka hypotečního úvěru se stejnou délkou splatnosti a fixace se tím za rok zvýšila až o třetinu. Uplynutí fixačního období nebo nutnost refinancovat hypotéku tak může znamenat navýšení splátek o částku, která bude pro řadu lidí představovat zásadní zásah do rozpočtu. Refinancování hypotéky přitom letos ještě čeká až 40 tisíc vlastníků nemovitostí. Zvyšování sazeb hypoték je způsobeno politikou České národní banky, která ve snaze o snížení inflace opakovaně zvyšuje repo sazbu. Ve spojení s rekordními cenami elektřiny a plynu, které vzrostly ve stejném období a pro některé domácnosti znamenaly i několikanásobné zvýšení měsíčních záloh, znamená tato situace pro řadu lidí nutnost uvažovat nad prodejem nemovitosti.

Nabídka nemovitostí k prodeji roste zejména ve velkých městech, v Praze za poslední rok vzrostla o 16, a v Brně dokonce o 86 %. Nabídka sice stále nedosahuje svého vrcholu z roku 2014, kdy se v Praze nabízelo 13 tisíc bytů, což je dvakrát více než dnes, dá se však předpokládat, že nemovitostí k prodeji bude v následujících měsících dále přibývat, protože se lidé budou muset poohlížet po levnějším nebo nájemním bydlení.

Strmě rostoucí náklady na bydlení mají dopad i na ceny prodávaných nemovitostí. Majitelé, kteří potřebují nemovitost prodat a svou finanční situaci vyřešit rychle, jsou často nuceni jít s cenou dolů. Ke zlevnění jsou tlačeni i kupujícími, kteří v důsledku stejných okolností nejsou schopni za nemovitosti zaplatit stávající ceny. Vzhledem k aktuální situaci na hypotečním trhu také mnoho lidí v na-

ději na snížení úroků koupi odkládá. Po letech růstu tak začínají ceny stagnovat, nebo dokonce i klesat. V Praze podle serveru Realitymix.cz v červenci oproti předchozímu měsíci klesla průměrná cena za metr čtvereční o jedno procento, v Brně o dvě, v Liberci nebo v Plzni dokonce o více než čtyři procenta. Oproti loňskému roku jsou sice ceny stále vysoké, v porovnání posledních měsíců je však zjevný klesající trend. Lze tak očekávat, že se v posledních letech nadhodnocené ceny dané extrémně vysokou poptávkou vrátí zpět na přiměřenou úroveň.

Pokud Vy, Vaši známí či klienti uvažujete o koupi či prodeji nemovitosti, neváhejte se obrátit na společnost OK REAL ESTATE. Zajistíme plnohodnotné poradenství a realizaci potřebných kroků pro prodej nebo koupi nemovitosti.

Patrik Paulus



# Český dluhopisový investor plesá blahem

**Po dlouhých letech dluhopisového půstu nastávají investorům do českých státních dluhopisů doslova žně. Lze předpokládat, že v relativně krátké době bude možné dosáhnout až dvojciferného ročního výnosu, a to při absenci téměř veškerého kreditního rizika. Je docela možné, že se jedná o dluhopisovou příležitost, která by se v nejbližších letech již nemusela opakovat.**

I když pojem inflace s obsahem tohoto článku úzce souvisí, podrobně se jí zde věnovat nebudu. O tomto tématu již byly popsány stohy papírů, a proto se zaměřím pouze na popis důvodů, proč aktuálně zvážit investici do českých státních dluhopisů. Jak je všeobecně známo, pokud v ekonomice roste inflace, jednou z účinných hospodářských politik k jejímu zkrácení je restriktivní měnová politika centrální banky. Pokud nemáme inflaci tzv. dovezenou (nákladovou), jedním z neefektivnějších nástrojů centrální banky je zvyšování fundamentálních úrokových sazeb, což je vcelku intuitivní. Pokud totiž lidem zdražíme cenu peněz, začnou méně utrácet a více spořit, jelikož banky zvyšují úrokové sazby na vkladových produktech, čímž se pro střadatele stávají atraktivnějšími. Takovýmto opatřením se logicky snižují i poptávkové tlaky.

Pro hlubší proniknutí do problematiky si lze představit i další příklady: firmy, které kvůli drahým úvěrům sníží svoji investiční aktivitu, nebo spotřebitele, kteří z téhož důvodu omezí nákupy zbytných statků apod. Obecně je tedy v oběhu méně peněz, což časem spolehlivě sníží poptávku, a tím pádem i ceny. Zvyšování úrokových sazeb je i případ České republiky. Česká národní banka v posledním zhruba roce a půl zvýšila úrokovou sazbu z nuly na neuvěřitelných 7 %. S takto vysokou razancí k tomu v celosvětovém měřítku přistoupil jen málokdo,

čímž se poměrně vymykáme zaběhnutým zvyklostem, kdy se úrokové sazby zvyšují jen velmi pozvolně. Na druhou stranu, aktuální míra inflace v České republice (17,5 %) patří k nejvyšším v Evropě. Bolestivé kroky ČNB jsou tak zřejmě obhajitelné.

## Dluhopisová příležitost

A teď zpátky k již zmíněné dluhopisové příležitosti. Tím, jak v ČR rostou úrokové sazby, logicky rostou i výnosy do splatnosti českých státních dluhopisů. Aktuálně v ČR platí, že čím kratší splatnost dluhopisu, tím jsou úrokové sazby blíže k již zmíněným 7 % (tomuto jevu se říká inverze výnosové křivky, která je většinou předzvěstí ekonomické recese). Výnos do splatnosti u dvouletého státního dluhopisu ČR se momentálně pohybuje kolem 6,5 % ročně (výnos, kterého lze držbou dluhopisu aktuálně získat). Je důležité také zmínit, že s tímto výnosem není spojeno téměř žádné kreditní riziko (dle agentury Standard & Poor's je nynější rating ČR na skvěle známce AA-). To je ovšem pouze jedna část úvahy. Jedním ze základních investičních pravidel je inverzní chování tržní ceny dluhopisu k jeho výnosu do splatnosti. Jak to celé funguje? Je to jednoduché. Pokud jsme si pořídili dluhopis s úrokovým kuponem 3 % ročně a v ekonomice dojde ke zvýšení sazby např. na 5 %, při prodeji takového dluhopisu budeme muset dát kupci slevu. Proč by si totiž

investor požadoval dluhopis s kuponem 3 %, když si ho může standardně na trhu pořídit za 5 %? Tržní síly způsobí, že prodávající musí poskytnout slevu, aby kupující dosáhl celkového výnosu do splatnosti 5 % ročně. Při růstu úrokových sazeb platí toto pravidlo obráceně. Pojdme si již výše obeznámenou problematiku dát do souvislostí. Předpokládejme, že cyklus zvyšování úrokových sazeb máme v ČR již za sebou (nebo se alespoň blížíme k jeho vrcholu) a sazby teď po nějakou dobu zůstanou stabilní. Jelikož však vysoké úroky výrazně tlumí ekonomickou aktivitu a české hospodářství je navíc prudce zasaženo šokem z růstu cen energií, je docela možné, že ČNB začne brzy úrokové sazby postupně snižovat. A tady to začíná být zajímavé. Jak bylo již uvedeno výše, při poklesu výnosu do splatnosti dluhopisu roste jeho tržní cena. Pokud bychom tedy nakoupili český papír s výnosem do splatnosti 5 % a durací (citlivost ceny dluhopisu na změnu výnosu do splatnosti) s hodnotou 2, při poklesu úrokových sazeb v ekonomice můžeme v horizontu 12 až 24 měsíců dosáhnout ročního výnosu klidně i 10 %. A to vše téměř bez rizika, jak bylo již vysvětleno. Pozorného čtenáře by mohlo napadnout, proč se celou dobu bavíme o státních, a nikoliv korporátních dluhopisech? Ty principy jsou přece podobné, ne? Ano, nicméně pravda je to pouze částečná. U korporátních dluhopisů totiž hrají mnohem významnější roli tzv. rizikové prémie (přírůžka, kterou platí investor za podstupované riziko). Logicky platí, že čím je risk vyšší, tím riziková prémie roste. Ta sice zvyšuje potenciální výnos do splatnosti dluhopisu, ale také může podstatně ovlivnit jeho tržní cenu. Pokud totiž riziková prémie roste, klesá tržní cena dluhopisu a naopak. Protože je teď nebezpečí na trzích poměrně hodné, před korporátními dluhopisy preferuji spíše dluhopisy státní, u nichž zatím nejsou rizikové prémie nijak vysoké. Tato situace se však může brzy změnit. Jak je všeobecně známo, bankovní rada ČNB doznala poměrně výrazných změn. Kdyby investoři naznali, že měnová politika ČNB není předvídatelná, může cena za riziko prudce vzrůst. Věřme nicméně, že k tomu nakonec nedojde a výše uvedená investiční příležitost tímto zůstane nedotčena.

## Jak na dluhopisy?

Jak se dá český státní dluhopis pořídit? Je tento druh investice pouze pro tzv. velké hráče, kteří disponují stamilionovými aktivy? Naštěstí tomu tak není. V ČR již někteří obchodníci s cennými papíry disponují produktovou nabídkou, v rámci které si můžete český státní dluhopis pořídit za částku nižší statisíců korun. Pokud nechcete jít napřímo a zvolíte si kvalitní podílový fond, můžete investici uskutečnit dokonce již od 500 Kč měsíčně. To už by mělo být dostupné naprosto pro každého. Podílových fondů s tímto zaměřením sice není mnoho, ale pokud oslovíte kvalitního investičního poradce, určitě pro vás vybere optimální řešení. Nejvíce ideální variantou by bylo

pořízení protiinflačních Dluhopisů republiky. Jejich emisi však Ministerstvo financí ČR na začátku letošního roku pozastavilo, protože vzhledem k vysoké inflaci by na tom stát hodně prodělal. I tak to státní rozpočet bude stát dost peněz, protože jenom při posledním úpisu ke konci loňského roku si české domácnosti pořídily protiinflační Dluhopisy republiky za více než 44 mld. Kč. Tito investoři jsou teď bezesporu spokojeni, jelikož mají na šest let zafixovaný výnos na úrovni inflace, a to při téměř nulovém riziku.

Další možností, jak investovat do bezpečného dluhu, je poohlédnout se za hranicemi České republiky. Tam je ovšem situace diametrálně odlišná. Na rozdíl od ČR totiž ve vyspělých zemích světa proces postupného utahování měnové politiky teprve začíná. Investovat do zahraničních státních dluhopisů tak momentálně moc smysl nedává, jelikož růst úrokových sazeb bude tlačit tržní ceny dluhopisů dolů. A to nemluvím o měnovém riziku, které nám může potenciální zisk z takové investice zcela vymazat. V případě zahraničí se nám tedy příležitost teprve vytváří a optimální doba pro vstup do takovéto pozice přijde až v blízké budoucnosti.

Ač může dnešní doba působit sebenejistěji, i přesto může vytvářet zajímavé investiční příležitosti, se kterými je spojeno pouze minimální riziko. Samozřejmě stále platí obecné investiční poučky o diverzifikaci, dodržení časového horizontu apod. Pokud vás moje investiční teze zaujala, určitě zvažte využití služeb finančních poradců OK PROFIT, kteří s vámi prodiskutují veškeré možnosti a zprostředkují vám investiční nástroje přesně dle vašich požadavků a potřeb. V období takto vysoké inflace je to alespoň malý investiční ostrůvek naděje.

Aleš Kreidl

## PROHLÁŠENÍ:

Uvedené informace představují názor společnosti OK PROFIT a.s., který vychází z aktuálně dostupných informací v čase jeho zhotovení. Uvedené informace nepředstavují nabídku, investiční poradenství, investiční doporučení k nákupu či prodeji jakýchkoliv investičních nástrojů ani analýzu investičních příležitostí. Uvedené prognózy nejsou spolehlivým ukazatelem budoucí výkonnosti. OK PROFIT a.s. nenese žádnou odpovědnost, která by mohla vzniknout v důsledku použití informací uvedených v tomto materiálu. O případné vhodnosti investičních nástrojů se poraďte se svým investičním zprostředkovatelem nebo jeho vázaným zástupcem.



OD MYŠLENKY K ÚSPĚCHU

# Rodinná farma bratří Netíkových

S bratry Jiřím a Štěpánem Netíkovými spolupracuje Agroteam CZ již od svého začátku. Za tu dobu vzniklo a bylo realizováno mnoho úspěšných projektů. Z pohledu klasického zemědělství se jedná o ne úplně typický podnikatelský model, který se snaží skloubit zemědělství nejen s finalizací vlastních produktů, ale i se sociálními a ekologickými aspekty. Zároveň je zde patrná snaha o přesah podnikání do společenského a komunitního života. „Venkov a zemědělství k sobě patří, my hledáme způsob, jak můžou mít z našeho podnikání prospěch všechny zúčastněné strany,“ říká Jiří Netík.

0



zleva: - Jiří Netík, Štěpán Netík



**Co stálo za rozhodnutím začít po revoluci se zemědělstvím?**

Jiří: Náš děda měl pronajatou farmu v Čechtích. Když v roce 1950 musel z Čecht odejít, náhodou narazil na statek v Týně nad Vltavou, který byl ke koupi. Statek tedy koupil i s polnostmi, což bylo asi 13 hektarů zemědělské půdy. Tehdy se začala psát historie naší rodinné farmy. Farma byla provozovaná na dědovo IČO. Děda vydržel hospodařit po celou dobu komunismu, ačkoliv to sebou neslo různé perzekuce, a byl i vězněn. Toto se povedlo jen několika málo statkářům. V roce 1988 v rámci perestrojky, když Gorbačov podnítil ekonomické reformy, dal táta výpověď z práce, přihlásil se jako soukromý zemědělec, zařídil si živnostenský list a statek po dědovi převzal. Bylo mi 14 let. My jsme v zemědělství byli od dětství, a ani nás nenapadlo, že bychom dělali cokoliv jiného. S bratrem jsme tedy nezačínali, jen jsme pokračovali v něčem, co započal už náš děda.

V porevoluční době, během postupného rozpadu zemědělských družstev a státních statků pak za dědova a za tátou (coby známými odpůrci komunismu) chodili místní drobní vlastníci, a poskytli jim do pronájmu prvních cca 100 ha půdy. Techniku jsme měli k dispozici, protože jsme si ji obstarávali opravami strojů, které

okolní družstva vyřazovala. Již v té době jsme vlastně měli první přidruženou výrobu, opravy zemědělských strojů. Ty jsme i prodávali zájemcům z okolí. Začal jsem farmařit v roce 1993, kdy mi bylo 18 let. V červnu jsem udělal maturitu, a hned nastoupil do žní. V roce 1996, kdy brácha dovršil plnoletosti, začal hospodařit i on. Nyní máme každý svoji farmu, ale vzájemně si pomáháme.

**Vaše podnikání spojuje ekologii, sociální činnosti a samozřejmě i produkční zemědělství. Lze tyto atributy vůbec úspěšně propojit?**

Jiří: Bratr je praktik, řeší klasické produkční zemědělství, já jsem šel cestou sociálního zemědělství. Dříve jsme cesty s bratrem chtěli propojit, ale provozně to příliš nefungovalo, tyto dva přístupy jdou trošku proti sobě a v rámci jedné firmy skloubit nešly. Klasické zemědělství se snaží vyprodukovat množství potravin co nejefektivněji, za co nejnižší cenu. Oproti tomu sociální zemědělství se snaží najít uplatnění pro lidi, najít jim práci.

V roce 1996 jsem se dostal k sociálnímu zemědělství, i když tehdy se tomu tak ještě neříkalo. Byl jsem se podívat na farmě ve Francii, kde zaměstnávali lidi s postižením. Následně jsme dostali s manželkou

nabídku, zda bychom se nechtěli účastnit podobného projektu. V roce 1997 jsem si pronajal část statku v Čihovicích, kde zároveň působilo sdružení POMOC, které provozuje domov sv. Anežky, který se stará o děti s postižením. Ve spolupráci se sociálními pracovníky pomáháme s uplatněním a rozvojem postižených dětí. Sociální zemědělství však není jen o zaměstnávání lidí s postižením a vytvoření vhodných pracovních podmínek, má to i další přesah, např. ve formě zvyšování povědomí, vzdělávání. Snažím se i o propojení dalších aspektů, například zapojení bioprodukce.

Štěpán: Mým cílem je dělat produkční zemědělství s ohledem na správnou zemědělskou praxi. Tedy správně ošetřovat, dát půdě co potřebuje, chránit rostliny před škůdci. Snažím se uplatnit to, co jsem se naučil ve škole, a samozřejmě i vlastní zkušenosti. Výsledkem musí být kvalitní a zdravá potravina, ať už je to obilí, nebo maso. Zároveň ale musím myslet i na krajinu. Když si z polí něco беру, musím tam i něco vrátit, aby pole dala jídlo i dalším generacím. Při dnešním stavu populace není v zemědělství možné věřit pouze v sílu přírody. Když to dnes necháme v rukách přírody, tak použije svoji sílu na nás.

**Je zemědělství stále hlavním zdrojem příjmů, nebo je odsunuto na druhou kolej?**

Jiří: V roce 2003 jsme došli k tomu, že zemědělství samo o sobě neuživí celou rodinu, tehdy jsme obdělávali cca 250 ha a museli začít řešit, co dál. V té době právě vznikla první vize diverzifikace podniku směrem ke kompostování. Inspiraci jsme čerpali v Rakousku na tamních bioplynových stanicích. Viděli jsme i několik zavřených provozů a měli jsme možnost promluvit si s tamními farmáři, proč k tomu došlo. Tam jsme právě načerpali zkušenosti, jakým chybám se vyvarovat. Nasměrovalo nás to ke zpracování bioodpadu na kompost. Postupně se nabalovaly další činnosti.

Propojení zpracování bioodpadu se zemědělstvím se ukázalo jako dobrý krok. Okolím Týna je na jílech anebo na pískách. Tyto půdy mají málo organické hmoty, zajistili jsme ji aplikací vlastního kompostu. Vstupní náklady byly poměrně velké, ale aktuální střídání suchých a vlhkých období nám ukazuje, že pole, která dlouhodobě zásobujeme kompostem, nám minulé náklady vrací ve formě spolehlivé úrody.

Štěpán: Zemědělství v devadesátých letech bylo v podstatě pouze o produkci základních komodit,





46 které se prodávaly zpracovatelským podnikům. Mým snem ale bylo, aby zemědělství produkovalo přímo výslednou potravinu. Tak jsem začal směřovat k produkci vlastních potravin. Když dnes přijedete ke mně na farmu do Netěchovic, můžete si jako spotřebitel koupit přímo finální produkt, tedy vejce, nebo maso, za nedlouho i klobásu atd. Zemědělství je vlastně základem, na kterém stavíme vše ostatní, a všechny ostatní činnosti se snažíme se zemědělstvím propojit, aby fungovaly dohromady.

**Vaše podnikání je poměrně hodně diverzifikované. Která z těch činností je nejzajímavější, a která nejnáročnější?**

Jiří: Zabýváme se mnoha činnostmi. Kromě kompostování je to výroba bioplynu, bratr provozuje zpracování masa, ale provozujeme i zemědělské muzeum. Dokončuje se výroba uzenin, penzion, restaurace, servis zemědělské techniky. Účastníme se výzkumného projektu na aplikaci kejdy a digestátu v sadech. Pomáháme také okolním podnikům s provozním poradenstvím, s ekonomizací jejich provozů. S bratrem jsme v symbióze, já skládám vize a nebojím se papírů, to mám asi po druhém dědovi, který byl účetní. Bratr zase vyniká po odborné stránce, má cit pro

pole, plodiny i zvířata. Má tak hlavní slovo při ladění osevních postupů, struktury farem a podobně.

Z organizačních důvodů máme většinou pro každou činnost samostatnou firmu. Z každé aktivity se snažíme udělat samostatný celek. V zásadě jde o to, že může nastat doba, kdy si řeknete, že na nějakou z těch činností už nestačíte, a pokud budete chtít zachovat kontinuitu daného provozu předáním na mladší generaci, budete mít vytvořenu samostatnou funkční jednotku s jasně ohraničeným rámcem.

Jako třešničku na dortu pak provozujeme zemědělské muzeum, kde se snažíme ukázat, že zemědělství má nějaký vývoj, má svoje místo, je potřebné. Muzeum v Netěchovicích je pro nás doplňková aktivita, která propojuje všechny naše činnosti. Je to jakási veřejná služba, kde se vše, co děláme, snažíme ukázat a vysvětlit. Tady vlastně zúročujeme naše zkušenosti a zároveň se snažíme propagovat veřejnosti nejen fakt, že zemědělství je potřebné, ale i nutnost jeho spojení s erudicí. Máme zde i ukázkou různých zvířat, staré techniky, ale i zábavný park pro děti. Bratr tu provozuje i bourání a prodej masa, dokončuje se malý penzion s restaurací. Tím dojde k vytvoření další

praktické expozice „z pole na talíř“. V muzeu všechny rádi uvítáme.

**Jak vnímáte vývoj českého zemědělství? Jak vás ovlivňují dotace a nová zemědělská politika?**

Štěpán: Profesně a technologicky se zemědělství za posledních třicet let hrozně posunulo, posiluje se robotizace, a další technologický vývoj nás čeká. Dnešní produkční zemědělství je vysoce specializovaná disciplína, kde se každý zaměřuje na nějakou část. Jednotlivé odvětví jsou však od sebe čím dál tím více odtržené. My s bratrem vlastně jen hledáme způsoby, jak tyto jednotlivé odlišné části opět propojit tak, aby vznikl smysluplný, uzavřený koloběh živin a produkce. Dotace jsou důležitou složkou našich příjmů. Nastaveny by měly být tak, aby přispěly k rozvoji moderních technologií, měření a získávání dat, a hlavně aplikace dat a poznatků do provozu. Trošku nám chybí „politické zadání“, co se vlastně od zemědělců chce. Někdo by měl říci, že zemědělství je tu proto, že produkuje potraviny, aby se nakrmili lidé. Nyní se řeší, že velcí zemědělci jsou špatně. Nikdo ale není schopen říci, co se po zemědělcích vlastně v dlouhodobém horizontu žádá.

Podle nás jsou důležité všechny typy zemědělců, jakási „druhovná pestrost“. Potřební jsou jak ti velcí, kteří efektivněji vyrábějí potraviny, tak ti malí, kteří mají větší podíl při péči o krajinu. Bohužel, jednotlivé skupiny zemědělců neumí najít společnou řeč, i když jde všem o stejnou věc.

**Chystáte v nejbližší době nějaký zajímavý záměr? Jaké jsou vaše další plány?**

Jiří: Chybí nám například skladování obilí, zde ale teprve hledáme místo a děláme si průzkum. Nejkaktuálnější je asi plán na rozšíření kapacity kompostárny.

**Zapojuje se do vašich podnikatelských plánů i mladá generace? Nechystáte se předat veslo?**

Štěpán: Všechny naše děti vyrůstají v areálu zemědělského muzea, a jsou se zemědělstvím spjaty už od malička. My se do důchodu zatím nechystáme, ale určitě dojde k postupnému předávání. Jeden syn si sám vybral zemědělskou školu. Druhý syn se zatím vášnivě zabývá chovatelstvím holubů, krůt a dalšího ptactva. Neteř Tereza už přímo přebrala jednu z firem. S napětím očekáváme každé 18té narozeniny, abychom na ně mohli přesunout část našich starostí ☺.

**Mezi vámi a společností Agroteam CZ panuje letitá spolupráce. Jak obecně vnímáte potřebnost poradenských služeb v zemědělství?**

Jiří: V zemědělství má vše velkou setrvačnost. Když roky provozujete nějaký sektor, vždy ztrácíte nadhled. Já jsem například od roku 1997 měl chov prasat. První dva roky nebyly špatné, ale situace ohledně vepřového se stávala obtížnější a obtížnější. V té době začal Zdeněk Kučera z Agroteamu řešit ekonomické poradenství na mojí farmě a doporučil mi chov zavřít. Já jsem ještě tři roky zkoušel zvyšovat efektivitu, ale bezvýsledně. V roce 2003 jsem si tedy musel sednout a udělat si plán na zrušení chovu prasat. Bylo to těžké rozhodnutí, roky něco budujete, a pak to máte opustit. Ale nakonec se musíte vyrovnat s myšlenkou, že podnikání v zemědělství pro vás také musí mít ekonomický přínos. K některým rozhodnutím se nedostanete „zevnitř“, ale potřebujete někoho, kdo má nadhled. Ten jsme tehdy dostali od Zdeňka Kučery. Zrušení chovu prasat nás v podstatě zachránilo a uvolnilo nám ruce pro další činnosti, které někam směřují a mají větší smysl.

Poradenské služby jsou pro nás určitě důležité, jak po provozní stránce, tak po stránce investičních dotací. Nyní s firmou Agroteam CZ například dokončujeme projekt výstavby bioplynové stanice, kde je výsledkem čištění bioplynu a jeho využití jako paliva CNG. Sami bychom si na to netroufli.

**Slovo na závěr?**

Jiří: Tam, kde nyní jsme, se nemůžete dostat bez podpory rodiny a schopných kolegů, kterými jsme obklopeni. Děda vždyrazil myšlenku, že farma má být „otevřená“, aby bylo zemědělství propojené se svým okolím. O to se snažíme i my, tak je vlastně dnes nastaveno naše podnikání. Zemědělství musí na venkově plnit i svoji mimoprodukční funkci. Zemědělci nemohou existovat bez venkova a venkov bez zemědělců.

Štěpán: Propojení zpracování bioodpadu se zemědělstvím je pro nás vlastně návratem k původní formě hospodaření, kdy se veškeré zbytky vrací přírodě, která na jejich základě poskytne novou produkci. Tím je uzavřený látkový koloběh, a tam my vidíme ekologii. Musíte do přírody vracet to, co si berete.





**Ve dnech 25. až 30. srpna se konal již 48. ročník největší zemědělské výstavy ZEMĚ ŽIVITELKA. Svoji expozici zde měla po celou dobu trvání výstavy i společnost Agroteam CZ.**



# Země živitelka 2022

Jak je již tradicí, v pondělí 29. 8. proběhlo také setkání s klienty v rámci Dne se společností Agroteam CZ. V konferenčním sále pavilonu „Z“ českobudějovického výstaviště se při této příležitosti sešlo více než 90 účastníků, kteří si přišli poslechnout aktuální informace i očekávaný vývoj v rámci zemědělského sektoru. Setkali jsme se zde nejen s našimi klienty z řad zemědělských podnikatelů, ale i se zástupci dodavatelských firem a odborné veřejnosti. Seminář zahájil přednáškou na téma aktuálních dotačních možností Václav Včelák, který posluchačům představil nejen možnosti, které nabízí Ministerstvo zemědělství, ale i další varianty dotací v rámci jiných resortů, například Ministerstva životního prostředí či Ministerstva pro místní rozvoj. Následovala přednáška Zdeňka Kučery ohledně certifikace poradenského systému společnosti Agroteam CZ v systému ADVIGREEN. Tato certifikace nás opravňuje k čerpání dotačních prostředků na poradenské služby pro zemědělské podnikatele, což napomůže zpřístupnění a zlevnění odborného poradenství. O výhledech v rámci Společné zemědělské politiky po roce 2023 pak hovořila ve svém příspěvku Jaroslava Špalková. Zástupce OK GROUP, Libor Horejš, představil novinky na poli zemědělského pojištění a připomněl i problematiku podpojištění v zemědělství, které je bohužel významně

akcelerováno aktuálním růstem cen. Blok přednášek završila Lucie Valentová, zástupkyně poradenské firmy ValFia s.r.o. Ta se zaměřila na téma legislativních novinek v rámci nakládání s odpady, které se úzce dotýká zemědělských podniků. V rámci tohoto tématu zazněly i dotační možnosti spojené s druhotným využitím odpadů. Všechny prezentace jsou k dispozici na webových stránkách agroteam.cz v sekci „Aktuality“, v níž také mimo jiné pravidelně uveřejňujeme veškeré dotační příležitosti pro naše žadatele. Po skončení odborné části probíhaly diskuse, a to jak v konferenčním sále, tak v naší expozici v přízemí pavilonu „Z“. S našimi obchodními partnery jsme v přátelském duchu diskutovali až do pozdních odpoledních hodin. „Rádi bychom poděkovali všem klientům za to, že si naši čas nejen na návštěvu semináře, ale i na nás při posezení u kávy. Rádi jsme se všem věnovali a doufáme, že další ročník bude také takto vydařený,“ říká ředitel firmy Michal Weber.



# Jak na fotovoltaiiku pro podnikatele

**Jako reakci na aktuální situaci stále stoupajících cen za energie evidujeme extrémní poptávku po dotačních možnostech v rámci instalace fotovoltaiických elektráren (dále jen FVE) pro podnikatele. Stát a EU tento zájem reflektují a v současnosti je k dispozici několik dotačních programů, v rámci nichž lze dotaci na FVE získat.**

Cena elektřiny se odvíjí od její výroby a spotřeby, přičemž oba tyto faktory v posledních letech zažívají exponenciální růst. V průběhu roku 2021 jsme evidovali prudký nárůst sazeb, kdy tato komodita kulminovala z hodnoty cca 1,4 tis. Kč/1 MWh až na 8 tis. Kč/1 MWh. Počátkem roku 2022 cena klesla, ovšem v druhé polovině roku začala opět prudce stoupat. Ke konci srpna se kurz vyšplhal přes 24 tis. Kč/1 MWh. Cena elektřiny dosáhla rekordní úrovně, a to nejen v ČR, ale v celé Evropě. V reakci na vzniklou situaci se vláda ČR rozhodla zastropovat cenu silové elektřiny pro domácnosti i podnikatele. Zájemci o dotační podporu na FVE se dělí primárně na dvě skupiny dle účelu instalace výroby. První skupinou jsou žadatelé, kteří vyrobenou elektrickou energii plánují využívat pro vlastní spotřebu podniku. Optimálně navržená fotovoltaiická elektrárna zajistí, že převážná většina vyrobené elektrické energie je spotřebována v rámci areálu firmy žadatele a není jí potřeba nakoupit ze sítě. Instalací FVE žadatel dosáhne výrazných úspor energie a sníží si náklady na chod společnosti. Žadatel si tak zajistí částečnou energetickou soběstačnost a dojde ke zvýšení konkurenceschopnosti podniku. Druhou skupinu tvoří žadatelé plánující instalaci FVE na jinak nevyužitých plochách za účelem prodeje vyrobené elektrické energie do distribuční sítě. V tomto případě bude podpořena ekonomická stabilita a rentabilita ve společnosti žadatele, projekt bude mít environmentální přínos v rámci navýšení výroby el. energie z obnovitelných zdrojů. Pro výběr vhodné dotační výzvy rozlišujeme především výše zmíněný účel instalace výroby, dále požadovaný výkon FVE a plánované umístění panelů. V každém případě je daný záměr vhodné nejdříve zkontrolovat se specializovanou realizační firmou. Při využití vyrobené energie pro vlastní spotřebu je třeba pro stanovení optimálního výkonu FVE a kapacity případné akumulace zpracovat rozbor spotřeby el. energie společnosti a nastavení plánu procesu optimalizace. Při záměru vlastní spotřeby i prodeje do sítě je také třeba identifikovat technickobezpečnostní rizika vztahující se k instalaci FVE, která jsou často ze strany žadatelů opomíjena.

Při instalaci FVE na objekty je nezbytná kontrola stavu a nosnosti střechy kvůli riziku při zatížení stropních konstrukcí samotnou instalací fotovoltaiických panelů, a následnému zvýšenému zatížení střechy povětrnostními podmínkami (vítr, sníh, námraza). Na tuto problematiku se zpracovává statistický výpočet. Instalací se také zvyšuje riziko požáru nebo úderu blesku, z toho důvodu je třeba zajistit přístupnost zásahových cest pro jednotky HZS. V ideálním případě se nad rámec legislativy zpracuje dokumentace požární ochrany, která bude před zahájením provozu doložena a schválena HZS. Tento postup se doporučuje i v případě instalace pozemní FVE. Vhodné je také navýšení pojistných částek nebo limitů plnění stávajícího pojištění o hodnotu instalované FVE. V případě zájmu o realizaci jakéhokoli dotačního projektu je vhodné nejdříve kontaktovat dotačního poradce, případně si udělat vlastní průzkum ohledně dotačních titulů, které konkrétní investiční záměr podporují. Je nezbytné zjistit si závazné termíny a podklady, které jsou pro prvotní registraci žádosti potřeba. Před aktivní přípravou projektu, speciálně v případě projektu na instalaci FVE, je třeba s žadatelem vyhodnotit, zdali záměr plní základní podmínky výzvy a zdali je termín pro dokončení projektu a kompletní potřebných podkladů pro registraci reálný. V případě projektu na FVE je důležité vědět, na jaký výkon FVE (případně kapacitu baterie) žadatel cílí. V rámci konzultace s realizační firmou je vhodné vyžádat si indikativní cenovou nabídku pro dané řešení. V některých případech lze u firmy popsat také vyřízení žádosti o připojení výroby, což je krok potřebný k uzavření smlouvy s distribucí o rezervaci výkonu v síti pro budoucí FVE. Je potřeba zdůraznit, že i v případě projektu, kde není potřeba vypsát výběrové řízení na dodavatele, nesmí být zahájena fyzická realizace před podáním projektu, tzn. nelze vystavit ani závaznou objednávku, fakturu nebo uzavřít smlouvu s dodavatelem. Po podání žádosti o podporu je v relevantních případech vhodné začít pracovat na projektové dokumentaci pro stavební řízení a samotné vyřízení stavebního povolení.

V každé výzvě je pro dodání podkladů ze strany stavebního úřadu stanoven závazný termín. Termínu podpisu smlouvy a samotné realizaci předchází dle podmínek výzvy případný marketingový průzkum nebo výběrové řízení. Projekt před schválením prochází několika koly kontrol. Pokud je projekt shledán plnohodnotným a v souladu s výzvou, je žadateli vyhotoveno rozhodnutí o poskytnutí dotace. Následně lze, po dokončení fyzické realizace, podat žádost o proplacení. Proplacením dotace je zahájena doba udržitelosti projektu, opět dle individuálních pravidel výzvy. V případě zájmu o realizaci jakéhokoli dotačního projektu můžete již dopředu zajistit plnění dvou základních podmínek pro žadatele. Zveřejněte ve Sbírce listin na OR účetní závěrky za dvě poslední uzavřená účetní období a zkontrolujte, zda

máte aktuální informace v rejstříku o evidenci skutečných majitelů. O detailech nových dotačních výzev Vás budeme pravidelně informovat. Všem, kteří mají zájem o dotační projekt či odbornou konzultaci, jsme k dispozici.

Klára Zahradníčková

V současnosti je k dispozici několik dotačních programů, v rámci nichž lze dotaci na FVE získat. Každý program má jiné podmínky a je vhodný pro jiný okruh žadatelů dle konkrétního záměru. Přehled jednotlivých výzev a jejich specifikace naleznete v tabulce.

## PŘEHLED DOTAČNÍCH VÝZEV PODPORUJÍCÍCH INSTALACI FVE NA ROK 2022

	Termín	Výše dotace	Na co lze žádat	Důležité
<b>NÁRODNÍ PLÁN OBNOVY (NPO)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>příjem do 30. 11. 2022</b></li> <li>realizace do 30. 11. 2023</li> <li>alokace 7 mld. Kč</li> <li>průběžná výzva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>35 % FVE</li> <li>45–50 % akumulace</li> <li>procenta jsou orientační, výpočet konečné dotace prostřednictvím aplikace jednotkových nákladů</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>FVE do 1 MWp vč.</li> <li>systém akumulace</li> <li>instalace na budovy</li> <li>lze uplatnit 1 odběrné či předávací místo na projekt</li> <li>na 1 místo lze podat pouze 1 žádost</li> <li>počet podaných žádostí na IČO není omezen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>nutnost doložit Smlouvu o připojení</li> <li>bez podmínky vlastní spotřeby</li> <li>bez energetického posudku</li> <li>bez výběrového řízení</li> </ul>
<b>MODERNIZAČNÍ FOND (ModF)</b>	<p><b>do 1 MWp:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>příjem do 15. 3. 2023</b></li> <li>realizace do 2 let od RoPD</li> <li>alokace 1,5 mld. Kč</li> <li>průběžná výzva</li> </ul> <p><b>nad 1 MWp:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>příjem do 31. 10. 2022</b></li> <li>realizace do 5 let od RoPD</li> <li>alokace 5,5 mld. Kč</li> <li>soutěžní výzva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>30–35 % FVE</li> <li>50 % akumulace</li> <li>procenta jsou orientační, výpočet konečné dotace prostřednictvím aplikace jednotkových nákladů</li> <li>podpora projektu max. do výše 50 % z celkových způsobilých výdajů projektu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>FVE do i nad 1 MWp</li> <li>systém akumulace</li> <li>elektrolyzér</li> <li>pouze pro pozemní FVE a sdružené projekty (více odběrných míst v rámci projektu nebo kombinace střešní a pozemní instalace)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>nelze instalovat na plochách zem. půdního fondu</li> <li>není podporovaná střešní instalace v rámci 1 odběrného místa</li> <li>bez podmínky vlastní spotřeby</li> <li>nutnost doložit Smlouvu o připojení</li> <li>vč. energetického posudku</li> <li>realizace výběrového řízení</li> </ul>
<b>ÚSPORY ENERGIE (ÚE OP TAK)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>příjem do 30. 11. 2023</b></li> <li>realizace do 30. 11. 2025</li> <li>alokace 10 mld. Kč</li> <li>průběžná výzva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>35–45 % malý podnik</li> <li>45–55 % střední podnik</li> <li>55–65 % velký podnik</li> <li>500 tis. Kč – 200 mil. Kč</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>FVE do 1 MWp vč.</li> <li>systém akumulace</li> <li>instalace na budovy</li> <li>pouze v případě realizace komplexního projektu (např. zateplení, rozvody, výměna technologie + instalace FVE)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>nelze podpořit samostatnou instalaci FVE</li> <li>musí se jednat o projekt, kdy úspora energie z FVE v rámci projektu tvoří max. 30 %</li> <li>podmínka vlastní spotřeby</li> <li>vč. energetického posudku</li> <li>realizace výběrového řízení</li> </ul>

RoPD - Rozhodnutí o poskytnutí dotace

# Fotbalová odveta



**Když naši fotbalisté v loňském roce v přátelském zápasu SRDCEM VPŘED podleli fotbalovému výběru společnosti LUKROM, slíbili odvetu. Ta se odehrála v pátek 2. září na trávníku sportovního centra Radostova v Luhačovicích.**

A jak slíbili, tak také udělali! Fotbalisté z OK HOLDING tentokrát přípravu na zápas nepodcenili a v druhém ročníku benefičního utkání nastoupili pod kapitánským vedením Michala Kubiše v silné sestavě: Igor Bílovský, Martin Černík, Karel Hlavička, Libor Horejš, Matyáš Charvát, Tomáš Kotrla, Jiří Nudčenko, Pavel Řihák, Ondřej Sapoušek a Pavel Věžník. Z postranní čáry pak naše borce takticky vedl i povzbuzoval kouč Michal Weber. K naší výhře pak chyběl opravdu jen malý kousek onoho pověstného fotbalového štěstíčka – utkání dopadlo remízou.

Nešlo však pouze o sportovní výsledek. I v letošním roce jsme společně s naším váženým klientem, společností LUKROM, věnovali finanční prostředky ve výši 50 000 Kč, které tentokrát poputují do Domova pro seniory v Luhačovicích na nákup sprchovacího lehkátka. Dárkový šek z rukou zástupců obou společností převzala osobně ředitelka domova, Marie Semelová.



# Hledáte silného partnera v zemědělském poradenství?

Jsme zde pro Vás – AGROTEAM CZ



1. certifikovaný zemědělský poradce



+420 387 002 888 | [info@agroteam.cz](mailto:info@agroteam.cz) | [www.agroteam.cz](http://www.agroteam.cz)



Agroteam CZ

CARE Insurance Broker

CLARO

DOTin

IBS-GROUP

INTERWAY INSURANCE BROKERS

LB Brokers

OK BROKERS

OK GRANT

OK GROUP

OK GROUP SLOVAKIA

OK KLIENT

OK PROFIT

OK REAL ESTATE

YSAT PLZEŇ