

# Bulletin

4  
2024



**OK  
HOLDING**

Magazín OK HOLDING

Vážení přátelé a spolupracovníci,

měl jsem již připraven editorial tohoto podzimního bulletinu věnovaný financím a našim „problémům“, které každodenně řešíme. Nicméně ve světle aktuální situace jsou všechny naše problémy malé. I přes to, že bylo vše připravené k odeslání do tisku, rozhodl jsem se svůj editorial na poslední chvíli změnit. Přírodní katastrofa, která začala na našem území 12. září, jasně ukazuje sílu přírody a jejích živlů a konečný rozsah škod si ještě nikdo netroufá odhadovat. Katastrofální povodně, které ničily v první řadě severní Moravu, ale i další regiony, zasáhly nejen do našich životů, ale zejména do životů našich klientů.

V takovýchto chvílích se ukazuje, zda firmy a lidé v nich dokážou nejen plnit své závazky – pracovní povinnosti, ale i pomoci nad standardní rámec. Naši lidé od prvních hodin stáli po boku našich klientů a pomáhali řešit vzniklé škody, zajišťovali jejich zdokumentování a pomáhali klientům připravovat podklady pro jejich nahlášení.

Velmi pozitivně musím také zhodnotit přístup pojistitelů ke vzniklé situaci, kdy i jejich lidé pracovali téměř bez přestávek tak, aby byly škody co nejrychleji zaevidovány a následně mohly být zpracovány a vyplaceny. Opět se samozřejmě ukázalo, jak důležitá je naše práce a jak v některých ojedinělých případech klienti některá pojistná nebezpečí podceňují...

Nastalá situace také ukázala velkou míru solidarity lidí a firem v naší zemi. A proto i my – OK HOLDING, jsme se připojili a finančně podpoříme poškozená města.

Závěrem bych rád na tomto místě poděkoval všem našim spolupracovníkům za mimořádné pracovní nasazení v tomto období, které pomohlo zvládnout tuto katastrofu, našim klientům za trpělivost, se kterou přistupovali k řešení jejich situace a samozřejmě i pojistitelům, za rychlost, se kterou vyřizovali pojistné události. Věřím, že jsme tímto prokázali, že jsme ve svém oboru přední firmou, která se o své klienty vždy postará.

Štefan Tillinger





# Od informačních systémů k fotbalu

**Vášnivý fanoušek sportu, zejména fotbalu, především toho královéhradeckého. Sběratel sportovních artefaktů a v neposlední řadě spoluzakladatel společnosti GIST, která letos slaví 30 let své úspěšné existence na dynamickém trhu v oblasti IT, to je Milan Příbyl.**

*Pane Příbyle, společnost GIST se zabývá vývojem softwaru na míru svým zákazníkům. To je však velmi stručný popis toho, co vaše činnost skutečně obnáší, jak byste nám společnost a její zaměření lépe popsal? A jaký je váš stěžejní produkt nebo zaměření?*

Jsme IT a poradenská společnost. Od roku 1994 se podílíme na vývoji Automatizovaného daňového informačního systému ČR pro Finanční správu. Naším zákazníkům nabízíme řešení datových skladů a Business Intelligence s podporou controllingu

a reportingu – GIST Intelligence. Zároveň s realizací softwarového řešení jim předáváme controllingové know-how, především v oblasti nastavení klíčových ukazatelů výkonnosti, plánování, forecastování a vyhodnocování odchylek. Další naší produktovou řadou jsou řešení GIST Aplikace, kterými pokrýváme oblasti, které naši zákazníci zatím neřešili, nebo jim řešení nevyhovovalo, bylo nepřiměřeně pracné a vykazovalo vysokou chybovost.

*Letos jste ve společnosti GIST oslavili 30leté působení na českém trhu. To už je řada let zkušeností, a především kus cesty. Obzvlášť v oblasti software čas běží tak trochu rychleji než v jiných oborech, nemyslíte? Jakým vývojem prošla vaše společnost?*

Dynamika v oblasti IT je opravdu obrovská. Technologie i požadavky klientů se vyvíjí nebývale. To klade obrovské nároky na naše specialisty, sledování nových trendů, investice do technologií, do vývoje našich produktů, hledání nových talentů. I v oblasti marketingu se stále učíme, abychom byli vidět, aby si nás noví zákazníci snadněji našli, abychom jim byli blízko.

*Za ta léta za vámi stojí spousta úspěšných, a také náročných projektů. Jsou nějaké, které byste chtěl zmínit, ať už pro jejich objem či složitost?*

Máme za sebou více než 800 úspěšných projektů u zákazníků z různých oblastí businessu. Jsou mezi nimi střední, velké i nadnárodní společnosti s desítkami, stovkami, ale i několika tisíci zaměstnanci. Naše realizace využívají výrobní firmy, obchodní společnosti, utility, leasingové společnosti, finanční instituce, dopravní podniky, ale i veřejná správa. Máme řadu řešení i pro holdingové struktury, které zpracovávají informace za desítky, ale i více než stovky svých subjektů.

*Ve vedení společnosti jste, jako společníci, čtyři lidé. Bylo tomu tak od počátku? Jaký máte recept na dlouhodobou a úspěšnou spolupráci v rámci vícečlenného týmu užšího vedení?*

Ano, je to tak, od začátku jsme čtyři společníci. Přestože se říká, že počet společníků má být lichý. Výhodou, a asi nejdůležitějším faktorem, je skutečnost, že jsme každý trochu jiný, vzájemně se doplňujeme. Chováme k sobě celých 30 let respekt i přes často různé a někdy velmi rozdílné názory na jednotlivosti. Vždycky jsme se ale dokázali domluvit na rozumném kompromisu.

*Jste znám tím, že je Váš život výrazně ovlivněn oblastí sportu, podělte se s námi i o svůj sportovní příběh.*

Jsem velký, troufnu si říci, vášnivý fanoušek sportu. Protože jsem aktivně hrál fotbal, mám k němu pochopitelně nejbližší. Miluju ale i další sporty, jezdím na téměř všechny zápasy naší fotbalové reprezentace i do zahraničí. Rád vyrazím podpořit naše tenisty na Grand Slamy i na týmové soutěže. Hraju se svými přáteli a obchodními partnery golf.

*Ti, co měli možnost být přímo u Vás v kanceláři, tak ví, že se tam nachází spousta cenných předmětů z oblasti sportu. Kolik kusů již dnes Vaše soukromá sbírka obsahuje a z jakých typů sportů? Věřím, že si ceníte všech svých předmětů ve sbírce, ale máte některý spojen s nějakou zajímavou historkou?*

Moji sbírku nastartoval můj přítel, bývalý reprezentant Václav Pilař, který mi po EURU v roce 2012 daroval své kopačky s jeho monogramem a českou vlajkou. A postupně přibývaly další kopačky, tenisky, tretry, basket boty, balóny z různých sportů, signované tenisáky, hokejky, lyžařské hůlky, tenisové rakety, golfové hole, lyže, ale i MMA rukavice, boxerky, dokonce i mačky od Radka Jaroše z K2. Mezi artefakty je i řada těch „s příběhem“. Jsou to především kopačky, kterými daly naše hvězdy památné góly. Ty si snažím hned po zápase u nich, buď přímo nebo přes společné kamarády nebo kamarády kamarádů „zarezerovat“.

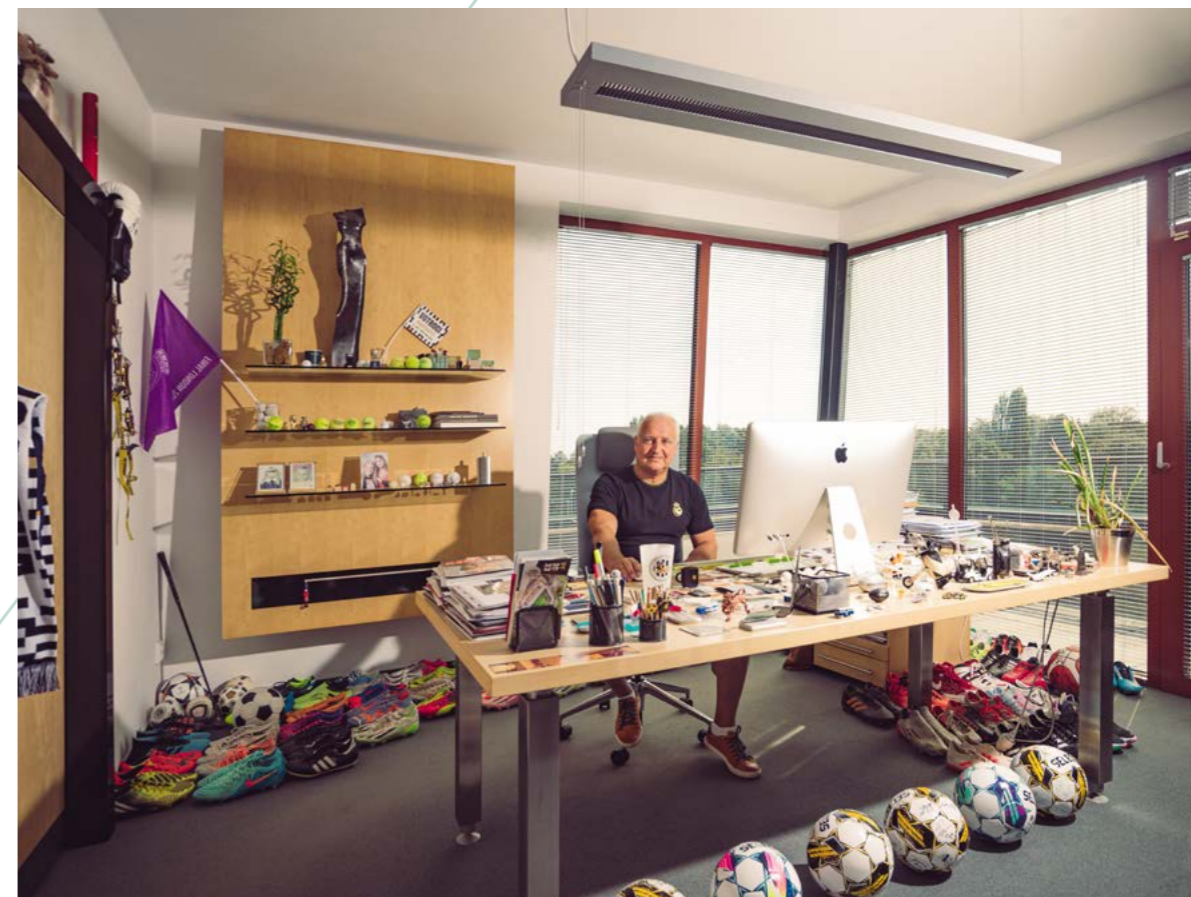
*Kdo se pohybuje v rámci Hradce Králové nebo jen kolem fotbalu, tak nemůže nevědět, že jste zároveň místopředseda představenstva FC HRADEC KRÁLOVÉ. Povíte nám více o této fotbalové roli a jak jste se k ní propracoval?*

Od roku 2009 jsem členem představenstva FC Hradec Králové. Tehdy mě o manažerskou pomoc požádal pan primátor Otakar Divíšek. Mám velkou radost, že se podařilo naplnit cíle, s kterými jsem do této nové role nastupoval. Měl jsem štěstí, že jsem se za klub mohl podílet na definici parametrů i vlastní realizaci nové arény Pod lízátky, která se





Motto:  
 „Jestliže věříte, že něco dokážete,  
 nebo jestliže věříte, že ne, pak máte  
 v obou případech pravdu.“  
 – Henry Ford



mimořádně povedla a je novou chloubou Hradce Králové. Město Hradec Králové bylo odvážné a pustilo se do realizace důstojného fotbalového, ale zároveň multifunkčního reprezentativního stánku, který nám dnes závidí celá republika. Druhým cílem byl postup do 1. ligy a hrát v ní důstojnou roli.

*Ano, fotbalový klub, kterým prošlo spousta dnes už fotbalových legend, se konečně dočkal nové fotbalové arény. Popis složitosti takové stavby, a především jejího dokončení, by asi vydal na celou knihu. Mohl byste nám více přiblížit tu cestu o oživení snu většiny fanoušků a lidí kolem fotbalu až do prvního domácího zápasu?*

O novém stadionu se v Hradci Králové mluvilo už více než 20 let. Průběžně bylo připraveno několik projektů, většina z nich ale skončila v samotném zárodku už ve fázi studie. Nadějně vypadal projekt vítěze výběrového řízení firmy ECE v roce 2008, ale ani ten se nedočkal realizace. Až výběrové řízení v roce 2020 bylo úspěšné. Podařilo se po dlouhých složitých jednáních v pracovní skupině nadefinovat a v zastupitelstvu města odsouhlasit parametry nového stadionu a vybrat vítězné seskupení stavebních firem a na jaře roku 2021 zahájit stavbu.

Celých 27 měsíců trvalo, než se starý fotbalový stadion Malšák ze 60. let minulého století proměnil v novou hradeckou arénu s kapacitou 9 300 diváků a plochou přesahující 18 tis. m<sup>2</sup>.

Chloubou arény je 16 skyboxů s cateringem o celkové kapacitě 186 míst a VIP prostor pro dalších 500 návštěvníků. Navíc aréna jako jediná v ČR nabízí rozvíčkovny pro domácí i hosty, spojené s kabinami hráčů. Má regenerační wellness s bazénem, saunou, chladicí lázní, ledovačem a Kneippovým chodníkem. V zázemí domácích je posilovna, prostor pro masáže, fyzioterapii, šatny pro trenéry, prádelna se sušárnou, sušárna kopaček.

Po dramatických debatách politiků i technických specialistů se podařilo zachovat osvětlovací stožárky ikonická lizátka. Nechybělo mnoho a lizátka mohla skončit ve šrotu.

Jsou vysoká 54,5 m, průměr kruhu 10,5 m a hmotnost jednoho lizátka je 45 t. Dříve byla lizátka osazena 48 výbojkami, nyní nesou 22 LED svítidel. Oproti původní pozici se výrazně přiblížila k hrací ploše. Otevřením nové arény v srpnu 2023 se splnil velký sen fanoušků a příznivců hradeckého fotbalu



z celého východočeského regionu, na který čekali desítky let.

*Na domácích zápasech bývá velmi dobrá atmosféra a začátek soutěže se týmu, spolu s novým trenérským štábem, povedl. Vidíte to stejně? Klub s takovým stadionem, možná i rozpočtem, nemůže mít malé ambice. Jak vidíte nejbližší budoucnost klubu a jeho směřování?*

Nová aréna Pod lízátky je samozřejmě velká výzva a zároveň závazek vůči stávajícímu majiteli města Hradec Králové, obchodním partnerům i fanouškům. Nová aréna významně přispěla díky zakoupeným permanentkám, VIP, skyboxům, i výrazně zvýšené návštěvnosti a nárůstu reklamních partnerů k významnému navýšení rozpočtu klubu. Město současně hledá strategického partnera klubu. I to by mělo znamenat posílení rozpočtu klubu i vyšší ambice. Pevně věřím, že Hradec bude díky těmto faktorům patřit do první šestky a bude usilovat o nakouknutí do fotbalové Evropy.

*Jak hodnotíte spolupráci se společností OK GROUP?*

Spolupracujeme už hodně dlouho, od roku 2012. I to je důkaz, že spolupráce funguje skvěle. Komunikace ohledně nových nebo aktualizovaných nabídek či smluv funguje výborně, stejně jako občasné řešení škodných událostí, nejčastěji dopravních nehod, kterým se bohužel nevyhneme.

# Odpovědnost silničního dopravce

## – podceňovaná rizika a jejich vztah k pojištění (1. část)



Silniční nákladní doprava hraje klíčovou roli v logistice a přepravě zboží na národní i mezinárodní úrovni.

Pro dopravce, kteří se zabývají přepravou zboží, je zásadní rozumět své odpovědnosti a povinnostem vyplývajícím z této činnosti.

Rizik spojených s přepravou zboží, je celá řada, ale většinu z nich je možné účinně eliminovat pojištěním odpovědnosti silničního dopravce, které je zvláštním případem odpovědnosti z provozní činnosti.

### Nepleťme si základní pojmy

#### Doprovce × přepravce

Rozdíl mezi dopravcem a přepravcem může být někdy matoucí, protože oba termíny jsou v oblasti logistiky a dopravy často používány a mohou mít podobné nebo shodné funkce. Avšak v některých kontextech a jurisdikcích mohou mít tyto termíny specifické významy.

**Doprovce** je osoba nebo společnost, která se profesionálně zabývá přepravou zboží nebo osob. Dopravce je ten, kdo vlastní nebo provozuje dopravní a poskytuje přepravní služby.

Dopravce zodpovídá za bezpečnou a včasnou přepravu zboží nebo osob od místa odeslání k místu určení. Je zodpovědný za dodržování přepravních předpisů, údržbu vozidel a zabezpečení nákladu.

**Přepravce** je osoba nebo společnost, která organizuje přepravu zboží, ale nemusí mít přímou kontrolu nad dopravními prostředky. Může být zprostředkovatelem, který koordinuje přepravu mezi odesílatelem a dopravcem. Přepravce je zodpovědný za plánování a organizaci přepravy, zajištění přepravních kapacit, správu dokumentace a komunikaci mezi všemi zúčastněnými stranami. Může také poskytovat další logistické služby, jako jsou skladování a celní odbavení.

#### Doprava × přeprava

Tyto pojmy jsou často používány v kontextu logistiky a pohybu zboží nebo osob, ačkoli mají odlišné významy a konotace.

**Doprava** zahrnuje všechny aktivity a procesy spojené s pohybem osob nebo zboží z jednoho místa na druhé. Je to širší pojem, který zahrnuje nejen samotnou přepravu, ale i další aspekty spojené s tímto pohybem. Zahrnuje všechny činnosti spojené s provozem, údržbou a řízením dopravních prostředků.

**Přeprava** se konkrétně zaměřuje na proces převozu zboží nebo osob mezi dvěma konkrétními místy. Je to specializovanější aspekt dopravy, který se soustředí na samotný fyzický pohyb zboží nebo osob.

Zahrnuje plánování a organizaci pohybu zboží, včetně manipulace, nakládky, vykládky, skladování a distribuce.

Pojištění odpovědnosti za škodu silničního dopravce je určeno subjektům, které provozují vnitrostátní nebo mezinárodní

silniční dopravu vlastním jménem pro cizí potřebu. Pojištění kryje škody vzniklé během přepravy z titulu uzavřené přepravní smlouvy, pokud za ně dopravce odpovídá dle příslušných právních předpisů a mezinárodních úmluv. Svoji roli v tomto procesu sehrávají i pojišťovací makléři, jejichž úkolem je pomoci dopravcům najít optimální rozsah pojistné ochrany na základě jejich specifických potřeb.

Odpovědnost silničního dopravce je v ČR upravena především občanským zákoníkem a zákonem o silniční dopravě. V mezinárodním měřítku pak platí Úmluva o přepravní smlouvě v mezinárodní silniční přepravě zboží (CMR), která je hlavním právním dokumentem upravujícím odpovědnost dopravce při přepravě mezi různými státy.

Jedním z nejdůležitějších aspektů odpovědnosti silničního dopravce je jeho odpovědnost za ztrátu nebo poškození přepravovaného zboží. Podle právních předpisů je dopravce odpovědný za škody, které vzniknou od okamžiku převzetí zboží k přepravě až do jeho vydání příjemci, pokud neprokáže, že škoda nebyla způsobena jeho zaviněním.

Dopravce se může zprostit odpovědnosti pouze v určitých případech, například pokud prokáže, že škoda byla způsobena vnějšími okolnostmi, které nemohl ovlivnit (např. přírodní katastrofy, války), nebo vadami zboží, které nebyly zjevné při převzetí k přepravě, případně špatným obalem poskytnutým odesílatelem, pokud tento nedostatek nebyl zřejmý při převzetí zboží.

Výčet škod vzniklých během vlastní přepravy je velmi široký. Nejčastěji se jedná o poškození zboží během přepravy, a to jak o mechanické poškození (během přepravy dojde např. k nárazu, otřesům, pádu nebo převrácení a následnému poškození), dále pak poškození vlhkostí nebo povětrnostními podmínkami (nezabezpečené nebo nesprávně zabalené zboží může být poškozeno deštěm, sněhem nebo vlhkostí, pokud není vozidlo řádně uzavřeno, nebo pokud dojde během přepravy k protržení plachty).

Další typickou škodou je krádež (častou příčinou je nedodržení odesílatelem nebo pojistníkem předepsaných bezpečnostních opatření) nebo nedodržení sjednaného termínu nebo času vykládky (například některé potraviny mohou mít omezenou trvanlivost a může dojít k jejich znehodnocení, případně vykládka vyžaduje použití specializované mechanizace a větší množství osob).

### Omezení odpovědnosti dopravce

Výši náhradové povinnosti silničního dopravce stanovuje pro mezinárodní přepravy Úmluva CMR. Rozsah náhradové povinnosti dopravce je limitován podle ustanovení čl. 23 Úmluvy CMR částkou odpovídající 8,33 jednotek zvláštních práv čerpání (ZPČ) za jeden kilogram brutto váhy ztracené nebo znehodnocené zásilky.

Stejná výše náhradové povinnosti platí od 1. 1. 2019 i pro vnitrostátní přepravy na území České republiky.

Úmluvou CMR se řídí i pojištění odpovědnosti silničního dopravce. Výpočet pojistného plnění tak vychází z hmotnosti nákladu, bez ohledu na jeho skutečnou hodnotu.

Toto omezení má chránit dopravce před nepřiměřeně vysokými nároky na náhradu škody.

Vyšší náhradu škody může po dopravci odesílatel požadovat jen pokud byl požadavek uveden v objednávce přepravy, kterou dopravce akceptoval a jsou splněny náležitosti, které ukládá Úmluva CMR.

Pokud je překročena dodací lhůta a příjemci prokazatelně vznikla škoda, odpovídá dopravce podle Úmluvy CMR jen do výše dovozného.

Další možnosti náhradové povinnosti silničního dopravce stanovuje Úmluva CMR.

V této souvislosti je třeba zmínit, že klíčovým dokumentem v logistickém řetězci nutným i pro posouzení oprávněnosti nároku v případě vzniku škody na přepravovaném zboží,

je objednávka přepravy, která formalizuje a specifikuje požadavky odesílatele dopravci pro realizaci přepravy zboží mezi odesílatelem a příjemcem.

Objednávka přepravy zahrnuje několik zásadních aspektů, které jsou důležité i pro odpovídající pojistné krytí dané přepravy, mimo jiné:

- podrobnosti o zboží – informace o typu, množství, hmotnosti, objemu a povaze zboží, dále speciální požadavky nebo instrukce, jako jsou podmínky skladování, manipulace nebo specifické bezpečnostní opatření
- informace o přepravních podmínkách – údaje o místě nakládky a vykládky, preferovaných časech a typu přepravy – např. standardní, expresní, chladírenská, nebo požadavky na fixační pomůcky pro zabezpečení nákladu
- koordinace logistiky – umožňuje dopravci plánovat trasu, načasování a potřebné prostředky pro přepravu, na základě informací v objednávce se určuje, jaké vozidlo nebo přepravní prostředky budou potřeba
- optimalizace – pomáhá optimalizovat logistický proces včetně výběru nejefektivnější trasy a načasování, což může snížit náklady a zvýšit efektivitu, v případě jakýchkoli problémů nebo změn v přepravě (např. změny v časech, zpoždění, potřeby dalších změn), slouží objednávka jako referenční dokument, který usnadňuje řešení problémů

## „Nákladní list má právní váhu a může být použit jako důkaz v případě soudních sporů mezi odesílatelem, dopravcem a příjemcem.“

Objednávka přepravy může obsahovat rovněž kontrolní mechanismy, které zajišťují, že zboží je správně zabalené a připravené na přepravu. Součástí mohou být odkazy na požadované certifikáty a dokumenty.

Dalším důležitým dokumentem v silniční nákladní přepravě je nákladní list, který má několik důležitých funkcí a významů:

- **dokladem o uzavření přepravní smlouvy**
  - potvrzuje, že byla mezi odesílatelem a dopravcem uzavřena přepravní smlouva
  - náležitosti nákladního listu upravuje pro mezinárodní přepravy Úmluva CMR, pro vnitrostátní přepravy pak novela č. 370/2020 Sb., především § 1, který stanovuje náležitosti dokladu o nákladu
  - nákladní list řádně vyplněný v předepsaných kolonkách je důležitým dokladem pro pojistitele v případě vzniku škody a jeho vyplnění by dopravci měli věnovat patřičnou pozornost
- **dokladem o přijetí zboží k přepravě**
  - když dopravce převezme zboží od odesílatele, vystaví nákladní list jako doklad o přijetí zboží k přepravě
  - tento dokument potvrzuje, že dopravce obdržel zboží ve specifikovaném stavu

Nákladní list provází zboží během celé přepravy a slouží jako průvodní dokument, který obsahuje všechny důležité informace o přepravovaném zboží. A je:

- **dokladem pro příjemce**
  - po doručení zboží příjemci, tento dokument slouží jako důkaz, že zboží bylo doručeno. Příjemce na něm potvrzuje převzetí zboží
- **dokladem pro uplatňování reklamací**
  - v případě, že dojde k poškození zboží během přepravy, nebo je zásilka ztracena, záznam v nákladním listu slouží jako klíčová informace pro uplatnění reklamace vůči dopravci
  - nákladní list má právní váhu a může být použit jako důkaz v případě soudních sporů mezi odesílatelem, dopravcem a příjemcem

### Odpovědnost dopravce × obecná odpovědnost

Pojistit si nejen odpovědnost dopravce, ale i obecnou odpovědnost je vhodné v situacích, které mohou výrazně zvýšit rizika, s nimiž se dopravce setkává.

V zásadě se jedná o tři okruhy činností:

- pokud dopravce kromě samotné přepravy zboží provádí i další činnosti, jako je skladování, manipulace s nákladem nebo balení, je vhodné pojistit i obecnou odpovědnost; toto pojištění kryjí škody způsobené např. poškozením majetku třetích stran, zraněním osob nebo škodami na zařízení a budovách, které nejsou pokryty běžným pojištěním odpovědnosti dopravce
- dopravce, který často přichází do styku se zákazníky nebo třetími stranami, např. při vykládce čelí riziku způsobení škody na majetku třetích osob nebo zranění – obecná odpovědnost tedy pokrývá nároky vyplývající z těchto činností
- dopravci, kteří pracují v odvětvích s vyššími riziky, jako je stavebnictví, chemický průmysl nebo energetika, případně provádí přepravy zboží v cisternových návěsech, čelí zvýšeným požadavkům na bezpečnost a odpovědnost. - v těchto sektorech je pojištění obecné odpovědnosti zpravidla nezbytné pro ochranu před vysokými nároky na náhradu škod, je tedy velmi často třeba pojištění rozšířit i o připojištění což bývá v praxi opomíjeno

Dokončení v příštím vydání našeho OK HOLDING BULLETINU 1/2025.

Jana Krausová





# Potravinová bezpečnost a soběstačnost Evropy je zásadní téma

Muž, který během své čtvrtstoletí trvající profesní kariéry úspěšně zvládl jak role ve státní správě, tak i v soukromém podnikání. Do problematiky přírodních věd a zemědělství byl „vhozen“ až v lednu 2022, po náhlém úmrtí bývalého jednatele a majitele všech tří společností, které nyní spravuje. Jiří Bálek, jednatel firem Agrovýzkum Rapotín, Výzkumný ústav pro chov skotu a VÚCHS Rapotín, se v nich musel velmi rychle zorientovat a s pomocí kmenových zaměstnanců a rodiny udržet činnost tak, aby společnosti nadále fungovaly a prosperovaly.



*Pane řediteli, Výzkumný ústav pro chov skotu funguje už několik desítek let a má zajímavou historii, můžete nás s ní seznámit? Popište nám, prosím, jak vznikaly další firmy ve Vaší režii a navazující činnosti?*

Výzkumný ústav pro chov skotu byl založen v roce 1951 se záměrem vytvořit v optimálních přírodních a hospodářských podmínkách vědeckovýzkumnou základnu odvětví chovu skotu. Zpočátku neslo nové výzkumné pracoviště oficiální označení „Československé státní statky, národní podnik, Výzkumný ústav pro chov skotu v Rapotíně“.

Nový ústav převzal hospodářství o výměře 214 ha a současně i stádo 54 krav převážně hřbíneckého rázu. Do ústavu se včlenily dvě výzkumné stanice, zřízené v poválečné době v Rapotíně (původně zemské, později státní) a podléhající brněnským výzkumným ústavům. Byla to Státní pokusná stanice chovatelsko-pastevnická a Státní výzkumná stanice zemědělská.

Hlavní ideou bylo vytvořit ústav se zázemím vlastní chovatelské práce, jejíž pohotové výsledky měly překlenout přechodnou dobu nutnou k rozvinutí výzkumné činnosti plemenářské povahy a zároveň být dlouhodobějšího charakteru. Ústav se

brzy zařadil mezi přední chovatele a položil solidní základ k vlastní chovatelské tradici.

V roce 1952 byl ústav převzat do přímého řízení státem na základě usnesení vlády o reorganizaci zemědělské vědy, výzkumu a propagace.

V příslušném dokumentu je uveden mezi sedmnácti specializovanými ústavu s celostátní působností. V té době zde pracovalo 55 zaměstnanců ve čtyřech odděleních – plemenářské práce, výživy a krmění, reprodukce skotu, oddělení technologie a ekonomiky chovu skotu.

V roce 1976 byl ústav začleněn jako samostatná účelová organizace do Státních plemenářských podniků Praha, které byly pověřeny odpovědností za výzkum, organizaci a zabezpečování komplexního zušlechťovacího programu v chovu skotu a dalších hospodářských zvířat.

Po roce 1989 byl ústav Ministerstvem zemědělství ustaven jako samostatný státní podnik a v roce 1995 byl privatizován. I nadále se zaměřoval na řešení projektů aktuálních potřeb zemědělství, pracovníci poskytovali terénní poradenství pro chovatele. Tyto kontakty se zemědělskou praxí jim pomáhaly získávat informace, které využívali pro další rozvoj.



V roce 2002 byla v reakci na požadavky Rámce Společenství pro státní podporu výzkumu, vývoje a inovací založena dceřiná společnost Agrovýzkum Rapotín. Od roku 2004 do 2010 byla tato společnost příjemcem institucionální podpory v rámci řešení výzkumného záměru Ministerstva školství mládeže a tělovýchovy „Uplatnění evropského modelu multifunkčního zemědělství v LFA oblastech České republiky“. Od roku 2011 je na základě rozhodnutí Ministerstva zemědělství ČR příjemcem institucionální podpory na dlouhodobý koncepční rozvoj výzkumné organizace. Během několika let předala mateřská společnost nové výzkumné organizaci veškerou vědeckovýzkumnou činnost včetně laboratorního zázemí, pokusných stájí a všech výzkumných pracovišť – pro výzkum nadále zajišťovala potřebné servisní činnosti počínaje správou budov, účetnictvím a převážnou částí související administrativy.

V průběhu devadesátých let vznikla také společnost VÚCHS Rapotín, která se od počátku soustředila výlučně na zemědělskou výrobu, a to jak rostlinnou, tak i živočišnou. Převzala i zajištění chovu skotu, který je až do současnosti využíván pro vědeckovýzkumnou činnost.

*S ohledem na to, že sídlíte v oblasti, kam tradičně patří spíše masný skot, je vaše zaměření striktně na masná plemena anebo je rozsah vašich projektů širší?*

Naši specialisté řeší problémy a výzkumné projekty nejen u masných plemen skotu, ale i v chovech zaměřených na mléčnou produkci, a to především v oblasti výživy, zdraví, dobrých životních podmínek zvířat, bezpečnosti výroby potravin a uplatnění moderních technologií v chovech. Výzkum a poradenství se týká i dalších hospodářských zvířat, např. ovcí.

*Jak byste popsal naprostému laikovi, čím se hlavně váš výzkum zabývá a v čem konkrétně pak výsledky výzkumu může vidět obyčejný zemědělec? A jak se výsledky výzkumu projeví na konci potravinového řetězce, tedy u spotřebitele?*

Výzkumná činnost je cílena na řešení aktuálních otázek zemědělské výroby týkajících se výživy, chovu, reprodukce a dobrých životních podmínek zvířat, parametrů životního prostředí a kvality živočišné i rostlinné výroby. Výsledky výzkumu podporují udržitelné hospodaření, velký důraz je kladen na ochranu půdního prostředí s ohledem na komplexní rozvoj a tvorbu krajiny. Příkladem



„Problematiku odstraňování škodlivých látek z vody, která je dále vypouštěna do toků, považuji za velmi významnou pro životní prostředí a zdraví lidí i zvířat.“

aktuálně řešené problematiky z environmentální oblasti je výzkum metod snižujících rizika cirkulace veterinárních léčiv v životním prostředí nebo vývoj antimetanogenního krmného doplňku pro zmírnění environmentálního dopadu z chovu hospodářských zvířat. Je potřeba zdůraznit, že naprostá většina projektů je řešena v partnerství s farmáři. Ti často přímo spolupracují na polních a stájových pokusech a samozřejmě jsou také prvními uživateli dosažených výsledků – metodik pro praxi, ověřených technologií apod. Pro zemědělce a další odbornou veřejnost také každoročně pořádáme několik akcí, na nichž jsou výsledky výzkumu prezentovány. Jako příklad úspěšného výzkumu uskutečněného v kooperaci s dalšími vědeckými pracovišti, výrobcem zemědělské techniky a farmáři mohou uvést projekt zaměřený na inovaci systémů aplikace tekutých organických hnojiv, vedoucí ke zlepšení půdního prostředí a ke zvýšení využitelnosti živin rostlinami při minimalizaci dopadů na životní prostředí. V oblasti kvality hovězího masa mohou chovatelé využít například výsledky projektu zaměřeného na zlepšení nutričních vlastností masa skotu plemene Galloway přidáváním lupiny do krmné směsi. Pokud poslední část vaší otázky směřuje k tomu, zda běžný spotřebitel na svém stole přímo uvidí výsledky našeho výzkumu, pak vás asi zklamám, takový příklad mě nenapadá. Přínosem pro veřejnost ale mohou být kvalitní a bezpečné potraviny nakoupené u farmářů a výrobců, kteří

s námi dlouhodobě spolupracují. Jedná se např. o farmy s chovem buvolů, které si samy zpracovávají a prodávají mléčnou produkci, nebo o farmáře produkující A2 mléko.

***Nedá mi se Vás zeptat, jaký výzkumný projekt Vám dal nejvíce zabrat a proč?***

Na tuto otázku by každý z výzkumníků patrně dal jinou odpověď. Z pohledu vedení výzkumné organizace se však obecně jako velmi náročné, a to především administrativně, jeví projekty podporované z operačních programů, které jsou obvykle zaměřené více na podporu rozvoje lidských zdrojů ve výzkumu či infrastruktury než na samotný výzkum. I tyto projekty jsou pro nás však zásadní a s vysokými nároky poskytovatele finanční podpory se proto musíme vyrovnat.

***Jaký nejpodivnější výzkumný projekt jste řešili, je nějaký takový?***

V historii bychom možná našli nějaké úkoly, které se z dnešního pohledu mohou zdát zvláštní. V současnosti však každý projekt prochází důkladnou vnitřní oponenturou už před podáním a poté musí uspět v silné konkurenci během hodnotícího procesu, a to zaručuje, že jsou podpořeny a řešeny jen projekty kvalitní a smysluplné, které reagují na společenskou poptávku. Je třeba zdůraznit, že se v drtivé převaze zabýváme aplikovaným výzkumem, v němž reagujeme na potřeby praxe.

### ***Vydáváte i vlastní časopis, kdo je jeho cílová skupina a jak dlouho už vychází?***

Bulletin „Výzkum v chovu skotu“ vychází již od roku 1958 (do roku 2011 vycházel pod hlavičkou Výzkumného ústavu chovu skotu, nyní je vydáván společností Agrovýzkum Rapotín) a je vydáván čtyřikrát ročně. Zaměřuje se zejména na šlechtění, kontrolu mléčné a masné užitkovosti, genetiku populací a reprodukci v chovu skotu. Dále se zabývá tématy jako: půda, pratotechnika, sklizeň a konzervace krmiv, výživa a krmení skotu, zdravotní stav skotu, kvalita a zpracování živočišných potravinových surovin, analytika zemědělských materiálů, ekonomika chovu skotu, problematika chovu malých přežvýkavců.

Časopis od devadesátých let disponuje registrací ISSN 0139-7265 a je oficiálně zahrnut v mezinárodní britské vědecké databázi výsledků zemědělského výzkumu CAB Abstracts. Od roku 2007, na vyžádání společnosti Thompson Scientific (dříve ISI), bylo po dobu tří let každé číslo bulletinu pravidelně zasíláno do sídla této společnosti (Philadelphia, USA) za účelem screeningu a hodnocení úrovně bulletinu. Od roku 2008 je zařazen do Seznamu recenzovaných neimpaktovaných periodik vydávaných v České republice.

Publikování článků znamená pro autory možnost zařazení jejich publikačních výstupů do databáze výsledků výzkumu RIV (pozn. redakce Rejstřík informací o výsledcích – obsahuje údaje o výsledcích, kterých bylo dosaženo při řešení výzkumných aktivit).

Výzkum v chovu skotu je distribuován do státních zemědělských knihoven, do zemědělských univerzit a škol, podniků služeb v chovu skotu a některých zemědělských podniků v České republice i zahraničí. Je také zdarma k dispozici na webových stránkách vydavatele či v tištěné podobě na vyžádání. Bulletin je řízen redakční radou, kde nadpoloviční většinu tvoří externí vědečtí a odborní pracovníci.

### ***Pojďme se podívat i na produkci Vašeho zemědělského podniku, povězte nám, jak je velký a na co je zaměřen.***

#### ***A daří se vám udržet ekonomiku v dnešní nelehké době?***

Zemědělská společnost VÚCHS Rapotín se od svého založení v roce 1997 zabývá zemědělskou prvovýrobou a poskytováním souvisejících služeb. V živočišné výrobě se soustředí na chov masných plemen skotu. Nosnou činností je produkce zástavového a jatečného skotu doplněná o odchov plemenných býčků ve vlastní odchovně. Základní stádo tvoří přibližně 250 krav a 8 plemenných býků.

V rostlinné výrobě produkuje kromě tržních plodin jako jsou obilniny, olejninu či cukrovka především kvalitní krmivo pro chovaná zvířata. Odbyt produkce rostlinné i živočišné je zajišťován převážně smluvně. Hlavní odběratelé jsou významní hráči na trhu se zemědělskými komoditami v nadnárodním měřítku. Společnost v roce 2023 zahájila i zpracování vlastní produkce – ve vlastní provozovně provádí porcování, balení, skladování a prodej vyzrálého vakuově baleného kvalitního hovězího masa.

Jedním z dlouhodobých cílů podniku je stabilizace výnosů a eliminace nepříznivého dopadu vnějších faktorů, jako jsou: kolísání cen na komoditních trzích, dopady klimatické změny a změny společné evropské zemědělské politiky. K rozložení a snížení rizik, neoddělitelně patřících k podnikání v zemědělství, podnik využívá následující nástroje:

- diverzifikace tržních plodin a pečlivý výběr odrůd v rostlinné výrobě
- zacílení živočišné výroby na produkci zástavového i jatečného skotu
- zavedení vlastního zpracování živočišné produkce od roku 2023 a podpora přímého prodeje konečným spotřebitelům
- sledování nových technologických možností v oblasti smart zemědělství a jejich postupné zavádění do výrobní praxe
- vlastní aktivní zapojení do výzkumných a inovačních projektů, zaměřených na udržitelnou podporu produkce, včetně zavádění výsledků do praxe
- členství v odbytovém družstvu a aktivní zapojení do oborových svazů a sdružení
- pojištění majetku, klíčových komodit a cenných zvířat

Od roku 2019 společnost postupně investuje do rozšíření chovu včetně odchovu jatečných zvířat. K výše uvedeným bodům nově přistupuje podpora odbytu produkce na zahraniční trhy, kde lze výhodně zpeněžit především vysoce kvalitní maso s přidanými benefity, jaké představuje např. maso plemene Wagyu.

### ***Jak vnímáte v poslední době sílící tlak na chovatele a na chov hospodářských zvířat, zejména z pohledu vlivu chovu na klimatickou změnu. Můžete nás provést Vaším pohledem jako výzkumníka i pohledem praktikujícího zemědělce?***

Na vaši otázku neumím jednoduše odpovědět. Z pohledu zemědělského podnikatele samozřejmě v posledních letech vnímám sílící tlak na udržitelné hospodaření, a to především v rostlinné výrobě,

tento společenský požadavek však považuji za zcela oprávněný. Ostatně rozumní farmáři, kterým záleží na zachování kvality půdy a budoucích výnosech, hospodaří udržitelně bez ohledu na aktuální státní podporu či sankce. Problematické je, jak se s podporou udržitelné výroby vypořádá či nevypořádá dotační politika státu, která by měla být konzistentní, předvídatelná a transparentní. Faktem však je, že podmínky se každoročně mění podle toho, co si která zájmová skupina „vyhádá“. Osevní plán však není záležitostí jednoho roku, stejně tak například obnova základního stáda trvá léta, investice je potřeba plánovat na řadu let dopředu. Naproti tomu, tlak na omezování chovu skotu z důvodu klimatické změny na české chovatele zatím bezprostředně nedoléhá a osobně pochybuji o tom, že k tomu v dohledné době dojde. Potravinová bezpečnost a soběstačnost Evropy se v poslední době jeví jako zásadní, a tudíž snad v omezování přijdou na řadu dříve luxusní výletní lodě než naše krávy na podhorských pastvinách. Ostatně o pozitivním vlivu pastvy hospodářských zvířat pro ekosystémy svědčí také řada našich výzkumných výsledků.

### ***Je skvělé, že nabízáte stipendijní program studentům, kteří se chtějí věnovat zemědělství, podpora mladých je chvályhodná. Kolik studentů se vám ročně přihlásí a jak s nimi pracujete, vidíte výsledky?***

Na stipendijní program bohužel nemáme takový ohlas, jaký jsme očekávali. Zřizovali jsme ho s nadějí, že do budoucna získáme mladé pracovníky do výzkumu i zemědělství, to se však zcela nepotvrdilo. Vidím souvislost s naší lokací, poněkud vzdálenou od center i univerzit. Diskutovali jsme tento problém s pedagogy partnerských univerzit v Brně a Praze. Potvrdili nám, že obecně zájem o studium zemědělských oborů a následně o práci na venkově není velký a studenti často pochází z rodinných farem, na které se po studiu zase vrací. Náš program rozvoje lidských zdrojů se ale neomezuje jen na stipendia pro studenty, jedná se o ucelený systém podpory rozvoje lidských zdrojů, zahrnující celou řadu motivačních prvků, mezi které patří zejména možnosti odborných stáží zaměstnanců, účasti na národních a mezinárodních akcích, možnosti celoživotního vzdělávání, pracovní prostředí a podmínky, systém hodnocení zaměstnanců, plánování kariéry atd. Tento program získal v roce 2021 ocenění Evropské komise „HR Excellence in Research Award“.

### ***Je něco s čím byste se nám rád pochlubil?***

Ano. Letos v červnu jsme úspěšně ukončili řešení projektu, zaměřeného na odstraňování reziduí léčiv z přečištěné odpadní vody. Na tomto výzkumu jsme spolupracovali s městem Moravský Beroun a projekt byl finančně podpořen z Norských fondů. Problematickou odstraňování škodlivých látek z vody, která je dále vypouštěna do toků, považuji za velmi významnou pro životní prostředí a zdraví lidí i zvířat. Dosažené výsledky, spočívající v optimálním využití pokročilých oxidačních procesů, umožní nejen odstraňovat ze životního prostředí testovaná léčiva Ibuprofen a Gabapentin, ale také řadu dalších mikropolutantů. Pevně věřím, že získáme další prostředky na ověřování účinnosti a optimalizaci vyvinutého zařízení, které bude plně využitelné ve vodohospodářské praxi. Dnes ještě nejsou provozovatelé čistíren odpadních vod legislativou nuceni zabývat se obsahem mikropolutantů ve vypouštěných vodách. Proto z jejich strany není poptávka po šetrných technologiích vyžadujících nemalé investice. V okamžiku legislativní změny, kterou lze očekávat během několika let, budeme připraveni nabídnout efektivní a v praxi snadno aplikovatelné technické řešení tohoto problému.

### ***Jak se vám spolupracuje s OK GROUP?***

Spolupráce s OK GROUP, která trvá už několik let, se dá stručně popsat jako velmi přínosná. Z titulu činnosti našich společností pojišťujeme nemovitý majetek, drahé přístroje, zemědělskou techniku, ale i některé tržní plodiny a cenná plemenná zvířata. Spolupráce nám přináší jistotu, že pojištné smlouvy jsou sjednány co nejvýhodněji a kryjí přesně rizika, s nimiž v našich společnostech pracujeme. Vždy dostaneme rychlé a kvalifikované odpovědi na veškeré otázky. Kromě toho dostáváme odbornou pomoc a to šetří náš čas, a tedy i peníze, při řešení pojistných událostí, kterých bohužel především v oblasti správy nemovitostí a zemědělské výroby není málo.

# Ohlédnutí za plodinovou sezonou



**Stalo se již tradicí, že v podzimním čísle našeho bulletinu věnujeme prostor zemědělskému pojištění, speciálně pojištění plodin. Je říjen, máme za sebou další zemědělský rok a můžeme rekapitulovat.**



**Vydařil se zemědělcům – prvovýrobcům? Jak náročný po stránce škod byl? Otázek se nabízí spousta. Jako odpověď použiji slova zemědělců: „Letošní rok byl zvláštní!“**

Zkušení zemědělci už na jaře předpovídali, že letošní rok nebude přát řepkám a někteří z nich dokonce říkali, že výnosy řepky budou nejhorší za posledních 20 let – předpověď se splnila. Nikdo z nich ale nepředvídal, že bude také např. špatná kvalita obilovin a mnozí z nich netušili, že se jim nepodaří vyprodukovat potravinovou pšenici, ale pouze krmnou, a tak podobně bych mohla uvádět další a další úskalí letošního roku. Ale pojďme na oblast našeho businessu.

Na nižších výnosech se na mnoha místech podepsaly také rozmary počasí, proti kterým se většina zemědělců díky pojištění může zajistit a riziko škod tak eliminovat. Jarní mrazy, které v druhé polovině dubna zasáhly Česko, zničily téměř 100 % úrody ovocných stromů v Čechách a zhruba polovinu úrody na Moravě. Jednalo se údajně o jedno z největších poškození úrody za posledních 100 let. Mrazy, které trvaly několik dní za sebou, nepoškodily jen ovoce, ale také révu vinnou

a vinařům a ovocnářům způsobily několikamilionové škody. Na některých místech republiky mráz výrazně poškodil již v té době kvetoucí řepku. Klimatická změna, kterou, ať chceme nebo ne, procházíme, s sebou přináší výrazné výkyvy počasí, extrémní meteorologické jevy, jako jsou vlny veder, silné přívalové deště, tornáda, bouře a další. Díky těmto vlivům byly opět letní měsíce ve znamení opakovaného, místy velmi silného, krupobití, které v období sklizňové zralosti olejnin a obilovin, způsobilo značné škody. Extrémní události letošního léta byly plošné a v různé intenzitě zasáhly v podstatě celé území České republiky. V letošním roce jsme tak u našich klientů během 3 měsíců řešili na 350 pojistných událostí s plněním ve výši více než 180 mil. Kč.

Gabriela Vránová

Pozn. red.: V době vydání našeho bulletinu zasáhly území ČR ničivé povodně nebývalého rozsahu, o jejich následcích bude možné podat zprávu až v některém z dalších vydání.

# Den Zemědělce Unčovice 2024



**Ve dnech 11.–12. 9. 2024 měla svou moravskou premiéru celostátní kontraktační výstava Den Zemědělce, která se uskutečnila v lokalitě Náklo, Zemědělského družstva Unčovice.**

Tato akce má svou historii na Vysočině, kde se již několik let pravidelně – co dva roky, koná v Kámení u Pelhřimova. Za svou dobu konání si tato akce vybudovala svoji prestiž, a právě z důvodu její velké oblíbenosti jak mezi odbornou, tak i laickou veřejností, se letos konal její první ročník i na Hané. Jak na této akci bývá zvykem, kromě klasické výstavy techniky, se návštěvníci mohli podívat na stroje při práci. Letos se předvedly řezačky na sklizeň kukuřice, stroje na zpracování půdy – pluhy, podmičáče, sečky. Kromě přehlídky strojů se návštěvníci mohli zúčastnit komentovaných prohlídek odrůd kukuřice, sóji, slunečnice a čiroku.

Bohužel, jak praví přísloví – člověk mívá, život mění... Nepřízeň počasí změnila plány a tato krásná akce, která se z důvodu její náročné přípravy, připravuje rok dopředu, musela být ukončena hned po prvním dni. Velká účast návštěvníků a jejich pozitivní hodnocení ukázalo, že i jeden den stačil k potvrzení toho, jak skvělá akce to je, a že se na Hanou určitě za dva roky vrátí.

Děkujeme ProfiPressu za opět perfektně připravenou akci a také všem klientům, kteří nás navštívili v našem výstavním stanu. Již nyní se těšíme na další ročník, který se uskuteční opět v Kámení, a to ve dnech 10.–11. 9. 2025 a doufáme, že tentokrát nám počasí bude přát.

KOLEGO, NA SLOVÍČKO...

# Dana Bláhová

ZPOVÍDÁ



# Lukáše Krause

**Moje volba pro rozhovor padla na kolegu z oddělení likvidace pojistných událostí, Lukáše Krause z Hradce Králové. Lukáš vždy srší energií a je zapálený do své práce. Pojďme ho spolu blíže poznat.**

*Lukáši, pracuješ na naší pobočce v Hradci Králové jako likvidátor pojistných událostí. Jak ses na tuto pozici dostal a jaká byla tvoje cesta do společnosti OK GROUP?*

Já jsem si dlouhá léta spokojeně pracoval v Klientském centru České pojišťovny, potažmo Generali Česká pojišťovna, jako operátor Nočního týmu v Pardubicích. Ano, pracoval jsem jenom v noci, ve dvanáctihodinových směnách, pár metrů od bydliště. To byly krásné časy, ale pak přišel covid, šetření a náš tým byl rozpuštěn... Přešel jsem do Kooperativy na retence životních smluv, ale celkem rychle jsem zjistil, že to byl omyl, a tudy má cesta nevede. Jelikož jsem chtěl zůstat v pojišťovnictví, tak jsem se rozhlížel, co je v Pardubicích za nabídky a v tu dobu v OK GROUP sháněli likvidátory. No, a tak jsem tady.

*Můžeš nám přiblížit, co přesně je náplní tvou každodenní práce? Spousta lidí si nedovede představit, co všechno tato pozice obnáší.*

Mojí každodenní náplní je pomáhat našim klientům zdárně proplout temnými vodami škodních událostí. Jelikož spravuji tři e-mailové schránky (svoji, skodyKHK@okgroup.cz, likvidacehradec@okgroup.cz), tak o práci opravdu nemám nouzi. Ještě se mi nestalo, že bych denně pojišťovně nahlásil alespoň jednu škodu. Většinou je to tak, že na začátku je e-mail (nebo telefonát) od klienta, že se mu stala nějaká nepříjemnost. Já mu sdělím, co potřebuji za údaje k nahlášení, a když je dostanu, tak škodu nahlásím pojišťovně. Poté přijde žádost o podklady, tu je někdy potřeba přeložit z „pojišťovničtiny“ do češtiny a klientovi vysvětlit, co je po něm požadováno a proč. Pak dohlížím na dokládání, případně urguji jednu nebo druhou stranu. Občas se stane, že pojišťovna škodu zamítne a já musím klientovi vysvětlit proč a zda má smysl se proti rozhodnutí



odvolávat. Zní to celkem jednoduše, ale mnohdy se to vleče celé měsíce, někdy i roky a já musím hlídat, aby nedošlo k promlčení. Samozřejmě musím celý „škodní spis“ evidovat v našem systému OKIS.

*Napadá tě nějaká zajímavá nebo úsměvná pojistná událost, kterou jsi řešil přímo Ty nebo jsi s ní přišel do styku při řešení?*

Úsměvné škody moc nebývají, ba naopak jsou často tragické. Abych se rozepsal o nějaké konkrétní zajímavé škodě tady asi není prostor, ale mně zajímavé přijdou v podstatě všechny škody z odpovědnosti. Každá taková škoda je originál a musí se posuzovat individuálně.

*Prozradíš nám o sobě i něco ze svého soukromí? Jak trávíš volný čas?*

Má žena říká, že jsem šťastně ženat. Máme spolu dvě krásné dcery a v bytě v Pardubicích s námi ještě žijí dvě kočky. V týdnu chodím na Crossfit a o víkendech

nejraději na túry do hor nebo alespoň do lesa. Ve volných chvílích čtu nebo se věnuji genealogii.

*Je krátce po létě, byl jsi někde na dovolené?*

Každý rok si s rodinou na týden půjčujeme obytnou dodávku a letos jsme se odvážili vydat za hranice všedních dnů a navštívili jsme Polsko. Najeli jsme patnáct set kilometrů, viděli úžasná místa i moře. Bylo to super! Jediným kazem na kráse, jsou ty nekonečné roviny. Já mám rád hory a pestrost krajiny, proto mi Česká republika přijde neskutečně krásná. Také každý rok jezdím jako vedoucí na rodinný skautský tábor, kde se proměňuji v různé postavy podle celotáborové hry. Jednou to byl Kápo Potentáto a jindy třeba náčelník Foukatapapat, na vyčištění hlavy je to ideální.



## Myslím, že se můžeme právem nazývat středně velkou pojišťovnou

**V rozhovoru s Josefem Moravcem, předsedou představenstva a generálním ředitelem Hasičské vzájemné pojišťovny jsme probírali minulost, současnost i výzvy, které nás na pojistném trhu čekají, a hodnotili naši spolupráci.**

*Pane řediteli, každého, kdo si přečte název vaší pojišťovny v první chvíli napadne otázka: „Jakou spojitost má s hasiči a jak dlouhou má historii?“*

Název „Hasičská“ vyplývá zejména z tradice, která byla motivem pro znovuoživení činnosti naší pojišťovny v roce 1991, při založení akciové společnosti, jež začala pojišťovat v listopadu 1992. Snahou této činnosti bylo navázat na slávu své předchůdkyně, která na trhu působila v letech 1900 až 1946. Svě jméno jí do vínku dali její zakladatelé, dobrovolní hasiči z českých hasičských sborů v Čechách, na Moravě a ve Slezsku. Ti se chopili myšlenky založit hasičskou pojišťovnu, která by poskytovala pojistnou ochranu nejen proti škodám na majetku způsobených požárem, ale také proti škodám na zdraví a životech, které by členové českých hasičských sborů utrpěli při záchranných činnostech.

Sbory dobrovolných hasičů, které po demonopolizaci pojišťovnictví v roce 1991 s myšlenkou obnovení Hasičské vzájemné pojišťovny přišly, pracovaly se stejnou ideou, ovšem v moderním pojetí současné legislativy a nových potřeb nejen hasičských sborů, ale i občanů naší země.

V nabídce tak máme nejen běžné pojistné produkty pro širokou škálu našich klientů, ale i speciální druhy pojištění určené na pojistnou ochranu členů sborů dobrovolných hasičů, kterými je možné pojistit jejich sportovní i tréninkovou činnost, práci s dětmi a mládeží a samozřejmě i rizika při výkonu záchranné činnosti.

*Myslíte si, že v novodobé historii pojišťovnictví, tedy po roce 1991, plní pojišťovna svým klientům stejná očekávání, jako tomu bylo v jejich začátcích nebo se doba úplně změnila?*

Základní princip je po mnoho let neměnný. Požár, voda, výkyvy počasí, krádež např. u majetkového pojištění občanů, to jsou základní rizika, která mohou

člověku způsobit existenční problémy, a která mají být pojištěna.

Avšak ve srovnání s počátky pojišťovny, pojistná nebezpečí a potřeby klientů přibývají, doba jde neustále dopředu. Kybernetické útoky, přírodní katastrofy, jako např. tornáda na Moravě a další situace, které dříve nebyly.

HVP proto musí být neustále ve střehu a reagovat na vývoj na pojistném trhu, pracovat s klientem a průběžně aktualizovat pojistné smlouvy klientů. Typicky toto bylo vidět v momentě, kdy inflace vzrostla a bylo třeba jednotlivě přistoupit k aktualizaci pojistných smluv, kde se především jedná o správné nastavení pojistné částky tak, aby byla poskytnuta klientovi následně dostatečná pojistná ochrana a nedocházelo k podpojištění.

HVP je v pravém slova smyslu komerční pojišťovnou, je otevřená všem zájemcům o pojištění, aby si u ní sjednávali široké spektrum pojistných smluv. Myslím, že už se můžeme právem nazývat středně velkou pojišťovnou: v portfoliu máme spoustu produktů připravených na míru potřebám zákazníka a zároveň jsme konkurenceschopní. A jsme šikovní ve veřejných zakázkách.

Neustále modernizujeme pojistné produkty, aby byly jednoduché, přehledné a dostatečně variabilní, protože dnešní život se odehrává v rychlém tempu a je plný změn.

*Jakým výzvám v současné době čelíte?*

Nejdůležitější je dělat takové věci, které mají smysl a cíl. Podpořit takový obchod, jenž přinese užitek oběma stranám. Říká se, že právě toto je na obchodní činnosti to nejtěžší. Ale když se to naučíte a nehledáte pouze jednostranné výhody, je to startovní čára úspěchu. Chce to hodně silné nervy, odhodlání, a hlavně se nebát. A když druhá strana zjistí, že takto uvažujete, že se neženete



„Nejdůležitější je dělat takové věci, které mají smysl a cíl.“

za obchodem hlava nehlava, stává se takový postoj základem trvalých hodnotných obchodních vztahů, které se postupně úročí.

Od října začne platit druhá fáze zákona 30/2024 Sb. o pojištění odpovědnosti z provozu vozidla, kterému se podle původního evropského předpisu přezdívá „motorová směrnice“. Přináší několik významných změn pro pojišťování flotil i individuálních vozidel. Zjednodušeně řečeno se agenda povinného ručení výrazně digitalizuje, což s sebou nese nároky na rychlý on-line systém komunikace s pojišťovnami. V oblasti pojištění jde hlavně o navýšení minimálních zákonných limitů pojištění plnění z povinného ručení na 50 mil. Kč z předchozích 35 mil. Kč. Odpovědnost za pojištění přechází z vlastníka na provozovatele vozidla a nově se rozšířil okruh povinně pojištěných vozidel i na silnější elektrokoloběžky, segwaye nebo zahradní traktůrky na pozemních komunikacích, jejichž maximální konstrukční rychlost je vyšší než 25 km/h, případně pokud je jejich provozní hmotnost vyšší než 25 kg a zároveň maximální konstrukční rychlost je vyšší než 14 km/h.

Asi jako v každé jiné pojišťovně jsme zahájili důslednou přípravu na novelizaci motorové směrnice. Tato novelizace vyžaduje spoustu konkrétních kroků, jak po technické stránce, tak i zavedení konkrétních procesů a implementování jednotlivých kroků do systémů. Pracovní tým, technologie a spousta hodin práce, aby vše bylo připraveno a fungovaly jednotlivé procesy, jak mají.

Cílem je sjednotit, zdigitalizovat a více zabezpečit způsob prokazování povinného ručení. Fyzickou zelenou kartu nahradí informace o povinném ručení

v propojeném on-line systému, ve kterém spolu budou komunikovat zprostředkovatelé, pojišťovny, Česká kancelář pojistitelů, registr vozidel i obce s rozšířenou působností. I kontrolující policista si na základě registrační značky může zjistit, zda je auto pojištěné. Pro příklad mělo by fungovat jako eObčanka, kde máte nahrané identifikační údaje, které mohou být vždy ověřeny.

Stejně jako všechny ostatní firmy nejen na pojistném trhu nás trápí nové regulační požadavky a rostoucí byrokracie. Naprosto zásadní změna nás čeká například s přijetím připravovaného zákona o účetnictví, kdy budeme muset začít účtovat podle mezinárodních účetních standardů IFRS. Jako ryze česká společnost v tom nevidíme žádný přínos, ale nezbyvá nám než se přizpůsobit a do příprav investovat nezanedbatelné úsilí i finanční prostředky, které bychom raději využili třeba ke zlepšování pojistných produktů pro naše nové i stávající klienty. Pokračovat bych mohl například rostoucími požadavky na zveřejňování nefinančních informací, ESG, nebo třeba evropským nařízením o digitální provozní odolnosti finančních institucí. Je toho hodně, co odpoutává naši pozornost od hlavního předmětu naší činnosti.

Abych ale nevyzněl moc pesimisticky, samozřejmě je i řada věcí, které nám dělají radost. Daří se nám plnit naši strategii, rosteme, zvyšujeme předepsané pojistné, v nedávné době jsme otevřeli naši novou pobočku ve Zlíně. Nejvíc nás ale těší spokojenost klientů, což vidíme nejen při osobních jednáních s nimi, ale také z toho, že máme velké množství dlouhodobých klientů, kteří nás doporučují své rodině a známým.



**Jaké novinky zavádí HVP letos a co plánujete v delším horizontu?**

Bude probíhat průběžná inovace pojistného portfolia, nejdříve bude zahájena u retailových druhů pojištění, v současné době je to produkt Komplexního pojištění občanů Kombi.

Věříme, že se inovovaná pojištění u klientů setkají se zájmem, a že se nám podaří proniknout do podvědomí široké veřejnosti a oslovíme i ty, kteří se ještě pro svou pojišťovnu nerozhodli.

Budeme se snažit být profitabilní, pečovat o uchování početného pojistného kmene v oblasti pojištění staveb, domácností a odpovědnosti u právnických i fyzických osob.

Rádi bychom rozšiřovali distribuční kanály, sjednávání přes srovnavače a sjednavače, tyto on-line cesty přináší podstatné zjednodušení.

V budoucnu chceme i nadále zajišťovat perfektní servis klientům a obchodním partnerům a velmi budeme dbát na kvalitu likvidace pojistných událostí a samozřejmě správe pojistných smluv.

Zní to možná příliš obecně, ale náš záměr je jasný: precizovat služby tak, aby v nás pojištěné fyzické osoby nebo podnikatelské subjekty měly oporu v jakékoli situaci, tedy když se daří, i když je hůře.

**Co pro vás znamená spolupráce s OK GROUP?**

Velmi si vážíme spolupráce se společností OK GROUP, nejen že se jedná o dlouholetého a stabilního partnera, zároveň toto partnerství potvrzují i výsledky v obchodní činnosti. V posledních letech je zaznamenán i růstový trend v počtu uzavřených pojistných smluv.

Spolupracujeme v široké oblasti pojistných produktů, jedná se o pojištění podnikatelů, zemědělské pojištění, pojištění občanů a samozřejmě autopojištění atd. Spolupráce je zajištěna po celém území ČR prostřednictvím regionálních poboček HVP.

V rámci intenzivnějšího předávání obchodních informací je snahou pojišťovny o setkávání v regionech, kde jsou prezentovány nejen produktové nabídky pojišťovny či novinky, ale i nové obchodní nástroje, které odpovídají aktuální situaci na pojistném trhu. A i nadále se budeme snažit o ještě intenzivnější spolupráci, tak aby byli spokojeni nejen naši společní zákazníci, ale i my měli radost, že se nám společně daří udržet růstový trend a zdravý pojistný kmen.

# Postačuje indexácia poistnej sumy?



**V posledných rokoch prudko vzrástli nielen ceny nehnuteľností, ale aj ceny stavebných materiálov a stavebných prác. Má to výrazný vplyv na poistenie klienta: aby klient dostal od poisťovne dostatok peňazí na primeranú obnovu poisteného majetku, je potrebné navýšiť poistné sumy v už uzatvorených poistných zmluvách. Najjednoduchší spôsob, ako to urobiť a nič nezmeškať, je akceptovať indexáciu poistných súm, ktorú aktívne ponúkajú niektoré poisťovne.**

Rast cien v uplynulom období je skutočne výrazný. Dá sa povedať, že ak klient tento nárast nepremietne a neaktualizuje svoje existujúce poistné zmluvy, či už na základe vlastného rozhodnutia alebo indexácie vykonanej jeho poisťovňou, môže byť reálne ohrozený podpoistením. Podpoistenie nastáva v situácii, keď je poistná suma, dohodnutá v poistnej zmluve, nižšia ako reálna hodnota poisteného majetku. Keďže v takom prípade je majetok v porovnaní so skutočnosťou v poistení podhodnotený, v prípade poistnej udalosti poisťovňa poskytne odškodnenie znížené v rovnakom pomere, v akom je poistná suma k reálnej hodnote poškodeného alebo zničeného majetku. Plná náhrada vzniknutej škody tak nebude klientovi vyplatená.

Poisťovňa pri škode overuje, aké sú skutočné náklady na opätovné nadobudnutie danej veci (majetku), teda novú obstarávaciu hodnotu. Tú následne porovná s poistnou čiastkou dohodnutou klientom v poistnej zmluve.

Ak je poistná suma stanovená primerane, poisťovňa vyplatí odškodnenie v plnej výške vzniknutej škody. Ak je poistná suma nastavená neadekvátne nízko, poisťovňa poskytne plnenie znížené vo vyššie uvedenom pomere zmluvnej poistnej sumy a skutočnej obstarávacej ceny, čo však na opravu alebo zvonadobudnutie poistenej veci nestačí.

Riziku nedostatočného plnenia pri vzniknutej škode sa dá vyhnúť pravidelnou aktualizáciou poistných súm dohodnutých v už uzatvorenej poistnej zmluve. Aktualizácia by mala v ideálnom prípade zohľadňovať vývoj cien súvisiaceho poisteného majetku, teda stavebných cien budov a zariadenia domácnosti. Najjednoduchší spôsob aktualizácie je takzvaná indexácia poistných súm vykonávaná poisťovňou.

Proces indexácie poistných súm prebieha k výročiu poistnej zmluvy dvoma spôsobmi:

- automaticky – poistná zmluva je už uzatvorená s automatickou indexáciou, ktorá chráni pred dôsledkami neustále rastúcich cien pre klienta
  - táto metóda je najspoľahlivejším nástrojom na zabránenie podpoisteniu v budúcnosti
- voľiteľne – tam, kde nie je dohodnutá automatická indexácia, v niektorých prípadoch poisťovňa zasiela klientovi ponuku na indexáciu poistných súm, ktorú klient môže, ale nemusí akceptovať.
  - vzhľadom na aktuálne okolnosti a potrebu reagovať na nárast cien väčšina klientov túto ponuku prirodzene akceptuje

Ak bola poistná suma pri uzatváraní poistnej zmluvy stanovená adekvátne a je navyše chránená priebežnou indexáciou, väčšina poisťovní v prípade škody neoveruje možné podpoistenie a neuplatňuje krátenie poistného plnenia.

Existuje však aj iná situácia, keď iba indexácia (či už automatická alebo voľiteľná) nepostačuje a je potrebné poistné čiastky v zmluve aktívne upraviť zo strany klienta: Poisťovňa môže vychádzať len z údajov uvedených v poistnej zmluve. Ak však klient v priebehu rokov pristavia, prípadne zásadne investuje do rekonštrukcie alebo rozšírenia celého objektu, mal by o takomto zvýšení hodnoty nehnuteľnosti informovať poisťovňu. Len na základe informácií od klienta môže poisťovňa upraviť poistnú zmluvu tak, aby bola ochrana dostatočná pre všetky dodatočné investície uskutočnené na danom mieste. Súčasťou indexácie a aktualizácie je aj adekvátna úprava poistného, ktoré zohľadňuje navýšenie rizika, ktoré na seba poisťovňa zvýšením poistnej sumy preberá. Ak sa navýši poistná suma v zmluve, klientovi sa síce navýši aj poistné, niekedy je však nárast poistného veľmi mierny a rozhodne bolí menej ako uplatnenie pomerného plnenia v prípade poistnej udalosti.

Je veľmi pravdepodobné, že väčšina existujúcich poistných zmlúv poistenia majetku, strojov, firiem, bytových domov, rodinných domov, bytov a domácností je v súčasnej dobe podpoistená.

A pokiaľ klienti a ich sprostredkovatelia neurobia okamžité kroky k náprave tohto stavu, klienti budú čeliť v lepšom prípade menšiemu, v horšom prípade výraznému kráteniu poistného plnenia v prípade poistnej udalosti.

Vzhľadom na vyššie uvedené skutočnosti má teda indexácia a aktualizácia poistných súm v už uzatvorených poistných zmluvách svoje významné opodstatnenie. Kto má záujem byť dobre poistený, môže kontaktovať naše obchodné zastúpenia. Naši obchodníci sú dostatočne fundovaní, existujúce zmluvy zodpovedne skontrolujú a navrhnu optimálne riešenia pre korektné poistenie majetku klienta.

# Spoznajte luxus a inovácie v nadčasovom dizajne



**Predajca MB Panónska s radosťou oznamuje úspešné dokončenie rekonštrukcie ich showroomu, ktorý bol prestavaný podľa najnovších dizajnových štandardov Mercedes-Benz. Tento modernizovaný priestor nie je len o kráse a elegancii, ale aj o ponúknutí tohto najkvalitnejšieho zážitku ich zákazníkom.**



Rekonštrukcia showroomu bola zameraná práve na zákazníkov pohodlie a exkluzívny zážitok z každej jeho návštevy. Práve preto spojili estetický dizajn s funkčnými digitálnymi prvkami, ktoré umožňujú zamestnancom postarať sa o zákazníka v akejkoľvek časti showroomu. Či už v kaviarni, v konzultačnej miestnosti, alebo v pohodlí ktoréhokoľvek z ich dizajnových kresiel.

Jedným z kľúčových bodov interiéru je časť autosalónu, kde nájdete najvychytenejšie modely značky Mercedes-Benz prezentované v priestore, ktorý zvyrazňuje ich jedinečné vlastnosti a detaily, čo umožňuje predajcom a produktovým expertom odprezentovať všetky technológie a luxus, ktorý tieto vozidlá ponúkajú.

Súčasťou rekonštrukcie bola aj prerábka a rozšírenie servisných priestorov. „Z 1 600 m<sup>2</sup> podlahovej plochy sme zväčšili priestor showroomu a servisu až na 4 500 m<sup>2</sup>,” poznamenal konateľ a majiteľ spoločnosti MB Panónska Ing. Július Šabo.

To znamená, že pri návšteve bude o zákazníkov vozidlo postarané pomocou najmodernejších technológií, ktoré umožňujú pracovať kvalitnejšie a efektívnejšie, ako kedykoľvek predtým.

Ďalšou zo súčastí prestavby bolo zameranie na udržateľnosť a ekologické riešenia a práve preto investovali do najnovších a najekologickejších technológií – ako napríklad fotovoltaických panelov, alebo tepelných čerpadiel, aby znížili svoju uhlíkovú stopu čo najviac. „Takisto je treba podotknúť aj to, že celá prístavba

servisnej časti bola realizovaná spôsobom aktívneho betónového jadra, ktoré kúri a chladí priestory budovy sálaním tepla,” spomína Ing. Július Šabo. Veria, že vytváraním a implementáciou týchto ekologických riešení prispievajú k skvalitňovaniu životného prostredia a dúfajú, že aj vďaka týmto zmenám sa budú mať dobre aj budúce generácie.

Hlavnou motiváciou prečo to urobili, je poskytovať svojim zákazníkom jedinečný zážitok, ktorý prekračuje ich očakávania. Ing. Július Šabo dodal: „Aj do budúcnosti plánujeme investície, ktoré ešte skvalitnia zákaznícky zážitok, ako napríklad rozšírenie servisných kapacít či estetické úpravy exteriéru showroomu.“ Rekonštrukciu showroomu chcú ukázať svoj záväzok k dokonalosti a inováciám, ako aj odhodlanie nasledovať najnovšie vízie značky Mercedes-Benz, ktoré nájdete na ich webovej stránke [www.mbpanonska.sk](http://www.mbpanonska.sk).

Predajca MB Panónska pozýva zákazníkov, aby prišli a zažili ich nový showroom na vlastné oči.

Radi ich privítajú a ponúknu kávu a ukážu všetky ich novinky, ktoré pre nich pripravili.



# Novela zákona o povinnom zmluvnom poistení prichádza s viacerými zmenami

**Novela zákona o Povinnom zmluvnom poistení – PZP transponuje európsku legislatívu do národnej a zavádza od augusta 2024 viaceré zásadné zmeny ako napríklad povinné poistenie pre elektrické kolobežky, vyššie poistné limity, vyššie pokuty pri neuzatvorení PZP či prísnejšie postihovanie za oneskorené nahlásenie škody.**

## Povinné PZP pre elektrokolobežky

O povinnom zmluvnom poistení pre elektrické kolobežky sa hovorilo už dlhšie. Všetky členské krajiny Európskej únie postupne implementujú smernicu, ktorá nariaďuje PZP pre majiteľov silnejších e-kolobežiek.

Novela zákona preto zavádza povinnosť uzavrieť PZP pre všetkých majiteľov elektrických kolobežiek a segwayov, na ktorých je možné jazdiť:

- rýchlejšie než 25 km/h alebo
- ktoré sú rýchlejšie ako 14 km/h a ťažšie ako 25 kg

Zároveň však treba povedať, že väčšina elektrokolobežiek tieto parametre nedosahuje, preto sa mnohých majiteľov táto povinnosť pravdepodobne nedotkne.

## Vyššie poistné limity

Novela zákona upravuje aj pôvodné limity poistného plnenia, teda najvyššej hranice poistného plnenia poisťovateľa pri jednej škodovej udalosti, nasledovne:

- v prípade škody na zdraví sa výška pôvodného poistného krytia zvyšuje z pôvodnej sumy 5,24 mil. EUR na 6,45 mil. EUR bez ohľadu na počet zranených alebo usmrtených
- pri škodách na majetku sa limit poistného plnenia zvyšuje z 1,05 mil. EUR na 1,3 mil. EUR bez ohľadu na počet poškodených

## Vyššie pokuty za nepoistené vozidlo

Majitelia vozidiel, ktorí neuzavreli povinné zmluvné poistenie, zaplatia viac. Najnižšia výška sankcie je 50 EUR a najvyššia až 5 tis. EUR. Pôvodné pokuty boli v rozsahu 16,60 až 3 319,40 EUR, výška minimálnej pokuty sa tak zvýšila trojnásobne.

## Zmeny v sankciách poisťovní

Novela prináša aj zmiernenie regresných nárokov poisťovní, ktoré si môžu uplatňovať pri neskorom nahlásení škody z PZP a pri oneskorenej úhrade poistného.

Konkrétne platí, že:

- ak klient nenahlási poistnú udalosť do zákonnej lehoty 30 dní, ale až v termíne dodatočných 15 dní od uplynutia zákonnej lehoty, poisťovňa voči nemu bude môcť uplatniť regres maximálne 30 %
- ak klient nestihne ani túto dodatočnú lehotu, poisťovňa voči nemu môže uplatniť regres maximálne do výšky 50 %
- ak si klient povinnosť nesplní z objektívnych dôvodov (napríklad zdravotné problémy, pobyt v nemocnici), regres sa neuplatní vôbec

Podľa novely budú plne chránení aj majitelia áut, ktorí nemajú poistné uhradené v termíne. Doteraz mohli poisťovne v takýchto prípadoch poistné plnenie úplne zamietnuť.

## Nové povinnosti poisťovní

Novela zákona o PZP sa netýka len držiteľov vozidiel, ale aj poisťovní. Pre tie zavádza nová právna úprava hneď niekoľko nových povinností:

- zohľadňovanie predchádzajúceho škodového priebehu
- jednotný doklad o bezškodovom priebehu poistenia
- zlepšenie výmeny informácií o poistených vozidlách v rámci EÚ
- jednotný mechanizmus pre výpočet škôd



# Značka Renault neustále zlepšuje svoju pozíciu v rebríčku predaja

**Automobilka Renault bola založená v roku 1899 pod názvom Société Renault Frères. Zakladateľmi boli Louis Renault a jeho bratia Marcel a Fernand. Je najpredávanejšou francúzskou značkou automobilov na svete a tento rok sa roztrhlo vrece s jej novinkami. Prinášame vám pohľad na jednu z nich, Renault Rafale.**

Značka Renault zaznamenala vo svete v prvom polroku 2024 nárast predaja o 2 % v porovnaní s rovnakým obdobím v roku 2023. Na domácom francúzskom trhu si Renault upevnil vedúcu pozíciu a na Slovensku zlepšuje pozíciu v rebríčku predaja, je už na 7. mieste. Renault tento rok predstavil už päť nových modelov. Navyše zintenzívňuje svoju ofenzívu elektrifikovaných vozidiel. Okrem iných zaujal našu pozornosť model Rafal, ktorý je vlajkovou loďou značky Renault. V roku 1934 otvorilo nové obzory výnimočné pretekárske lietadlo: Caudron – Renault Rafale. Dnes automobilku

tento stroj lietajúci vo výškach opäť inšpiruje, aby preniesli oblohu na cesty. Názov Rafale je odkazom na francúzsku odvahu a špičkové technológie. Meno nesie odkaz na prestížne úspechy spoločnosti Renault v oblasti francúzskeho letectva. Silueta Rafale prezrádza veľmi suverénny charakter. Renault Rafale E-Tech sme prvýkrát uzreli na autosalóne v Mníchove pred rokom. Dnes ho už nájdete aj u autorizovaných dilerov značky Renault. My vám predstavíme verziu, ktorá bude uvedená na slovenský trh na jeseň tohto roka.



## Renault Rafale E-Tech 4x4

E-Tech 4x4 300 k je nová plug-in hybridná pohonná jednotka s výkonom 300 koní. Vozidlo bude k dispozícii v dvoch verziách, Esprit Alpine a Atelier Alpine. Elektromotor na zadnej náprave poskytuje dodatočný výkon. V spojení s pokročilým systémom 4Control má Rafale schopnosť riadiť a poháňať zadné kolesá. Tento štvorkolesový tátoš sa môže pochváliť vynikajúcimi technologickými a bezpečnostnými prvkami, ako aj optimálnou trakciou a príľnavosťou na ceste za každých okolností. Verzia Atelier Alpine posúva hranice dokonalosti z radosti z jazdy ešte ďalej vďaka spolupráci so špecialistami Alpine. Vyladenie podvozka inžiniermi Alpine a inteligentné aktívne tlmiče zabezpečujú, že Renault Rafale E-Tech 4x4 300 k Atelier Alpine má prvotriedne jazdné vlastnosti a ponúka radosť z jazdy. Kombinácia spaľovacieho motora, troch elektromotorov a batérie, riadená technológiou E-Tech, ponúka výkon až 300 koní a neustále optimalizovanú účinnosť, čím poskytuje najlepší pomer výkonu a účinnosti na trhu. K tomuto spaľovaciemu motoru sú pripojené 3 elektromotory (2 hlavné a 1 vedľajší) s kombinovaným maximálnym výkonom 300 koní. Pod kapotou sa nachádza 1,2-litrový trojvalcový benzínový motor s novým turbodúchadlom, ktoré zvýšilo výkon na 110 kW alebo 150 k a krútiaci moment na 230 Nm (v porovnaní s 205 Nm). Týmto zmenám je prispôbená aj multimódová bezspojková prevodovka. Automobil vo verzii Atelier Alpine sa odlišuje od zvyšku ponuky exkluzívnou farbou karosérie Bleu Sommet Satin, plávajúcimi spojlerom vo farbe čierna Etoilé a špeciálnymi 21-palcovými diskami kolies Chicane obutými pneumatikami Continental. Rafale vo verzii Atelier Alpine sa líši od verzie Esprit Alpine inovatívnym inteligentným systémom adaptívneho odpruženia využívajúce kameru umiestnenú v hornej časti čelného skla.

Na multimediálnej obrazovke sa nachádza ponuka „Chassis Control“, špecifická pre Rafale Atelier Alpine, ktorá umožňuje vodičovi nastaviť parametre pokročilého systému 4Control advanced, pravidiel tlmenia a uhly natáčania zadných kolies v troch stupňoch: Comfort, Dynamic, Sport. Vďaka širokej škále nastaviteľných technológií, ktoré sú k dispozícii vo verzii Atelier Alpine (4 motory, pohon všetkých kolies, riadenie všetkých kolies, rekuperačné brzdenie a riadené odpruženie), umožňuje voľba 3 režimov jednoducho prispôsobiť model želaniam vodiča. Pri každodennej jazde sa auto správa ako 100% elektrické vozidlo a poskytuje rovnaké pocity z jazdy, najmä pokiaľ ide o tichú prevádzku a pohotovú akceleráciu. Za volantom je tento pôžitok umocnený nastaviteľným rekuperačným brzdám pomocou pádiel za volantom. Renault Rafale je vybavený batériou s kapacitou 22 kWh, ktorá pracuje pri 400 V. Pri plnom nabití ponúka dojazd až 100 km. Vďaka novému elektromotoru umiestnenému na zadnej náprave má trvalo aktívny pohon všetkých kolies. Pohon jednotlivých náprav je automaticky riadený technológiou E-Tech v závislosti od jazdných podmienok a jazdného režimu zvoleného prostredníctvom nastavenia MULTI-SENSE. Rozdelenie krútiaceho momentu sa môže okamžite meniť od 100 % na predných kolesách (pohon predných kolies) až do 100 % na zadných kolesách (pohon zadných kolies). Vo všeobecnosti sa do rýchlosti 70 km/h uprednostňuje pohon predných kolies, nad touto rýchlosťou pohon zadných.. Hybridná prediktívna jazda, táto funkcia maximalizuje využitie elektrickej energie počas jazdy. Údaje z pripojených máp Google, ako napríklad topografia cesty v nasledujúcich siedmich kilometroch (alebo najpravdepodobnejšia trasa, ak nie je zaznamenaný žiadny cieľ), poskytujú systému správy batérie predbežné informácie, aby sa energia elektromotora využila čo najviac.



ROZHOVOR

# Rodinný business

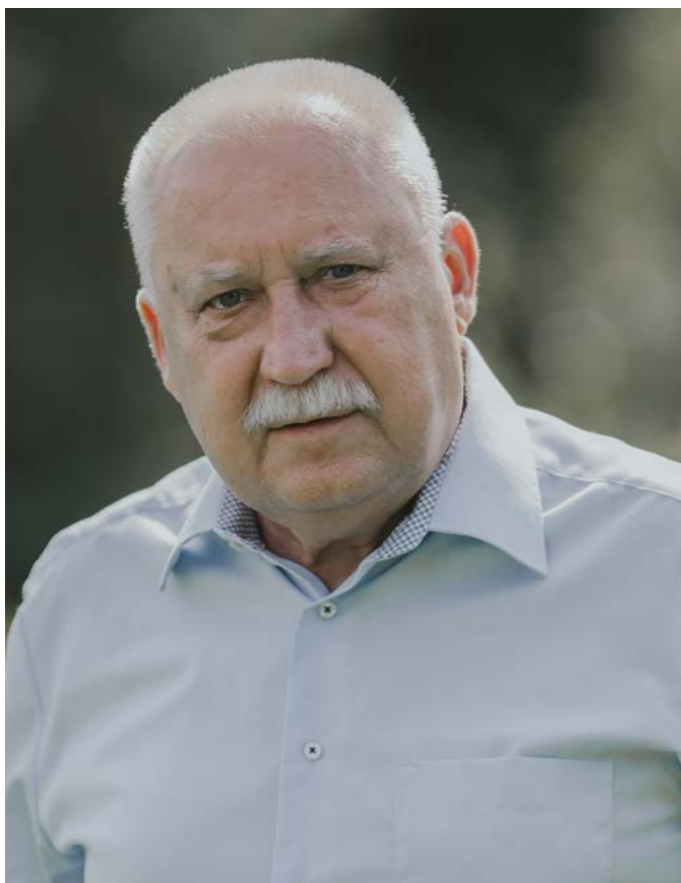
Tentokrát jsme se v rámci naší rubriky zastavili ve Zlíně, ve městě, kde stále žije baťovský podnikatelský duch, za další rodinnou dvojicí, otcem a synem Holoubkovými. Syn Aleš se ke společnému podnikání původně připojit nechtěl, ale nakonec zmoudřel, jak říká jeho otec Stanislav. A teď už spolu podnikají 10 let. Pojdte se s námi podívat, jak to všechno bylo...

*Stanislave, pojišťovnictví se věnujete delší dobu, co Vás do tohoto oboru přivedlo?*

Po vojně jsem nastoupil do SVITU Gottwaldov, kde jsem jako technický dozor investora pracoval na vládou sledovaných stavbách až do roku 1990, kdy jsem při delimitaci přešel do TOMA Otrokovice, odkud jsem odešel v roce 1996. Po neprodloužení pracovní smlouvy v TOMĚ jsem měl 6 nabídek práce a po poradě s bývalým pojišťovákem a kamarádem jsem se rozhodl vzít nabídku Živnostenské pojišťovny a v roce 1997 jsem se stal jejím zaměstnancem.

*Aleši, z jakého důvodu jste se rozhodl připojit k podnikání Vašeho otce?*

Táta vstoupil do pojišťovnictví v roce 1997 a začal jako vázaný zástupce Živnostenské pojišťovny v úseku korporátu. V roce 2002 přešel do makléřské společnosti IBS-GROUP, jako jeden ze společníků, kde v podstatě pracuje dodnes. Já jsem se připojil až po roce 2014 poté, co jsem skončil s cestováním.



**Stanislav Holoubek**  
pojišťovací zprostředkovatel

**V čem jsou podle vás výhody a nevýhody rodinného podnikání?**

Stanislav: V každém rodinném podniku se jednotliví členové navzájem doplňují a podporují. Nejinak je to i u nás, kdy já se věnuji starší klientele a syn se stará o věkově mladší klienty.

Aleš: Výhody spatřujeme v zastoupení více oborů – každý z nás má jiné zaměření v původním vzdělání. Já mám strojírenské vzdělání a obor jsem využíval k obživě v rámci cestování. Táta má vzdělání v oboru stavebnictví a 30 let pracoval jako stavební dozor investora nad vládou sledovaných akcích a následně pracoval, jako vedoucí správy majetku jedné společnosti v Otrokovicích.

**Čeho byste chtěli dosáhnout v pracovním a osobním životě?**

Aleš: Abych byl se sebou spokojený jak v pracovním, tak soukromém životě. Táta toho již dosáhl, neboť práce ho stále naplňuje, i přes to, že už je 15 let v důchodu.

**Co považujete za plusy a minusy této práce?**

Aleš: Flexibilní pracovní doba, můžu si dovolit volno kdykoliv potřebuji. Na druhou stranu, když jsem na dovolené a klient potřebuje mou pomoc, tak jej nemůžu odmítnout a stává se, že člověk musí řešit problémy i v čase rodinné dovolené.

Stanislav: Moje práce mi přináší jen výhody, jelikož už nejsem vázán povinnostmi, pracuji proto, že mě to naplňuje, a nechci trávit čas sezením doma.

**V čem se navzájem inspirujete a motivujete?**

Aleš: Táta mě motivuje svou pílí, loajalitou a vstřícností pomáhat tam, kde je potřeba.

Stanislav: Svým mládím, jiným pohledem na život a svou houževnatostí.

**Aleš Holoubek**  
pojišťovací zprostředkovatel



**Daří se vám vyvážit pracovní a rodinné vztahy?**

Aleš: Ano, daří se nám velmi dobře doplňovat a v případě nepřítomnosti plně zastupovat. I když v dnešní internetové době se dá pracovat z každého koutu světa, jsou situace, kdy člověk musí být i fyzicky přítomen.

Stanislav: V tomto businessu, pokud chcete dosáhnout úspěchu musíte se mu věnovat naplno, ale zároveň je nutné dokázat i odpočívat. Ale vždy je třeba při této práci brát na zřetel, že v obchodě musí být spokojeny obě strany.

**Nastávají situace, kdy si jdete pro radu jeden k druhému?**

Aleš: Ano, vzhledem k rozdílnosti vzdělání se navzájem doplňujeme. V rámci staveb tátu využívám na 100 %.

Stanislav: Ano, využíváme znalosti jeden druhého a složité případy dokážeme společně řešit.

**Stáli jste za dobu společného podnikání před zásadním rozhodnutím, kdy jste museli jeden druhého přesvědčit a obhájit si svůj názor?**

Aleš: Ani ne. Vždy se dokážeme domluvit.

Stanislav: Když se syn vrátil z Nového Zélandu a já ho přesvědčoval, aby se ke mně přidal a pokračoval v rozjetém podniku odmítl s tím, že tuhle práci dělat nebude. Naštěstí postupem času zmoudřel a pochopil výhody zjetého rodinného podniku a dnes je rád, že na to přistoupil.

**Proč jste se rozhodl následovat svého otce na této kariéře cestě?**

Aleš: Podívejte se, jak vypadá ve svých necelých 77 letech, a to je to čeho bych taky rád dosáhl, abych byl stejně vitální a s mladickým vzhledem v tomto věku. ☺

**Aleš, jaké nejcennější lekce jste se od sebe naučili navzájem za dobu vaší společné cesty?**

Něco jsme se navzájem naučili z našich oborů a komplikované situace vždy konzultujeme společně tak, aby obchod byl úspěšně uzavřen a klient spokojen.

# Rosteme...

... a do svých řad vítáme dvě nové společnosti  
– OK HOLDING PREMIUM a.s. a OK CARBON s.r.o.  
Díky nim rozšiřujeme naše portfolio služeb  
v oblasti pojišťovnictví a zemědělství.

## OK HOLDING PREMIUM

člen OK HOLDING

OK HOLDING PREMIUM poskytuje odborné služby v oblasti risk managementu, korporátního pojištění a likvidace škod. Společnost si zakládá na individuálním přístupu ke klientům, který vychází z dlouholetých zkušeností napříč všemi oblastmi hospodářství.

## OK CARBON

člen OK HOLDING

OK CARBON se specializuje na podporu udržitelného zemědělství a obchod s uhlíkovými kredity včetně jejich integrace a monitoringu. S využitím osvědčeného systému nabízí zemědělským podnikům efektivní řešení, jak snižovat emisní stopu, chránit životní prostředí a zároveň zvyšovat zisk.

# OK HOLDING

Korporátní pojištění

OK GROUP

CLARO

LB Brokers

OK GROUP SLOVAKIA

IBS-GROUP

OK HOLDING PREMIUM

O & V

INTERWAY  
INSURANCE BROKERS

YSAT  
PLZEN

Osobní finance

OK KLIENT

Partnerská síť

OK BROKERS

Investice

OK PROFIT

Uhlíkové zemědělství

OK CARBON

Dotační poradenství

Agroteam CZ

OK GRANT

Reality

OK REAL ESTATE

Účetnictví

OK ECONOMY



# Do třetice všeho dobrého



## z IT oddělení OK HOLDING

Prázdninový čas i nebývale teplé září nebylo pro IT oddělení nijak odpočinkové, pro žádnou ze sekcí – podpory, vývoje i sítí. Snad bylo jen o něco méně telefonátů první červencový týden a 2. září.

Ve spolupráci se společností OK CARBON a marketingovým oddělením proběhla příprava její webové prezentace. Příprava se musela časově sladit s představením společnosti na veletrhu Země živitelka v Českých Budějovicích.

Se zvyšující se zátěží a nároky na serverovou infrastrukturu došlo k navýšení diskové kapacity a zvýšení bezpečnosti celého řešení před útoky na vnější perimetr. Tyto kroky jsou dalšími v řadě směřujícími k celkovému zvýšení kybernetické bezpečnosti a přípravy k implementaci nařízení DORA, ke kterému proběhla detailní analýza rizik, jako podklad pro tvorbu bezpečnostních směrnic.

Na základě požadavků, zjištěných zejména od obchodníků na pobočkách OK GROUP, je rozpracovaná analýza dalšího vývoje klientského informačního systému OKISCL. Nejde jen o pouhé přeprogramování s využitím nových technologií, ale zejména o další rozšíření ze stávající podoby zaměřené primárně na vzájemnou správu pojistných událostí klientem a správcem nebo likvidátorem pojistných událostí. S neutuchajícím rozvojem uskupení OK HOLDING se pracuje také na analýze dalších dvou aplikací, ale o nich někdy příště.

Uplynulé měsíce byly také pro naše OKappky obdobím intenzivních změn a příprav na budoucnost. V souladu s novými legislativními požadavky jsme se zaměřili na implementaci zákona č. 30/2024 Sb., o pojištění odpovědnosti z provozu vozidla, který zavádí plnou digitalizaci vůči České kanceláři pojistitelů. Na pozadí aplikace proběhlo několik významných změn, které však běžný uživatel ani poradce nemusí na první pohled zaznamenat. Jedná se především o zlepšení stability a rychlosti aplikace nebo kompletně přepracovanou administraci. V nadcházejících měsících se budeme zaměřovat na rozšíření nabídky pojistitelů v aplikaci CESTovka a samozřejmě i na neustálé vylepšování aplikace na základě zpětné vazby poradců.

Teplem jsme začali, ale zimou skončíme – pomalu se blíží vánoční nákupní šílenství. Buďte obezřetní zejména na e-shopech, kde jste doposud nenakupovali, a využijte virtuálních nebo jednorázových platebních karet.

# Jak vám může pojištění D&O pomoci při výkonu vaší profese?



Možná to pro někoho z vás bude překvapením, ale Franz Kafka po ukončení právnické fakulty začal pracovat v pojišťovnictví. Než začal být touto profesí unaven a následně zcela vyhořel a propadl literatuře, tak pronesl svůj známý výrok, že: „Kniha musí být sekerou pro zamrzlé moře ukryté v nás.“ Mně tato práce stále dává smysl, pokora mi nedovolí o vašem moři ani uvažovat, nicméně doufám, že vás svým krátkým příspěvkem v těchto podzimních dnech také trochu ovlažím a budete mi věnovat pár minut svého času.

„Pokud spadáte do kategorie pojištěných osob, jistě mi dáte za pravdu, že pravděpodobnost pochybení při výkonu vaší náročné profese je, bez ohledu na velikost společnosti, velmi vysoká.“

Rád bych vyjádřil svůj názor na pojištění D&O a podělil se o své praktické zkušenosti. V první řadě si dovoluji vysvětlit zkratku D&O, která v sobě skrývá pojmy Directors & Officers Liability. Český překlad napovídá, že je toto pojištění určeno pro osoby ve vedoucích funkcích, proto někdy bývá také označováno jako „pojištění manažerů“. Předpokládám, že se s tímto druhem pojištění dosud setkali jen někteří z vás, proto ho raději ve stručnosti představím.

Pojištění D&O lze zjednodušeně charakterizovat jako pojištění odpovědnosti členů statutárních a dozorčích orgánů, vč. vedoucích zaměstnanců společnosti. Za určitých podmínek mohou být pojištěnými osobami bývalí, současní a budoucí členové statutárních i kontrolních orgánů obchodní korporace i vedoucí zaměstnanci při výkonu své manažerské nebo kontrolní funkce, jejichž odpovědnost je (na rozdíl od členů orgánů) omezená dle zákoníku práce.

V praxi bývá pojištění D&O nejčastěji sjednáváno tím způsobem, že společnost vystupuje jako pojistník a výše uvedené osoby jsou pojištěnými osobami. Není přitom rozhodující, zda jde o osoby působící v mateřské nebo jejích dceřiných společnostech. Jak vyplývá z výše uvedeného, pojištění D&O je primárně určeno pro obchodní korporace, kam spadají obchodní společnosti a družstva. OK GROUP ve spolupráci s některými pojistiteli však umí toto pojištění přizpůsobit na míru i nadacím, spolkům, vysokým školám, obecně prospěšným společnostem apod. Pojištění D&O lze sjednat také individuálně pro konkrétní osobu s ohledem na výkon její činnosti i ve více právnických osobách.

Předmětem pojištění D&O je zejména odpovědnost pojištěných osob za újmu způsobenou porušením povinností při výkonu své funkce, která vychází z předpokladu jednání s tzv. „péčí řádného hospodáře“, odškodnění společnosti v důsledku jejich pochybení, pokuty a penále od správních a regulačních orgánů, ručení za závazky v případě úpadku společnosti, náklady na právní zastoupení apod. U těchto případů stojí za zmínku

nulová spoluúčast pro pojištěné osoby prakticky u všech pojistitelů, kteří tento pojistný produkt k dnešnímu dni nabízejí. Rozsah pojistného krytí u tohoto pojištění je však podstatně širší, nicméně pro účely tohoto krátkého příspěvku, a získání vaší obecné představy o tomto druhu pojištění, jsem zvolil demonstrativní výčet.

Ačkoli je výše ročního pojistného při mnoha milionových limitech pojistného plnění zpravidla také velmi příznivá a od klientů často slyším větu: „Mysleli jsme, že to bude drahé, ale zvážíme-li poměr cena/výkon, je to za pár korun.“ Česká republika v počtu pojištěných osob, resp. společností, v porovnání se zeměmi západní Evropy, stále výrazně zaostává. Netroufám si odhadovat, zda za to může nízká informovanost klientů ze strany účastníků pojišťovacího trhu či poměrně krátká doba existence pojistných produktů na pojištění D&O, neboť k jejich vzestupu došlo až v roce 2014 v souvislosti se zásadními změnami právní úpravy v podobě účinnosti nového občanského zákoníku a zákona o obchodních korporacích. Pokud spadáte do kategorie pojištěných osob, jistě mi dáte za pravdu, že pravděpodobnost pochybení při výkonu vaší náročné profese je, bez ohledu na velikost společnosti, velmi vysoká. Za podstatnou, ale často opomíjenou výhodu tohoto pojistného produktu proto považují, že v dnešní hektické době orientované na výkon, vám poskytne klid na vaší práci při běžné činnosti i při přijímání důležitých manažerských rozhodnutí. Jak kdysi pronesl Albert Einstein: „Život je jako jízda na kole. Člověk musí být pořád v pohybu, aby udržel rovnováhu.“ Bohužel každého z nás někdy v přeneseném smyslu slova čeká pád, ať už z jízdniho kola, v osobním životě či během své pracovní kariéry. Nikdo není neomylný. Budete-li však vykonávat svoji práci v dobré víře, můžete se spolehnout, že pokud uděláte neúmyslnou chybu v důsledku nedbalosti, nebude to mít pro vás, ani vaši společnost, fatální následky. To vše díky pojištění D&O. Přesně pro takové případy je totiž určeno.

# Představujeme nový kariérní portál OK HOLDING

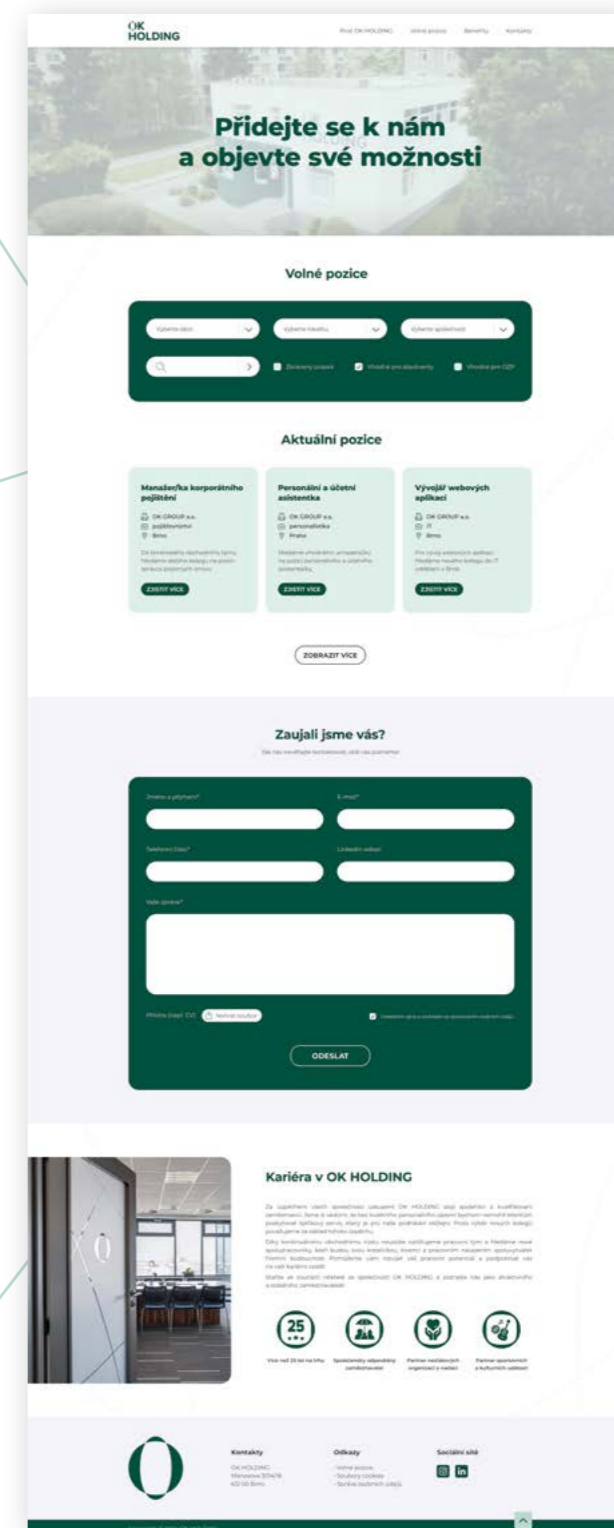
Sjednotili jsme a zpřehlednili naše pracovní nabídky napříč uskupením OK HOLDING. Rádi mezi nás přivítáme skutečné profesionály, ale i absolventy, kteří u nás najdou nejen příležitost k rozvoji, ale také podporu a přátelské zázemí v kolektivu, který je ochotný sdílet své zkušenosti a pomůže v profesním růstu.



## Co na portálu najdete:

- aktuální nabídky práce – veškeré volné pozice jsou zde přehledně uspořádány a pravidelně aktualizovány, aby uchazeči měli přístup k nejnovějším pracovním příležitostem
- filtry pro snadnější vyhledávání – uživatelé mohou filtrovat pracovní nabídky podle různých kritérií, jako je lokalita, obor nebo typ pracovního úvazku
- detailní popisy pozic – každá nabídka obsahuje podrobný popis pracovních povinností, požadavků na uchazeče a nabízených benefitů
- jednoduchou online žádost – portál umožňuje přímé zasílání žádostí o pracovní pozice prostřednictvím jednoduchého online formuláře
- profil společnosti – na portálu jsou k dispozici odkazy na webové stránky jednotlivých členských společností uskupení OK HOLDING, které poskytují uchazečům lepší přehled o prostředí, do kterého by mohli nastoupit
- benefity a hodnoty uskupení – přehled benefitů, které jednotlivé společnosti OK HOLDING svým zaměstnancům nabízejí, a také klíčové hodnoty, na kterých je celé uskupení postaveno

Nový portál můžete navštívit na webové stránce [kariera.okholding.cz](http://kariera.okholding.cz) nebo načtením QR kódu, který vás okamžitě přesměruje na aktuální nabídku volných pozic.



# Personální změny v OK HOLDING

Konec roku je v oblasti pojištnictví tradičně obdobím zvýšeného pracovního nasazení. A proto představujeme nové posily v uskupení OK HOLDING, které nám pomohou zvládnout závěr roku a pokračovat v poskytování kvalitních služeb našim klientům.

## OK GROUP



### Jaroslava Špalková

Působila 16 let na Ministerstvu zemědělství ČR, během kterých prošla od referentských pozic až po nejvyšší manažerské funkce. V managementu byla více než 12 let, poslední 4 roky jako náměstkyně ministra. Během této doby řídila a úspěšně dokončila několik projektů na státní i evropské úrovni, např. vyjednávání o vstupu ČR do EU v Bruselu – kde byl jejím hlavním oborem sektor vlnářství. Následně zastávala funkci ředitelky exportního odboru v zahraniční sekci Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. Po svém návratu na rodnou Moravu našla uplatnění v Regionální rozvojové agentuře Východní Moravy jako

projektová manažerka projektů přeshraniční spolupráce a projektů pro obce a města. V návaznosti na její dlouholeté členství ve Vědecké radě Zahradnické fakulty Mendelovy univerzity v Lednici, její alma mater, už několik let předsedá státnicové komisi.

Do uskupení OK HOLDING přišla na podzim roku 2020 a zúročuje zde své zkušenosti a kontakty na pozici ředitelky pro strategické vztahy, k tomu si od června 2024 přibrala i vedení marketingového oddělení. Svůj volný čas věnuje své dospívající dceři a pejskovi. Ráda zažívá dobrodružství na cestách a poznává přírodu. K jejím zálibám patří divadlo, hudba a tanec.



### Jan Šeda

Po úspěšném absolvování oboru Ekonomika a řízení stavebnictví na ČVUT v Praze v roce 1996 nastoupil do nově vznikající pojišťovny Generali na pozici specialisty likvidace pojistných událostí. Zastával různé manažerské pozice převážně v likvidaci škod z neživotního pojištění. Velmi cennou zkušeností pro něj bylo pětileté vedení produktového oddělení, kde vytvářeli a zdokonalovali produkty retailového i podnikatelského pojištění. Po sloučení s Českou pojišťovnou pokračoval jako manažer v oblasti podnikatelské a korporátní likvidace a poslední 3 roky se specializoval na odpovědnostní škody. V dubnu 2024 zahájil novou etapu svého pracovního života a nastoupil jako specialista likvidace pojistných událostí do společnosti OK GROUP na pobočku v Praze. Ve volném čase si užívá gastronomických zážitků, přičemž jeho největší vášní je vaření a objevování nových míst při cestování.



### Lenka Kubišová

Po absolvování SOŠ a SOU obchodní v Brně v roce 2014 nastoupila do velkého obchodního řetězce, kde se během krátké doby vypracovala na zástupkyni vedoucího oddělení. Po roce a půl převzala vedení tří menších oddělení. Ze zdravotních důvodů musela ale tuto pozici opustit a její cesta ji zavedla do oboru pojištnictví, kdy v březnu 2017 nastoupila do pojišťovny Direct. Zde působila až do roku 2024 a poté přijala nabídku do společnosti OK GROUP na pozici specialistka pojištění motorových vozidel na pobočce v Brně. Volný čas tráví cestováním, pobytem v přírodě, poslechem hudby a s lidmi, které má ráda. Její životní filozofií je snaha měnit svět k lepšímu a pomáhat druhým. Doma jí dělá společnost bílosrstý králíček.



### Jiří Niče

V roce 2007 vystudoval Vyšší odbornou školu automobilní v Zábřehu na Moravě a následně začal pracovat jako technik v autorizovaném servisu Škoda. Po dvou letech se rozhodl pro změnu a nastoupil do společnosti Partners, kde působil následující 4 roky. Poté se ale rozhodl vrátit do automobilového průmyslu opět jako technik v autorizovaném servisu. Na začátku letošního roku přijal pracovní nabídku jako specialista likvidace pojistných událostí ve společnosti OK GROUP na pobočce v Olomouci. Ve svém volném čase se věnuje pětiletému synovi, podniká výlety na motorce a renovuje historické motocykly.

## OK CARBON



### Daniel Benedikt

Celý život se pohybuje v zemědělství, kde každé léto pracoval v zemědělských podnicích v konvenčním i ekologickém režimu. Zde pracoval přímo ve výrobě a později sestavoval finanční a ekonomické analýzy podniku. Po absolvování obchodní akademie se rozhodl skloubit své zájmy a pokračoval ve studiu na České zemědělské univerzitě v Praze na Provozně ekonomické fakultě, kde získal titul v oboru Ekonomika a management, následně pak magisterský titul v Projektovém řízení. Během studia odcestoval studovat na Nový Zéland, aby si prohloubil znalosti o zemědělských hodnotových řetězcích, organizacích a teorii změny. V současnosti zahajuje doktorské studium v oboru systémové inženýrství. Dva roky pracoval ve společnosti Škoda Auto, a.s., kde se poprvé setkal s tématem sociální udržitelnosti. Poté působil v Bruselu u Evropských vlastníků půdy (ELO), kde se věnoval evropským projektům a legislativě v oblasti půdy. Aktuálně působí jako manažer projektu OK CARBON, kde se zaměřuje na rozvoj této společnosti. Ve volném čase se věnuje horské turistice, hře na saxofon a výcviku své australské ovčáčky Bejli, zejména v disciplínách obedience a agility.

# Slibem



# nezarmoutíš...

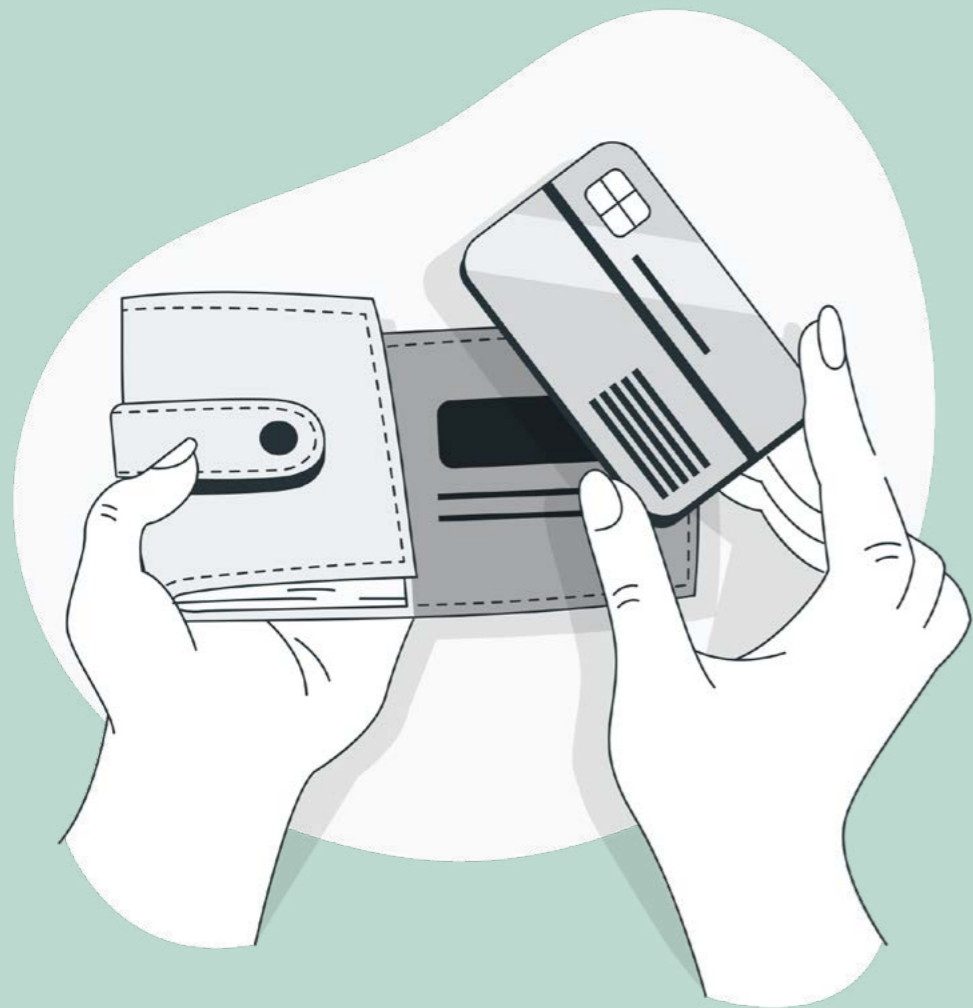
Pamatujete si na ten pocit, když jste čekali na důležitou zásilku, která se zpozdila? Teď si představte, že místo balíčku čekáte na peníze od pojišťovny. Prudký přivalový déšť vám vytopí sklep, vy vše pečlivě zdokumentujete, nahlásíte na pojišťovnu a objednáte si specializovanou firmu na vysoušení. Po její návštěvě dostanete cenovou nabídku, kterou taktéž odešlete s patřičným komentářem na pojišťovnu. A čekáte. Týden, dva, měsíc... Začínáte být mírně nervózní. Nehledá pojišťovna nějakou klíčku, jak na mě udělat dlouhý nos? Sedáte k počítači a píšete na pojišťovnu, zda je vše v pořádku a zda obdržela veškeré podklady ke škodě. Je to pro vás důležité, rádi byste totiž povolali vysoušecí firmu, ať může začít pracovat. Opět čekáte týden, dva a reakce žádná. Zoufale se obracíte na svého pojišťovacího makléře, protože už nevíte, co víc udělat, aby s vámi kdokoliv z pojišťovny komunikoval.

Bohužel, ani makléř není schopen přes svého styčného důstojníka v dané pojišťovně zjistit, co chybí nebo brání k vyplacení škody. Riziko má klient pojištěné, z požadovaných podkladů nic nechybí a cenovou nabídku od specializované firmy má taktéž pojišťovna už pár týdnů na stole. Nakonec je makléř nucen se obrátit na vedení společnosti OK BROKERS a celý případ je (konečně!) po několika urgencích uzavřen vyplacením škody na účet klienta. Bohužel, šťastný konec se nekoná. Nezáměr a lhostejný přístup pojišťovny vede ke ztrátě důvěry a k odchodu klienta ke konkurenci, což se v tomto případě stalo. Vlastně by se člověk vůbec nedivil, kdyby po této zkušenosti na pojišťovny zanevřel úplně.

Co z toho plyne? Jako pojišťovna se můžete marketingově chlubit čím chcete: exkluzivním balíčkem, VIP garancí, žolíkem, největším podílem na trhu, nejdůvěryhodnější pověstí mezi veřejností... To všechno je vám k ničemu, když nefunguje očekávání a důvod, proč se u vás klient pojistil – rychlé a efektivní řešení jeho škody. Rychlé zpracování žádosti a vyřízení škody napomáhá klientovi překonat okamžité finanční potíže. Komunikace ze strany

pojišťovny naopak zajišťuje, že je průběžně informován o procesu likvidace škody. Ví, co se děje a nemá pocit nejistoty, zmatku nebo dokonce beznaděje. Očekává, že jeho pojistná událost bude posouzena bez zbytečného odkladu a se zohledněním všech relevantních faktorů a podkladů. Rychlost je tedy vším a komunikace je klíčem. Dlouhodobý vztah se buduje zejména na základě zkušenosti klienta s likvidací pojistné události. Když máte v průběhu několika měsíců třetí špatnou zkušenost u téhož ústavu, bylo by nerozumné, abyste spolu s klientem stáli o tu čtvrtou nebo pátou. Pojistné produkty tedy umísťujete tam, kde máte na vlastní kůži vyzkoušeno a ověřeno, že věci fungují – v řádu dnů, nikoliv týdnů nebo měsíců. Tam, kde vám likvidátor sám od sebe zavolá nebo napíše, pokud mu cokoliv chybí. Tam, kde je na prvním místě spokojenost klienta. Trh je nemilosrdný, ale spravedlivý – zkušenost zákazníka je klíčová.

# Oživení hypotečního trhu



**Překvapení. Tak by se dala označit první polovina roku na hypotečním trhu. Zatímco na konci loňského roku banky očekávaly pro letošní rok růst přibližně o 20 %, realita předčila očekávání. A to i přesto, že sazby jdou dolů pomalu a průměrná sazba zůstává i v polovině roku přes 5 %. Co za tímto růstem stojí a bude tento trend pokračovat?**

V posledních dvou letech objem poskytnutých úvěrů na bydlení výrazně poklesl. Zatímco rok 2021 byl rekordní a banky poskytly 541,3 mld. Kč objemu všech hypotečních úvěrů, následující dva roky se nesly ve znamení poklesu poptávky. Výrazný nárůst inflace se centrální banka snažila zastavit zvyšováním základních sazeb, které nepřímo ovlivnily i cenu hypoték a průměrná hypoteční sazba tak během 18 měsíců vystoupala ze 2 % na téměř 6 %. A to v situaci, kdy ceny nemovitostí byly na svých maximech. Tato kombinace, spolu s nejistotou ohledně dalšího zdražování prakticky všeho, přiměla většinu potenciálních zájemců o hypotéku raději vyčkat na příznivější podmínky. V čem je tedy letošní rok jiný? Inflace se po dvou letech vrátila do běžných hodnot, ceny energií jsou zpět na původních číslech a odložená poptávka po vlastním bydlení se nyní projevuje v plné síle. Kdo dva roky čekal, nyní už čekat nechce a aktivně se o bydlení zajímá. Ceny nemovitostí mírnou korekcí prošly a dá se očekávat jejich opětovný postupný růst. Na vysoké úrokové sazby si již zájemci zvykli a na nějaký výraznější pokles sazeb se nedá spoléhat. Ke dvěma procentům je cesta daleká a někteří analytici tvrdí, že se takto nízko již nikdy nepodíváme. Čekat se tak dá spíše postupný pokles směrem ke 4% hranici a možná kousek pod ni.

Pokud se podíváme na konkrétní čísla, tak v celém roce 2023 byly v České republice poskytnuty hypoteční úvěry v celkovém objemu 150 mld. Kč. Za prvních sedm měsíců letošního roku se celkový objem vyšplhal na hodnotu 142 mld. Kč, přičemž v tradičně silných jarních měsících banky poskytly i 25 mld. Kč měsíčně. Pokud se pozitivní nálada přeneso do podzimních měsíců, tak by meziroční růst měl výrazně překonat očekávání a pohybovat se okolo 70 %. Bude-li navíc pokračovat trend snižování úrokových sazeb, dá se očekávat, že růst hypotečního trhu bude pokračovat i v dalším roce. Může tento trend něco změnit? Může. Česká národní banka náladu na trhu vnímá a varuje před možností opětovného zavedení omezení v podobě DTI a DSTI (jednoduše řečeno jakou část příjmů může žadatel dát měsíčně na splátky, a jaké může být jeho celkové zadlužení). Chtějí tak předcházet přehřátí realitního trhu a dalšímu výraznému nárůstu cen nemovitostí, jenž může nastat ve chvíli, kdy se sazby hypotečních úvěrů začnou rychleji snižovat, a tím se poptávka ještě více urychlí. Zatím jsou sazby stále poměrně vysoko a v kombinaci s vysokými cenami nemovitostí zůstává vlastní bydlení pro velkou část populace těžko dostupné.

# Pokles atraktivity sporiacich účtov začína nahrávať investíciám



V Českej republike sme zaznamenali v polovici roka 2022 najvyššie sadzby za posledné dve dekády. Repo sadzba Českej národnej banky (ČNB) vystúpila až na 7 %, čo na jednej strane zdraželo rôzne typy úverových produktov, no na druhej strane umožnilo českým sporiteľom bezpečne zhodnocovať svoje úspory na sporiacich účtoch, či termínovaných vkladoch. Táto monetárna politika ČNB vydržala pod dozorom guvernéra Aleša Michla relatívne dlho a to jeden a pol roka. Prvé zníženie sadzieb prišlo na rad až v decembri 2023, po ktorom nasledovali ďalšie korekcie až na dnešnú úroveň 4,5 %. Predpokladá sa ďalšie znižovanie, ale tempo už bude menšie a rozhodnutia Bankovnej rady ČNB budú určite zohľadňovať aj ekonomické ukazovatele ekonomiky ČR.

---

„... budúci investor musí zhodnotiť svoj investičný horizont, ktorý bude odrážať, aké plány...“

---

Samozrejme na tieto prepady reagovali aj komerčné banky so svojimi depozitnými produktmi, kde sa upravovali podmienky, ktoré nepotešili hlavne konzervatívnu časť populácie. Pomaly, ale isto sa začíname dostávať do fázy, kedy z dlhodobého hľadiska prestanú byť tieto produkty atraktívne a klienti v tejto modernej dobe začnú hľadať alternatívy, ktorých je dnes na trhu dostatok. Dôležitým aspektom pri pohľade kde a ako zhodnocovať svoje voľné prostriedky, budú určovať aj sadzby veľkých celosvetových inštitúcií ako sú Európska centrálna banka (ECB) a Americká centrálna banka (Fed). Obe tieto centrálné banky v poslednom období zvýšili svoje sadzby na neobvykle vysokú úroveň. Rozdielom je ich pohľad pri znižovaní sadzieb, tak ako tomu bolo už v spomínanom roku 2023 v ČR. ECB už začala znižovať svoje sadzby, na USA sa čaká, kedy začne so svojou úpravou repo sadzby smerom nadol. Vyhlásenia Fedu ale hovoria, že už tak dlho nebudeme musieť čakať.

To vysiela dôležitý signál pre investorov, ktorí plánujú v blízkej dobe investovať na finančných trhoch. Budúci pokles sadzieb môže pozitívne ovplyvniť cenu dlhopisov emitovaných spomínanými krajinami. Taktiež poklesom sadzieb bude dostupnejšie (lacnejšie) úverovanie firiem, ktoré budú cudzie zdroje od bánk využívať na rozvoj

svojich firiem a tým zveľaďovať ich hodnotu, a teda aj hodnotu akcií daných firiem, ak sú obchodované na burze. Napríklad také spoločnosti z oblasti informačných technológií alebo zdravotníctva citlivo reagujú na vývoj úrokových sadzieb a pri poklese repo sadzby môže byť atraktívne do nich investovať.

V neposlednom rade si ale budúci investor musí zhodnotiť svoj investičný horizont, ktorý bude odrážať, aké plány má so svojimi finančnými prostriedkami do budúcnosti. V krátkodobom horizonte stále platí, že sporiace účty sú vzhľadom na repofondy dobrou voľbou pre investora. Ak ale má investor svoj investičný horizont dlhší, tak by mal určite premýšľať nad ďalšími možnosťami. Investície či už do dlhopisových, alebo akciových fondov tieto parametre spĺňajú.

# Nejčastější chyby při koupi nemovitosti a jak se jim vyhnout



**Koupe nemovitosti představuje jeden z nejvýznamnějších životních kroků, který s sebou nese jak finanční závazek, tak i dlouhodobý vliv na kvalitu vašeho bydlení. Tento proces je nejen vzrušující, ale i plný potenciálních nástrah, které mohou vést k závažným problémům. My vám poradíme, na co se při koupi nemovitosti zaměřit a jak předejít případným nepříjemnostem v budoucnu.**

## Nedostatečný průzkum trhu

Jednou z největších chyb je podcenění průzkumu trhu. Možná máte pocit, že trh znáte, ale realitní trh je dynamický a může se rychle měnit. Abyste se ujistili, že za nemovitost nepřeplatíte nebo nepropánete výhodnou nabídku, je nezbytné provést důkladné srovnání cen v požadované lokalitě. Doporučujeme sledovat vývoj cen na trhu po delší dobu, což vám umožní lépe odhadnout, kdy je nejvhodnější doba ke koupi.

## Podcenění důležitosti lokality

Lokalita je klíčovým faktorem, který výrazně ovlivňuje hodnotu nemovitosti. Nemovitost v atraktivní lokalitě má nejen vyšší tržní cenu, ale také větší potenciál růstu hodnoty v budoucnu. Naopak nemovitost v méně atraktivní lokalitě může ztratit hodnotu nebo být obtížněji prodejná. Výhodná cena nemovitosti v nevhodné lokalitě se může v budoucnu stát kontraproduktivní. Před koupí je nutné, abyste pečlivě prozkoumali okolí nemovitosti, včetně občanské vybavenosti a bezpečnosti.

Důležité je také zjistit, jaké jsou plány na rozvoj oblasti, protože nové projekty mohou výrazně ovlivnit budoucí hodnotu nemovitosti.

## Ignorování technického stavu nemovitosti

Technický stav nemovitosti je klíčovým faktorem při určování její skutečné hodnoty. Mnoho kupujících se zaměřuje na vzhled nebo cenu a přehlíží možné skryté vady, které mohou později vyžadovat nákladné opravy. Neodhalené technické problémy mohou vést k nečekaným výdajům a snížit atraktivitu nemovitosti pro případné budoucí kupce.

Doporučujeme vám provést technickou inspekci nemovitosti kvalifikovaným odborníkem, který odhalí případné skryté vady. Zvláštní pozornost věnujte stavu střechy a základů, protože jejich opravy mohou být velmi nákladné.

## Nedostatečná finanční příprava

Koupe nemovitosti je náročný proces, který vyžaduje pečlivé plánování. Nedostatečné finanční zajištění může vést k problémům, jako je: zpoždění procesu nebo dokonce ke ztrátě nemovitosti. Bez důkladného finančního plánu se koupe nemovitosti může stát finanční zátěží, místo toho, aby byla dlouhodobou investicí.

Vyhnete se tomuto riziku tím, že si před hledáním nemovitosti stanovíte realistický rozpočet, který zahrnuje nejen cenu nemovitosti, ale i další náklady spojené s koupí (poplatky, údržba, vybavení apod.).

## Podhodnocení právních aspektů

Smlouvy a další právní aspekty jsou nedílnou součástí procesu koupi nemovitosti a jejich nedostatečná kontrola může mít vážné následky. Důkladné právní prověření nemovitosti je nezbytné, aby nedošlo k problémům s vlastnictvím nebo neplatností smluv. Často se setkáváme s tím, že lidé podepíší smlouvu, aniž by si ji pořádně přečetli, nebo si nevšimnou důležitých detailů. Právní chyby vás mohou stát nejen peníze, ale v krajním případě i celou nemovitost. Proto vždy doporučujeme konzultaci s právníkem.

## Nerealistická očekávání

Rozumíme tomu, že když si kupujete domov, máte určité představy. Nerealistická očekávání mohou způsobit frustraci a stres při koupi nemovitosti. Mnoho kupujících vstupuje do procesu s představami, které neodpovídají realitě trhu, ať už jde o cenu, velikost, vybavení nebo lokalitu nemovitosti. Tato nerealistická očekávání mohou vést ke zklamání a k neuváženým kompromisům, což může způsobit, že si koupíte nemovitost, která nakonec

nevyhovuje vašim potřebám. Je důležité být flexibilní a vědět, kde udělat vhodné kompromisy.

## Opomíjení nákladů na údržbu

Jedním z často opomíjených faktorů při koupi nemovitosti jsou náklady na údržbu. Mnoho lidí si myslí, že když koupí nemovitost, mají to „vyřešeno“. Ve skutečnosti je třeba počítat s pravidelnými výdaji na údržbu, opravy a modernizace. Je dobré si to uvědomit už předem, abyste nebyli zaskočení. Nedostatečné plánování těchto výdajů může vést k finančním potížím a postupnému zhoršování stavu nemovitosti, což negativně ovlivní její hodnotu a váš komfort bydlení.

## Proč byste si měli zvolit koupi nemovitosti s pomocí našich makléřů v OK REAL ESTATE?

- máme přístup k aktuálním datům a hluboké znalosti trhu, takže vám pomůžeme najít nejlepší příležitosti a vyhnout se chybám
- s námi máte jistotu, že vám doporučíme ty nejlepší lokality, které odpovídají vašim potřebám a upozorníme vás na případná rizika spojená s jednotlivými oblastmi
- zajistíme důkladnou technickou inspekci, abyste přesně věděli, v jakém stavu nemovitost je a mohli se rozhodnout s jistotou
- nabízáme odborné finanční poradenství, které vám pomůže sestavit realistický rozpočet a najít nejlepší možnosti financování, abyste byli na vše připraveni
- s námi máte po boku zkušené právníky, kteří prověří všechny smlouvy a zajistí, že vaše práva budou chráněna, abyste se vyhnuli zbytečným rizikům
- poskytneme vám realistické poradenství, abyste věděli, co můžete za svůj rozpočet očekávat, a nalezneme společně kompromisy, které splní vaše potřeby
- pomůžeme vám s plánováním nákladů na údržbu a poradíme, jak se na ně připravit, abyste se vyhnuli nepříjemným překvapením

Koupe nemovitosti je komplexní proces, který vyžaduje důkladnou přípravu a odborné znalosti. S OK REAL ESTATE po svém boku se můžete spolehnout na to, že se vyhnete častým chybám a zajistíte si, že vaše investice bude bezpečná a výhodná. Ušetříme vám čas, starosti a zajistíme, že každý krok bude proveden správně. Nechte nás, abychom vám pomohli najít váš vysněný domov a postaráme se o to, aby celý proces proběhl hladce. Pokud máte jakékoliv otázky nebo potřebujete poradit, neváhejte se na nás obrátit – jsme tady, abychom vám pomohli!



# OK CARBON



**nová firma,  
nová výzva**

**Víte, co je to uhlíkové zemědělství? A proč se teď o něm mluví? Ovlivňuje nějak naše životy? A co s tím má společného OK HOLDING? Na tyto a jiné otázky jsme se zeptali dvou výrazných členů týmu OK CARBON – manažera projektu Daniela Benedikta a Marka Bizoně, obchodního manažera projektu.**

*Danieli, vysvětlete nám, co je to uhlíkové zemědělství a proč se o něm teď mluví? A jak to souvisí se založením naší nové dceřiné firmy OK CARBON?*

Daniel: Zemědělec, farmář nebo hospodář dokáže svou činností ukládat uhlík do půdy, odborně se tomu říká sekvestrace. Uhlíkové zemědělství neboli carbon farming umožňuje takové způsoby zemědělského hospodaření, které způsobí zvyšování obsahu dlouhodobě vázaného uhlíku v půdě – a to je pozitivní pro životní prostředí, že nám, zjednodušeně řečeno, ten uhlík dál „nelítá ve vzduchu“ a je uložený do půdy. Tím se zároveň zvyšuje i kvalita půdy. Cílem uhlíkového zemědělství je tedy zmírňování změny klimatu, ale divili byste se – je to i obchodní příležitost! Určitě sledujete, že se na vysoké úrovni státy i velké či menší společnosti zavázaly problémy globálního oteplování řešit – začíly na snižování vlastních emisí. Zodpovědné komerční subjekty to ale samy nedokážou, z podstaty své činnosti uhlík neumí nebo nemůžou samy ukládat, a tak hledají možnosti, jak část svého kapitálu nasměrovat do projektů, které uhlík

právě do půdy zpět ukládají. A i když je zemědělství také producent emisí, umí, na rozdíl od jiných odvětví, svojí činností uhlík ukládat. Proto jsme přišli s novou iniciativou – OK CARBON.

Plánujeme zemědělským podnikům, podle typu jejich hospodaření, navrhnout nové agrotechnické postupy, které jim umožní uhlík do půdy uložit. Tento uhlík pak bude certifikován, a na základě toho je možné z něj vytvořit tzv. uhlíkový kredit. To je jednotka, se kterou se už dá obchodovat. Uhlíkové kredity nabídneme na trhu právě těm firmám, které samy uhlík vypouštějí a potřebují vykázat snížení svých emisí. Tyto firmy mají zájem o velké množství kreditů, a proto OK CARBON může sehrát roli svého druhu brokera – nabídku zemědělců agreguje, čímž dokáže straně zemědělce (výrobce kreditů) a firmy nebo instituce (zájemce o kredity) nabídnout nejlepší podmínky a zemědělcům pomůže zvýšit jejich příjmy. Samozřejmě, že není náhoda, že OK CARBON vznikl pod deštníkem OK HOLDING, kde má ideální podmínky, ať už kvůli silnému zemědělskému zázemí

# OK CARBON

člen OK HOLDING

„... našim nemalým cílem je,  
být jedničkou na trhu v oblasti  
prodeje a tvorby uhlíkových  
kreditů.“

firem Agroteam CZ a OK GROUP, tak kvůli rozsáhlému průniku přes všechna podnikatelská odvětví na českém i slovenském trhu.

#### *Jaké klíčové výhody OK CARBON přináší na český trh s uhlíkovými kredity oproti jiným subjektům?*

Daniel: Na to není jednoduché odpovědět, protože těch subjektů je u nás poměrně málo při porovnání v evropském měřítku. Na trhu EU figuruje celkem 500 podobných subjektů, ovšem celá řada z nich nedisponeuje onou důležitou certifikací. Jelikož se v Bruselu nyní schvaluje vytvoření vlastní evropské metodologie, počítá se s tím, že pouze 10–15 % subjektů bude schopno na tuto evropskou metodologii navázat a na trhu se udržet. V Česku víme zatím o třech firmách, z nichž každá má odlišné zaměření – dvě z nich, které nejsou českého původu, se orientují na diverzifikaci svých aktivit do zahraničí, zatímco třetí se zaměřuje především na edukaci o regenerativním zemědělství. OK CARBON má v úmyslu držet hodnotu vytvořenou v České republice a tím podporovat místní ekonomiku, na rozdíl od ostatních. S našimi zemědělskými klienty se už dobře známe a dokážeme s nimi nastavit projekt přímo každému na míru. Dokážeme ocenit i to, že se zemědělec již podobnému hospodaření věnuje delší dobu a nemusí tak, jak doporučují konkurenční subjekty, například část svých ploch zase rozorát, aby se mu naoko vylepšila startovací pozice. Další silnou stránkou našeho programu je, že může být realizován nejen v rostlinné výrobě, ale i v živočišné, to ostatní subjekty na našem trhu nenabízejí. K farmě totiž přece patří i dobytek a nemůže se odsouvat na druhou kolej. Sledujeme pečlivě vývoj evropské

metodologie a zaručujeme, že náš systém bude právě ten jeden z 15 %, které budou evropské parametry splňovat.

#### *Můžete nám přiblížit, jakým způsobem OK CARBON vytváří a certifikuje uhlíkové kredity?*

Daniel: Zatím jsme ve fázi, kdy metodiku „šijeme na míru“ na české klimatické podmínky a podmínky našich klientů. Nicméně proces je takový, že se spojíme se zemědělcem, přijedeme do jeho podniku a analyzujeme současný stav, kde vypočítáme za pomoci pokročilých nástrojů potenciál uložení uhlíku na dané farmě a vytvoříme projekt s danou dobou udržitelnosti, následně postupy monitorujeme, abychom měli na konci, co nejpřesnější výsledky a neošidili tak zemědělce o kredity, které třeba mohl vygenerovat, ale my jsme to bez monitoringu nebyli schopni zjistit. Poté má zemědělec na výběr, zda si kredity nechá a prodá si je sám, nebo mu je pomůžeme zobchodovat my – těm subjektům, které se snaží snížit svou uhlíkovou stopu. Tímto pomůžeme zemědělci zvýšit své příjmy a zodpovědným společenostem dosahovat jejich cílů.

#### *Jaké výzvy jste potkali při zavádění OK CARBON na český trh?*

Marek: Bylo jich několik a stále nové objevujeme. Ale proto do toho jdeme. Každá výzva, která dává smysl, se má vyslyšet a měli bychom zkusit se s ní nějak porvat, a v ideálním případě z ní vytěžit maximum.

#### *Marku, jakým způsobem Vaše role obchodního ředitele přispívá k růstu OK CARBON a jak velký tým máte?*

Marek: Při přípravě projektu OK CARBON a při jeho finalizaci bylo zřejmé, že bude potřeba, aby naše obchodníky z OK HOLDING někdo „zastřešil“. Vždy je důležité, aby obchodník věděl, komu může zavolat o radu, pomoc a podporu. Kolega Daniel byl u zrodu, vývoje a přípravy projektu, jeho úloha je tedy zřejmá a zcela jasná – vést projektovou a technickou část. Moje úloha zase bude, teď použiji asi ne zcela ideální slovo, „vést“ naše obchodníky. I když si upřímně myslím, že naši obchodníci jsou již léta prověřeni a zkušená a úplně vést nepotřebují. Nicméně, jak jsem říkal, někdo tým vést musí, a také samozřejmě musí mít odpovědnost za výsledky. Aktuálně máme v týmu přes 20 osob, ale nevylučujeme ještě rozšíření o další.

#### *Jak se obchodní a metodické aspekty projektu prolínají a jaká je v tom vaše vzájemná spolupráce?*

Marek: Myslím, že jsme s Danielem a samozřejmě i ostatními členy týmu, profesionálové a troufnu si říct, za všechny, že nevidím ve vzájemné spolupráci žádné překážky. Bereme to tak, že jsme, a to se budu opakovat, jeden tým a máme stejný cíl. Tento projekt rychle implementovat na český trh, mezi naše zemědělce, obchodníky a další firmy v řetězci. Jak jsem již zmiňoval, Daniel má projekt v rukou po stránce technické a já po stránce obchodní.

#### *Jakou roli hrají partnerství a inovace v zavedení OK CARBON na trh?*

Marek: Samozřejmě partnerství, ať už mezi obchodníky v našem holdingu, ale také partnerství se země-

dělci, dalšími firmami, a nejen s nimi, je velmi důležité. A důležitá je samozřejmě i důvěra. Důvěra, že to, co děláme bude pro všechny strany dávat smysl a budou z toho mít výhody a zisk navíc ke své výrobní náplni. Již nyní našim partnerům začínáme dávat informace o tom, co náš nový projekt je a co je jeho cílem.

#### *Jakou zpětnou vazbu získáváte od zemědělců a firem k uhlíkovým kreditům, a jak to ovlivňuje vaši obchodní strategii?*

Marek: Zatím jsme na začátku. Je asi brzo mít nějakou průkaznou zpětnou vazbu. Nicméně toto téma tu je, a ještě bude dlouho, tedy všichni do toho nějak pronikají a zajímají se o to. Naše úloha bude pomoci klientovi se zorientovat v tomto tématu, najít možnosti, které by pro něho byly výhodou, najít a navrhnout systém, jak co neúčinněji toho využít, a navíc přispět svou trochou do ochrany životního prostředí a zároveň vylepšit svou ekonomickou situaci.

#### *Jaké jsou vaše plány na budoucí rozvoj OK CARBON a jaké trendy v oblasti uhlíkových kreditů sledujete?*

Daniel: Některé plány si zatím necháme pro sebe, ale našim nemalým cílem je, být jedničkou na trhu v oblasti prodeje a tvorby uhlíkových kreditů. Zájem o kredity rapidně roste a tím i jejich cena. Očekává se, že se cena do roku 2030 bude moci dostat až na hladinu 130 EUR za kredit neboli tunu ekvivalentu oxidu uhličitého, je třeba dodat, že z 1 ha zemědělské půdy je možné v našem programu vygenerovat cca 1–2 kredity ročně. Je tu tedy příležitost a my chceme klientům pomoci ji efektivně využít a skutečně tak pomoci i ke zlepšení životního prostředí.



# Výjimečná a jubilejní 50. Země Živitelka

Letošní agrosalon Země Živitelka, konaný na výstavišti v Českých Budějovicích, byl opravdu výjimečný. Slavnostní, 50. ročník se projevil jak ve vysoké návštěvnosti, tak v mimořádné účasti vystavovatelů. Na výstavu se přišlo podívat téměř 130 tis. návštěvníků, což je nejvyšší počet za posledních 20 let. Rozsáhlá nabídka vystavované techniky a technologie byla okořeněna například i předvedením nejvýkonnějšího kombajnu na světě, kterých je v současné době vyrobeno pouze patnáct kusů. Současně zde byl bohatý doprovodný program zaměřený zejména na precizní zemědělství, tedy nejrůznější samořídící stroje, drony nebo umělou inteligenci.

Letos jsme na našem stánku OK HOLDING prezentovali hned tři společnosti, a to OK GROUP, Agroteam CZ a nově i společnost OK CARBON, pro kterou byla výstava oficiálním vstupem na poradenský trh. Letošní ročník výstavy Země Živitelka byl avizován jako výjimečný, a to potvrdil i počet klientů a obchodních partnerů, kteří nás v našem stánku v národním pavilonu Z navštívili.

Vyvrcholením naší účasti na agrosalonu byl náš tradiční seminář „Den společnosti Agroteam“, který se uskutečnil v pondělí 26. 8. 2024. Vystoupili zde naši zástupci s prezentacemi nových dotačních možností, novinek v pojištění a současně i hosté ze společnosti Clever farm s prezentací svých aktivit v rámci precizního



Zleva: Andrea Kopečná, Martina Votavová, Daniel Benedikt, Eva Marková, Martin Bláha, Michaela Kácalová, Libor Horejš, Jaroslava Špalková, Dana Kučerová.

zemědělství. Novinkou zde bylo vystoupení zástupce naší nové společnosti OK CARBON, která zahajuje svoji činnost v oblasti uhlíkového zemědělství. Jako první ryze česká společnost se snaží propojovat zájmy zemědělců a průmyslových společností s cílem snižovat emise uhlíkových plynů, vytvářet a obchodovat uhlíkové kredity. Z hlediska poradenské činnosti společnosti Agroteam CZ byla zásadní prezentace nových podmínek pro podzimní výzvy Strategického plánu Společné zemědělské politiky. Očekávané podávání žádostí v říjnu tohoto roku je vyústěním celoroční práce poradců, kteří aktivně řešili přípravy náročných investičních akcí na jejich finální realizaci. Podobně, jako i v minulých letech

zde bude možné podávat žádosti na modernizaci zemědělských podniků, modernizaci zpracovatelských provozů, inovativní projekty a obnovy lesů. V tomto roce bude rovněž otevřena výzva pro podávání projektů na zahájení činnosti mladých zemědělců. Z hlediska objemu alokovaných prostředků lze jako obvykle očekávat největší zájem v oblasti výstavby a rekonstrukcí zemědělských staveb a technologií, pořízení zemědělské techniky a zpracování zemědělských produktů. Hlavní důraz bude kladen zejména na rozvoj malých a středních podniků, které nejvíce přispívají k zajištění konkurenceschopnosti českého zemědělství.

# Bezúročný úvěr na FVE

V rámci pokračování série příspěvků na téma podpory instalace fotovoltaických elektráren (dále jen FVE) si představíme nově spuštěný program Ministerstva průmyslu a obchodu (dále jen MPO) ve spolupráci s Národní rozvojovou bankou (dále jen NRB).



Od března 2024 byl spuštěn příjem žádostí o veřejnou podporu ve Výzvě RES+ č. 1/2024 vyhlášené Státním fondem životního prostředí ČR (SFŽP) z prostředků Modernizačního fondu (ModF). Tato Výzva podporuje projekty, kdy instalovaný výkon nové FVE bude vyšší než 50 kWp. Výjimku tvoří pouze projekty realizované na území Prahy, kdy je podporován výkon již od 10 kWp. V polovině letních prázdnin se zájemci o menší FVE konečně dočkali vyhlášení dlouho očekávaných podmínek možnosti veřejné podpory. V rámci programu budou podporovány samostatné projekty fotovoltaických elektráren s výkonem do 50 kWp na podnikatelských budovách či přístřešcích, což má přispět k většímu využití těchto staveb bez zástavby zemědělské půdy. Nejedná se však o standardní dotační Výzvu MPO, nýbrž o finanční nástroj, kdy podpora bude poskytována pouze v režimu de minimis formou zvýhodněného úvěru v kombinaci s dotační složkou.

DE MINIMIS je podpora malého rozsahu poskytovaná ze státních prostředků, která není klasifikována jako podpora veřejná vzhledem k její relativně nízké hodnotě, kdy nehrozí narušení hospodářské soutěže. Poskytování podpory upravují čtyři nařízení EU dle odvětví, do kterých je podpora směřována

a limitní částkou pro dané odvětví, kterou může v rozhodném období (tři po sobě jdoucí roky) jeden podnik obdržet. Výše de minimis nesmí v součtu s již poskytnutými podporami de minimis překročit limit 300 tis. EUR. Pro tuto konkrétní Výzvu platí, že v případě projektů spadajících svými výstupy do oblasti zemědělské prvovýroby (kdy příjemce nedokáže zajistit a prokázat, že se výstupy neprojeví v oblasti zemědělství) se aplikuje omezený limit 20 tis. EUR. V ČR se každá podpora poskytnutá v tomto režimu zaznamenává do Centrálního registru podpor malého rozsahu.

Podpora může být poskytnuta jen těm firmám a podnikatelům, kteří za poslední tři roky nedosáhli v rámci de minimis stanoveného dotačního stropu, jinak je Zvýhodněný úvěr určen pro živnostníky, podnikatele a firmy bez rozdílu velikosti. Výstupy projektu se nesmí projevit v ekonomických odvětvích ve spojitosti s tabákovým průmyslem, lesnictvím a těžbou dřeva, rybolovem, činností heren či kasín a v oblasti finančnictví a pojišťovnictví.

Dle parametrů předchozích Výzev zůstaly zachovány standardní technické požadavky na technologické komponenty výroby. Pořízení bateriové akumulace je volitelné, ale není podporováno samostatně bez instalace FVE. Oproti ostatním Výzvám je zde v souvislosti s akumulací větší benevolence, kdy min. podporovaná kapacita akumulace (kWh) odpovídá 0,5násobku a max. 2násobku instalovaného výkonu FVE (kWp). V případě překročení maximální podporované využitelné kapacity je podpora jako vždy poměrově krácena. Byla zachována také podmínka vlastní spotřeby vyrobené elektřiny jako specifické kritérium přijatelnosti Výzvy. Podmínka se prokazuje Smlouvou o připojení výroby do distribuční sítě/přenosové soustavy (dále jen DS/PS) nebo jejím dodatkem.

Rezervovaný výkon (RV), uvedený ve smlouvě o připojení výroby do distribuční soustavy (DS) činí maximálně 30 % instalovaného výkonu (Pinst) výroby v odběrném místě. V případě výroby provozované provozovatelem lokální distribuční soustavy činí RV do nadřazené distribuční soustavy maximálně 30 % instalovaného výkonu výroby.

## ZVÝHODNĚNÝ ÚVĚR

Úvěrem je poskytována podpora de minimis ve formě zvýhodnění ve srovnání s úvěrem úročeným referenční úrokovou sazbou. Po registraci žádosti hodnotí banka žadatele z hlediska úvěrového rizika dle standardních interních procedur dle ČNB. Obvyklým zajišťovacím instrumentem úvěru je avalovaná blankosměnka (směnka spolupodepsaná třetí osobou, která se stává ručitelem dluhu v případě platební neschopnosti příjemce podpory), zástavní právo k movité či nemovité věci, aj. Minimálně 10 % způsobilých výdajů (ZV) hradí žadatel z vlastních zdrojů, neuhrazené způsobilé výdaje projektu musí být alespoň ve výši 500 tis. Kč, což je pevně stanovená min. výše úvěru.

### PARAMETRY ÚVĚRU

Výše	500 tis. Kč – 3 mil. Kč
Podíl financování	až 90 % ZV
Doba splatnosti	až 15 let
Úroková sazba	0 % p.a.
Lhůta čerpání	až 2 roky
Odklad splácení	max. 36 měsíců
Zajištění	individuální

## DOTAČNÍ SLOŽKA

Dotační složka nesmí překročit výši poskytnutého Zvýhodněného úvěru, resp. skutečně vyčerpaného úvěru. Výše dotační složky je dopočítána dle zbývajících limitů de minimis (po započtení ekvivalentu Zvýhodněného úvěru). Dotace bude proplácena formou odpuštění splátek jistiny Zvýhodněného úvěru po doložení realizace projektu, tzn. především protokol Umožnění trvalého provozu (UTP). Max. výše způsobilých výdajů technologie v rámci dotační složky je stanovena pevně a individuálně dle výkonu/kapacity komponent, kdy se dotace poskytuje max. v hodnotě 30 % ze způsobilých výdajů na FVE + 50 % ze ZV na akumulaci viz rozpis níže:

FVE		
kWp	NÁKLADY	DOTACE 30 %
10	292 277,83	87 683,35
20	566 769,51	170 030,85
30	834 547,91	250 364,37
40	1 097 966,71	329 390,01
50	1 358 143,72	407 443,12

AKU		
kWh	NÁKLADY	DOTACE 50 %
10	226 278,20	113 139,10
20	435 504,99	217 752,50
30	638 295,82	319 147,91
40	836 907,13	418 453,57
50	1 032 410,59	516 205,30

Žádosti v tomto programu bude NRB přijímat do konce roku 2027 nebo do vyčerpání alokovaných prostředků ve výši 1 mld. Kč.

K registraci projektu se dokládá Smlouva o připojení k elektrizační soustavě, příloha k posouzení shody parametrů FVE se specifickými podmínkami Výzvy vyplněná osobou oprávněnou podle zvláštního právního předpisu, dokumenty prokazující právní vztah k nemovitostem trvajícím min. po dobu udržitelnosti projektu (tzn. min. 3 roky od uvedení stavby k trvalému provozu), finální nabídka dodavatele na realizaci FVE, potvrzení o bezdlužnosti vystavené FÚ a ČSSZ (ne starší 30 dnů) a další formuláře k prezentaci projektu a identifikaci žadatele, vč. vyhodnocení podniku v obtížích, analýzy velikosti a ekonomických vazeb.

### NÁŠ TIP

Z důvodu možné kontroly projektu ze strany FÚ důrazně doporučujeme zajistit cenový průzkum trhu, tzn. mít k dispozici před registrací projektu alespoň 3 indikativní cenové nabídky z nichž je standardně ta nejlevnější vybrána jako vítězná dodavatel a jeho nabídka bude předložena k registraci projektu.

Smlouvu o dílo lze podepsat až po základní registraci projektu, první fakturaci však doporučujeme až po prvotní kontrole ze strany NRB, resp. po podpisu Smlouvy o bezúročném úvěru.

Pro zájemce o větší projekty FVE bychom v závěru rádi připomněli, že termín příjmu projektů ve Výzvě ModF – RES+ č. 1/2024 byl prodloužen až do konce roku 2024.

Na představení parametrů a zajímavostí o této výzvě byl publikován samostatný článek v OK HOLDING BULLETINU 2/2024

Klára Zahradníčková



Agroteam CZ

CLARO

IBS-GROUP

INTERWAY INSURANCE BROKERS

LB Brokers

O & V

OK BROKERS

OK CARBON

OK ECONOMY

OK GRANT

OK GROUP

OK GROUP SLOVAKIA

OK HOLDING PREMIUM

OK KLIENT

OK PROFIT

OK REAL ESTATE

YSAT PLZEŇ