



JOURNAL

NO 2 / 2022



Max banka
novým členem
skupiny
CREDITAS

Pavel Hubáček:
V energetice
máme velké
plány

FOND KVALIFIKOVANÝCH INVESTORŮ

CREDITAS ENERGY

Prémiový energetický fond

Fond kvalifikovaných investorů
CREDITAS ASSETS SICAV a.s. ve svém
podfonde **CREDITAS ENERGY**, podfond
SICAV drží aktuálně aktiva v čisté hodnotě
(NAV) 2,35 miliardy Kč (k datu 31. 3. 2022)
a pro investice využívá know-how
skupiny působící v oblasti distribuce
energií již od roku 2013. Připojte se k další
expanzi zakladatelů fondu ze skupiny
CREDITAS v energetice a získejte minimální
výnos **Premium plus investičních akcií**
s garancí* 8,6 % p.a.



Součást skupiny CREDITAS
www.creditasfondy.cz

* Garance minimálního výnosu **Premium plus investičních akcií (PPIA)** ve výši 5,6 % p.a., a to i v případě nižšího zisku či dokonce ztráty fondu. Garance je formou redistribuce fondového kapitálu od držitelů **Hedging investičních akcií** (zakladatelé fondu) ve prospěch držitelů Premium plus investičních akcií (externí investoři), a to až do výše tohoto fondového kapitálu, který připadá na Hedging investiční akcie. V období od 1. 7. 2022 do 30. 6. 2023 je stanoven minimální výnos 8,2 % p.a. u PIA a 8,6 % p.a. u PPIA.

AVANT investiční společnost, a.s., je správcem fondů kvalifikovaných investorů dle zákona 240/2013 Sb. a jejich akcionářem nebo podílníkem se může stát kvalifikovaný investor dle paragrafu 272 tohoto zákona. Sdělení klíčových informací fondu (KID) je k dispozici na <http://www.avantfunds.cz/informacni-povinnost>. V listinné podobě lze uvedené informace získat v sídle společnosti AVANT investiční společnost, a.s., CITY TOWER, Hvězdova 1716/2b, 140 00, Praha 4 – Nusle. Další důležité informace pro investory na: <https://www.avantfunds.cz/cz/duleziteinformace/>.



Vážené čtenářky a čtenáři,

máme za sebou poměrně horké léto, a to nejen co se počasí týče. Alespoň u nás v investiční skupině CREDITAS tomu tak určitě bylo. Rozšířili jsme své působení hned v několika oblastech. Energetická divize UCED koupila na začátku prázdnin elektrárnu v Prostějově. Jedná se o takzvanou špičkovací elektrárnu, která se zaměřuje na poskytování podpůrných služeb provozovateli přenosové soustavy – společnosti ČEPS. O plánech nejen v energetice jsme mluvili s majitelem investiční skupiny CREDITAS Pavlem Hubáčkem.

Banka CREDITAS rovněž nezahálela a v září dokončila koupi české Exobank. Ve skupině tak máme už dvě banky. Proč se banka přejmenovala na Max banku, jak bude vypadat její logo a vizuální styl a jaké s ní máme plány, se dozvíte v rozhovoru s předsedou představenstva Banky CREDITAS Vladimírem Hořejším.

Máme za sebou také několik akcí pro vás, naše klienty. Ať už se jedná o víkendový pobyt prémiových klientů v Grandhotelu Pupp v Karlových Varech, o golfový turnaj tamtéž nebo o Velkou cenu CREDITAS pro milovníky koní a parkuru. Doufáme, že se budeme nadále potkávat nejen na příjemných akcích, ale také prostřednictvím magazínu C Journal, který právě držíte v ruce.

Lucie Brunclíková
Šéfredaktorka, ředitelka vnějších vztahů a komunikace skupiny CREDITAS

Obsah

- 4 Aktuálně
- 6 Skupina CREDITAS má v portfoliu už dvě banky
- 8 Max banka: Nová značka s třicetiletou tradicí
- 10 Prémioví klienti v Grandhotelu Pupp
- 12 Pavel Hubáček: V energetice máme velké plány
- 16 Distribuce i výroba: Budoucnost UCED je nabitá energií
- 17 Unikátní edice hodinek připomíná 321 let od založení karlovarského Grandhotelu Pupp
- 18 Filmové hvězdy opět zářily v Grandhotelu Pupp
- 19 Golfový turnaj Banky CREDITAS v Karlových Varech
- 20 Pendlerů je v pohraničí kolem 2 %, ale práci v cizině by se nebránila skoro polovina lidí
- 22 Banka CREDITAS spustila produkty pro Čechy, kteří pracují v zahraničí
- 24 Město stříbrem stvořené
- 28 Lifelike se svou virtuální realitou prorazil v USA
- 30 Jan Prášil: V zelenině jsme machři. Naše osivo je oblíbené po celém světě
- 34 Králové, prezidenti i Karel Gott. Dobrodružná historie bankovek
- 36 V časech nezvykle vysoké inflace
- 38 Pomáháme na cestě ke šťastnějšímu dětství

Tiráž

C JOURNAL
Ročník 6. | Číslo 2/2022 vychází 10. 10. 2022
Periodicita: 2× ročně

Vydavatel: Corporate Publishing,
U Golfu 565, 109 00 Praha 10
www.copu.cz

Redakce: Lucie Brunclíková, Tomáš Jindra,
Daniel Mareš
Foto: Jan Andrash, archiv, Shutterstock
Tisk: TNM PRINT s.r.o. / MK ČR E 22733

Veškeré údaje uvedené v tomto periodiku jsou informativní povahy, nejsou návrhem na uzavření smlouvy a negarantujeme jejich správnost a úplnost.

Služby Ekorentu využívají i geodeti



Společnost Ekorent z portfolia Banky CREDITAS se dlouhodobě specializuje na poskytování úvěrů pro soukromé lékaře. Nyní rozšiřuje svou činnost mimo segment zdravotnictví. Nově financuje techniku a automobily pro geodety. Největší zájem je o financování nákupu totálních stanic a 3D skenerů. Dále se podle jednatele společnosti Ekorent Petra Harcuby klienti zajímají také o financování automobilů.



Skupina UCED roste



Energetická skupina UCED je novým vlastníkem paroplynové elektrárny v Prostějově. Špičkový zdroj se spalovací turbínou na zemní plyn disponuje výkonem 58 megawattů (MWe). Primárně se zaměřuje na podpůrné služby pro provozovatele české energetické přenosové soustavy – ČEPS. O strategii skupiny CREDITAS v oblasti energetiky se dočtete v rozhovoru s jejím majitelem Pavlem Hubáčkem na stranách 12–15.

Banka CREDITAS koupila Expobank CZ



Banka CREDITAS a.s. se stala novým vlastníkem Expobank CZ a.s. Obě finanční instituce budou v nejbližších letech fungovat samostatně a pro jejich klienty ani zaměstnance se v současnosti nic nemění. Více o akvizici i rebrandingu Expobank CZ na stranách 6–9.





Velká cena Banky CREDITAS



Vítězkou letošní Velké ceny Banky CREDITAS se v jezdeckém areálu Equine Sport Center Olomouc stala Lucie Strnadlová v sedle desetiletého hřebce Solidata. Jako jediná dokázala základní kolo i finále soutěže s překážkami do 145 centimetrů překonat bez penalizace. Gratulujeme!

Banka CREDITAS představila účet a hypotéku pro pendlery



Novinkou v produktové nabídce banky jsou produkty pro pendlery a další klienty s příjmem v cizí měně. Běžný účet vedený v eurech nabízí stejné výhody jako účet korunový – bezplatné založení a vedení účtu, banka neúčtuje poplatky ani za výběry z bankomatů po celém světě, běžné transakce na účtu nebo příchozí i odchozí SEPA platby. Druhou novinkou je hypotéka pro klienty, kteří jsou občany České republiky a mají příjem v cizí měně. Nové produkty představujeme na stranách 20–23.



Lifelique, virtuální realita a rekvalifikace dospělých



„Internet přestává být jen zdrojem informací. I díky virtuální realitě se mění na místo získávání nových zážitků a dovedností. Naším dlouhodobým cílem je stát se přední platformou ve virtuální realitě pro rekvalifikace,“ říká Matouš Tlapák, ředitel české pobočky startupu Lifelique ze skupiny CREDITAS. Právě Lifelique získal v USA v rámci projektu SANDI třímiliónový grant na rekvalifikace ve VR a pomáhá státu Nevada mírnit ekonomické dopady pandemie covidu-19. Více se dočtete na stranách 28–29.



Prodej sítě Alzheimercenter



Investiční skupina CREDITAS se chce soustředit na svůj klíčový byznys, kterým jsou finanční služby, energetika a real estate. Po šesti letech opouští sektor zdravotnictví. Celou síť svých Alzheimercenter prodala společnosti Penta Hospitals CZ, která je součástí investiční skupiny Penta.

Skupina CREDITAS má v portfoliu už dvě banky

Banka CREDITAS za pět let existence výrazně posílila své postavení na bankovním trhu. Z 20 000 klientů jich je 170 000 a bilanční suma vzrostla desetinásobně. Před několika týdny navíc koupila další banku. Součástí investiční skupiny CREDITAS se stala Expobank, která od října funguje pod novým názvem – Max banka. Akvizici a plány do budoucna nám přiblížil předseda představenstva Banky CREDITAS Vladimír Hořejší.

V září jste se stali majiteli Expobank. Jaká je obchodní logika této akvizice z pohledu Banky CREDITAS? Expobank, nyní Max banka, je produktově velmi podobná Ban-ce CREDITAS. Vidíme tam mnoho synergií, z nich mohou profitovat obě banky, i když budou v následujících letech fungovat samostatně. Od akvizice si v první řadě slibujeme, že poroste postavení skupiny CREDITAS na bankovním trhu, nabídneme klientům obou bank další produkty a služby. Plánujeme rozšířit spektrum služeb i kvalitu obsluhy. Rovněž získání týmu zaměstnanců Expobank je jedním z velkých pozitiv celé akvizice. Je velmi obtížné v současné době získat nové zaměstnance, kteří by znali bankovníctví a měli v něm zkušenosti. Můžete být konkrétnější? V nejbližších měsících zvětšíme objem v oblasti korporátních úvěrů a rozšíříme náš obchodní tým v Ban-ce CREDITAS. Chceme také převzít a nabídnout klientům některé zajišťovací produkty, jako jsou forwardy, swapy a IRS. Tyto produkty v Ban-ce CREDITAS nyní nenabízíme. Max banku chceme profilovat jako čistě retailovou banku, zaměřenou na fyzické osoby. Soustředit se budeme pře-	devším na digitální bankovníctví. Připravujeme digitální hypotéku a digitální spotřebitelský úvěr bez zajištění. Expobank koupila Banka CREDITAS, nikoliv skupina CREDITAS. Proč? Rozhodli jsme se koupit Expobank jako stoprocentní dceřinou společnost Banky CREDITAS. Důvodem je, že do budoucna by mělo dojít ke sloučení obou bank. To plánujeme v horizontu přibližně tří let. Součástí toho je také implementace nových informačních procesů a systémů. Věříme, že tak vznikne banka se silnou retailovou orientací a zaměřením. Je možné říci, že vznikne banka s čistě retailovou DNA. Teprve potom chceme sloučit obě banky pod značku Banka CREDITAS. Proč jste přestali používat značku Expobank? Změna názvu byla součástí smlouvy, název Expobank totiž používá její bývalý akcionář i v dalších zemích. Dohoda zněla, že do tří měsíců přestaneme název používat. Rozhodli jsme se na nic nečekat a rebrandovat co nejdříve. S novým názvem a logem přicházíme v podstatě dva týdny od vypořádání transakce. Což je opravdu husarský kousek	V HORIZONTU TŘÍ LET BY MĚLO DOJÍT KE SLOUČENÍ OBOU BANK. VĚŘÍME, ŽE TAK VZNIKNE BANKA SE SILNOU RETAILOVOU ORIENTACÍ A ZAMĚŘENÍM. našeho marketingu. Doufám, že Max banka využije svůj potenciál na maximum. CREDITAS je dlouhodobě známá jako banka, která hodně investuje do nových služeb a technologií (Richee, připojování bank, virtuální karta). Chcete v tom využívat synergií? Určitě. Máme v tom dostatek zkušeností. Navíc pro čím více klientů služby rozvíjíte, tím víc se projeví úspory z rozsahu. Ve skupině CREDITAS dochází k zásadním změnám v oblasti přístupu k IT.	Vzniká úplně nový tým, který pracuje na projektu s názvem Digital factory. Max banka je vhodnou platformou, kde můžeme produkty vyvíjet a uplatnit tento nový přístup. Chceme tady vystavět tuto novou bankovní platformu a následně ji využívat i v dalších společnostech skupiny. Podle informací z trhu se CREDITAS zajímá i o další akviziční příležitosti. Spekuluje se například o zájmu o úvěrové portfolio Sberbank – to je nyní na prodej v rámci probíhajícího konkurzu. Ano, díváme se na další možnosti, jak růst. Není to jen úvěrové portfolio Sberbank, ale v hledáčku máme i další věci. Pokud narazíme na možnost akvizičního růstu, která bude dávat smysl, tak ji využijeme. Kromě toho CREDITAS roste velmi rychle i organicky. V lednu 2017 jsme měli 20 000 klientů, teď už jich máme 170 000. Chystáte i nějaké produktové novinky? Ano, Max banka má v tuto chvíli pouze spotřebitelský úvěr na refinancování. My chceme rozšířit produktovou nabídku o běžný spotřebitelský úvěr. Připravili jsme také nový spořicí účet s velmi zajímavou sazbou. Klienti Max banky se mají určitě na co těšit.
--	---	--	--



Max banka: Nová značka s třicetiletou tradicí

Max banka a.s. je česká komerční banka, která působí na trhu již od roku 1991. Klientům poskytuje spořicí, investiční a další finanční produkty a služby. Mezi vlajkové produkty pro občany patří účet Neo, který nabízí atraktivní úrok na celý zůstatek bez podmínek, a online refinancování spotřebitelských úvěrů Refixo, které může klientům ušetřit i desítky či stovky tisíc korun na splátkách a poplatcích za úvěry vedené jinde. V současné době má banka zhruba 12 000 klientů a 200 zaměstnanců.



MaxBanka

SOUČÁST SKUPINY CREDITAS

Něco z historie

V průběhu své 31leté historie banka prošla několika změnami názvu i majitelů. Vznikla pod jménem InterBank, později upraveném na Interbanka. V roce 2003 se jediným akcionářem stala rakouská Bank für Arbeit und Wirtschaft AG a Interbanka změnila název na BAWAG Bank

CZ a.s. Roku 2008 se majitelem stala německá Landesbank Baden-Württemberg, která banku přejmenovala na LBBW Bank CZ a.s. V lednu 2014 se po prodeji ruské Expobank jméno změnilo na Expobank CZ a.s. Od září 2022 je majitelem česká Banka CREDITAS a.s. a Expobank CZ se dočkala poslední změny názvu,

v říjnu se přejmenovala na Max banka a.s. Mezi klienty korporátního, privátního a individuálního bankovníctví převažují Češi a české firmy.

Online banka

Banka má pouze jednu kamennou pobočku v Praze, její komunikace s klienty je proto založena

především na digitálních technologiích. Fyzickým osobám, podnikatelům a firmám banka poskytuje internetové bankovníctví, které kromě správy již sjednaných produktů a služeb umožňuje také online zakládání depozitních produktů. Elektronické bankovníctví je klientům k dispozici ve čtyřech jazycích.



Rebranding banky a nový vizuální styl

Rebranding Expobank na Max banku proběhl velmi rychle. Změna názvu, vývoj loga a celého vizuálního stylu zabraly necelé dva měsíce. Pracovalo se na něm už v průběhu dokončování transakce. Dva týdny po oznámení nového majitele jsme představili banku pod novou značkou. Jak rebranding probíhal, nám popsal ředitel marketingu investiční skupiny CREDITAS Jiří Salajka.



Jiří Salajka

Jiří Salajka je ve skupině od roku 2021 ředitelem strategického marketingu. Obdobnou pozici zastával od roku 2016 v Bance CREDITAS. Předtím téměř deset let řídil vlastní reklamní agenturu zaměřující se na segment financí, kde poskytoval klientům kompletní marketingový servis. Řídí vývoj všech značek ve skupině, tedy mimo jiné působí i jako brand manager. Stál tak u zrodu bankovních značek Banka CREDITAS, Richee a nově i Max banky.

Proč jste s rebrandingem tolik spěchali? Nebylo by jednodušší nechat značku Expobank?

Možná by to bylo jednodušší, ale nebylo to možné. Na základě kupní smlouvy jsme se zavázali, že značku Expobank používat přestaneme, protože se užívá i v jiných zemích. Navíc jsme si jasně řekli, že chceme vyjet s novým brandem. Nový majitel – nová značka. Jsme česká skupina, proto jsme se přiklonili k variantě, která i zní více česky.

Jaké bylo zadání nové značky?

Věděli jsme, že chceme současnou značku banky, která cílí na

racionální klienty preferující vše řešit online. Značku, která podtrhne maximální jednoduchost a vstřícnost při všech interakcích klienta s bankou. Autorem loga je agentura Dynamo Design, která nám pomáhá s vizuální identitou Banky CREDITAS i celé skupiny CREDITAS.

Co hrálo v tvorbě nové značky největší roli?

Vznikla značka doplněná vizuálním stylem s výraznou barevností, která akcentuje to, kde se s ní budou klienti či potenciální klienti potkávat především. Tedy na obrazovce svého mobilu či monitoru.

I vizuální styl reklam nebo podoba internetové prezentace se podvoluje „displejům“ a mají tak ve své DNA zakódovanou myšlenku responzivnosti neboli maximálního využití definovaného prostoru v aktuálním formátu inzertní plochy (banneru) či zařízení.

V čem je Max banka jiná?

Přicházíme tak na trh s v bankovním prostředí neokoukanou a nezvyklou barevnou stylizací a výrazným typografickým řešením. Hlavní roli bude hrát typografie. Věříme, že se Max banka stane pro své klienty online bankou pro každý den.

Prémioví klienti v Grandhotelu Pupp

Součástí investiční skupiny CREDITAS je nejen Banka CREDITAS, ale také světoznámý Grandhotel Pupp. A právě v tomto hotelu uspořádala banka zážitkový víkend pro své prémiové klienty. Ti si v Karlových Varech užili nejen procházku lázeňským městem, ale také například exkurzi ve sklárně Moser či koncert části Karlovarského symfonického orchestru.



Přibližně sto nejvýznamnějších klientů Banky CREDITAS se sjelo do Grandhotelu Pupp



Odpoledne patřilo exkurzi ve sklárně Moser



Klienti si kromě jiného užili i degustaci francouzských vín Escot z Bordeaux



S klienty se pozdravil i majitel Banky CREDITAS Pavel Hubáček

Prémiové bankovníctví je určeno klientům s investicemi a volnými úsporami u Banky CREDITAS v částce nad 3 000 000 Kč nebo získaným hypotečním úvěrem v hodnotě nad 8 000 000 Kč a pravidelným příjmem na účet 75 000 Kč měsíčně. Splnění kritérií automaticky nezakládá nárok klienta na poskytnutí služby prémiového bankovníctví. Klient vstupuje do segmentu dobrovolně, což mu dává možnost se rozhodnout, zda chce prémiových služeb využívat či nikoliv.

Kromě zajímavých produktů nabízí banka klientům prémiovou debetní platební kartu Mastercard World Elite Silver, která splňuje podmínky World Elite. Její součástí je například cestovní pojištění, pojištění zneužití či služba Concierge. Ta poskytuje klientům individuální servis v režimu 24/7 a snaží se splnit obvyklá, ale i zcela výjimečná přání. Klienti mohou získat i exkluzivní debetní kartu Mastercard Real Gold z pravého zlata. Jde o jedinou takovou kartu v Evropě, která rovněž získala od Světové karterní asociace cenu za design.

Pro klienty pořádá Banka CREDITAS pravidelná společenská setkání, sportovní akce i menší akce přinášející atraktivní zážitky. V letošním roce klienty pozvala do již zmiňovaného Grandhotelu Pupp, na mezinárodní drezurní závody CDI-W / CDI3* Olomouc či na motokáry v Kart Areně v Brně.



Na společné večeři klienty vítal předseda představenstva Banky CREDITAS Vladimír Hořejší a ředitelka prémiového bankovníctví Martina Branžovská



Večer se nesl v tónech cyklu Čtvero ročních období od Antonia Vivaldiho, které hostům zahrál výběr hudebníků z Karlovarského symfonického orchestru

„KLIENTŮM SE VĚNUJEME VELMI INDIVIDUÁLNĚ, POSTUPNĚ ROZŠÍŘUJEME PRODUKTY URČENÉ PRO PRÉMIOVOU BANKU A VYCHÁZÍME KLIENTŮM MAXIMÁLNĚ VSTŘÍC. MŮŽEME JE NAVŠTÍVIT DOMA NEBO V PRÁCI, ZKRÁTKA V PROSTŘEDÍ, KTERÉ JE PRO NĚ PŘÍJEMNĚJŠÍ A ČASOVĚ PŘIJATELNĚJŠÍ, NEŽ KDYBY MUSELI VÁŽIT CESTU DO BANKY. HLEDÁME ZPŮSOBY, JAK UŠETŘIT ČAS KLIENTŮ, A EFEKTIVNĚ PLNÍME JEJICH POŽADAVKY,“ ŘÍKÁ MARTINA BRANŽOVSKÁ, ŘEDITELKA ODBORU PRÉMIOVÉHO BANKOVNICTVÍ BANKY CREDITAS.

Pavel Hubáček: V energetice máme velké plány

Pavel Hubáček, vlastník Banky CREDITAS a stejnojmenné investiční skupiny, se už několik let pohybuje mezi dvacítkou nejbohatších Čechů. Patří mezi konzervativní investory. V byznysu se mu tento přístup vyplácí – podnikat začal na počátku 90. let a nyní se jeho majetek odhaduje na dvacet miliard korun. Své impérium staví na třech pilířích – finančních službách, energetice a nemovitostech.

Skupina CREDITAS je jednou z nejrychleji rostoucích investičních skupin v Česku. Jak se vám to podařilo a na co se zaměřujete?

Je to celkem dlouhá cesta, léta tvrdé práce. Nejsem fanouškem spekulativních investic, sám sebe bych označil za poměrně konzervativního investora. Z toho samotného plyne, kam člověk tak přirozeně směřuje. Dávám přednost dlouhodobým investicím v konzervativních odvětvích. Strategickými prioritami skupiny CREDITAS jsou finanční služby, energetika a real estate. Hledáme na trhu nové příležitosti, využíváme je a rozvíjíme jejich potenciál. Díky zodpovědnému přístupu k investičním projektům se nám dlouhodobě daří dosahovat růstu a vysoké návratnosti investic.

Vaše nejznámější aktivum je Banka CREDITAS. Tuzemský bankovní trh ovládají vesměs zahraniční banky. Jak si ve srovnání s nimi stojí CREDITAS jako jedna z mála českých?

Řekl bych, že dobře. Snažíme se přistupovat k bankovníctví z trošku jiného úhlu, než to dělají tradiční banky, které se vyvíjely po vzoru svých mateřských institucí ze zahraničí.

CREDITAS je konzervativní banka se silnými českými kořeny a více než pětadvacetiletou tradicí ve finančních službách. Své místo na trhu určitě máme. Možná právě proto, že k retailovým i firemním klientům přistupujeme individuálně a snažíme se vyhovět jejich specifickým potřebám. Nabízíme vysoký standard služeb za rozumné peníze.

Na rozdíl od tradičních bank neodvádíme své zisky matkám do ciziny a s našimi klienty se můžeme podělit o výnosy například vyšším zhodnocením jejich vkladů, ať už na depozitních produktech, nebo v investicích. V duchu našeho hesla „Chtějte víc od svých úspor“. Na straně úvěrů se pak soustředíme především na financování českých firem, které pro velké banky nejsou mnohdy tak zajímavé.

Začínali jste s 20 000 klienty, za pět let jich máte skoro devětkrát tolik. To je asi důvod ke spokojenosti.

K rozvoji banky logicky patří co nejširší klientská základna. My teď máme přes 170 000 klientů a jejich počet dále roste. Neustále rozšiřujeme portfolio nabízených produktů a zkvalitňujeme naše služby, abychom je obsloužili ve všech oblastech. Velký důraz klademe na internetové a mobilní bankovníctví.





C

*Tvoříme pevné
hodnoty a nabízíme
investorům, aby je
tvořili spolu
s námi.*

Vloni jsme koupili leasingovou společnost Ekorent, která poskytuje financování lékařům. Koncem minulého roku jsme získali od České národní banky licenci na vlastní investiční společnost, takže počítáme s ještě významnějším rozšířením investičních produktů. Letos bychom chtěli klientům nabídnout i spotřebitelské úvěry.

Nedávno jste koupili Expobank. Dává smysl mít dvě banky?

Chceme růst nejen organicky, ale i pomocí akvizic. Koupě Expobank CZ nám dává smysl, je v souladu s naší růstovou strategií. Obchodní modely Banky CREDITAS a Expobank CZ se vzájemně vhodně doplňují a může tak dojít k dalšímu rozšíření nabídky produktů a rozvoji služeb pro klienty obou bank. V řádu několika let by pak měly banky zfúzovat.

V posledních letech významně investujete do developmentu, koupil jste developerskou společnost a s velkým nadšením mluvíte o plánech s nájemním bydlením.

Ano, vidím v nájemním bydlení velký potenciál. Nájemní bydlení je velmi populární především v zemích západní Evropy, jako je Německo, Rakousko nebo Švýcarsko. Tam bydlí v nájmech zhruba polovina lidí. A podobný vývoj očekávám i u nás. Ceny nemovitostí se zejména v Praze dostaly na úroveň, která pro mnohé lidi není z hlediska vlastnictví dostupná. To je teď ještě umocněno rapidním růstem úrokových sazeb u hypoték. V horizontu pěti let bychom chtěli nabídnout stovky nájemních bytů v Praze i v dalších velkých městech.

PRVNÍ NÁJEMNÍ BYTY BY MĚLY BÝT V PRAZE K DISPOZICI KONCEM ROKU. RÁDI BYCHOM OBSLOUŽILI RŮZNÉ SEGMENTY KLIENTŮ OD STUDENTŮ A MLADÝCH PÁRŮ AŽ PO VELMI NÁROČNOU KLIENTELU.

Co tedy v této oblasti konkrétně chystáte? Chcete se něčím odlišit?

Máme nakoupené pozemky v Praze i v regionech. Vlastníme developerskou společnost V Invest, která pro nás byty staví. První nájemní byty by měly být v Praze k dispozici koncem roku. Rádi



bychom obsloužili různé segmenty klientů od studentů a mladých párů až po velmi náročnou klientelu, která poptává velkometrážní luxusní byty v centru města.

Oproti běžnému bydlení v nájmu, kdy svůj investiční byt pronajímá například fyzická osoba, chceme z pozice silného investora nabídnout systematictější přístup a vyšší úroveň služeb. Nechceme jen postavit dům, prodat ho a pak už se o něj nestarat. Chceme ho udržovat, pronajímat, dělat z něj dlouhodobé výnosové aktivum. Můžeme využít synergie v rámci skupiny CREDITAS a nájemníkům nabídnout i finanční služby nebo energie.

Když jsme u té energetiky, skupina CREDITAS se na ni zaměřuje stále výrazněji. Vaše společnost UCED patří k největším distributorům energie v zemi.

Energetiku vnímám jako klíčový obor pro fungování společnosti, který mě vždycky zajímal. V energetice se nelze zaměřit pouze na dosažení zisku, aniž byste nesli další odpovědnosti. Na trhu s energií se do této chvíle udrželi jen ti, kdo mají vizi, neustále na sobě pracují a jsou schopni předvídat. To se ukázalo při nedávné energetické tsunami, kdy padli mnozí dodavatelé energie a odběratelé pocítili na vlastní kůži, jak drsné prostředí energetika je. Ti, kdo brali energetiku jako cestu k rychlému zbohatnutí, jsou už většinou z energetického trhu pryč.

Dříve jste se soustředili hlavně na distribuci elektřiny. Dnes značka UCED reprezentuje celou skupinu firem zaměřených na výrobu, distribuci i dobavu energie.

Naše distribuční soustavy zásobují energií více než šest tisíc stálých odběratelů, mezi nimi jsou průmyslové podniky, logistická centra, administrativní budovy, ale také rezidenční čtvrti. Můj energetický tým mě ale od začátku upozorňoval na to, že k dlouhodobému působení v tomto velmi rychle se rozvíjejícím oboru musím mít stabilní a spolehlivé partnery. Ne vždy jsme na ně ale narazili. Proto jsme některé věci začali dělat sami a náš záběr se tak významně rozšířil. Držíme se jasné strategie: Naším cílem je budovat nové zdroje energie a přibližovat je k místům spotřeby, chceme být lídrem decentralizované energetiky s maximálním důrazem na energetickou bezpečnost.

Decentralizace energetiky je nyní často skloňovaným pojmem. Co si pod tím v praxi představit? Energetika stojí před celou řadou výzev. Musí reagovat na změ-

ny klimatu, pracovat s moderními technologiemi a novou společenskou realitou. V Česku byla energetika dlouhou dobu centralizovaná, plánovaná, založená na systému několika silných hráčů, kteří energetiku kontrolovali. Uhlí v současné době pokrývá přes 40 % české spotřeby. Kvůli plánovanému konci fosilních paliv je pravděpodobné, že Česko do konce tohoto desetiletí přijde o významnou část zdrojů, kterými dnes pokrývá svou spotřebu. Cesta důsledné dekarbonizace energetiky spočívá v podpoře výstavby menších, decentralizovaných zdrojů, které postupně nahradí všechny zdroje vyrábějící energii spalováním fosilních paliv.

V ENERGETICE SE NELZE ZAMĚŘIT POUZE NA DOSAŽENÍ ZISKU, ANIŽ BYSTE NESLI ODPOVĚDNOST.

To je cesta, kterou chce jít i UCED? Letos jste například koupili jednu z největších tepláren na biomasu v Česku.

Budoucnost vidím v mixu služeb – od distribuce energie přes stabilizaci energetické sítě až po samotnou výrobu. Přejichod od klasické centrální energetiky s velkými elektrárnami na novou decentralizovanou a ekologickou energetiku s větším počtem menších lokálních zdrojů energie. To bude klást velké nároky na distribuci elektřiny a plynu. Dodávky z obnovitelných zdrojů jsou těžko předvídatelné, protože závisí na aktuálních slunečních či větrných podmínkách, a neobejde se to bez pokročilého řízení. Musíme si ale uvědomit, že decentralizovaná energetika zahrnuje obnovitelné zdroje, distribuci energie, navazující tepelná hospodářství, obchod s komoditou a tak dále. Prostě vše souvisí se vším.

V této souvislosti často zaznívá pojem flexibilita. UCED je jednou z mála firem, které pomáhají společnosti ČEPS udržovat rovnováhu v elektrické síti.

Decentralizovaná energetika, na které ve skupině UCED pracujeme, není jen o modernizaci, výstavbě zdrojů či distribučních soustavách. Naší vizí je právě know-how, jak vyprodukovanou elektřinu s pomocí umělé inteligence šetrně a hospodárně využívat. Na poskytování služeb

výkonové rovnováhy jsme se začali připravovat již dlouho před revoluční změnou kodexu ČEPS. Naš interně vyvinutý provozně-obchodní dispečink komunikuje s agregovanými zdroji a pomáhá zajišťovat stabilizaci celé soustavy. Dokáže sám nejlépe určit, kde je energie dostatek, tento zdroj vypnout a energii převést do jiného. Může automaticky snižovat či zvyšovat spotřebu. Právě agregované virtuální bloky zajišťují stabilizaci soustavy a dokážou být efektivním pomocníkem v boji s hrozcími blackouty. Posledním přírůstkem do našeho portfolia je UCED Elektrárna Prostějov. Má výkon 58 megawattů a je jedním ze špičkových zdrojů. Společnost ČEPS tak pomáhá stabilizovat elektrickou síť v Česku.

Jak se díváte na Green Deal v souvislosti s aktuální situací na Ukrajině?

Myslím si, že dlouhodobé klimatické cíle Evropské unie válka na Ukrajině zásadně nezmění. Poupraví možná některé cíle na nejbližší roky. Situace na Ukrajině jen potvrdila, že Evropa, potažmo Česká republika musí co nejdříve diverzifikovat své zdroje energie. Není možné být v našem případě ze 100 % závislý na jednom dodavateli plynu. Obava o energetickou soběstačnost Evropy je novým impulzem, který může ve svém důsledku zrychlit tempo investic do bezemisních zdrojů a podpořit tak Green Deal.

Zajímají vás i další segmenty, kam byste se investičně vydal a které by vám dávaly smysl?

Chci především rozvíjet stávající aktivity, posilovat ty tři oblasti, které jsem zmiňoval. Samozřejmě se na trhu díváme i po dalších zajímavých příležitostech ke zhodnocení volných financí.

Je naopak něco z portfolia skupiny CREDITAS na prodej?

CREDITAS je investiční skupina, která společnostmi nakupuje, zhodnocuje a prodává. Všechny firmy z našeho majetku jsou teoreticky na prodej. Je to jen otázka zajímavé nabídky.

Jaké jsou plány skupiny do budoucna?

Od roku 2015 roste skupina ročně v průměru o 20 procent a chceme růst i nadále. Strategickou prioritou skupiny do budoucna je další růst Banky CREDITAS, investice do energetiky a rozvoj divize nájemního bydlení. Nespekuluje-me, vlastníme reálné, hmotné věci, které reálné a předvídatelné vydělávají. Investoři vědí, do čeho u nás investují. V souladu s našimi filozofií tvoříme pevné hodnoty a nabízíme investorům, aby je tvořili spolu s námi.



Pavel Hubáček

Zakladatel a vlastník investiční skupiny CREDITAS a Banky CREDITAS. Již několik let patří mezi 25 nejbohatších Čechů. Řadí se mezi konzervativní a obezřetné investory, klade důraz na dlouhodobou strategii a reálnou hodnotu aktiv. Skupina CREDITAS se pod jeho vedením stala jednou z nejrychleji rostoucích českých investičních skupin. Hlavními pilíři jejího podnikání jsou finanční služby, realita a energetika. Objem aktiv skupiny CREDITAS aktuálně dosahuje hodnoty přes 100 miliard korun.

Distribuce i výroba: Budoucnost UCED je nabitá energií

Energetika a její proměna je hned z několika důvodů velkým tématem dneška. Prostřednictvím své skupiny UCED na ni klade stále větší důraz i investiční skupina CREDITAS. Zatím byla významným hráčem v distribuci energie. Stále více se ale zaměřuje i na vlastní výrobu elektřiny a tepla.



Prostějovská elektrárna slouží na vykrývání špiček – krátkodobého nedostatku energie v síti. Zdroj: UCED

Skupina UCED

Je jedním z největších distributorů elektřiny v Česku. Distribuční soustavy zásobují energií více než 6 000 stálých odběratelů, mezi nimiž jsou průmyslové podniky, logistická centra, administrativní budovy, ale také rezidenční čtvrti. Díky akvizicím velkých energetických zdrojů se vedle distribuce zaměřuje i na výrobu elektřiny a tepla. UCED intenzivně pracuje na vlastním řešení, které se přizpůsobuje výzvám Energetiky 4.0. Společnosti ČEPS pomáhá stabilizovat elektrickou síť v České republice. UCED je součástí investiční skupiny CREDITAS, která se zaměřuje především na dlouhodobé investice v konzervativních odvětvích. Hlavními pilíři podnikání skupiny jsou finanční služby, real estate a energetika.

Potvrzuje to nedávná akvizice UCED Elektrárny Prostějov s výkonem 58 megawattů. UCED se díky tomu stává významným poskytovatelem služby výkonové rovnováhy v Česku. Tamní provoz se primárně zaměřuje na podpůrné služby skupiny ČEPS. Ta se stará o spolehlivý provoz, rozvoj a bezpečnost české přenosové soustavy. Velké změny v energetice se projevují právě i v řízení takzvané elektrizační soustavy.

Tématem je co nejlepší udržování rovnováhy mezi spotřebou elektrické energie a její výrobou v každém okamžiku. Právě to mají na starosti dispečeri ČEPS. Využívají k tomu služby takzvané výkonové rovnováhy (SVR), které poskytují zejména velké elektrárny a teplárny. Ty jednoduše řečeno za úplatu rezervují část svého výkonu a po-

dle potřeby a pokynů ČEPS výrobu zvyšují či snižují. Pro UCED byl z tohoto hlediska důležitý rok 2021, kdy takzvaná nová „Pravidla provozování přenosové soustavy“ – Kodex PS – otevřela trh podpůrných služeb i menším poskytovatelům. Právě do tohoto segmentu UCED cílí i prostřednictvím svého agregačního bloku.

Na plný výkon nastartuje za 12 a půl minuty

Prostějovská elektrárna je špičkový zdroj se spalovací turbínou na zemní plyn, jehož výkon je 58 megawattů. Prostředkem pro výrobu elektrické energie je vysoce efektivní průmyslová verze spalovací turbíny Rolls-Royce, která pohání elektrický generátor. Patří mezi zdroje energie z neobnovitelných surovin s nejnižšími emisemi skleníkových plynů.

„Jedná se o takzvaný ‚špičkový zdroj‘ elektrické energie. To znamená, že slouží na vykrývání špiček – krátkodobého nedostatku elektrické energie v síti. Jeho výhodou je, že dokáže ‚nastartovat‘ ze studena na plný výkon 58 MW za 12 a půl minuty a může pomoci ve vyrovnání výroby a spotřeby v elektrické rozvodné síti,“ vysvětluje investiční ředitel UCED Richard Holešínský a pokračuje: „Cílem skupiny je i nadále poskytovat bezpečnou a spolehlivou dodávku elektrické energie, rozvíjet současný provoz o další energetické zdroje a nabídnout tak další služby stávajícím i budoucím partnerům.“

Prostějovská elektrárna je letos už druhou významnou akvizicí UCED. Ta začátkem roku koupila jednu z největších tepláren na biomasu u nás, kutnohorskou EC Biowatt, a.s., kterou nedávno přejmenovala na UCED Bio.



Unikátní edice hodinek připomíná 321 let od založení karlovarského Grandhotelu Pupp

U příležitosti 321. výročí založení karlovarského Grandhotelu Pupp, který v současnosti patří do skupiny CREDITAS, vznikla speciální edice hodinek Graphic Sutnar. Zrodila se v manufaktuře Bohematic, přejmenované na Robot. Jedinečnost každého z 12 kusů této limitované série dokládá gravírovaný nápis na víku. Ambasadorem značky je herec Karel Roden.

Řada hodinek Graphic připomíná to nejlepší z historie i současnosti českého grafického designu a vzdává poctu Ladislavu Sutnarovi. Tento avantgardní umělec dosáhl světového věhlasu a jeho díla patří k základům soudobé vizuální komunikace, designu a typografie.

Pro edici Graphic Sutnar Pupp zvolila manufaktura ve spolupráci s vedením hotelu elegantní stříbrno-zlatý reliéfní číselník se zlacenými ručkami s luminiscencí. Stylizovaný kvítek, který zdobí korunku a protíváhu vteřinové ručky, si vypůjčili z dekorativního ornamentu, jenž je součástí vizuální identity hotelu. Modrou barvu, která ho podkresluje, promítl do ručně šitého řemínku z ještěří kůže. „Náš ‚diamant Pupp‘ je ve fragmentu zobrazen na vteřinové ručičce a celý na natahovací korunce. Je to ohlédnutí za úctyhodnou tradicí, ale zároveň startovní odpočet, který svědčí o tom, že hotel má oči upřené dopředu,“ podotýká generální ředitel Grandhotelu Pupp Jindřich Krausz.

Cena těchto unikátních hodinek je 135 000 Kč.



Filmové hvězdy opět zářily v Grandhotelu Pupp

Mezinárodní filmový festival se letos konal již po šestapadesáté. Jeho srdcem se opět stal Grandhotel Pupp, který patří do investiční skupiny CREDITAS. Bydlely v něm nejen české a světové filmové hvězdy, ale také další významné osobnosti z oblasti kultury, byznysu, politiky i sportu. Po Karlových Varech se letos procházeli například Geoffrey Rush nebo Benicio del Toro. Cenu prezidenta festivalu si odnesl Bolek Polívka.



Herec Geoffrey Rush přijíždí do Grandhotelu Pupp, kde ho vítá prezident festivalu Jiří Bartoška



Delegace filmu Poslední závod na promítání ve velkém sále Grandhotelu Pupp



Herec Benicio del Toro převzal Cenu prezidenta MFF Karlovy Vary



Bolek Polívka s celou svou rodinou

Golfový turnaj Banky CREDITAS v Karlových Varech

K filmovému festivalu v Karlových Varech neodmyslitelně patří filmy, večírky, ale také golfové turnaje. A první festivalovou neděli se v Golf Resortu Karlovy Vary koná již tradičně CREDITAS Cup. Účastní se ho prémioví a korporátní klienti, obchodní partneři i zaměstnanci banky. Víc než kde jinde tady platí, že není důležité vyhrát, ale zúčastnit se. Hraje se Texas Scramble, takže jde o týmovou spolupráci jednotlivých fightů. K dobré náladě přispělo krásné počasí, bohaté občerstvení i hodnotné ceny.



Vítězové turnaje si kromě hodnotných cen odnesli i skleněnou trofej na památku.

Zleva: Karel Mařík (Golf Resort Karlovy Vary), Jiří Hrbáček (WOOD), Václav Kopal (Solek), Lucie Brunclíková (skupina CREDITAS), Tomáš Bůřil (Seznam), Vladimír Hořejší (Banka CREDITAS)



Krásné počasí, skvěle upravené hřiště a dobrá nálada – co víc si přát?



O občerstvení se postaral Grandhotel Pupp

Pendlerů je v pohraničí kolem 2 %, ale práci v cizině by se nebránila skoro polovina lidí

Podle zjištění Banky CREDITAS je práci s dojížděním do zahraničí otevřena polovina lidí, kteří žijí v krajích sousedících s Německem a Rakouskem. Nejvyšší zájem je na chudším Karlovarsku, kde 7 % už takto pracuje a dalších 53 % by o to stálo, a na Ústecku, kde se práci v Německu nebrání dokonce 59 % lidí. „Pendlování“ jsou otevřenější mladší lidé a spíše muži než ženy. CREDITAS právě lidem s příjmem v cizí měně nově usnadňuje platební styk i uznání příjmu při žádosti o hypotéku.

V průzkumu, který pro Banku CREDITAS zrealizovala agentura IPSOS, byli dotazováni dospělí lidé z regionů, jež sousedí s Německem nebo Rakouskem. Šlo tedy o Jihomoravský, Jihočeský, Karlovarský, Liberecký, Plzeňský a Ústecký kraj. V celkovém součtu jsou kladné a odmítavé postoje rozděleny přesně půl na půl. Zhruba dvě procenta lidí z těchto regionů už za práci do zahraničí dojíždí. Dalších 48 % by bylo takové možnosti otevřeno – uvedli, že by ji určitě (19 %) či spíše (29 %) využili. Zhruba třetina se staví spíše odmítavě s poukazem na neznalost jazyka, vzdálenost a nutnost dojíždění. Posledních 16 % možnost práce v zahraničí odmítá úplně.

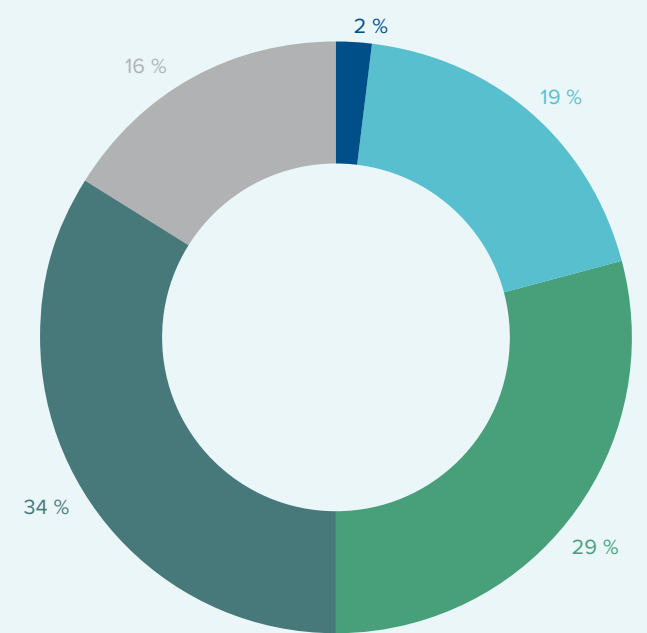
Typický pendler:

Muž z Karlovarska

Když se na čísla podíváme ve větším detailu, zjistíme, že se názor na pendlování dost výrazně liší podle pohlaví, regionu a vzdělání. Velký rozdíl je mezi muži a ženami. Zatímco už dnes pendluje kolem 3 % mužů, u žen je to polovina (1,5 %). Podobná je i ochota k práci v zahraničí: 54 % mužů oproti 41 % žen. „Rozdíl v přístupu mezi muži a ženami je logický, odráží hlavně to, že značná část žen v produktivním věku nemůže za práci dojíždět daleko

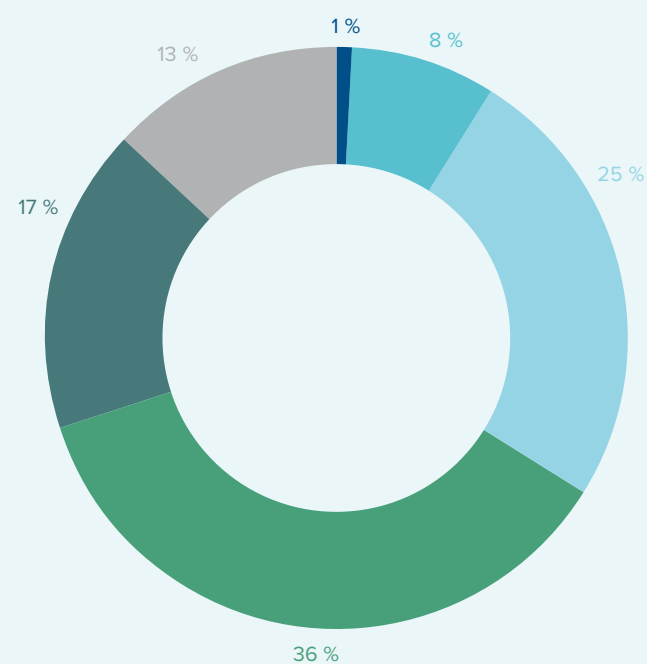


V zahraničí by byla ochotna pracovat polovina lidí



- V zahraničí již pracuji (2 %)
- Určitě ano (19 %)
- Spíše ano (29 %)
- Spíše ne (neznalost jazyka, vzdálenost a dojíždění) (34 %)
- Určitě ne (16 %)

Jakou mzdu by si lidé museli vydělat, aby za práci dojížděli?



- Klidně i stejnou (1 %)
- Alespoň o čtvrtinu vyšší (8 %)
- Alespoň o polovinu vyšší (25 %)
- Alespoň dvojnásobnou (36 %)
- Alespoň trojnásobnou (17 %)
- Výrazně více než trojnásobnou (13 %)

kvůli péči o děti,” podotýká hlavní ekonom Banky CREDITAS Petr Dufek.

Rozdíly jsou i mezi jednotlivými kraji. Zjednodušeně by se dalo říct, že čím jsou v daném regionu nižší mzdy a horší možnosti na domácím trhu práce, tím je větší ochota za práci pendlovat. Největší zájem je tak v Karlovarském kraji, kde přes 7 % lidí už v zahraničí pracuje a dalších skoro 53 % by k tomu bylo ochotných. Zajímavá čísla ukázalo také Ústecko, kde v zahraničí pracuje sice jen kolem 2 % lidí, ale dalších 59 % by o to stálo. „Tady může hrát roli i fakt, že Karlovarsko sousedí s velmi bohatým Bavorskem, jehož ekonomika je nadprůměrná i v rámci Německa, zatímco Ústecko sousedí s přece jen chudším Saskem,” doplňuje Dufek.

NEJVĚTŠÍ BARIÉROU PRO PRÁCI V ZAHRANÍČÍ JE NEZNALOST JAZYKA. VZHLEDEM K CÍLOVÝM ZEMÍM JDE PŘEDEVŠÍM O NĚMČINU.

Nejmenší zájem o dojíždění za prací do blízkého zahraničí je v Plzeňském a Jihočeském kraji, v nichž se shodně pohybuje okolo 43 %. Zajímavá je i korelace ochoty dojíždět s dosaženým vzděláním. Nejotevřenější jsou k možnosti práce v zahraničí lidé se základní školou a absolventi škol vysokých. U těchto skupin by práci v zahraničí uvítalo 59 % dotázaných. Výrazně nižší je u lidí s vyučením a u středoškoláků, tam se deklarovaný zájem pohybuje kolem 45 %.

Mladí se cizině nebrání, s věkem zájem klesá
Tohle asi málokoho překvapí. Čím jsou lidé mladší, tím jsou možnosti práce v zahraničí otevřenější. Je to logické – mají relativně málo závazků, potřebují si vydělat nějaké peníze do začátku a také mají často ještě ze školy základ v cizích jazycích. Nejochotnější jsou lidé mezi 18 a 26 lety, tam už 4 % v zahraničí pracují a dalších 68 % by se tomu nebránilo. Přímá zkušenost či otevřenost možnostem je pak nadpoloviční ve všech dalších věkových skupinách až do 56 let. Až v té poslední, nad 56 let, je tenhle podíl na 40 %.

Zajímavý je také podíl lidí, kteří práci v zahraničí zcela odmítají. Zatímco u nejmladších jich

jsou jen 4 %, u nejstarších podíl činí 27 %. „Věk je silný faktor. Jde o velkou změnu, navíc spojenou s častým dojížděním, což je i fyzicky náročné. Lidé ve vyšším věku také obvykle berou jako hodnotu i volný čas – ten logicky musí část pendlerů do jisté míry obětovat,” vysvětluje Petr Dufek.

Alespoň dvakrát takovou mzdu co doma

V rámci průzkumu proběhl i dotaz na hlavní motivaci pro práci v zahraničí. A padla na něj zcela jednoznačná odpověď: vyšší mzda. To uvedlo přes 85 % respondentů, u těch s vysokou školou to dokonce bylo 96 %. Jen zhruba 5 % lidí uvádí lepší pracovní podmínky, 4 % atraktivnější nabídku zaměstnání a ostatní uvedli „jiné“.

A kolik by tedy taková vyšší mzda měla být? Nejčastější odpověď je „aspoň dvojnásobek čisté mzdy, kterou mám v Česku“. Říká to více než třetina lidí. V praxi by to při průměrné hrubé mzdě v České republice lehce pod 38 000 a čisté mzdě kolem 30 500 korun znamenalo dostávat v Německu či Rakousku po zdanění a odvodech 61 000 korun.

S čistým příjmem alespoň o polovinu vyšším by se spokojila čtvrtina. Celkem 17 % by chtělo aspoň trojnásobek a 13 % lidí by muselo dostat ještě víc. Náročnost na výši příjmu přitom roste s dosaženým vzděláním.

Při dostatečně lukrativních podmínkách, jako je mzda a náplň práce, by bylo v zahraničí ochotno dělat méně kvalifikovanou práci celkem 77 % lidí, zbylých 23 % by to odmítlo. „Odmítačů“ je ve všech věkových skupinách kolem pětiny, jen u skupiny lidí 56–65 let tvoří více než třetinu.

Bariéra? Jednoznačně jazyk

Když je pro Čechy práce v zahraničí tak atraktivní, proč ji nevyužívají více? Největší bariérou není kupodivu dojíždění, to uvedlo jen 38 % lidí. Je jí neznalost jazyka, kterou uvedla více než polovina dotazovaných (53 %). Vzhledem k cílovým zemím jde především o němčinu. Neznalost trápí o něco častěji ženy (55 %) než muže (50 %). S rostoucím dosaženým vzděláním je jazyk menší bariérou (63 % u lidí se základním vzděláním vs. 43 % u vysokoškoláků).

„Angličtina je samozřejmě základní jazyk, bez kterého už dnes řadu zaměstnání zejména v nadnárodních korporacích není možné získat. Proto na školy patří. Němčinou se ale mluví ve dvou sousedních zemích, jejichž pracovní trh je velmi zajímavý. Určitě má pro lidi užitnou hodnotu a otvírá jim víc možností uplatnění,” uzavírá Petr Dufek.

Banka CREDITAS spustila produkty pro Čechy, kteří pracují v zahraničí

Česká republika má hned dvě sousední země, v nichž jsou průměrné mzdy oproti těm našim téměř trojnásobné, proto je pro některé Čechy zajímavější pracovat v Německu a Rakousku. Bydlí v Čechách či na Moravě, za prací dojíždějí a pravidelně se denně či týdně vracejí. Banka CREDITAS přichystala právě pro „pendlery“ několik novinek a vylepšení, které představí ředitelka retailového bankovníctví Ivana Pícková.

Co nového Banka CREDITAS pendlerům přináší?

Hlavní novinky jsou dvě. První je vylepšený eurový účet, ke kterému jsme nyní přidali platební kartu. Tou druhou je, že lidem s příjmy v zahraničí v cizích měnách, kteří si u nás požádají o hypotéku, budeme tento příjem uznávat v plné výši.

Když se podíváme nejdřív na eurový účet, v čem je pro klienty výhodný?

Jednak má vlastnosti, které má běžný účet už teď, jeho vedení je zdarma a jsou tam zdarma příchodí i odchodí SEPA platby – tedy zjednodušeně řečeno platby v eurech. My jsme k němu nově přidali možnost mít zdarma eurové platební karty, a to jak standardní embosovanou, tak virtuální, která je ideální pro platby na internetu a také ji lze propojit se službami mobilních plateb. Je to dobré v tom, že platíte z eurového účtu zase v eurech, vyhnete se tak převodu měny a ušetříte. Pro tyto karty samozřejmě platí stejné podmínky jako pro ostatní karty CREDITAS – výběry z bankomatů všude na světě jsou zdarma.

Klient si tak převádí na český účet jen tu částku, kterou potřebuje mít v korunách?

Přesně tak. Jeden účet má eurový a druhý korunový, na něj si převádí tolik, kolik potřebuje. Ke každému může mít karty, které

jsou navíc barevně odlišené, aby se od sebe snadno rozeznaly.

Hypotéku si lidé mohou u vás vzít na českou i zahraniční nemovitost?

Na zahraniční nemovitost si u české banky hypotéku vzít nejde, to jsou zákonná pravidla. Kde jsme klientům vyšli vstříc, to je klasická hypotéka na dům nebo byt v České republice. Značná část bank se dívá na lidi s příjmy ze zahraničí jako na více rizikové a kvůli tomu jim třeba započítává jen část jejich reálného příjmu nebo jim dává horší úrokovou sazbu. My jsme od června udělali změny v systému a podmínky jsme narovnali – na lidi s příjmy v eurech, dolarech, librách a švýcarských francích se díváme úplně stejně jako na lidi, kteří mají příjmy v korunách. Díky tomu je pro ně hypotéka dosažitelnější a také se mohou dostat na lepší podmínky.

Proč se vlastně Banka CREDITAS rozhodla zaměřit právě na lidi, kteří pracují v zahraničí?

Vycházeli jsme z více hledisek. První bylo, kde jsou oproti ostatním finančním institucím naše silné stránky. A jednou z nich je, že v porovnání s jinými menšími bankami máme výrazně lepší pokrytí pobočkami ve městech, jako je Brěclav, Znojmo, Karlovy Vary, Děčín... Jsme tedy tam, kde je hodně lidí, kteří dojíždějí za prací. Další naší

silnou stránkou jsou jedny z nejlepších směnných kurzů – když si děláme srovnání, vychází náš kurz koruny a eura jako nejlepší či jeden z nejlepších na trhu. Také výběry z bankomatů zdarma kdekoli na

světě jsou významnou konkurenční výhodou. Chtěli jsme na těchto výhodách dál stavět a rozšířit služby pro lidi, pro které budou často užitečné. A vyplácí se to. O eurový účet a kartu je velký zájem.



Eurový účet CREDITAS

- Ideální řešení pro lidi, kteří mají příjmy a výdaje v eurech, ať už plně, nebo částečně
- Zřízení i vedení účtu **zdarma**
- Příchodí i odchodí SEPA platby **zdarma**
- Vedení platební karty MC Standard a MC Virtual **zdarma**
- Výhoda: Při platbě či výběru kartou v eurech se zaúčtuje přímo odpovídající částka bez kurzového přepočtu na koruny
- Obě karty lze propojit s Google Pay, Apple Pay a Garmin Pay
- Neomezené výběry ze všech bankomatů na světě **zdarma** (bez poplatků Banky CREDITAS)
- Převody na český účet výhodným kurzem





Město stříbrem stvořené

Krajské město na rozhraní Moravy a Čech, se slavnou hornickou historií, překrásnými památkami, tajemným podzemím a dvěma ježky ve znaku. Na cestách za pobočkami Banky CREDITAS jsme tentokrát zavítali do Jihlavy.

Podle pověsti cestoval v dávných dobách po staré obchodní stezce jezdec a zastavil se v osamělé chaloupce starého hrnčíře se žádostí o nocleh. Byl vlídně přijat, a když se večer dali do řeči, postěžoval si hrnčíř, že mu v poslední době hrnce při vypalování pukají. Cizinec si prohlédl střepy a poznal, že příčinou praskání je stříbro obsažené v použité hlíně. Druhého dne se s hrnčířem rozloučil, ale za pár dní byl zpět i se svým bratrem a od překva-

peného hrnčíře jeho chaloupku i s pecí odkoupili. Když potom pec rozbořili, našli v ní velký kus stříbra, které se při vypalování tavilo a stékalo roštem dolů. Bratři na místě hrnčířny založili důl a na pahorku u řeky Jihlavy zbudovali kostelík sv. Jana Křtitele. Tak podle pověsti vznikla na konci 8. století n. l. Jihlava. Ať už je pověst pravdivá, či nikoliv, byla právě těžba stříbra důvodem rychlého rozvoje a také bohatství středověké Jihlavy.

Malá vesnice kolem kostelíka nedokázala kapacitně pojmout velký počet nových obyvatel, proto bylo kolem roku 1240 založeno na druhém břehu řeky nové horní město. Fráze „horní město“ nepopisuje, v jaké výšce je sídlo umístěno, ale jedná se o důležitý středověký titul. Horní města podléhala přímo panovníkovi, který inkasoval výnosy z těžby drahých kovů. Důležitý zdroj vládařských příjmů si zasloužil výjimečnou péči, proto horní města

získávala od panovníků řadu práv a výsad, které pomáhaly dalšímu rozvoji. Do nového města přicházelo mnoho nových obyvatel, kteří napomohli rychlému rozvoji těžby a zpracování stříbra. Jihlava se stala v českých zemích prvním městem, kde se těžilo pod povrchem. Stříbro pocházející z Jihlavy patřilo k hlavním zdrojům hospodářské moci českých králů Václava I. a Přemysla Otakara II. a samozřejmě přispívalo

i k rozvoji a bohatství samotného města. Vedle prosperující těžby stříbra se Jihlava stala i centrem obchodu a řemesel, mezi nimiž vynikalo soukenictví.

Čtyři století úspěšného rozvoje ukončila za třicetileté války švédská vojska, která město prakticky zničila. Po jejich odchodu v roce 1647 zůstala v Jihlavě pouhá tisícovka přeživších obyvatel.

Obnova města trvala více než sto let. V 18. a především v 19. století již Jihlava opět byla

**STŘÍBRO
POCHÁZEJÍCÍ
Z JIHLAVY PATŘILO
K HLAVNÍM
ZDROJŮM
HOSPODÁŘSKÉ MOCI
ČESKÝCH KRÁLŮ
VÁCLAVA I.
A PŘEMYSLA
OTAKARA II.**

prosperujícím centrem obchodu a řemesel, mimo jiné druhým největším výrobcem sukna v celé habsburské monarchii. Od roku 1850 ve městě sídlil krajský soud, o 14 let později se Jihlava stala statutárním městem.

Dnes je Jihlava sídlem Kraje Vysočina, regionálním průmyslovým centrem a významným silničním uzlem. Především je však atraktivním turistickým cílem, který svým návštěvníkům nabízí řadu zážitků. Přijďte se podívat, metropole Vysočiny vás nezklamе!

Nepřehlédněte v okolí



Zřícenina hradu Rokštejn

Jednu z největších tuzemských hradních zřícenin najdete na skalnatém návrší nad údolím říčky Brtnice, přibližně 15 km jihovýchodně od Jihlavy. Dominantou je původní gotická hranolovitá věž. V šachtě druhé, menší věže byl nalezen unikátní soubor kostěných hracích kostek, který je až dodnes největší nalezenou kolekcí v Evropě. Areál hradu je volně přístupný, od července do září navíc probíhají komentované prohlídky.



**Muzeum autíček
v zámku Příseka**

Expozice soukromé sbírky autíček a starých hraček přenáší návštěvníky zpět do dětství. Na své si přijdou i znalci oboru – mezi exponáty najdou řadu raritních modelů. Nově zrekonstruovaný barokní zámek najdete v obci Brtnice přibližně 15 km od Jihlavy.

Hornická naučná stezka

Přibližně šestkilometrová naučná stezka prochází kolem pozůstatků hornické činnosti v okolí vrchu Rudný. Ten byl v minulosti středem pozornosti mnoha hornických generací, na vrchu a v jeho okolí se nachází 170 větších těžebních jam a mnoho menších průzkumných štol. Stezka začíná na okraji jihlavské městské části Lesnov, kam se snadno dostanete městskou dopravou.



Masarykovo náměstí patří svou rozlohou přes 36 000 m² k největším v Česku. Po jeho obvodu najdete řadu nádherných historických budov. Na snímku vlevo kostel sv. Ignáce z Loyoly, uprostřed a vpravo jihlavská radnice. Zcela vpravo je část kontroverzní stavby obchodního centra, kterému v 70. letech 20. století musel ustoupit unikátní blok historických domů (tzv. KrecI)



I když byla jihlavská pevnost zrušena již v roce 1755, část jejích hradeb můžeme obdivovat dodnes. Zachovaný hradební pás byl parkově upraven a rekonstruován do barokní podoby ze 17. století. V denních hodinách je přístupný veřejnosti

Jihlava na vlastní oči

1

Jihlavské podzemí

Přehled jihlavských turistických zajímavostí nelze začít jinak než rozsáhlým jihlavským podzemím. Nejde přitom o pozůstatky starých stříbrných dolů, ale o hluboké, někdy až třípatrové a vzájemně propojené sklepy. Místní kupci a řemeslníci totiž pro své zboží a výrobky potřebovali stále větší skladovací prostory, které jim dokázali vyhloubit zkušení horníci ze stříbrných dolů. Celková délka podzemního labyrintu je přibližně 25 km, plocha 50 000 m². Návštěvníkům je zpřístupněn 1 kilometr chodeb, v nejhlubším místě se dostanete až 13 metrů pod úroveň jihlavských ulic.

2

Sakrální památky

Chcete-li poznat místa, kde se začala psát historie Jihlavy, zastavte se u kostelíka sv. Jana Křtitele na Jánském kopečku na levém břehu řeky. Hlavním jihlavským kostelem je majestátní trojlodní chrám svatého Jakuba Většího, který stojí na Jakubském náměstí. Kostel poznáte na první pohled již z dálky – jeho střecha je totiž pokryta glazovanými taškami a ozdobena ornamenty. Mohutné krovy chrámu si můžete prohlédnout v rámci komentovaných prohlídek, přístupná je také vyhlídka na věži kostela. S ohledem na historii města vás jistě nepřekvapí, že svatý Jakub Větší je patronem horníků.

3

Měšťanské domy

V ulicích Jihlavy se zachovala řada měšťanských domů ze 13.–16. století. Najdete je na Masarykově náměstí a v okolních ulicích. Nezapomeňte si prohlédnout historickou budovu radnice, která vznikla postupným spojením čtyř měšťanských domů.

4

Brána Matky Boží

Brána Matky Boží vznikla v době výstavby města a hradeb na počátku 2. poloviny 13. století. Je symbolem Jihlavy a jedinou branou, která se z pěti středověkých městských bran zachovala dodnes. Brána je přístupná veřejnosti a slouží jako vyhlídková věž.



3



4



Jak se k nám dostanete

Autobusem, vlakem i vlastním autem. Naši jihlavskou pobočku najdete na Masarykově náměstí, na rohu uličky Židovská. Pokud k nám přijedete autem, můžete zaparkovat přímo na náměstí, při cestě městskou dopravou vystupte na zastávkách Masarykovo náměstí nebo Masarykovo náměstí dolní.





Společnost Lifeliqe Inc. vytváří s použitím nejmodernějších technologií virtuální simulace a zaměřuje se na pracovní trh a rekvalifikace dospělých. Pomocí interaktivního obsahu ve 3D, virtuální (VR) a rozšířené (AR) realitě mění podobu rekvalifikací. Lifeliqe je součástí investiční skupiny CREDITAS.

Lifeliqe se svou virtuální realitou prorazil v USA

Český technologický start-up Lifeliqe z portfolia skupiny CREDITAS se dlouhodobě zabývá virtuální realitou (VR). V rámci projektu SANDI získal v USA třímiliónový grant na rekvalifikace ve VR a pomáhá státu Nevada mírnit ekonomické dopady pandemie covidu-19.

„Internet přestává být jen zdrojem informací. I díky VR se mění na místo získávání nových zážitků a dovedností. Naším dlouhodobým cílem je stát se přední platformou ve VR pro rekvalifikace,“ říká ředitel české pobočky Lifeliqe Matouš Tlapák.



Matouš Tlapák

Je ředitelem české pobočky společnosti Lifeliqe Inc. Vystudoval Vysokou školu ekonomickou v Praze (VŠE), konkrétně program CEMS Master in International Management. Už během školy začal spolupracovat se sesterskou společností Corinth, kde byl nejprve obchodním ambasadorem pro Latinskou Ameriku. Ve společnosti Lifeliqe působí od jejího založení a momentálně se stará o klíčová globální partnerství.



Kurzy ve virtuální realitě mají velkou budoucnost nejen ve zdravotnictví. Zdroj: Pico Interactive

Všudypřítomná digitalizace výrazně proměňuje trh práce. Obstat na něm bude stále obtížnější. „Řada stávajících zaměstnání zanikne nebo se výrazně promění. Kdo by před pár lety tušil, že bude existovat například vývojář mobilních aplikací. Už to nebude jako u předchozích generací, kdy člověk celý život vykonával jedno zaměstnání,“ vysvětluje Matouš Tlapák a pokračuje: „Neztratí se lidé, kteří si budou umět zorganizovat život, pracovat v týmu a celoživotně se vzdělávat.“

Pandemie podle něj přinesla posun v digitalizaci vzdělávání. Do výuky dětí i dospělých se stále více dostávají online edukativní kurzy. V této souvislosti hrají významnou roli digitální gramotnost a virtuální realita. „Výukové 3D materiály na mobilních zařízeních a simulace pro virtuální realitu umožňují zefektivnit učení, které je dostupné odkudkoliv. Rozpohybovaný vizuální vjem je mnohem silnější než klasická učebnice nebo statický obrázek,“ popisuje Matouš Tlapák. Právě v Nevadě už tohle funguje. Lidé, kteří přišli o práci, získají certifikát, který jim pomůže k lepšímu platu, kariéře v nejžádanějších profesích a vyšší ekonomické mobilitě.

Dokážeme ošálit mozek

Virtuální realitu čím dál víc používají ve svém byznysu i firmy. Pomáhá jim získat nové spolupracovníky i zákazníky a trénovat své zaměstnance pro různé situace a dovednosti. „Virtuální a rozšířená realita je v byznysu uplatnitelná všude tam, kde jednotlivci nebo skupině zaměstnanců potřebujete vysvětlit nebo představit něco, co není možné ukázat naživo nebo co fyzicky vůbec neexistuje,“ vysvětluje Tlapák a dodává, že máme od pravěku budované instinkty a smysly. Na něco si sáhnout, vnímat to, je pro nás velmi důležité. Digitální realitou tak vlastně dokážeme ošálit mozek.

Dá se říct, že mixovaná realita pomáhá urychlit učení. Při použití 3D brýlí dokáže člověka velmi věrně přenést do určité situace. „Naš mozek není v takové chvíli schopen rozpoznat rozdíl mezi skutečností a virtuální realitou. V rámci pracovního prostředí nabízí mixovaná realita ohromné výzvy. Změnit povolání a dál se vzdělávat bude moci mnohem více lidí,“ přibližuje Tlapák.

Cesta ke vzdělání i lepšímu platu

Právě rekvalifikace dospělých tvoří významnou část práce společnosti Lifeliqe. Pro zmiňovaný projekt SANDI (Supporting and Advancing Nevada's Dislocated Individuals) v USA vytváří kurzy ve VR, 3D obsah, virtuální prohlídky pracovišť a také online platformu,

kteřá zaměstnavatelům i školitelům usnadní přístup k VR obsahu.

SANDI byl jediným projektem rozvoje zaměstnanosti, který americká vláda podpořila. „Lifeliqe se tak stal integrální součástí obnovy nevadské ekonomiky. Jeho virtuální obsah pomáhá dospělým připravit se na klíčová odvětví budoucnosti skrze certifikační programy,“ doplňuje Matouše Tammy Westergard, šéfka projektu a bývalá hlavní knihovnice státu Nevada. Právě tamní knihovny jsou důležitým pilířem projektu.

Úspěch v Nevadě je potvrzením obchodního modelu společnosti Lifeliqe. Tím je vývoj simulací ve VR, které mají pomoci v získávání klíčových kariérních kompetencí pro nejžádanější povolání. Ta se v Nevadě nacházejí především v oblasti chytré výroby, technologií nebo zdravotnictví. Lifeliqe spolupracuje i s institucemi, které mají na starost rekvalifikaci nezaměstnaných.

Do rekvalifikačních programů zájemci vstupují pomocí brýlí pro virtuální realitu. „Hezky se to dá demonstrovat na kurzu dialyzačních techniků. Ten člověku dodá specializované vzdělání v oboru, který je žádaný a v němž je možné získat nadprůměrný plat spolu s perspektivou dlouhodobého zaměstnání,“ říká český šéf Lifeliqe. Během roku 2022 a 2023 přibudou v rámci grantu i další obory, včetně asistenta zdravotní sestry.

DO REKVALIFIKAČNÍCH PROGRAMŮ ZÁJEMCI VSTUPUJÍ POMOCÍ BRÝLÍ PRO VIRTUÁLNÍ REALITU.

Zázemí skupiny a další rozvoj

„Jsme moc rádi, že můžeme pomáhat tam, kde je to potřeba, a dále se technologicky a obchodně rozvíjet. Především po útlumu způsobeném covidovou krizí, kdy byla naše společnost do velké míry závislá na podpoře skupiny CREDITAS, jsme mohli zaznamenat další rozvoj,“ podotýká Matouš Tlapák.

Lifeliqe má v plánu své VR produkty nabízet i dalším státům, jejichž ekonomiky procházejí transformací. „Začínáme v USA, které jsou pro nás klíčové. Chceme ale pomoci i českému průmyslu a pracovnímu trhu. V krátkodobém horizontu se zaměřujeme na rozšíření našeho týmu, abychom našim vizím mohli dostát,“ dodává Matouš Tlapák.



Lifeliqe spolupracuje v USA s institucemi, které mají na starost rekvalifikaci nezaměstnaných

Lifeliqe obohatil konferenci v Londýně i v Las Vegas

Zástupci společnosti Lifeliqe pravidelně vyjíždějí na prestižní edukační akce pořádané po celém světě. Letos se zúčastnili největšího světového veletrhu věnovaného vzdělávacím technologiím Bett Show v Londýně. Vystupují na něm ty největší firmy a představují výsledky a nové poznatky v oblasti vzdělávání. Prezentovat se tu mohou ale i celé státy či slibné start-upy. Vyslanci Lifeliqe se tam sešli se svými dřívějšími i současnými partnery, mezi něž patří například Microsoft, GP Menco či Nearpod, aby vyladili možnosti spolupráce na další období. Se svým řešením rekvalifikací dospělých ve VR letos Lifeliqe zaujal i na zasedání Národní asociace odborníků na rozvoj pracovní síly (NAWDP) v Las Vegas v USA. Představil zde již zmiňovaný projekt rekvalifikací SANDI pro stát Nevada. Lifeliqe nechyběl ani na konferenci ANNA (Americká asociace zdravotních sester věnujících se nefrologii) v Dallasu. Nefrologie je odvětví medicíny zabývající se diagnózou a léčbou ledvin, transplantací ledvin a dialýzou. Součástí rekvalifikací společnosti Lifeliqe je právě i kurz dialyzačních techniků.



Matouš Tlapák (ředitel české pobočky Lifeliqe), Tammy Westergard (projektová koordinátorka projektu SANDI), Michal Mizerák (leader VR vývoje Lifeliqe), Jahairy Rivera (úřad guvernéra státu Nevada) a Mark Andersen (prezident společnosti Lifeliqe Inc.)

**Banka CREDITAS:
Banka se silnými
českými kořeny**

Podporujeme české firmy, výrobky a průmyslníky, kterým poskytujeme výhodné firemní financování, služby platebního styku a také nejvýhodnější individuální kurzy na českém trhu. Díky našim devizovým konverzím řada firem významně snižuje své náklady na směnu. Mezi naše prémiové klienty patří i majitelé společnosti SEMO a. s.

Jan Prášil: V zelenině jsme machři. Naše osivo je oblíbené po celém světě

SEMO a. s. je významná česká společnost zabývající se šlechtěním, produkcí a prodejem osiv zeleniny, květin, léčivých a aromatických rostlin. Ve Smržicích na Prostějovsku navázala na více než padesátiletou tradici, která je spojena s bývalou Šlechtitelskou stanicí zeleniny. Jejich produkty jsou k dostání v Evropě, USA i Indii. Bezmála tři desítky let je SEMO pro Jana Prášila, spolumajitele společnosti, prací i koníčkem, o kterém by dokázal vyprávět hodiny.

Jak se člověk stane podnikatelem v oblasti osiv?

Vyrostl jsem v rodině, která má k zemědělství blízko. Můj dědeček byl sedlák, kvůli kolektivizaci za minulého režimu toho ale musel nechat. Původně jsem chtěl studovat veterinární lékařství. Nebylo ale zrovna snadné se tam dostat. Proto jsem si i díky rodinné tradici vybral střední

zemědělskou školu – obor pěstitel, chovatel. Studium mě bavilo a zapsal jsem se na Vysokou školu zemědělskou. Právě tam jsem se dostal k problematice nemocí, ochrany osiv, genetiky a šlechtění rostlin.

Takže jste měl od začátku jasno v tom, jakou profesi chcete dělat?

Měl jsem to celkem nalajnované. I když všechno nakonec dopadlo úplně jinak. Po ukončení studia jsem plánoval nastoupit jako agronom semenář do sousedního zemědělského družstva. Mezitím jsem ale byl na vojně, pak přišla sametová revoluce. Dost věcí je o náhodě a o štěstí – shodou okolností jsem tehdy potkal zaměstnance Šlechtitelské stanice Smržice. Právě z něj se nakonec stal můj kolega v počátcích podnikání. Díky tomu, že jsem během školy ve Šlechtitelské stanici Smržice absolvoval praxi, nabídl mi uvolněné místo šlechtitele okurek. To pro mě byla úžasná výzva.

První polovina devadesátých let byla hodně rychlá a plná změn...

K nim docházelo i ve struktuře podniku. Přibrali jsme ještě třetího kolegu a společně jsme se domluvili, že zkusíme uspět ve velké privatizaci. To se nám podařilo. Koupili jsme menší šlechtitelské a vývojové pracoviště. V té době bylo zaměřené pouze



SEMO nabízí sortiment pro zahrádkáře i profi trh



Jan Prášil, spolumajitel SEMO a. s., v porostu šlechtěných tykví

na vývoj a šlechtění. V tom jsme pokračovali a vybudovali výrobní a obchodní zázemí.

Jaký byl váš byznys plán?

V té době jsme do toho šli s tím, že budeme pokračovat ve šlechtění. Chtěli jsme prodávat licence svých odrůd firmám, které budou produkty vyrábět a následně s nimi obchodovat. My jsme jako majitelé a šlechtitelé odrůd chtěli profitovat z licenčních poplatků. To ale vzalo rychle zaskvě. Porevoluční doba nebyla jednoduchá. Vrhli se na nás západní trh a ten český na to vůbec nebyl připravený.

POSTUPNĚ JSME SE ROZŠÍŘILI NA SLOVENSKO, DO POLSKA, MAĎARSKA A NYNÍ JSOU NAŠE PRODUKTY K DOSTÁNÍ VE VÍCE NEŽ TŘICETI ZEMÍCH PO CELÉM SVĚTĚ.

Novým podmínkám jsme se museli velmi rychle přizpůsobit a to se nám podařilo.

Jak se vám to povedlo?

Kdy přišel zlom?

Nebyli jsme daleko od toho to vzdát. Věděli jsme, že je třeba udělat razantní krok a něco změnit. Proto jsme začali s vlastní výrobou osiva a organizací obchodu. Vše, co jsme vydělali, se investovalo zpět do firmy, do obchodu a k zajištění výroby. Zlom přišel, když jsme přestali prodávat licence a naopak se soustředili na finální produkt. Osivo jsme

začali sami vyrábět a svépomocí jsme si i organizovali obchod. Dnes jsme firma s vlastním vývojem, výrobou i prodejem osiv.

Uspěli jste navzdory poměrně velké konkurenci.

Ano, ze třinácti šlechtitelských podniků zůstaly jen dva, a my jsme jedním z těch dvou. Brzy jsme zjistili, že v rámci vývoje odrůd je Česko jen velmi malým trhem. Proto jsme se rozšířili na Slovensko, do Polska, Maďarska a nyní jsou naše produkty k dostání ve více než třiceti zemích po celém světě.

Šlechtění rostlin ale není zrovna jednoduchá disciplína.

Náš šlechtitelský program se zaměřuje především na plodovou a kořenovou zeleninu – salát, cibuli a zahradní hrášek. Zakládáme si na vysoké kvalitě své produkce. Každé osivo, které opouští naše brány, musí splňovat firemní normy, které jsou v případě klíčivosti i čistoty výrazně přísnější, než stanovuje vyhláška Ministerstva zemědělství a normy Evropské unie. Požadavky na profi osivo jsou nejnáročnější a na jeho přípravu používáme pouze ty nejlepší partie. Samozřejmostí je vysoká úroveň skladování a pravidelná kontrola kvality skladovaných osiv. Obchodní politika je založená na kvalitě prodávaných osiv i na zpracovaném servisu pro naše zákazníky. Šlechtíme na odolnost jak vůči abiotickým stresům – chladu, slunečnímu záření a vysokým teplotám –, tak i vůči těm biotickým, to je odolnost vůči chorobám a škůdcům.

Kdo je vaším typickým zákazníkem?

První sorka je reprezentována „zahradkářem“. Český zákazník je podobně jako nizozemský či anglický poměrně vzdělaný, zkušený a náročný. V rámci našeho „Hobby“ programu se zaměřujeme na ty, kdo nakupují ve speci-

alizovaných zahradnických centrech. Naším klientem je fajnšmekr, který si vybírá. Na našich sáčcích najde vyobrazení pro každou odrůdu samostatně. Jsou tam i piketogramy znázorňující termíny výsevu, sklizně, doporučené umístění, popis odrůdy a fotky prvních pravých lístků. Nejen tyto informace, ale hlavně kvalita prodávaných semen je to, čím jsme si získali důvěru našich zákazníků. Co se „zahradkářů“ týče, specializujeme se na český a slovenský trh.

Soustředíte se ale i na „profesionální trh“, a to po celém světě, že?

Přesně tak a ten reprezentuje „zahradník“ – profesionál v pěstování rostlin. Pro ně nabízíme osivo zeleniny a vybraných polních plodin v kategoriích „Standard“ a „Profi“. V rámci profi trhu máme vedle Evropy zákazníky po celém světě. Globálně jsme silní zejména v plodových zeleninách, například v rajčatech a okurkách. Naše papriky „letí“ například v Srbsku, Černé Hoře či v Bulharsku, kde jsou jedním ze základů tamní kuchyně. Naš sortiment je ve velkém oblíbený i v sousedním Německu či Rakousku. Úspěšní jsme také v Nizozemsku. Prodáváme i za velkou louží – perspektivním trhem jsou USA, ale i Chile. Zajímavým budoucím trhem je pro nás

také Indie nebo Pákistán. Když to trochu odlehčím, co si může srdce zelináře přát více než indický trh, kde je tolik vegetariánů!

Jak uvádíte, oblíbená jsou tedy osiva vašich rajčat a paprik. Co dalšího jde „na dračku“?

Základem sortimentu naší společnosti je zelenina a osivo zeleniny. Z globálního hlediska jsou to vedle zmiňovaných rajčat a paprik ještě okurky. Platí, že každá země má své zvyky, představy o stravování. Je to dáno historicky. Například země střední Evropy jsou si v tomto ohledu velmi podobné. Pivo, klobásky či kvašené zelí v našem regionu miluje Polák, obyvatel Bavorska nebo Horních Rakous i Slo-

V NAŠEM
SORTIMENTU
NAJDETE I TYPICKÉ
BYLINKY PRO NAŠI
OBLAST – MIMO JINÉ
HEŘMÁNEK, DIVIZNU
NEBO ŠALVĚJ.

vák. V Česku je velmi oblíbenou zeleninou kořenová petržel, naopak lidé v Itálii či v USA ji neznají a nepoužívají. Po celém světě je žádaná například naše svačninová paprička Hamik. Ve středoevropském regionu letí i okurky nakládačky. Tady jsme se na trh velmi dobře uvedli a skvěle fungujeme, na rozdíl od Itálie, kde se nakládané okurky téměř nepřipravují. Výjimkou je překvapivě střední Argentina. Existuje tam místo, kde nakládačky prostě milují. Je to dané tím, že v oblasti žijí potomci německých emigrantů, kteří tam odešli po druhé světové válce.

**Kromě zeleniny si u vás ale
mohu koupit i bylinky, květiny
či aromatické rostliny. Jedná se
jen o doplněk vašeho hlavního
podnikání se zeleninou?**

Ano, vedlejší sortiment není pro profesionály, ale pro hobby segment v Česku a na Slovensku, tedy „zahrádkáře“. V této sféře na profesionálním trhu neoperujeme. „Machři“ jsme v zelenině, v květinách ne. Opakem je například jedna nizozemská firma, se kterou dlouhodobě spolupracujeme. Ta to má nastavené opačně, šlechtí a prodává květiny profesionálům, ale na nizozemském trhu nabízí sortiment i zahrádkářům. Takže my od nich odebíráme nějaké rostliny pro tuzemský trh a oni od



Značku SEMO znají zahrádkáři nejen z výstav, ale především z obchodů

nás pro ten svůj zeleninu. Velmi dobře se doplňujeme.

A co výše zmiňované bylinky?

Šlechtíme a prodáváme listovou petržel, kopr, bazalku, máme i listový koriandr. V našem sortimentu najdete i typické bylinky pro naši oblast – mimo jiné heřmánek, diviznu či šalvěj. Už jsem částečně hovořil o tom, že to, co je v některých zemích považováno za zeleninu, je pro jiné spíše kořením. Například kopr, ze kterého se u nás dělá skvělá omáčka. Pro Italy je to ale jen lehké koření. Pro nás a třeba pro Poláky je zase okrajový artyčok, který Italové naopak milují.

Na vašem oficiálním webu jsem viděl i sáčky s kuriozitami.

Děláme různé kolekce, které jsou mezi soutěživými zahrádkáři velmi oblíbené. Mohou si vypěstovat například maxi mrkev. V nabídce je aktuálně i takzvaná „paprikookurka“. Nejedná se ale o křížení druhů. Tuto zeleninu tak kdysi ve svém televizním Receptáři nazval Přemek Podlaha. Vypadá jako paprika, ale chutná jako okurka. Její přesný název je ačokča. Původem je z oblasti Peru a Kolumbie, kde ji plní sýrem a pečou nebo zavažují ve sladkokyselém nálevu. Měli jsme tam i spilantus, což je květina, kterou když rozkousnete, za dvě minuty přestanete tak na půl hodiny mluvit



Den papriky v Maďarsku

a ohromně slintáte. Ochrnou vám dásně a jazyk. Jedná se o chryzantémovou rostlinu. Třeba v Japonsku se po staletí používala jako anestetikum při zubních zákrocích.

Všiml jsem si i kolekce s názvem „Jedlé květy“...

Ty máme v sortimentu už od roku 2016. To, že jíme i očima, je stará známá pravda. Nejen chuť, ale i vizuální vjemy umocňují náš požitek z jídla. Kolekcí „Jedlé květy“ tuto pravdu pomáháme naplňovat. V nabídce máme například

„tykev cuketa“. Tyto rostliny tvoří velké množství samčích květů žluté a žlutooranžové barvy s typicky tykvovitou chutí. Jsou vhodné jako ozdoba zeleninových salátů nebo jako hlavní chod – plněné masovou směsí nebo nádivkou a usmažené.

Tak to jste mě nalákal a asi si ji zkusím vypěstovat.

Uvidíte, třeba vás to chytne. Práce s rostlinami je totiž ohromný relax a balzám na duši, který už člověka většinou nepustí.



Společnost SEMO a. s. byla založena v roce 1994 jako společnost s ručením omezeným a od dubna 2009 podniká jako akciová společnost. SEMO a. s. sídlí ve Smržicích v okrese Prostějov.

Zabývá se šlechtěním, produkcí a prodejem osiv zeleniny, květin, léčivých a aromatických rostlin. Navázala na více než 50letou tradici místního šlechtění, která je spojena s bývalou Šlechtitelskou stanicí zeleniny.

Šlechtitelský program se zaměřuje především na zeleninu plodovou a kořenovou, salát, cibuli a zahradní hrášek. V současné době SEMO dodává své produkty do více než 30 zemí světa.



Papriky „letí“ například v Srbsku, Černé Hoře či v Bulharsku

Králové, prezidenti i Karel Gott. Dobrodružná historie bankovek

Položili jste si někdy otázku, kde se vlastně vzaly bankovky? Kdy se objevily ty první a proč? Mít u sebe těžké kovové mince nebylo zrovna praktické. Lidé je tak nechávali u obchodníků. Ti jim následně při převzetí vystavovali stvrzenky, které sloužily k byznysu.

První bankovky se tak historicky vyvinuly ze smének. Pokud někdo předložil směnku, byla následně původnímu majiteli vydána bankovka. Předtím byly v oběhu jen mince z drahých kovů, které byly samy o sobě nositelkami hodnoty. První papírové peníze se objevily už v sedmém století našeho letopočtu v Číně. K jejich většímu rozšíření ale dochází až od 10. století. Na konci 13. století píše slavný cestovatel Marco Polo o bankovkách v Persii a Japonsku.	Evropa a první papírové peníze Evropanům začaly první bankovky šustit po kapsách v 17. století. Objevily se ve Švédsku a vydala je Ricket Standers Bank – předchůdkyně centrální banky Švédského království. Aby se nejednalo jen o bezcenné papírky, byly bankovky kryty zlatem nebo stříbrem. Kdokoliv si mohl v tehdejších bankách uložit své zlato a za to dostal potvrzení – bankovku – jako protihodnotu. Původně měly plné krytí. To se začalo snižovat,	což vedlo k řadě krachů. Například krytí takzvaných státovek, které vydával a tiskl stát, nebylo ideální. V době válek se tiskly ve velkém, což vedlo k růstu inflace. Příkladem je krach státovek ve Francii za vlády Ludvíka XI. Jak to bylo s bankovkami na našem území? Na území dnešního Česka mohli naši předci bankovkami poprvé zaplatit za vlády Marie Terezie v tehdejší habsburské monarchii. Takzvané bankocetle (Ban-	co-Zettel) neboli bankovní cedule byly emitovány v roce 1762. Emisním ústavem byla Vídeňská městská banka. Přijímat je byly povinné všechny veřejné pokladny. V soukromé sféře ale bylo jejich využívání dobrovolné. Tištěny byly jednobarevně pouze z jedné strany papíru. Součástí byla suchá pečeť s ručními a později tištěnými podpisy. Bohužel se tyto bankovky často tiskly nekontrolované ve snaze vylepšit státní rozpočet. To vše vedlo v roce 1811 ke státnímu bankrotu. Z něj se obyvatelé
--	--	--	---



Slavné zelené „Hradčany“

monarchie vzpamatovali dlouhá léta. Pokud byste chtěli mít svoji vlastní historickou bankovku, můžete si ji koupit už za částku kolem 2 000 korun. Za tuto sumu ale nejčastěji narazíte na peníze z poloviny 19. století.

Naši předci platili od roku 1892 i rakousko-uherskou korunu. Právě ta stála u zrodu té československé. Po roce 1918 a vzniku samostatného státu byly původní bankovky z mocnářství okolkovány a staly se z nich československé státopvky. V roce 1919 pak vznikla koruna československá (Kčs).

Švabinskému stála modelem operní pěvkyně

Období první republiky je zlatým věkem českých bankovek. Celosvětově byly v meziválečném období zvlášť ceněné ty, které navrhli Alfons Mucha a Max Švabinský. V roce 1931 vznikla Švabinského oceňovaná stokoruna s prezidentem Tomášem Garrigue Masarykem. Na její druhé straně pak najdeme portrét mladé dívky, která symbolizuje „Republiku“. Podle slov Švabinského mu modelem stála světoznámá operní pěvkyně Jarmila Novotná. V roce 1934 pak byla do oběhu puštěna jeho tisícikoruna, která dostala v Paříži cenu za nejlepší bankovku. O dva roky později se ale začal psát úplně jiný příběh.

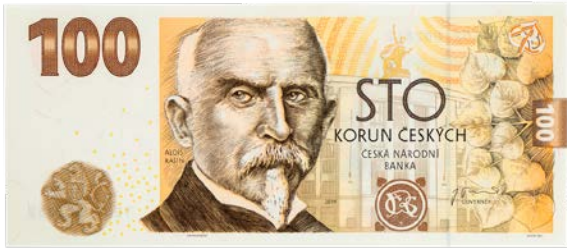
Po okupaci zbytku Československa – v březnu 1939 německou armádou – vznikl Protektorát Čechy a Morava. Ustanovena byla nová měna, takzvaná protektorátní koruna se zkratkou „K“. I tak se ale až do roku 1944 platilo přetištěnými prvorepublikovými bankovkami. Během té doby se tiskly nové dvoujazyčné státopvky. Na Slovensku ale neplatily, tam byl totiž vyhlášen samostatný Slovenský štát s vlastní měnou – slovenskou korunou.

Tisklo se v exilu už během války

Zajímavostí je, že poválečné bankovky byly tištěny československou exilovou vládou v Londýně už od roku 1942. Byly vytvořeny státopvky v celkové nominální hodnotě 24,8 miliardy korun. Emisi podepsal exilový ministr financí Ladislav Feierabend. Vyrobené peníze byly předány vládě v dubnu 1943 a uskladněny v podzemních krytech, kde zůstaly až do září 1945, kdy pak byly v bednách o celkové hmotnosti přes 300 tun dopraveny letecky do Prahy. Tyto takzvané „londýnské peníze“ se pak staly základem měnové reformy 1. listopadu 1945.

Převrat, měnová reforma a zelená „Hradčany“

Velké změny přinesl komunistický převrat v únoru 1948. Z hle-



Pamětní bankovka s Aloisem Rašínem



Pamětní bankovka s Karlem Gottem

TISÍCIKORUNA S FRANTIŠKEM PALACKÝM BYLA BANKOVKOU ROKU 2008.

diska měny nastala katastrofa 1. června 1953. Tehdy byla provedena měnová reforma československé koruny. Vláda tak chtěla peníze znehodnotit, zastavit černý trh, vypořádat se s přidělovým systémem a snížit poptávku vůči v té době nedostatečné nabídce způsobené druhou světovou válkou. Alespoň tak byl tento krok veřejně prezentován. Výsledkem ale bylo ožebračení obyvatelstva znehodnocením jeho úspor. Propadly veškeré vázané vklady a došlo tak k poklesu životní úrovně. V podstatě byly „vymazány“ dluhy vůči domácímu obyvatelstvu a můžeme tak mluvit o faktickém státním bankrotu.

Své bankovky tisklo i socialistické Československo. Ikonic-

ká je například zelená stokoruna z roku 1961. Najdeme na ní mimo jiné schéma atomového jádra s drahami elektronů. Zajme ale hlavně portrétem slévače a družstevnice. Jejím autorem byl důstojník František Heřman, modelem mu prý stála manželka Vlasta. Legendární bankovce se lidově říkalo „Hradčany“. Bylo to kvůli vyobrazení panoramatu Prahy. Zajímavých bankovek z té doby byla celá řada, ale my se posuneme dál.

Sametová revoluce, rozpad Československa a tiskárna z Bogoty

Po sametové revoluci v roce 1989 se stará platidla jen tak nevypařila. Dále se používala ta socialistická. V roce 1990 byla vyhlášena soutěž na libreto nových bankovek neboli náměty lícních a rubových stran, následně pak soutěž na umělecké návrhy. První bankovka pak měla jít do oběhu v roce 1992. K tomu už ale nedošlo – kvůli rozdělení státu na Českou a Slovenskou republiku 1. ledna 1993. Po rozdělení existovala dokonce mezi oběma novými státy několik týdnů měnová unie. Už 8. února ale byla vyhlášena takzvaná měnová odluka. Než se dostaly do oběhu nové bankovky, byly ty staré okolkovány. Zajíma-

vostí je, že kolky dodala tiskárna z kolumbijské Bogoty.

Pak už přišly na řadu bankovky, kterými platíme dodnes. Jejich autorem je Oldřich Kulhánek. Původní slovenské motivy nahradil ženami, tedy sv. Anežkou Českou, Boženou Němcovou a Emou Destinovou. Připomeňme, že tisícikoruna s historikem Františkem Palackým byla bankovkou roku 2008. Ocenění uděluje Mezinárodní asociace odborníků zabývajících se hotovostí (IACA). Postupem času ale některé hodnoty bankovek z oběhu zmizely. Tipnete si jaké? Nebudeme vás napínat. V roce 2008 skončila platnost dvacetikoruny s Přemyslem Otakarem I. Rok 2011 byl konečný pro papírové padesátikoruny se sv. Anežkou Českou.

Na bankovku s Gottem čekaly tisíce lidí

ČNB nevydává jen pamětní mince. V roce 2019 vytiskla i první pamětní bankovku s tématem budování československé měny. Má nominální hodnotu 100 korun a najdete na ní podobiznu Aloise Rašína. Jednalo se o politika a ekonoma a po vzniku samostatné Československé republiky v roce 1918 jejího prvního ministra financí. Od března 2022 je možné zakoupit stokorunu ke stejnému tématu s vyobrazením Karla Engliše, který byl hned několika násobným prvorepublikovým ministrem financí. Vzhled bankovek vychází z původní výzdoby bankovek za první republiky. Pokud po nich prahnete, více se dočtěte na oficiálních webových stránkách ČNB.

U jiných měn jsou pamětní bankovky celkem běžnou záležitostí. Například u příležitosti osmdesátých narozenin zpěváka Karla Gotta byla vytvořena eurobankovka s hodnotou 0 eur a portrétem zpěváka. Byla vydána za emisní hodnotu 50 korun. Dne 14. července 2019 bylo k dostání 5 000 kusů a doslova se po nich zaprášilo. Čekaly na ně tisíce lidí, kteří spali před obchodem Supraphon na pražském Jungmannově náměstí. Pryč byly po čtyřech hodinách. A není se čemu divit. Od té doby hodnota této bankovky vystoupala až na částku kolem 50 000 korun!

Lidé a peníze ČNB

Pokud vás téma historických platidel a bankovníctví zajímá, zajděte si na stálou výstavu do České národní banky (ČNB) v Praze. Expozice je navíc umístěna v bývalém trezoru. Dozvíte se zde vše o české a československé měnové historii a centrálním bankovníctví v mezinárodním kontextu. Jen se předem podívejte na webovou stránku ČNB a rezervujte si termín. O výstavu je totiž velký zájem.

V časech nezvykle vysoké inflace

Česká ekonomika už od počátku několikrát prokázala svoji vysokou odolnost i flexibilitu. Téměř bez úhony jí umožnila projít měnovými otřesy i zahraničními finančními krizemi, dokonce se dokázala vypořádat s nástupem pandemie koronaviru a letos, kdy už se vrátila na předcovidovou startovací pozici, stojí před nečekanou výzvou v podobě na tuzemské poměry nezvykle vysoké inflace a s ní spojené slábnoucí domácí i zahraniční poptávky. Útlum, kterému české hospodářství nyní na podzim čelí, se však nejspíš časem ukáže jako krátká epizoda, tentokrát vedoucí k větší energetické diverzifikaci i celkové efektivitě. Ostatně nebylo by tomu tak poprvé.

Dva roky se tuzemské firmy a domácnosti vypořádávaly s pandemií koronaviru a všemi peripetiemi, které s ní souvisely. Zdaleka nešlo jen o prvotní dobrovolné či vynucené odstávky a uzavírky, ale v mezinárodním měřítku docházelo k rychlému rozpadu logistiky, kterou se nepodařilo vrátit zcela do formy ani po dvouletém úsilí. Situace vyústila v kombinaci negativního nabídkového a poptávkového šoku, jež se sice podařilo postupem času zmírnit za pomoci masivních fiskálních a měnových stimulů, ovšem za cenu výrazného nárůstu veřejného dluhu a v zahraničí i tisku neuvěřitelného množství peněz vytvářejícího rozsáhlé inflační podhoubí, navíc v letošním roce podpořené situací na evropském energetickém trhu.

Návrat k dřívějšímu normálu po pandemii vystřídal úkol zvládnutí inflace, ke kterému se tuzemská centrální banka přihlásila jako jedna z prvních v Evropě, když už v červnu 2021 začala zvyšovat své úrokové sazby z téměř nuly až na aktuálních sedm procent, tedy na nejvyšší úroveň za posledních 23 let. Vedle toho se ČNB v letošním roce rozhodla bránit korunu pomocí devizových intervencí před oslabením, aby nepřímě omezila už tak vysoké riziko dovážené inflace a zmírnila destabilizující spekulace na trhu vyvolané občasnými katastrofickými scénáři dalšího vývoje.

I v těchto nových podmínkách česká ekonomika doposud



**NOVÝ ČLÁNEK
HLAVNÍHO EKONOMA
BANKY CREDITAS
PETRA DUFKA
NAJDETE KAŽDÝ
TÝDEN NA
WWW.CREDITAS.CZ.**

vykazovala příznivé výsledky, když si i v čase akcelerující inflace udržela pozitivní tempo růstu díky postcovidovému restartu služeb, zejména obchodu, dopravy a cestovního ruchu. Příznivé výsledky nicméně hlásila i velká část tuzemského průmyslu – mimochodem nejvýznam-

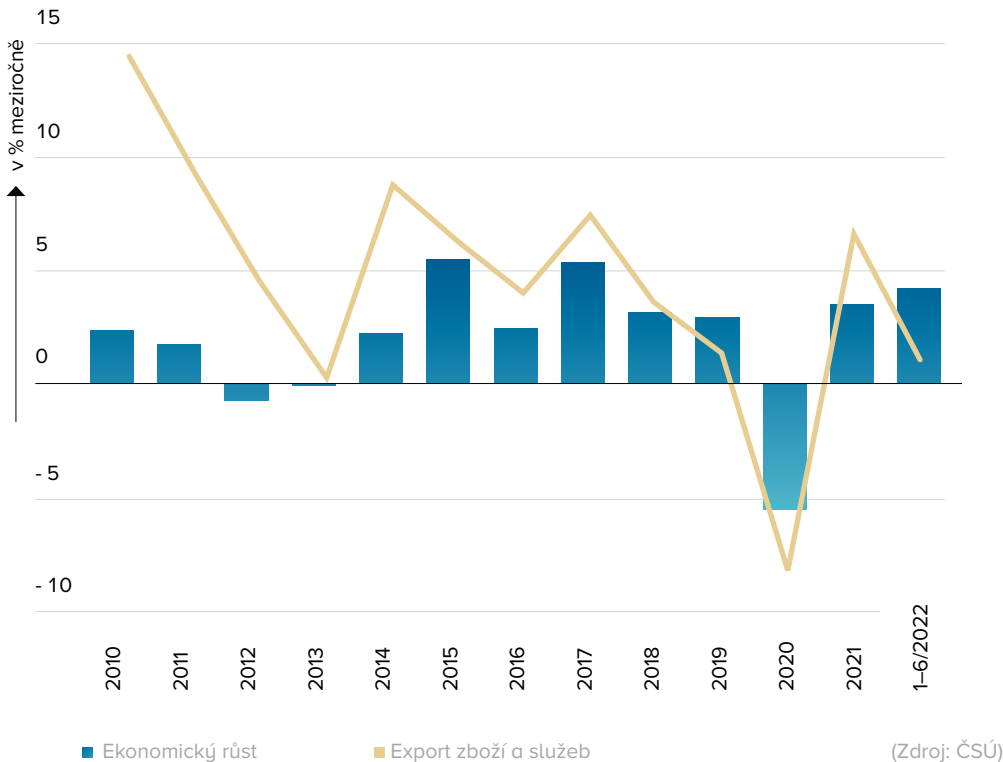
nějšího tuzemského odvětví –, i když se musel stále ještě vypořádávat s důsledky zmíněného rozpadu dodavatelských řetězců, rekordními cenami surovin, energií i dlouhodobým nedostatkem kvalifikovaných i pomocných pracovníků. Z pohledu poptávky se v tomto roce růst české ekonomiky odehrával především v režii investiční aktivity firem, která se soustřeďuje díky přetrvávajícímu napětí na trhu práce nejenom do oblasti robotizace a automatizace, ale aktuálně i úspor a rozvoje vlastní výroby energií.

V posledních měsících se nicméně stále častěji objevují známky útlumu domácí i zahraniční poptávky, a to se nepochybně propíše i do výsledků české ekonomiky, respektive tuzemských firem. Zatím jde však primárně o měkké ukazatele v podobě různých průzkumů nálad a důvěry

v českou či evropskou ekonomiku, které naznačují obavy firem z poklesu objednávek a domácností ze zhoršení jejich finanční situace v důsledku možná někdy až příliš pesimistických ekonomických výhledů a současné vysoké inflace. V každém případě v této atmosféře dochází ke změně chování spotřebitelů, kteří se stále více zaměřují na úspory energií a omezování zbytečných výdajů. U firem je vedle toho navíc viditelná snaha o vytváření dodatečných finančních rezerv, typická právě pro období změn ekonomických trendů.

Asi nelze vyloučit kratší období ekonomického útlumu, které se projeví nejenom na trhu práce v podobě citelného úbytku volných pracovních míst i vyšší nezaměstnanosti, ale rovněž by mělo zmírnit přetrvávající inflační tlaky. Ostatně o to při zpřísňování měnové politiky, k němuž vedle

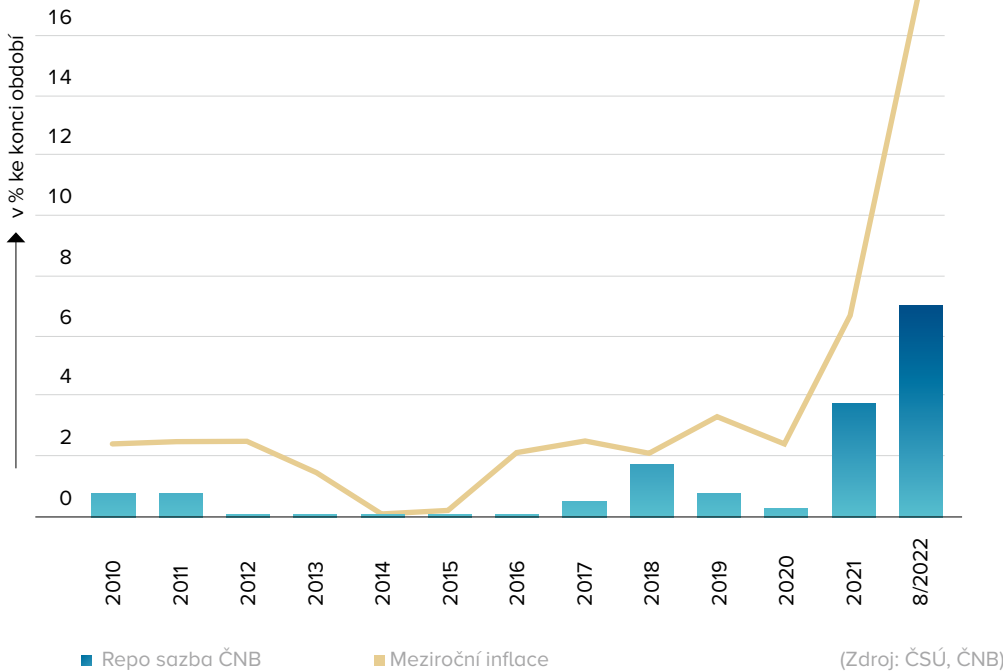
Ekonomický růst a export



Petr Dufek

Hlavní ekonom Banky CREDITAS. Vystudoval obor národní hospodářství na Ekonomické fakultě Vysoké školy báňské – Technické univerzity Ostrava (VŠB). Od roku 1997 působil jako analytik na různých pozicích v ČSOB. Zaměřuje se hlavně na vývoj české a evropské ekonomiky a finančních trhů. Působí také na VŠE v Praze na Katedře měnové teorie a politiky a je členem Vědecké rady Ekonomické fakulty VŠB.

Meziroční inflace a hlavní úroková sazba ČNB



ČNB přistoupila i ECB nebo americký Fed, vlastně primárně jde. Výraznějšímu dopadu vysokých cen energií na domácnosti i podnikatelský sektor, které by ekonomiku mohly ještě více utlumit, by ovšem měla zabránit formující se vládní aktivita zaměřená aktuálně na vytvoření cenových stropů u energií či na snížení spotřební daně u nafty. Cenou za zmírnění potenciálního propadu ekonomiky nicméně bude větší schodek státního rozpočtu, a o to naléhá-

vější potřeba stále odkládaných reforem celých veřejných financí ČR v době konjunktury. Česká ekonomika relativně dobře ustála období pandemie. V letošním roce zvládla absorbovat i rekordní příliv uprchlíků z Ukrajiny a opuštění východních trhů. Jak už několikrát potvrdila zkušenost: tuzemské hospodářství dokáže nepochybně úspěšně projít i náročným obdobím vysoké inflace, respektive drahých energií, které se v konečném důsled-

ku stanou katalyzátorem investic posilujících nejenom energetickou bezpečnost země, ale zejména vedoucích ke zvýšení celkové efektivity podnikatelského sektoru. I když nepůjde o cestu lehkou či bezbolestnou, jinou alternativu ve skutečnosti ČR nemá. Nápomocné by jí v tomto směru měly být přetrvávající komparativní výhody tuzemské ekonomiky, dodatečné zdroje z tzv. fondu obnovy EU i dlouhodobě silný a zdravý finanční sektor.

Banka CREDITAS pomáhá dětem

Podpora nejruznějších charitativních projektů i místních komunit je součástí společenské odpovědnosti Banky CREDITAS, a to již od jejího vstupu na český trh. Banka je dlouhodobým generálním partnerem obecně prospěšné společnosti Společně pro děti, pomáhá finančně zabezpečit její chod a podporuje jednotlivé projekty, jako je například Odvaha darovat. Partnerství s Bankou CREDITAS umožňuje o.p.s. dlouhodobě podporovat dívky a chlapce, jimž rodinné poměry neposkytují šanci k dostatečnému rozvoji a úspěšnému startu do života. Do pomoci dětem ze sociálně slabších rodin nebo dětských domovů se v rámci dobrovolnických dnů zapojují i zaměstnanci banky.



Pokud chcete podpořit Společně pro děti i vy, můžete přispět na účet 228822/2250. www.spolecneprodeti.cz.
Děkujeme!

#ODVAHA
DAROVAT

Odvaha darovat je dárcovským projektem, v němž každý z nás může pomáhat dětem v nouzi. Na www.odvahadarovat.cz naleznete příběhy dětí, které neměly v životě štěstí a jsou zatíženy finančním, sociálním či zdravotním handicapem. Jediným kliknutím můžete pomoci plnit jejich sny, přání a potřeby, například v podobě kroužků, školních výletů, pomůcek nebo obědů. Přispět můžete také na dárcovský účet 114411/2250. Děkujeme!

Pomáháme na cestě ke šťastnějšímu dětství



Obecně prospěšná společnost Společně pro děti oslaví na jaře příštího roku 10. narozeniny. Vznikla jako projekt skupiny přátel, kterým nebyl lhostejný rozvoj dětí pocházejících z neúplných nebo sociálně slabých rodin a dětí s vážnými zdravotními potížemi. Za celou dekádu se díky úspěšně re-

alizovaným projektům podařilo vykouzlit úsměv na tvářích stovek holek a kluků, jimž Společně pro děti o.p.s. pomohla prožít krásné a bezpečné dětství. Banka CREDITAS je dlouhodobým generálním partnerem Společně pro děti a přispívá jak na provoz organizace, tak na jednotlivé projekty.



Ve fyzickém i mentálním rozvoji pomáhá Petrovi také canisterapie, při které je využíván speciálně cvičený pes

Dotazník, který pomohl dětem

Jednou z akcí, kterými Banka CREDITAS v letošním roce pomáhá Společně pro děti, byla kampaň pro zájemce o investování. Nutnou podmínkou pro zahájení investování je totiž vyplnění dotazníku, v němž klient osvědčí své odborné znalosti. V rámci jarní investiční kampaně se Banka CREDITAS zavázala, že za každý vyplněný investiční dotazník přispěje částkou 300 Kč na podporu handicapovaných dětí v rámci projektů Společně pro děti.

Výše podpory z akce s investičními dotazníky nakonec přesáhla částku 142 000 korun. Většina peněz putovala ke čtyřem malým klientům s vážnými zdravotními problémy: k Emičce, Pěťovi, Terezce a Filípkovi. Další finance zamířily do dětského domova v České Kamenici, který potřeboval pomoc s nákupem spacáků pro letní tábor. Zbytek částky posloužil pro podporu menších projektů, například na příspěvky na školní potřeby, lyžařský výcvik či školu v přírodě.

Petrík

Petrův příběh naplňuje srdce smutkem. Již v prvním roce života skončil v péči lékařů a jejich verdikt byl neúprosný: dětský autismus, těžká mentální retardace, ADHD. Neléčitelná a doživotní diagnóza. Rodiče se přestěhovali, aby mohli malého Péťu vzít do stacionáře v Uničově. Za velké podpory školy se chlapcův stav dostal do fáze, kterou bylo možné zvládat. V té době se již rodině pomáhalo v rámci projektu Odvaha darovat a rodina obdržela podporu z dotazníkové akce Banky CREDITAS. Pak ale přišla krutá zpráva: Petřikova maminka podlehla vážnému onemocnění. Tatínek tak zůstal na péči o Petra a jeho zdravou sestřičku sám. Odvaha darovat zařadila rodinu mezi své priority a bude ji dlouhodobě podporovat, aby pomohla oběma dětem zajistit co nejlepší podmínky k dalšímu rozvoji.

PRÉMIOVÉ BANKOVNICTVÍ

Osobní přístup šitý na míru



**Zakládáme si na budování osobních vztahů
a našich expertních znalostech.**

Náš profesionální tým bankéřů poskytuje ten nejvyšší clientský servis.

Získat můžete i jedinou platební kartu z pravého zlata v Evropě.

Staňte se klientem našeho prémiového bankovníctví.

www.creditas.cz/premiové-bankovnictví



TVOŘÍME PEVNÉ HODNOTY

Jsme česká investiční skupina. Zaměřujeme se především na **finanční služby, realitu a energetiku**. Jsme konzervativní, dlouhodobě rosteme a dosahujeme vysoké návratnosti investic. Tvořte pevné hodnoty spolu s námi.