



Výroční zpráva
Direct Fido
Payments s.r.o.

2025



Obsah

Úvodní slovo **08** Pavla Řeháka

Příštích pět let definuje, kdo zůstane relevantní

Úvodní slovo **14** Martina Vakoče

Rok 2025 byl komerčně úspěšný a strategicky zásadní

Produkt **18**

Jak stavíme ekosystém finančních služeb pro SME firmy

Péče o klienty **24**

Co znamená být klientovi skutečným partnerem, ne jen nástrojem

Obchod **30**

Přes 400 nových klientů a 1 potvrzení: osobní kontakt je klíčový

Marketing **36**

Co rozhoduje o výběru finančního partnera je důvěra – ne funkce

Bezpečnost a regulatorika **42**

Řízení rizik a compliance jsou rámec, který dává byznysu jistotu

IT a vývoj **48**

Platforma funguje. Architektura škáluje. Teď jedeme naplno

Tým a kultura **54**

Hodnoty a principy, které nesmí zůstat jen na papíře

Finance **60**

Uplynulé období ukázalo, že umíme řídit transformaci bez ztráty finanční stability

Finanční část **66**

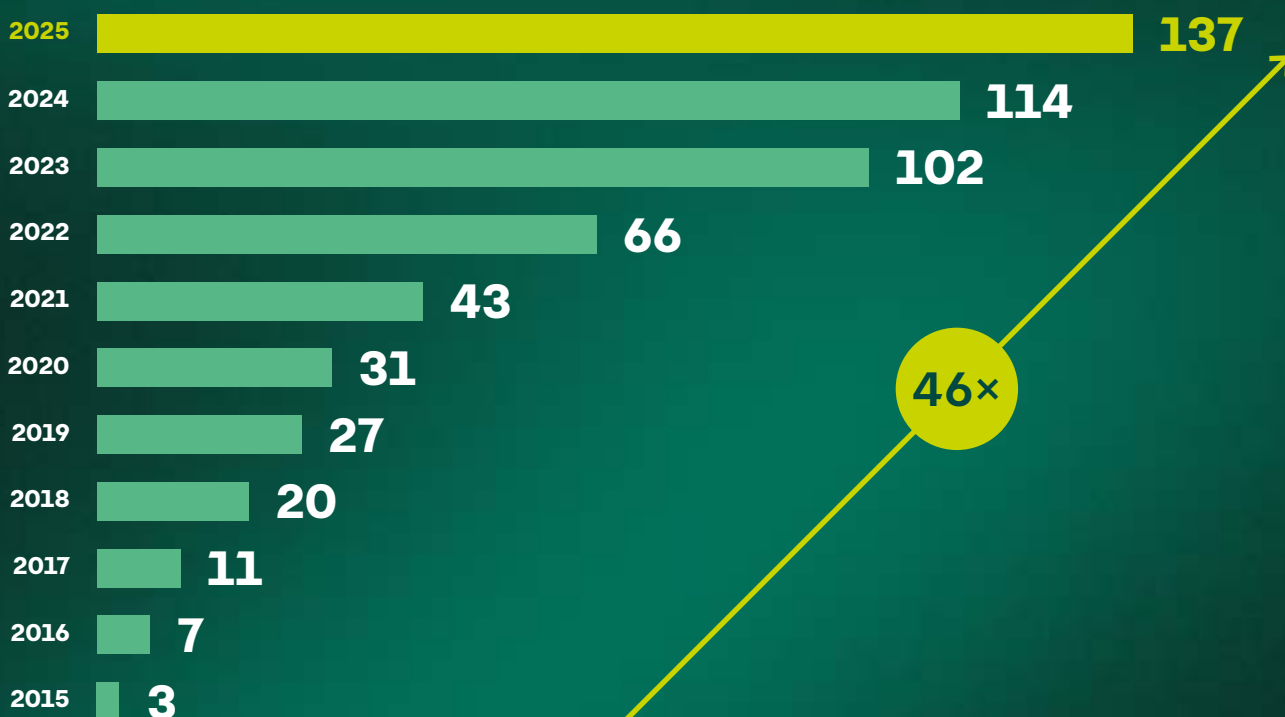
Údaje o společnosti a akcionáři	68
Účetní výkazy	70
Příloha účetní závěrky	74
Zpráva o vztazích mezi propojenými osobami	83
Zpráva auditora	90

Key Figures

Konsolidované výsledky za
Direct Fidoo Payments s.r.o. a Direct Fidoo a.s.

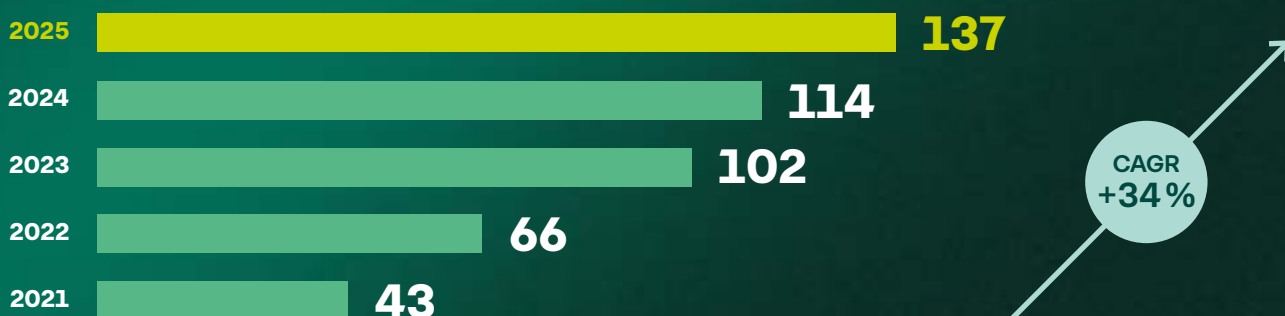
Od převzetí firmy na konci r. 2015 vyrostlo Fidoo 46×

Růst výnosů (mil. Kč)



Výsledky 2021-2025

Růst výnosů (mil. Kč)



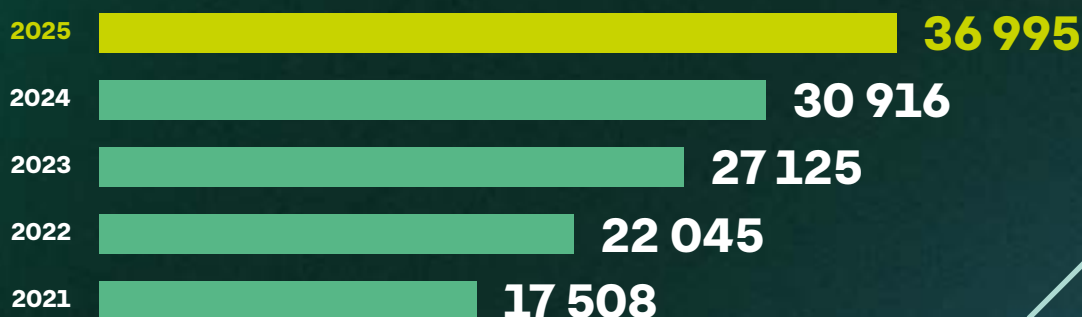
Konsolidovaná EBITDA pro Expense Management

(mil. Kč)



Počet uživatelů 2021-2025

V počtu uživatelů a objemu transakcí rosteme tempem přes 20 %



Objem platebních transakcí

(mil. Kč)

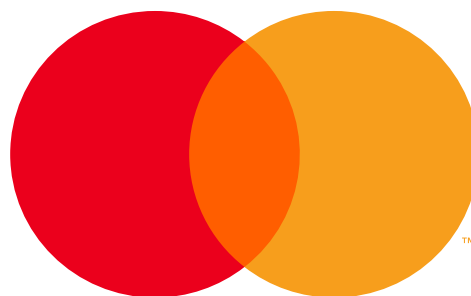


Kredibilita

Vlastní
licence

ČNB

Vydavatel
karet



01

Úvodní slovo
Pavla Řeháka



Příštích pět let
definuje, kdo zůstane
relevantní. My chceme
být mezi těmi, kdo tu
změnu definují.

Pavel Řehák
CEO
Direct Group

Kdo v éře AI zrychlí, ten určí směr

Rok 2025 byl pro skupinu Direct mimořádně úspěšným. Nejen podle čísel, ale především jako potvrzení, že směr, který jsme si nastavili, je správný. Když jsme představili vizi Direct 2030 s ambicí dosáhnout obrátu 50 miliard korun a 4 milionů klientů, zavázali jsme se budovat firmu systematicky, dlouhodobě a s jasným cílem.

Dnes jsme už překročili obrát 11 miliard korun a posouváme se vpřed napříč všemi klíčovými oblastmi. Zároveň víme, že v dnešním světě nestačí jen růst. Musíme se umět zásadně proměňovat – a to rychle.

Nejde přitom jen o jednotlivé firmy. Roste a proměňuje se celý náš ekosystém. A právě proto jsme se rozhodli ještě více zrychlit. Ne kosmeticky – jdeme z dobrého na skvělé. A to vyžaduje odvahu dělat věci jinak.

Klíčovým motorem této změny je umělá inteligence. Přestali jsme ji vnímat jako experiment a začali ji používat jako každodenní pracovní nástroj, který zásadně mění způsob, jak fungujeme. V likvidaci škod, v marketingu, v prodeji aut i ve fungování firmy jako celku.

Tempo vývoje AI je extrémní. Kdo si s ní bude ještě roky „hrát“, propásne příležitost, která se neopakuje. My jsme se rozhodli ji využít naplno. Chceme být mezi těmi, kdo změnu definují – ne mezi těmi, kdo na ni jen reagují.

Direct pojišťovna má za sebou rekordní rok. Překročili jsme pět miliard korun v portfoliu, dosáhli historicky nejvyššího růstu i zisku a dál posílili naši pozici na trhu.

Zjednodušili jsme majetkové pojištění, uvedli nové produkty a díky AI dnes dokážeme vyplácet škody v minutách tam, kde to dříve trvalo dny.

Zároveň vstupujeme do Polska – na téměř čtyřicetimilionový trh, jeden z největších v Evropě. S respektem, ale i s jasnou ambicí uspět.

Výrazný posun udělalo také Direct Auto. Kontinuálně posilujeme tržní podíl a už dnes patříme mezi nejvýznamnější prodejce značek Škoda a Volkswagen v České republice.

Stanovujeme nové oborové benchmarky v segmentu mobility – zrychlujeme celý proces – od výkupu přes ocenění až po prodej. To, co se dříve měřilo ve dnech, my hodláme měřit v hodinách.

Cíl zůstává stejný: jednoduchost, spolehlivost, rychlost, přátelskost a jen ta nejlepší zákaznická zkušenost.

Direct Fido a budované Direct Financial Services jsou naší vstupní branou do světa malých a středních firem.

Pavel Řehák
CEO
Direct Group





14:05

The Miners, amount 342,00 CZK

The Miners Coffee Port 17
The Miners Coffee Port 17
Rudolfská 147/13
170 00 Praha
Číslo účtu: 11738438 140 0211738438
Tisková čísla: 1504
31.3.2024 14:05:02 SLO: 848

Popis				Cena
2x Flat White (2.00 each)				4.00
1x Flat White (2.00)				2.00
1x Latte Macchiato (2.00)				2.00
1x Bacon Breakfast (2.00)				2.00
Spolu 10%				34.00
CELKEM				342.00

Callbank
8 708 10 008

Po období intenzivních investic vidíme stabilní růst výnosů i uživatelské základny.

Často dostáváme otázku, proč působíme v tolika oborech.

Odpověď je jednoduchá: klienti nám sami ukázali, kde leží jejich další potřeby. Pojištění bylo začátkem. Auto, servis, financování nebo investice jsou jeho přirozeným pokračováním.

Nevytváříme diverzifikaci pro diverzifikaci. Budujeme přirozeně propojený ekosystém firem, které sdílejí stejné hodnoty i přístup k zákazníkům.

Aby vše fungovalo tak, jak má, dál zjednodušujeme struktury, jasně si určujeme priority a soustředíme energii tam, kde přináší největší hodnotu.

Efektivní řízení znamená, že každý leader přebírá plnou odpovědnost za svůj výsledek – bez odkládání a bez čekání na ideální podmínky.

Přechod na mezinárodní účetní standardy IFRS je součástí stejného přístupu: chceme být transparentnější a řídit firmu ještě kvalitněji.

Růst Direct stojí na kombinaci vlastního kapitálu, reinvestovaných zisků a spolupráce s investory. Skupina trvale zůstává zisková, zdravá a provozně stabilní.

Naší ambicí je udržitelný a odpovědný růst – takový, který obstojí i za 30 let.

Za osobně nejdůležitější považuji, že si i při tomto tempu změn držíme naši kulturu a neztrácíme naši DNA.

Jednoduchost, rychlost, spolehlivost a přátelskost nejsou fráze. Jsou to principy, podle kterých se každý den rozhodujeme.

Nestavíme korporaci. Stavíme firmu, za kterou se nemusíme stydět – před klienty ani před sebou.

Příštích pět let rozhodne, kdo zůstane relevantní a kdo ne.

My chceme být mezi těmi, kdo budou určovat směr. Máme pro to základ, tým i energii.

Děkuji všem, kdo jsou součástí této cesty.

Pavel Řehák
CEO Direct Group

02

Úvodní slovo

**Martina
Vakoče**



Rok 2025 byl
pro Direct Fidoo
komerčně úspěšný
a zároveň strategicky
zásadní.

Martin Vakoč

CEO

Direct Fidoo



Martin Vakoč
CEO
Direct Fidoo

Vážení klienti, obchodní partneři, investoři,

rok 2025 byl pro Direct Fidoo komerčně úspěšný a zároveň strategicky zásadní. Slovo transformace se často nadužívá, ale jen těžko lze jinak popsat cestu, na kterou jsme vykročili. Posouváme se od fintechového monoprojektu k širšímu ekosystému služeb, od lokálního zaměření k panevropským ambicím, od základní finanční regulace k ambici působit v prostředí bankovní regulace.

Uplynulé období bylo především obdobím přípravy – strukturální, technologické i personální. Vytvořili jsme pevný základ pro další dekádu rozvoje a zároveň zahájili samotnou realizaci této ambice. Již v první polovině roku 2026 uvedeme na trh první produktové rozšíření v České republice.

V průběhu loňského roku jsem převzal roli CEO s jasnou vizí: budovat nejdůvěryhodnějšího finančního partnera pro malé a střední firmy ve střední a širší Evropě. Naší ambicí je vytvořit ekosystém inteligentních finančních služeb, který SME firmám pomůže naplno rozvinout jejich růstový potenciál v digitální ekonomice a přispěje ke konkurenceschopnosti celého regionu.

Expense Management zůstává pevným základem našeho podnikání. Rostoucí počet klientů, vysoká míra využívání i silné hodnocení zákaznické zkušenosti potvrzují, že nové služby nestavíme na zelené louce. Samotný Expense Management přispěl k výborným komerčním výsledkům meziročním růstem výnosů i počtu uživatelů o 20 %. Nové služby navrhujeme na základě dat, průzkumů a průběžného testování se stávajícími klienty. Produktový vývoj tak není odtržený od reality, ale vzniká v dialogu s trhem.

Rok 2025 byl také rokem, kdy jsme se vědomě stali technologickou firmou. Posílili jsme engineering a produktové kapacity, vybudovali škálovatelnou architekturu a robustní datovou infrastrukturu. Platforma je koncipována jako multi-provider, otevřená spolupráci s bankovními i nebankovními partnery mimo skupinu Direct. Klíčovou roli budou hrát data a umělá inteligence, což chceme využívat jak v regulovaném, tak neregulovaném světě finančních služeb.

SME segment považuji za jeden z nejméně systematicky obslužených segmentů finančního trhu. Fragmentované bankovní vztahy, omezený přehled o likviditě, nízké využití dat pro rozhodování a vysoká administrativní zátěž jsou běžnou realitou. Digitalizace firemních financí je stále na začátku.

Silná regulace sice představuje vysokou bariéru vstupu, pro náš expertní a odhodlaný tým je však příležitostí i přirozenou ochranou. Korporátní finanční služby vyžadují dlouhodobé uvažování a za tuto perspektivu jsem skupině Direct vděčný.

Je důležité zdůraznit, že nová multibankingová platforma je budována v rámci širší skupiny Direct Financial Services, nikoli pouze v právní entitě Direct Fidoo, která je předmětem této výroční zprávy. Staví ji však stejný tým, se stejnou vizí a odpovědností.

Neusilujeme o krátkodobou maximalizaci metrik. Budujeme schopnost dlouhodobě doručovat hodnotu a současně jedeme ve vysokém tempu. Rok 2026 přinese první konkrétní produktové inkrementy a další krok k tomu, aby se Fidoo stalo plnohodnotnou finanční platformou pro SME klienty.

03

Produkt



Společně
jsme definovali
dlouhodobou vizi
a zahájili budování
řešení, které považujeme
za skutečně unikátní.

Daniel Brodan
podporovatel týmu
Produkt



Daniel Brodan
podporovatel týmu
Produkt

Jak stavíme ekosystém finančních služeb pro SME firmy

Rok 2025 byl pro produktové oddělení obdobím zásadních rozhodnutí a definování směru, kterým se bude Fidoo v dalších letech ubírat. Na pevných základech Expense Managementu jsme začali budovat řešení, které přesahuje rámec jednoho produktu a směřuje k ucelenému fintech ekosystému pro malé a střední firmy.

„Z produktového hlediska hodnotím uplynulý rok jako přelomový a strategicky zásadní. Společně jsme definovali dlouhodobou vizi a zahájili budování řešení, které považuji za skutečně unikátní,“ říká Daniel Brodan, který v průběhu roku 2025 převzal odpovědnost za další rozvoj produktové strategie.

Jakou roli v produktové strategii hraje stávající Expense Management?

Expense Management zůstává významným pilířem platformy, kterou rozvíjíme. Představuje stabilní a technologicky robustní základ, jenž firmám pomáhá digitalizovat interní procesy a zjednodušovat správu výdajů. Rostoucí zájem trhu o automatizaci a transparentnost v oblasti této agendy potvrzuje, že jsme si už před lety zvolili správný směr.

Zároveň ale vidíme, že potřeby CFO a finančních týmů jsou širší. Firmy dnes očekávají nejen efektivní správu výdajů, ale komplexní přehled o svých financích. Proto jsme začali systematicky pracovat na konceptu, který propojí svět fintechu a bankovních služeb.

Naším cílem není vyvíjet izolované funkce, ale vystavět propojený ekosystém, v němž firmy dokážou řídit své finance end-to-end. Od výdajů přes cash flow až po práci s likviditou a financováním.

Právě propojení každodenní operativy se strategickým řízením financí bude v následujících letech zásadní pro konkurenceschopnost firem.

Co bude základem nové platformy a proč?

Z výzkumů a analytických studií, které jsme realizovali v České republice i na vybraných evropských trzích, jednoznačně vyplynulo, že segment SME postrádá kvalitní a uživatelsky přívětivé mul-

tibankingové řešení. Trh je dnes fragmentovaný – firmy kombinují několik bank, samostatné nástroje na fakturaci, reporting i řízení cash flow.

Multibanking proto vnímáme jako základ celé architektury. Umožnit firmám napojit více účtů z různých bank a pracovat s agregovaným pohledem na cash flow je prvním krokem k tomu, aby získaly skutečně ucelený přehled o své finanční situaci.

Propojením historických dat s výhledem do budoucna chceme CFO nabídnout nejen detailní reporting, ale i prediktivní schopnosti. To znamená přesnější plánování likvidity, lepší řízení závazků a pohledávek i kvalifikovanější rozhodování o investicích či financování.

Jak do této vize zapadají data a AI?

Data jsou dlouhodobě největší hodnotou, kterou můžeme klientům nabídnout. Nejde jen o jejich sběr, ale o schopnost je správně interpretovat a převést do konkrétních doporučení.

Součástí nové platformy budou v blízké budoucnosti nástroje pro správu příchozích i odchozích faktur, práci s platebními toky i průběžné vyhodnocování finančního zdraví firmy. Moderní AI nám umožní rozpoznávat vzorce chování, identifikovat rizika i příležitosti a nabídnout klientům srozumitelný a akční výstup.

Zároveň klademe maximální důraz na bezpečnost. Ve finančních službách je důvěra klíčová a každé technologické rozhodnutí proto posuzujeme

nejen z pohledu funkčnosti, ale i regulatorních a bezpečnostních požadavků.

V čem vidíte největší konkurenční výhodu Fidoo do budoucna?

Současný trh je roztříštěný. Firmy často kombinují několik řešení, která spolu plně nekomunikují – a právě to přicházíme změnit. Naší ambicí je propojit inovativní fintech přístup s regulovanou stabilitou a robustností. Nabídnout flexibilitu, rychlost a uživatelskou přívětivost typickou pro fintech a zároveň bezpečnost a jistotu, kterou firmy očekávají od finančních produktů očekávají.

V produktovém týmu tuto příležitost vnímáme s velkou odpovědností. Budujeme platformu, která může zásadně proměnit způsob, jakým SME segment přistupuje k řízení firemních financí, a posunout Fidoo do role strategického partnera, nikoli pouze poskytovatele nástroje.





Yieldoo

- Dashboard
- Transactions
- Contacts
- Management
- Reports
- Checks
- Films
- Stock
- Checked
- Add

40 Companies Dashboard

Welcome, John

Cash flow forecast has changed
Checko's 7-day cash flow forecast has changed from Average to Good

Updated at 13:01

Current balance
142 600 EUR



All Accounts

- Current account Bank 1 6 738 EUR
- Checking account Bank 2 21 738 EUR
- Savings account Bank 3 5 587 EUR
- FX Wallet 1 238 EUR

Companies

- Checko 142 600 EUR 8 accounts
- Checko 754 854 EUR 3 accounts
- Films 14 235 EUR 3 accounts
- Checko X 2 580 EUR 3 accounts

04

Péče

o klienty



Důvěra nevzniká
jedním dobrým
dojemem, ale
opakovanou
zkušeností.

Radek Hájek
podporovatel týmu
Péče o klienty



Radek Hájek
podporovatel týmu
Péče o klienty

Důvěra se buduje každý den znovu

„Misí Fidoo je pomáhat firmám zjednodušovat řízení financí, snižovat administrativu a vracet čas na podnikání,“ říká Radek Hájek, Chief Operational Officer.

„Uplynulé období jsme tuto větu nezažívali jen z pozice poskytovatele služby. Procházeli jsme intenzivním růstem i náročnější regulační etapou. A právě v takových chvílích roste složitost, přibývá procesů a operativy.

Tehdy si člověk velmi rychle uvědomí, jak zásadní je mít finance pod kontrolou. Mít přehled, který není závislý na tabulkách rozesílaných e-mailem. Mít procesy, které nebrzdí rozhodování. V mnoha ohledech jsme si tak znovu potvrdili, že jsme vlastně typickým klientem, kterému chceme pomáhat. I jemu – a také sobě – chceme v období růstu vracet čas na to podstatné.“

V čem dnes klienti nejvíc poznají, že Fidoo není jen nástroj?

Z vlastní zkušenosti víme, že firmy nechtějí přidávat další aplikaci do už tak složitého prostředí. Chtějí ubírat složitost.

To mění i naši roli. Fidoo nemá být izolovaným řešením pro úzkou část agendy, ale partnerem, který propojí více procesů do jednoho přehledného rámce. Například výdaje, faktury, účty, schvalování – pro klienta je to jeden tok práce, nikoli oddělené světy.

Rozšiřování služeb proto směřuje k pokrytí širší části finančních procesů. Ne kvůli širší nabídce, ale kvůli smysluplnému zjednodušení každodenního fungování.

Co musí být splněno, aby bylo do budoucna možné stejný přístup uplatnit i na novém trhu?

Potřeby SME firem jsou napříč Evropou velmi podobné – méně administrativy, více přehledu, rychlejší procesy. Liší se však prostředí, ve kterém firmy fungují.

Každý trh má jinou míru digitalizace, jinou zkušenost s fintechovými řešeními i jiný vztah k inovacím. Vstup proto vyžaduje lokální citlivost a postupné budování důvěry. Produkt může být funkčně stejný, ale způsob, jakým jej uvádíme na trh, musí respektovat místní realitu.

Pokud firma současně uvádí nový produkt a vstupuje do nové země, go-to-market se stává disciplinovaným procesem. Produkt, obchod, marketing i zákaznická péče musí fungovat jako jeden celek.

Díky čemu poznáte, že se vám důvěru daří budovat?

Poznáte to podle toho, že se klient vrací, že službu aktivně používá a že ji doporučí dál.

Jedním z indikátorů je i dlouhodobě silné NPS. Nebereme ho jako trofej, ale jako odpovědnost. Připomíná nám, že klientská zkušenost není hotová věc, ale proces, který je potřeba neustále zlepšovat, a tím lépe chápat to, co klienti skutečně oceňují. Důvěra nevzniká jedním dobrým dojmem, ale opakovanou zkušeností.

Zároveň víme, že očekávání klientů rostou. S rozvojem AI a rozšiřující se nabídkou fintechových služeb budou mít firmy stále více možností. O to důležitější je pro nás konzistence – aby služba fungovala předvídatelně, jednoduše a bez zbytečných překvapení.

Důvěra se buduje tehdy, když firma ví, že její finance jsou pod kontrolou, aniž by na to musela neustále myslet. Když má přehled, nemusí řešit zbytečné administrativní bariéry a může se soustředit na to podstatné: vlastní podnikání.

Jak se tato důvěra promítá do každodenní zkušenosti klienta?

Nejviditelněji v zákaznické péči. Právě zde se ukazuje, zda služba skutečně funguje tak, jak slibujeme. Klient zde nehodnotí strategii, ale konkrétní interakci.

Stavíme ji na kombinaci lidskosti, rychlosti a práce s daty. Klienti očekávají nejen správnou odpověď, ale také odpověď včas a ve srozumitelné formě. V prostředí fintechových služeb je právě care často tím, co jednotlivé poskytovatele nejvíce odlišuje.

Vedle kvality interakce proto sledujeme i konkrétní provozní ukazatele – počet obslužených hovorů, čas věnovaný zákazníkům, rychlost reakce nebo úspěšnost řešení požadavků. Ne kvůli reportingu, ale proto, abychom věděli, kde je možné službu dál zjednodušit.

Data nám pomáhají identifikovat opakující se situace, které lze odstranit lepším nastavením procesů. Cílem není jen reagovat rychleji, ale postupně snižovat počet momentů, kdy klient musí podporu vůbec kontaktovat. Právě tím se důvěra dlouhodobě upevňuje.



A woman with blonde hair, wearing a white blazer, is smiling and talking on a black mobile phone. The background is a blurred outdoor setting.

5 860

hovorů jsme obsloužili
naší zákaznickou
podporou
a věnovali jim

335 hodin

16 minut

39 vteřin

5 860

tolik bylo
zodpovězeno
e-mailových
dotazů

05

Obchod



Přes 400 nových
klientů, 3 189 schůzek
a jeden závěr:
osobní kontakt
rozhoduje.

Ondřej Janda
podporovatel týmu
Obchod



Ondřej Janda
podporovatel týmu
Obchod

Přes 400 nových klientů a jeden jasný závěr: osobní kontakt rozhoduje.

„Obchod je pro nás místem, kde se strategie proměňuje v konkrétní výsledky,“ říká Ondřej Janda, podporovatel obchodního týmu.

Uplynulý rok přinesl velmi silnou obchodní dynamiku. V provozních výnosech jsme vyrostli o 21 %, což potvrzuje nejen zvýšený zájem o naše řešení v oblasti správy a digitalizace firemních výdajů, ale i jeho dlouhodobý přínos pro firmy, které jej využívají v každodenním provozu.

Co stálo za tímto posunem?

Naši klientskou základnu jsme rozšířili o více než 400 nových společností napříč různými segmenty trhu. Mezi nimi byly i velké korporace působící na českém trhu, které si vybírají naše řešení pro jeho přehlednost, efektivitu a schopnost obstát v komplexním prostředí moderních organizací.

Neméně důležitá byla práce se stávajícími klienty. Prohlubování spolupráce, rozšiřování škály využití služeb a větší zapojení uživatelů postupně ukotvují Fidoo jako přirozenou součást jejich finančních procesů.

Změny a úpravy, které jsme v posledním období realizovali napříč obchodem i péčí o klienty, se začínají promítat do konkrétních výsledků a potvrzují správnost směru, kterým se vydáváme.

Jak dnes vypadá každodenní práce s klientem?

Každý klient má svého obchodního partnera, který jej dlouhodobě provází, a zároveň může využívat podporu zákaznického centra. Tento model propojuje osobní vztah s procesní efektivitou.

Moderní technologie, včetně nástrojů postavených na umělé inteligenci, zapojujeme do obchodních procesů i práce s klienty. Zároveň si ale uvědomujeme, že právě lidský kontakt rozhoduje o tom, zda spolupráce přeroste v dlouhodobé partnerství.

Intenzita kontaktu s trhem tomu odpovídá. Obchodní tým absolvoval během roku celkem 3 189

schůzek s novými i stávajícími klienty. Tento přímý dialog nám umožňuje přesněji zachytit potřeby firem a přizpůsobovat nabídku jejich každodenní realitě.

Jakou roli hrály komunitní a odborné aktivity?

Vedle individuálních schůzek jsme byli aktivní i na odborných konferencích a organizovali vlastní setkání pro stávající i potenciální klienty. Tyto aktivity se ukázaly jako účinný nástroj nejen pro edukaci trhu v oblasti moderní správy firemních výdajů, ale také pro budování vztahů a generování nových obchodních příležitostí.

V této oblasti chceme i nadále posilovat naši přítomnost a systematicky pracovat s komunitou kolem finančního řízení firem.

Došlo taky k nějakým změnám a optimalizaci obchodního modelu?

Ano, jedním z klíčových kroků byla úprava celého obchodního a zákaznického modelu. Dnes máme jasně definované procesy napříč celým životním cyklem klienta – od prvního kontaktu, přes implementaci řešení až po systematickou péči.

Tento strukturovaný přístup nám umožňuje poskytovat konzistentní a kvalitní zákaznickou zkušenost bez ohledu na velikost či segment klienta.

Jak měříte a vyhodnocujete spokojenost klientů?

Nově jsme začali systematicky měřit zákaznickou spokojenost prostřednictvím ukazatele Net Promoter Score (NPS). Výsledky potvrzují velmi silnou důvěru a loajalitu klientů.

Zpětná vazba vyzdvihuje zejména přehlednost a jednoduchost aplikace, kvalitu zákaznické péče i celkový klientský zážitek. Současně nám přináší konkrétní podněty pro další rozvoj služby, které již aktivně implementujeme.

Zákaznická podpora byla zmíněna hned několikrát, jakou roli hraje v obchodním výkonu?

Zákaznická podpora je přirozeným prodloužením obchodního vztahu. V průběhu roku jsme prostřednictvím zákaznické linky vyřídili 5 860 telefonických hovorů, během nichž naši specialisté strávili s klienty více než 335 hodin. Vedle toho jsme zodpověděli také 2 509 e-mailových dotazů.

Tyto statistiky nevypovídají jen o objemu komunikace, ale především o dostupnosti a připravenosti být klientům oporou ve chvíli, kdy ji potřebují.



Detail výdaje

Banka
Tankování paliva
Anna Vitová
ID účtu: Anna Vitová
Karta: Anna Vitová

Všechny výdaje
2 411,03 Kč
Anna Vitová

Účtenka

Podrobnosti o výdaji

Číslo účtu	2 411,03 Kč
Základní částka	Konference - Dřev
Sleva	100,00 Kč
Právní	Marketing - úhrady
Schváleno	at Dřev

Zamítnout

Schválit

- Výdaje
- Měsíční
- Karty
- Schválené
- Dobrá

06

Marketing



Ani nejpokročilejší
automatizace
nenahradí skutečné
porozumění klientovi.

Michal Míka
podporovatel týmu
Marketing



Michal Míka
podporovatel týmu
Marketing

V éře AI sázíme na důvěru

„Technologie dnes umožňují věci, které ještě před pár lety nebyly představitelné. O to důležitější je vědět, na čem opravdu stavíme,“ říká Michal Míka, podporovatel marketingového týmu.

Generativní modely a automatizace dramaticky zlevnily vývoj a zrychlily tempo inovací. To, co bylo dříve doménou specializovaných týmů, je dnes dostupné širokému spektru firem a ‚obyčejných smrtelníků‘. Nové produkty vznikají rychleji než kdy dříve a hranice mezi řešeními se stírají.

Co to znamená pro marketing fintechové firmy?

Jak jsem již zmínil, v SaaS světě dnes dokáže produkt vzniknout rychle a relativně levně, samotná funkčnost tak ztrácí svou výjimečnost. Klienti si dnes dokážou mnoho nástrojů pro zefektivnění práce postavit interně. Ale ač se to tak nemusí zdát, ve fintechu to neplatí v plném rozsahu.

Regulované prostředí přináší nároky, které nelze jednoduše obejít. Compliance, bezpečnost, odpovědnost za klientská data a finanční prostředky – to jsou oblasti, které si firma nemůže napromptovat bez zásadního rizika.

Naší skutečnou hodnotou proto nejsou jen funkce nebo uživatelské rozhraní. Je jí bezpečnost celého ekosystému, jeho spolehlivost a dlouhodobá udržitelnost. A právě zde hraje silná značka zásadní roli.

Jedním z klíčových úkolů marketingu zůstává budování paměťových struktur – být první volbou ve chvíli, kdy se objeví konkrétní potřeba. Technologie tempo zrychlují, ale důvěra rozhoduje.

Jakou roli hraje AI uvnitř marketingu samotného?

Technologický vývoj je pro nás klíčový i interně. AI využíváme při práci s daty, při přípravě kampaní, tvorbě audiovizuálních výstupů i při optimalizaci každodenních procesů.

Díky rychlé adopci nových nástrojů jsme schopni škálovat marketingové aktivity výrazně efektivněji než dříve. To, co by ještě před rokem vyža-

dovalo větší tým, dnes zvládneme s výrazně vyšší produktivitou.

Technologie ale nejsou cílem samy o sobě. Jsou nástrojem, který nám umožňuje věnovat více energie strategii, kvalitě sdělení a hlubšímu porozumění trhu.

Jak se vám daří udržet lidský rozměr v prostředí, které je čím dál víc automatizované?

Naopak. Potřebovali jsme správnou kombinaci – co všechno má produkt umět a co už je moc komplexní. Prioritizace funkcí tedy byla zásadní, hodně nám pomohl uživatelský výzkum a testování. Například online onboarding jsme testovali už v první fázi přímo s klienty – viděli jsme, co funguje, kde jsou bariéry, jaké mají obavy. U směny a plateb to byla především otázka transparentnosti cen a rychlosti.

Online onboarding zní skvěle, ale některé firmy se ho mohou obávat. Jak s tím pracujeme?

Ani nejpokročilejší automatizace nenahradí skutečné porozumění klientovi. Proto jsme ještě před spuštěním nových služeb hovořili s více než 300 zástupci středních firem z několika zemí, abychom pochopili jejich potřeby.

Tento dialog navíc rozhodně neskončí uvedením produktu na trh. Produkty s klienty kontinuálně testujeme, ladíme a každý den se vracíme k jednoduché otázce: „Co by šlo udělat lépe?“



B2B prostředí stojí na dlouhodobém partnerství. Přátelskost je ostatně jednou ze čtyř klíčových hodnot skupiny Direct a promítá se i do marketingu a komunikace. I když implementujeme moderní nástroje, například FAQ agenty na webu, zůstává pro klienty k dispozici i konzultant z masa a kostí.

Technologie nám umožňují škálovat. Lidský přístup nám umožňuje budovat vztah.

V chaosu
provozních
výdajů se
lehce ztratíte



někdo jiný, se
už orientuje

07

Bezpečnost
a regulatorika



Růst bez stability
je krátkodobý. Naším
úkolem je zajistit, aby
každá inovace stála
na pevném základě.

Vladimír Novotný
podporovatel týmu
Řízení rizik a Compliance

Stabilita jako předpoklad splnění ambice

„Růst bez stability je krátkodobý. Naším úkolem je zajistit, aby každá inovace stála na pevném základě,“ říká Vladimír Novotný, Chief Risk Officer.

„Oblast řízení rizik, compliance a IT bezpečnosti pro nás nepředstavuje kontrolní vrstvu na okraji byznysu. Je součástí samotného jádra řízení firmy. Čím širší ambice máme, tím pevnější musí být naše institucionální základna,“ doplňuje Martina Janiuková, Chief Compliance Officer.

Uplynulé období jsme věnovali dalšímu posilování procesů řízení rizik, kontrolních mechanismů a digitální odolnosti. Cílem nebylo „splnit regulaci“, ale budovat prostředí, které umožňuje inovovat bez kompromisů v bezpečnosti.

Kde dnes stojí role riziku a compliance v rámci celé organizace?

Už dávno nejde jen o druhou linii kontroly. Jsme partnerem byznysu při každém zásadním rozhodnutí.

Systematická práce s riziky nám umožňuje vyvažovat obchodní příležitosti s potenciálními hrozbami. Naším cílem není eliminovat riziko za každou cenu, ale řídit ho tak, aby firma mohla růst dlouhodobě, udržitelně a “bez překvapení”.

Compliance proto nevnímáme jako brzdu, ale jako rámeček, který dává byznysu jistotu. Pokud jsou procesy správně nastavené, umožňují rychlejší reakci na změny a stabilnější zavádění nových služeb.

Ve finančních službách nenesete odpovědnost jen za vlastní systémy. Jak přistupujete k výběru a řízení partnerů?

Ano, důvěra našich klientů není postavena jen na interních procesech, ale i na kvalitě partnerů a třetích stran. Proto spolupracujeme výhradně s institucemi, které splňují nejvyšší standardy bezpečnosti a regulatorní odpovědnosti. Mezi naše klíčové technologické a infrastrukturní partnery patří Mastercard, Thredd, SumSub a Banking Circle.

Nařízení DORA, které vstoupilo v platnost v lednu 2025, dále zdůraznilo význam řízení rizik tře-

tích stran. Odpovědnost vůči klientovi nese vždy poskytovatel služby – bez ohledu na to, kolik partnerů se na jejím zajištění podílí. Řízení dodavatelských rizik proto věnujeme systematickou a kontinuální pozornost.

Jak je ochrana financí klienta zabudována přímo do architektury systému?

Klientské prostředky jsou odděleny a chráněny v souladu s regulatorními pravidly a tato ochrana je doplněna odpovídajícími pojistnými mechanismy.

Transakční monitoring je klíčovým nástrojem prevence podvodů, praní špinavých peněz i dalších finančních rizik. Funguje napříč produktovými liniemi a je průběžně optimalizován s využitím automatizace.

Nejde jen o splnění zákonných povinností. Jde o to, aby klient věděl, že jeho prostředky jsou chráněny bez ohledu na situaci.

A co digitální odolnost samotné firmy?

IT bezpečnost vnímáme jako kontinuální proces. Pravidelně testujeme odolnost systémů, posilujeme kontrolní mechanismy a investujeme do digitální odolnosti.



Vladimír Novotný
podporovatel týmu
Řízení rizik
a Compliance



Martina Janiuková
podporovateľka tímu
Compliance

Bezpečnost není izolovaná agenda. Je součástí firemní kultury a každého rozhodnutí – od návrhu produktu až po jeho uvedení na trh.

Fidoo se postupně profiluje jako poskytovatel komplexních finančních služeb pro SME. Co to znamená pro oblast řízení rizik a compliance?

Rozšíření ambice automaticky znamená vyšší nároky na řízení rizik.

Naším cílem je být dlouhodobým partnerem malých a středních firem. To vyžaduje kombinaci inovace a stability. Jednoduchost, rychlost a přátelství musí být vždy doplněny spolehlivostí.

Budujeme instituci, která dokáže růst a inovovat, aniž by ohrozila to nejdůležitější – prostředky a důvěru klientů.

08

IT a vývoj



Zaváhat by znamenalo
ztratit momentum.
A promarnit příležitost,
která se neotevívá
dvakrát.

Petr Bezděka
podporovatel týmu
Vývoj



Petr Bezděka
podporovatel týmu
Vývoj

Platforma funguje. Architektura škáluje. Ted' jedeme naplno.

„Platforma byla připravena. Ted' bylo potřeba ji začít naplno škálovat,“ říká Petr Bezděka, podporovatel vývoje. „Zaváhat by znamenalo ztratit momentum a promarnit příležitost.“

Na konci roku 2024 začali zákazníci používat FX a zahraniční platby – první produkt postavený na novém technologickém řešení. To potvrdilo, že architektura funguje. Zároveň se ukázalo, že bez výraznějších kapacit ji nedokážeme rozvíjet tempem, které další fáze vyžaduje.

Když technologie poprvé obstála v reálném provozu, co bylo dalším krokem?

Budování finanční platformy pro SME segment není jen otázkou správné technologie. Je to i otázka kompetencí a posílení schopnosti přitáhnout expertízu v oblastech, které jsme dosud nepokrývali.

Potřebovali jsme zkušenosti z bankovního prostředí, startupovou flexibilitu i robustní architektonické řízení. Proto jsme tým rozšířili a strukturovali do tribů, aby byl adaptivnější a blíže jednotlivým doménám zákazníků.

Technické týmy dnes tvoří více než polovinu společnosti. Nejde o náhodu, ale o vědomé rozhodnutí investovat do kompetencí, bez nichž by škálování nedávalo smysl.

Co dnes znamená „škálovat“ v regulovaném fintech prostředí?

Rozhodnutí stavět v cloudu od prvního dne se dnes ukazuje jako zásadní výhoda. Aplikační logika byla navržena přímo pro cloudové prostředí a maximálně využívá spravované služby. Místo provozu infrastruktury se tak soustředíme na rozvoj produktu.

Architektura je připravena zvládat organizační komplexitu, se kterou se SME firmy běžně potýkají – například práci s holdingovou strukturou nebo detailní řízení přístupů. Bezpečnost je součástí návrhu od úplného začátku. V regulovaném prostředí to není volba, ale podmínka.

Současně jsme výrazně investovali do datové infrastruktury. Robustní datová vrstva je základem pro vytváření analytické hodnoty platformy, například využitím AI asistentů.

Rychlost vývoje často stojí proti stabilitě. Jak tuto rovnováhu hlídáte ve chvíli, kdy tým i produkt rychle rostou?

S růstem týmu i komplexity systému bylo nutné nastavit jasná pravidla. Investovali jsme do automatizovaného testování, vývojových standardů a modelu práce, který umožňuje paralelní rozvoj více produktových linií bez vzájemného blokování.

Stavíme na malých, autonomních týmech, které nesou odpovědnost za svou doménu od návrhu až po provoz. Tento model zvyšuje rychlost, aniž by ohrožoval stabilitu nebo bezpečnost.

AI dnes zasahuje celý vývojový cyklus. Jak k ní přistupujete vy?

AI využíváme systematicky ve třech rovinách.

První je efektivita vývoje. Nástroje pokrývající návrh, psaní kódu i testování umožňují vývojářům soustředit se na architekturu a komplexní rozhodnutí.

Druhá rovina je interní. Automatizujeme vybrané procesy napříč firmou – od obchodu po zákaznickou péči – abychom snižovali operativní zátěž jednotlivých týmů.

Třetí - a nejambicióznější - je produktová. Směřujeme k tomu, aby se Fidoo stalo virtuálním finančním asistentem, který CFO poskytne přehled o finanční výkonnosti a podpoří rozhodování. Jeho podobu, ale tvoříme společně s klienty, ne namísto nich.



13:22

Peněženka



VIRTUAL

fidoo
by direct



09

Tým
a kultura



Růst našich lidí
vnímáme jako jednu
z nejdůležitějších
investic.

Šárka MacKenzie
podporovatelka týmu
People & Culture

Šárka MacKenzie
podporovatelka
týmu People
& Culture



Kultura, která vydrží i při vysokém tempu

„Každý produkt, každá služba a každý výsledek začíná u lidí. Proto růst našich lidí vnímáme jako jednu z nejdůležitějších investic, kterou jako firma děláme,“ říká Šárka MacKenzie, podporovatelka týmu People & Culture.

Rok 2025 byl obdobím cíleného budování. Firma nerostla pouze počtem lidí, ale především kvalitou kompetencí, silou vedení a stabilitou týmů. Posunuli jsme se od operativního reagování na potřeby k systematictějšímu přístupu, kde je rozvoj lidí přímo navázán na obchodní priority a dlouhodobou vizi společnosti.

Co si akcelerace růstu vyžádala v oblasti náboru?

Doplnili jsme klíčové kompetence v oblastech, které jsou zásadní pro další fázi rozvoje. Prioritou bylo posílení produktového vývoje, kde vzniká nová platforma, a zároveň oddělení financí a riziku, tedy oblastí, které jsou v regulovaném prostředí rozhodující.

Rozhodně nešlo o plošné navyšování kapacit. Každý nový kolega přicházel s jasnou rolí a očekávaným přínosem. Nábor vnímáme jako investici, která musí obstát v kontextu celé strategie a jít ruku v ruce s naší ambicí stát se klíčovým finančním partnerem pro SME firmy v Evropě.

Leadership a střední management jsou při růstu kritické. Co se v této oblasti změnilo?

Myslím, že klíčové bylo sjednocení přístupů. Do firmy přišli zkušení podporovatelé s různými zkušenostmi i styly vedení. Bylo nutné vytvořit společný rámec a jasně definovat očekávání.

Opěrným bodem pro nás zůstává práce s konceptem Direct DNA – každého kolegu provázíme tím, jaký je očekávaný přínos jednotlivých rolí, jaké osobnostní i profesní kompetence se s nimi pojí, jak chceme jednotně vystupovat i jak pracovat s předáváním zpětné vazby.

Zároveň jsme podporovatele zapojili do interního rozvojového programu Direct Academy, který je rozvíjí v klíčových kompetencích, jako je řízení změny nebo problem solving.

Součástí celkového přístupu je i nový model adaptace. Vnímáme, že onboarding jakožto vstupní brána do společnosti má zásadní vliv na to, jak rychle a dobře se noví lidé zapojí. A jak rychle začnou vytvářet hodnoty pro byznys. Každý kolega prochází nejen odborným zaškolením ve svém týmu, ale zároveň se od prvního dne seznamuje s naší misí, vizí a směřováním firmy.

Jak udržet hodnoty živé, a ne jen deklarované ve fázi, kdy se firma rychle proměňuje?

S růstem firmy přirozeně roste i její komplexita a přibývají procesy i struktura. To může kulturu oslabit a rozmělnit, pokud s ní vědomě nepracujete.

Proto jsme hodnoty postavili do centra našich aktivit a do každodenní praxe. Hodně jsme s nimi pracovali v rámci offsite výjezdů, kde jsme každé setkání cíleně zaměřili mimo jiné také na naše čtyři základní hodnoty – přátelskost, bezpečnost, jednoduchost, rychlost – a to, jakým způsobem je chceme propisovat do naší týmové spolupráce.

Nechceme, aby to byla jen slova na zdi. Chceme, aby je lidé cítili a žili každý den.

Jaký je plán pro další období?

Budeme pokračovat ve stabilizaci týmů a rozvoji podporovatelů jako nositelů kultury. Zároveň chceme posílit strategickou roli People & Culture napříč firmou.

Zaměříme se také na efektivitu – včetně využití umělé inteligence při zjednodušování interních procesů a práci s daty. Smyslem není nahrazovat lidi, ale uvolnit kapacitu pro práci, která má vyšší hodnotu.

Součástí další fáze je i systematičtější performance management. Chceme jasněji propojit individuální cíle se strategií firmy a dát lidem srozumitelnou zpětnou vazbu o jejich rozvoji.

Naší ambicí je vytvářet prostředí, ve kterém mohou lidé podávat špičkový výkon. Protože pokud má firma růst, musí růst i lidé, kteří ji tvoří.





10

Finance



Celé uplynulé období
nám ukázalo, že umíme
řídít transformaci
bez ztráty finanční
stability.

Richard Vojtěch
podporovatel týmu
Finance



Richard Vojtěch
podporovatel týmu
Finance

Investujeme do budoucnosti, ale zůstáváme finančně disciplinovaní

Rok 2025 byl pro Fidoo rokem vědomé volby. Rozhodli jsme se investovat do budoucího rozvoje – do distribuce, technologií i nových produktových linií – a zároveň udržet vysokou míru finanční disciplíny. Výsledkem je kombinace dynamického růstu a stabilního řízení nákladů.

„Celé uplynulé období nám ukázalo, že umíme řídit transformaci bez ztráty finanční stability. To je pro mě zásadní – růst má smysl jen tehdy, pokud stojí na zdravých základech,“ říká Richard Vojtěch, podporovatel finančního týmu.

Jak bys zhodnotil finanční výsledky roku 2025?

Konsolidované výnosy Direct Fidoo a Direct Fidoo Payments dosáhly 137 milionů korun, což představuje meziroční nárůst o 20 %. Od roku 2021 přitom rosteme průměrným tempem přes 30 % ročně. Tuto kombinaci dynamiky a konzistence považuji za mimořádně silný výsledek.

Důležité pro mě není jen absolutní číslo, ale jeho kvalita. Růst je tažen reálným používáním našich služeb a rozšiřováním produktového portfolia, nikoli jednorázovými faktory. To potvrzuje, že model, který jsme nastavili, je dlouhodobě udržitelný.

Struktura našich výnosů se značně proměnila. V čem vidíš největší posun oproti minulým obdobím?

Zprvé, prohlubuje se jejich diverzifikace. Vedle aplikačních poplatků a POS výnosů, které dlouhodobě tvoří páteř našeho byznys modelu, začínají výrazněji přispívat také FX a zahraniční platby. Tento produkt jsme spustili teprve v průběhu roku 2024 – a už nyní je vidět jeho finanční přínos.

Zadruhé, dokázali jsme úspěšně absorbovat pokles výnosů z úročení, který byl přirozeným důsledkem změn úrokových sazeb. Tento výpadek jsme kompenzovali růstem ostatních segmentů. Pro mě je to důkaz, že náš model není závislý na jednom zdroji příjmů a že umíme reagovat na makroekonomické změny bez narušení stability.

Jak jsme nastavili rovnováhu mezi investicemi do růstu a kontrolou nákladů?

U Expense Managementu byla základem jasná priorita: investovat cíleně, nikoli plošně.

Záměrně jsme navýšili výdaje do distribuce, technologií a produktového rozvoje. Tyto investice se krátkodobě promítají do EBITDA, ale jejich návratnost očekáváme už v letech 2026 a dále.

Klíčové pro mě bylo, že jsme i v tomto režimu zachovali nákladovou disciplínu v provozní části byznysu. Neinvestovali jsme bezhlavě. Každá větší položka byla posuzována optikou dlouhodobé návratnosti a strategického významu. I díky tomu jsme doručili EBITDA na úrovni srovnatelné s předchozím rokem..

Které provozní ukazatele nejvíc potvrzují, že náš byznys roste zdravě?

Pro mě jsou nejdůležitějším indikátorem zdraví byznysu počet uživatelů a objem platebních transakcí. Obě metriky si v roce 2025 udržely tempo růstu přesahující 20 %.

Nejde jen o to, že zákazníci přicházejí. Důležité je, že naše služby aktivně používají a že objem jejich transakcí roste. Stali jsme se součástí každodenního finančního řízení firem. A právě tato míra zapojení je předpokladem dlouhodobé hodnoty.

S jakým finančním nastavením jsme vstoupili do roku 2026?

Do roku 2026 jsme vstoupili s jasnou ambicí: dále škálovat nové produktové linie, zvýšit efektivitu distribuce a nadále posilovat diverzifikaci výnosů. Základ ale zůstává stejný – růst ano, ale vždy pod kontrolou.

Finanční stabilita není brzda inovací. Naopak. Je to předpoklad, aby mohly být dlouhodobě udržitelné.



fidoo
by direct



342,00 Kč

Přiložte, vložte nebo
protáhněte

PAY HERE

A920Pro

75% 14:02

Čistina

TIPS

11

Finanční
část

Údaje o společnosti

Základní údaje

Obchodní firma

Direct Fidoo Payments s.r.o.

Sídlo

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7

Identifikační číslo

026 90 446

Vznik společnosti

Zápis do obchodního rejstříku byl proveden 24. února 2014, společnost je zapsána v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze, oddíl C, vložka 222689.

Základní kapitál

1 000 000,- Kč, zapsáno do obchodního rejstříku a splaceno 100 %.

Jediný společník

Direct Fidoo Group a.s., IČ 210 43248, Pod dráhou 1636/1, 170 00, Praha 7 zapsaná v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze pod sp. zn. B 28585, vlastní 100 % podílu na základním kapitálu společnosti.

Zastupování společnosti

Společnost zastupují vždy dva jednatele společně.

Kontaktní místa

Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7
Společnost nemá pobočku nebo jinou část
obchodního závodu v zahraničí.

V Praze dne 10. 4. 2026



Zákaznická podpora (+420) 290 290 290



www.fidoo.com



[company/direct-fidoo](https://www.linkedin.com/company/direct-fidoo)



Direct Fidoo



[direct_fidoo](https://www.instagram.com/direct_fidoo)

.....
Martin Vakoč
jednatel

.....
Richard Vojtěch
jednatel



13:21



Expense Management

Přihlásit se

Založit účet

Účetní výkazy

Rozvaha k 31. 12. 2025 v tisících Kč	Běžné období			Minulé období	
	AKTIVA	Brutto	Korekce	Netto	Netto
Aktiva celkem Σ	1	456 772	1 118	455 654	388 003
Pohledávky za bankami a družstevními záložnami Σ	3	130 812	0	130 812	112 835
Pohledávky za bankami a DZ - splatné na požádání	4	125 312	0	125 312	107 335
Pohledávky za bankami a DZ - ostatní pohledávky	5	5 500	0	5 500	5 500
Pohledávky za nebank. subjekty Σ	6	6 828	72	6 756	4 579
Pohledávky za nebank. subjekty - ostatní pohledávky	8	6 828	72	6 756	4 579
Dluhové cenné papíry Σ	9	300 000	0	300 000	250 000
Dluhové cenné papíry vydané vládními institucemi	10	300 000	0	300 000	250 000
Dlouhodobý hmotný majetek	19	2 496	1 046	1 450	1 899
Ostatní aktiva	20	3 097	0	3 097	3 025
Náklady a příjmy příštích období	22	13 538	0	13 538	15 664

Rozvaha k 31. 12. 2025 v tisících Kč		Běžné období	Minulé období
PASIVA			
Pasiva celkem Σ	1	455 654	388 003
Závazky vůči nebank. subjektům Σ	5	413 629	352 111
Závazky vůči nebank. subjektům - splatné na požádání	6	413 629	352 111
Ostatní pasiva	11	17 906	14 689
Výnosy a výdaje příštích období	12	1 109	642
Rezervy	13	40	545
Základní kapitál Σ	15	1 000	1 000
Splacený základní kapitál	16	1 000	1 000
Kapitálové fondy	25	150 409	70 709
Nerozdělený zisk nebo neuhrazená ztráta z předchozích období	27	-51 694	-9 213
Zisk nebo ztráta za účetní období	28	-76 745	-42 481

Výkaz zisku a ztráty za období 1. 1. 2025 - 31. 12. 2025 v tisících Kč

		Běžné období	Minulé období
1.	Výnosy z úroků a podobné výnosy	12 675	16 643
2.	Náklady na úroky a podobné náklady	-3	-4
4.	Výnosy z poplatků a provizí	118 280	94 660
5.	Náklady na poplatky a provize	-80 304	-66 487
6.	Čistý zisk nebo ztráta z finančních operací	1 290	-154
7.	Ostatní provozní výnosy	352	6 780
8.	Ostatní provozní náklady	-705	-388
9.	Správní náklady	-128 245	-92 817
a)	náklady na zaměstnance	-88 632	-68 264
	z toho: aa) mzdy a platy	-66 676	-51 464
	z toho: ab) sociální a zdravotní pojištění	-21 957	-16 801
b)	ostatní správní náklady	-39 613	-24 553
11.	Odpisy dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku	-588	-442
13.	Odpisy, tvorba a použití opravných položek a rezerv k pohledávám a zárukám	-2	-61
17.	Tvorba a použití ostatních rezerv	505	-212
19.	Zisk nebo ztráta za účetní období před zdaněním	-76 745	-42 481
22.	Zisk nebo ztráta za účetní období z mimořádné činnosti před zdaněním	-76 745	-42 481
24.	Zisk nebo ztráta za účetní období po zdanění	-76 745	-42 481

Příloha k účetní závěrce za rok končící 31. prosince 2025

1. Popis společnosti

a) Základní informace o společnosti

Direct Fidoo Payments s.r.o. (dále jen „Společnost“) je společnost, která vznikla dne 24. února 2014 zápisem do obchodního rejstříku a sídlí Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 17000 Praha 7, identifikační číslo 02690446. Hlavním předmětem její činnosti je činnost platební instituce podle zákona o platebním styku.

Osoby podílející se 10 a více procenty na základním kapitálu:

Direct Fidoo Group a.s.: 100 %

Členové statutárních orgánů k 31. prosinci 2025:

Jednatel: Richard Vojtěch

Jednatel: Aleš Stýblo

b) Podíly v obchodních společnostech

Společnost nemá podíly v obchodních společnostech.

2. Účetní postupy

a) Základní východiska pro vypracování účetní závěrky

Příložená účetní závěrka byla připravena podle zákona o účetnictví 563/1991 Sb. a prováděcí vyhlášky 501/2002 Sb., pro banky a jiné finanční instituce ve znění platném pro rok 2025 a 2024. Údaje přílohy vycházejí z účetních písemností účetní jednotky (účetní doklady, účetní knihy a ostatní účetní písemnosti) a z dalších podkladů, které má účetní jednotka k dispozici. Hodnotové údaje jsou vykázány v celých Kč, pokud není uvedeno jinak.

Závěrka vychází z principu časového rozlišení nákladů a výnosů, kdy transakce a další skutečnosti jsou uznány v době jejich vzniku a zaúčtovány v období, ke kterému se vztahují. Závěrka je sestavena na principu historických cen. Účetnictví respektuje zásadu opatrnosti a předpoklad schopnosti účetní jednotky pokračovat ve svých aktivitách.

Příloha je zpracována za účetní období počínající dnem 1. ledna 2025 a končící dnem 31. prosince 2025.

Účetní závěrka je připravena jako samostatná. Společnost nemá povinnost sestavit konsolidovanou účetní závěrku, zároveň je konsolidovanou účetní jednotkou zahrnutou do konsolidačního celku jiné konsolidující osoby. Tou je společnost VIGO One s.r.o.

b) Okamžik uskutečnění účetního případu

Okamžikem uskutečnění účetního případu je zejména den výplaty nebo převzetí oběživa, den provedení platby, popř. inkasa z účtu klienta, den nabytí nebo zániku vlastnictví, popř. práv k cizím věcem, den vzniku pohledávky a závazku, jejich změny nebo zániku, den zjištění škody, manka, schodku, přebytku a den, ve kterém došlo k dalším skutečnostem, které jsou předmětem účetnictví a které nastaly, popř. o nichž jsou k dispozici potřebné doklady tyto skutečnosti dokumentující, nebo které vyplývají z vnitřních podmínek Společnosti anebo ze zvláštních předpisů.

3. Obecné účetní zásady

Účetní zásady, které Společnost používala při sestavení účetní závěrky za rok 2025, jsou následující:

a) Pohledávky za bankami

Pohledávky za bankami se dle klasifikace rozdělují na splatné na požádání a ostatní pohledávky. Dle § 5 vyhlášky 501/2002 Sb. pro banky a finanční instituce, se částkami splatnými na požádání rozumí částky, které mohou být kdykoli vyzvednuty bez výpovědi nebo pro které je dohodnuta výpovědní lhůta nebo splatnost dvacet čtyři hodin nebo jeden pracovní den.

Splatné na požádání

Pohledávkami splatnými na požádání se ve Společnosti rozumí vklady klientů na sběrný účet a část neklientských likvidních prostředků Společnosti určených na pokrytí provozních nákladů jako jsou mzdy a ostatní nepersonální náklady. Vázaná hotovost složená v bance ke specifickému účelu se zde nevykazuje.

Ostatní pohledávky

Do ostatních pohledávek patří pohledávky z použitých investičních instrumentů.

b) Pohledávky za nebankovními subjekty

Podle § 8 odst. 3 vyhlášky 501/2002 Sb. pro banky a finanční instituce, účetní jednotky, které nejsou bankami nebo družstevní záložnou, využívají položku Pohledávky za nebankovními subjekty. Ty jsou zároveň opět klasifikovány jako splatné na požádání a ostatní pohledávky.

c) Ostatní pohledávky

Společnost účtuje v pohledávkách za nebankovními subjekty o pohledávkách za vyfakturované výnosy, zejména poplatky za Fido aplikaci, a dále pohledávky za ovládací osobou. Do ostatních pohledávek patří pohledávky z použitých investičních instrumentů od nebankovních subjektů.

d) Snížení hodnoty finančních aktiv

Společnost vždy k rozvahovému dni posuzuje, zda došlo ke snížení hodnoty finančních aktiv nebo skupin finančních aktiv. Přístup ke snížení hodnoty finančních aktiv podle IFRS 9 je založen na modelu očekávané úvěrové ztráty.

Vzhledem k tomu, že finanční výkazy Společnosti zahrnují finanční aktiva představující kromě pohledávek za bankami se zanedbatelným rizikem selhání, pouze pohledávky za nebankovními subjekty a nakoupené pohledávky vykazované v položce „Ostatní aktiva“, a tyto pohledávky nezahrnují významnou finanční složku, uplatňuje Společnost při výpočtu očekávaných ztrát zjednodušený přístup. Společnost na základě historických zkušeností se ztrátami vytvořila matici pro opravné položky, která je založena na lokalitě sídla zákazníka a dnech splatnosti. Při aktualizaci matice pro opravné položky jsou zohledněny výhledové faktory specifické pro dlužníky a dané ekonomické prostředí. Účetní hodnota pohledávek se snižuje prostřednictvím účtu opravných položek.

Snížení hodnoty pohledávky v podobě opravné položky k pohledávkám, případně odpis nedobytné pohledávky, kterou Společnost identifikuje, se odepisují do zisku a ztráty.

e) Náklady a příjmy příštích období

V položce nákladů a příjmů příštích období se účtuje zejména o fakturách, které se platí dopředu a zároveň o změnách stavu komplexních nákladů souvisejících s migrací klientské báze, či získáním licence platební instituce a issuingu. Samotné komplexní náklady jsou tvořeny z přímých přiřaditelných nákladů.

f) Závazky vůči nebankovním subjektům

Dle § 18 odst. 3 vyhlášky 501/2022 Sb. pro banky a finanční instituce, účetní jednotky, které nejsou bankami nebo družstevní záložnou, využívají položku Závazky vůči nebankovním subjektům. Platí zde stejná klasifikace jako u pohledávek, tj. splatné na požádání a ostatní.

Splatné na požádání

Závazky splatnými na požádání se rozumí veškerá klientská depozita.

Ostatní závazky

Společnost vykazuje v ostatní závazcích mimo jiné mzdové prostředky, dále veškeré variabilní náklady spojené s transakcemi, odměnu obchodnímu partnerovi Direct Fidoo a.s. a také závazky vůči ovládající osobě.

g) Ostatní kapitálové fondy

V položce ostatních kapitálových fondů jsou fondy, které jsou tvořeny z jiného zdroje než účetního zisku. Společnost zde účtuje o příplatcích do vlastního kapitálu ze strany ovládající osoby, aby bylo dosaženo potřebné kapitálové přiměřenosti dle § 30 vyhlášky 7/2018 Sb. o podmínkách výkonu činnosti platební instituce.

h) Časové rozlišení

Společnost účtuje dle § 3 ZOÚ, který říká, že o skutečnostech, které jsou předmětem účetnictví, se účtuje v období, se kterým věcně a časově souvisejí.

i) Cizí měny a kurzové rozdíly

Cizí měny

Společnost je povinna vést celkové účetnictví dle § 4 odst. 12 ZOÚ v české měně, ale zároveň účtuje i v cizích měnách, a to v případě jednotlivých složek majetku a závazků.

Pro účtování v CM se využívají oficiální kurzy ČNB (denní), kdy dojde k jejich aktualizaci v účetním softwaru a při zadávání přijatých faktur se nahraje kurz dle data vystavení dokladu = datum účetního případu. V případě zaplacení se za datum účetního případu označuje datum platby. Vzhledem k nesouladu kurzů při vystavení dokladu a jeho zaplacení dochází ke vzniku kurzových rozdílů.

Kurzové rozdíly

O kurzových rozdílech při ocenění majetku a závazků účetní jednotky se účtuje dle jejich povahy jako o výnosech nebo nákladech:

- Pokud je kurzovým rozdílem kurzový zisk, účtuje se na vrub příslušného majetku nebo závazku. Souvztažným zápisem je zápis ve prospěch příslušného účtu výnosů v účtové skupině 66 – Finanční výnosy, účtu 663 – Kurzové zisky.
- Pokud je kurzovým rozdílem kurzová ztráta, dojde k zaúčtování na vrub příslušného účtu nákladů v účtové skupině 56 – Finanční náklady, 563 – Kurzové ztráty. Souvztažně se udělá zápis ve prospěch příslušného účtu majetku či závazku.

j) Použití odhadů

Sestavení účetní závěrky vyžaduje, aby vedení Společnosti používalo odhady a předpoklady, jež mají vliv na vykazované hodnoty majetku a závazků k datu účetní závěrky a na vykazovanou výši výnosů a nákladů za sledované období. Vedení Společnosti stanovilo tyto odhady a předpoklady na základě všech jemu dostupných relevantních informací. Nicméně, jak vyplývá z podstaty odhadu, skutečné hodnoty v budoucnu se mohou od těchto odhadů odlišovat.

k) Účtování výnosů a nákladů

Výnosy a náklady se účtují časově rozlišené, tj. do období, s nímž věcně i časově souvisejí.

l) Daň z příjmů

Náklad na daň z příjmů se počítá za pomoci platné daňové sazby z účetního zisku zvýšeného nebo sníženého o trvale nebo dočasně daňově neuznatelné náklady a nezdaňované výnosy (např. tvorba a zúčtování ostatních rezerv a opravných položek, náklady na reprezentaci, rozdíl mezi účetními a daňovými odpisy atd.). Dále se zohledňují položky snižující základ daně (dary), odčitatelné položky (daňová ztráta, náklady na realizaci projektů výzkumu a vývoje) a slevy na dani z příjmů.

Odložená daňová povinnost odráží daňový dopad přechodných rozdílů mezi zůstatkovými hodnotami aktiv a pasiv z hlediska účetnictví a stanovení základu daně z příjmu s přihlédnutím k období realizace.

m) Následné události

Dopad událostí, které nastaly mezi rozvahovým dnem a dnem sestavení účetní závěrky, je zachycen v účetních výkazech v případě, že tyto události poskytly doplňující informace o skutečnostech, které existovaly k rozvahovému dni.

V případě, že mezi rozvahovým dnem a dnem sestavení účetní závěrky došlo k významným událostem zohledňujícím skutečnosti, které nastaly po rozvahovém dni, jsou důsledky těchto událostí popsány v příloze účetní závěrky, ale nejsou zaúčtovány v účetních výkazech.

4. Pohledávky za bankami

Hodnota pohledávek za bankami splatných na požádání k 31. 12. 2025 činí 125 312 tis. Kč (k 31. 12. 2024: 107 335 tis. Kč).

Ostatní pohledávky za bankami k 31. 12. 2025 ve výši 5 500 tis. Kč tvoří termínovaný vklad (k 31. 12. 2024: 5 500 tis. Kč).

Vzhledem k zanedbatelnému kreditnímu riziku Společnost netvoří opravné položky k pohledávkám za bankami splatnými na požádání ani k ostatním pohledávkám za bankami.

5. Pohledávky za nebankovními subjekty

Pohledávky za nebankovními subjekty vůči třetím stranám jsou tvořeny především obchodními pohledávkami z poplatků z aplikace.

V tis. Kč	k 31. 12. 2025			k 31. 12. 2024		
	Brutto	Korekce	Netto	Brutto	Korekce	Netto
Pohledávky starší než 365 dní	81	-72	9	71	-70	1
Pohledávky po splatnosti 90–365 dní	80	0	80	91	0	91
Pohledávky po splatnosti 0–90 dní	126	0	126	45	0	45
Pohledávky ve lhůtě splatnosti	6 541	0	6 541	4 327	0	4 327
Pohledávky vůči skupinovému podnikům	0	0	0	115	0	115
Celkem pohledávky za nebankovními subjekty	6 828	-72	6 756	4 649	-70	4 579

6. Poskytnuté zálohy

Poskytnuté zálohy k 31. 12. 2025 činí 3 097 tis. Kč (k 31. 12. 2024: 3 025 tis. Kč).

7. Dluhové cenné papíry

Dluhové cenné papíry vydané vládními institucemi představují k 31. 12. 2025 pokladniční poukázky ČNB ve výši 300 000 tis. Kč (k 31. 12. 2024: 250 000 tis. Kč).

8. Vlastní kapitál

Přehled o změnách vlastního kapitálu (v tis. Kč):

	Zůstatek k 31. 12. 2024	Alokace	Změna	Zůstatek k 31. 12. 2025
Základní kapitál	1 000	0	0	1 000
Kapitálové fondy	70 709	0	79 700	150 409
Nerozdělený zisk/ neuhrazená ztráta minulých let	-9 213	-42 481	0	-51 694
Výsledek hospodaření běžného účetního období	-42 481	42 481	-51 694	-51 694

9. Závazky vůči nebankovním subjektům

Závazky vůči nebankovním subjektům splatné na požádání k 31. 12. 2025 ve výši 413 629 tis. Kč (k 31. 12. 2024: 352 111 tis. Kč) jsou závazky za klienty, uživateli platformy Direct Fido a.s., které jsou deponovány na bankovních účtech Společnosti.

10. Ostatní pasiva

	k 31. 12. 2025	k 31. 12. 2024
Závazky z obchodních vztahů	8 512	6 543
Závazky vůči zaměstnancům	4 696	3 770
Soc. a zdr. pojištění	2 318	1 872
Přímé a nepřímé daně, poplatky	825	622
Dohadné účty pasivní	1 424	1 816
Ostatní	131	66
Ostatní pasiva celkem	17 906	14 689

11. Časové rozlišení

Nejvýznamnější položku nákladů a příjmů příštích období tvoří komplexní náklady příštích období, které souvisí s licenčním řízením, migrací klientské báze, zahájením činnosti platební instituce a dalšími investicemi do platební infrastruktury. Za rok 2025 bylo kapitalizováno 0 tis. Kč (za rok 2024: 299 tis. Kč) a současně bylo odepsáno 2 226 tis. Kč (za rok 2024: 2 219 tis. Kč).

Kapitalizace nákladů na klientskou bázi se odepisuje po dobu 4 let. Kapitalizace nákladů související s licenčním řízením, zahájením činnosti platební instituce a dalších investic do platební infrastruktury se odepisuje 10 let.

12. Výnosy a náklady

Výnosy

V roce 2025 Společnost realizovala výnosy ve výši 132 245 tis. Kč (2024: 111 149 tis. Kč).

Náklady

Největší část správních nákladů činí mzdové náklady vč. odvodů (v roce 2025 88 632 tis. Kč, v roce 2024 pak 68 264 tis. Kč) a ostatní správní náklady (v roce 2025 39 613 tis. Kč, v roce 2024 pak 24 553 tis. Kč).

13. Daň z příjmu

V roce 2025 ani v roce 2024 Společnost neevidovala žádnou daňovou povinnost.

14. Podrozvahové evidence

V podrozvahové evidenci společnost neeviduje významné položky.

15. Informace o spřízněných osobách

V roce 2025 a 2024 neobdrželi členové statutárních a dozorčích orgánů a řídící pracovníci žádné zápůjčky, přiznané záruky, zálohy a jiné výhody a nevlastní žádné podíly Společnosti.

Pohledávky a závazky vůči ostatním podnikům ve skupině:

Název společnosti	Pohledávky		Závazky	
	2025	2024	2025	2024
Direct Fidoo a.s.	0	1	5 633	4 685
VIGO Investments a.s.	2 872	2 882	790	552
Birne by Direct s.r.o.	0	3	23	0
Direct auto s.r.o.	0	8	0	0
Direct pojišťovna, a.s.	214	130	0	0
Direct auto Praha, s.r.o.	0	3	0	0
Direct auto Brno, s.r.o.	0	2	0	0
Direct auto Příbram, s.r.o.	0	1	0	0
Direct Solutions s.r.o.	27	0	0	0
Celkem	3 113	3 030	6 446	5 237

Transakce s podniky ve skupině:

Název společnosti	Výnosy		Náklady	
	2025	2024	2025	2024
Direct Fidoo a.s.	48	7 059	59 715	44 936
VIGO Investments a.s.	559	1	3 087	4 865
Birne by Direct s.r.o.	0	0	50	0
Direct Next a.s.	0	0	15	0
Direct auto Praha, s.r.o.	0	0	28	61
Direct auto Brno, s.r.o.	0	0	0	7
Direct auto s.r.o.	0	0	0	1
VIGO One s.r.o.	0	0	0	203
Direct pojišťovna, a.s.	1 170	1 011	350	203
Celkem	1 777	8 071	63 245	50 276

V roce 2025 i 2024 byl poskytnut příspěvek do kapitálových fondů ze strany Direct Fidoo Group a.s. Všechny transakce se spřízněnými osobami byly uskutečněny za běžných tržních podmínek.

16. Další skutečnosti

Odměny statutárnímu auditorovi

Odměny statutárnímu auditorovi k 31. 12. 2025 nebyly uhrazeny. Závazek k 31. 12. 2025 je vykázán na časovém rozlišení ve výši 85 tis. Kč (k 31. 12. 2024 činila odměna 83 tis. Kč).

Průměrný přepočtený počet zaměstnanců

Průměrný přepočtený počet zaměstnanců Společnosti v roce 2025 činil 53, v roce 2024 činil 42.

17. Významné události, které nastaly po rozvahovém dni

Dne 1. 1. 2026 byl do funkce jednatele jmenován Martin Vakoč. Dále, po rozvahovém dni nenastaly žádné jiné významné události, které by měly dopad na účetní závěrku Společnosti k 31. 12. 2025.

V Praze dne 10. 4. 2026



.....
Martin Vakoč
jednatel



.....
Richard Vojtěch
jednatel

Zpráva o vztazích mezi propojenými osobami

Zpráva o vztazích mezi ovládající osobou a osobou ovládanou a mezi ovládanou osobou a osobami ovládanými stejnou ovládající osobou za účetní období roku 2025 společnosti Direct Fido Payments.

Společnost Direct Fido Payments s.r.o., IČO: 026 90 446, se sídlem: Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7, zapsaná v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze, oddíl C, vložka 222689 (dále jen „Společnost“) je povinna za účetní období roku 2025 sestavit zprávu o vztazích mezi ovládající osobou a Společností a mezi Společností a osobami ovládanými stejnou ovládající osobou (dále jen „Zpráva o vztazích“) dle § 82 a násl. zákona č. 90/2012 Sb., o obchodních společnostech a družstvech, v platném znění (dále jen „ZOK“).

1) Struktura vztahů mezi ovládající osobou a Společností a mezi Společností a osobami ovládanými stejnou ovládající osobou

Podle sdělení Direct Fido Group a.s., IČO: 210 43 248, se sídlem: Pod dráhou 1636/1, Holešovice, 170 00 Praha 7, v němž statutární orgán Společnosti dle svého vědomí neshledal žádnou neúplnost, je struktura uvedena v **příloze č. 1** této Zprávy o vztazích.

2) Úloha Společnosti

Společnost provozuje činnost platební instituce a poskytuje platební služby na základě povolení od České národní banky.

3) Způsob a prostředky ovládnutí

Ovládající osoba vykonává ovládnutí pomocí svých vlastnických práv prostřednictvím rozhodnutí na valných hromadách Společnosti (popř. rozhodnutí jediného společníka / akcionáře Společnosti). Mezi způsoby a prostředky ovládnutí Společnosti patří společenská smlouva či zakladatelská listina Společnosti a rozhodnutí nejvyššího orgánu Společnosti, neexistují tedy žádné speciální smlouvy mezi Společností a ovládající osobou ve vztahu ke způsobům a prostředkům ovládnutí Společnosti.

4) Přehled jednání dle § 82 odst. 2 písm. d) ZOK

Společnost v účetním období roku 2025 učinila níže uvedená jednání na popud nebo v zájmu ovládající osoby nebo jí ovládaných osob, při nichž by došlo k nakládání s majetkem, který přesahuje 10 % vlastního kapitálu Společnosti zjištěného z poslední účetní závěrky. Jedná se o tato jednání:

- Smlouva o poskytnutí příplatku se společností Direct Fido Group a.s. ze dne 2. ledna 2025, s hodnotou plnění 21 100 tis. Kč;

- Smlouva o poskytnutí příplatku se společností Direct Fidoo Group a.s. ze dne 1. dubna 2025, s hodnotou plnění 25 700 tis. Kč;
- Smlouva o poskytnutí příplatku se společností Direct Fidoo Group a.s. ze dne 1. července 2025, s hodnotou plnění 16 400 tis. Kč;
- Smlouva o poskytnutí příplatku se společností Direct Fidoo Group a.s. ze dne 1. října 2025, s hodnotou plnění 16 500 tis. Kč;

5) Přehled vzájemných smluv

V účetním období byly účinné smlouvy mezi propojenými osobami, uvedené v **příloze č. 2**.

6) Posouzení vzniku újmy Společnosti a posouzení jejího vyrovnání podle §§ 71 a 72 ZOK

Veškerá jednání popsaná v bodě č. 4 této Zprávy o vztazích byla učiněna a smlouvy popsané v bodě č. 5 této Zprávy o vztazích byly uzavřeny za podmínek obvyklých v obchodním styku, stejně tak byla veškerá poskytnutá a přijatá plnění na základě těchto smluv poskytnuta za podmínek obvyklých v obchodním styku a z těchto jednání a smluv nevznikla Společnosti žádná újma.

Společnost prohlašuje, že v účetním období roku 2025 nedošlo k žádnému ovlivnění chování Společnosti ze strany ovládající osoby (či osoby ovládané stejnou ovládající osobou), které by rozhodujícím a významným způsobem ovlivnilo výsledné chování Společnosti a vedlo k její újmě. Společnost prohlašuje, že jí nevznikla žádná újma a tedy není nutné posuzovat vyrovnání újmy podle §§ 71 a 72 ZOK.

Statutární orgán Společnosti na základě důkladného zhodnocení úlohy Společnosti vůči ovládající osobě a osobám ovládaným stejnou ovládající osobou konstatuje, že Společnosti neplynou žádné zvláštní výhody a/nebo nevýhody plynoucí ze vztahů mezi Společností a jí ovládající osobou a/nebo osobami ovládanými stejnou ovládající osobou.

Pro Společnost její úloha vůči ovládající osobě a osobám ovládaným stejnou ovládající osobou nepředstavovala a nepředstavuje žádné riziko a není tedy třeba uvádět, zda, jakým způsobem a v jakém období byla či bude újma vyrovnána dle §§ 71 a 72 ZOK.

Statutární orgán s přihlédnutím k dostupným informacím prohlašuje, že údaje uvedené v této Zprávě o vztazích jsou správné a úplné.

V Praze dne 31. března 2026



Martin Vakoč
jednatel



Richard Vojtěch
jednatel

Příloha č. 1

Seznam společností přímo nebo nepřímo ovládaných stejnou ovládající osobou

Konečná ovládající osoba: Ing. Pavel Řehák, narozen r. 1975.

Veškeré níže uvedené společnosti jsou ovládány prostřednictvím majetkové účasti ovládající osoby.

Be You Studio s.r.o.

(původně VIGO Investments SPV 14 s.r.o.)

IČO: 177 75 442

Birne by Direct s.r.o.

IČO: 144 04 630

Continental BESS Holding 2 s.r.o.

od 15. 10. 2025

IČO: 233 36 781

dig-it-ally platform s.r.o.

do 30. 6. 2025

IČO: 210 30 316

Direct Asset Management s.r.o.

(původně Direct Investments s.r.o.)

IČO: 107 29 062

Direct auto Brno, s.r.o.

IČO: 499 69 641

Direct auto Group a.s.

IČO: 212 24 013

Direct auto Park, s.r.o.

IČO: 117 85 756

Direct auto Praha, s.r.o.

IČO: 251 14 719

Direct auto Praha II, s.r.o.

od 15. 10. 2025

IČO: 238 44 957

Direct auto Příbram, s.r.o.

IČO: 475 40 761

Direct auto s.r.o.

IČO: 107 29 615

Direct auto SFS s.r.o.

od 7. 2. 2025

IČO: 225 67 780

Direct auto VFS s.r.o.

od 7. 2. 2025

IČO: 225 67 771

Direct Clean Energy s.r.o.

od 3. 9. 2025

IČO: 236 77 082

Direct Clean Energy SPV 1 s.r.o.

od 3. 9. 2025

IČO: 236 77 414

Direct Fidoo a.s.

IČO: 281 45 780

Direct Fidoo Group a.s.

IČO: 210 43 248

Direct Fidoo Payments s.r.o.

IČO: 026 90 446

Direct Financial Services a.s.

od 15. 5. 2025

IČO: 232 82 100

Direct Financing s.r.o.

IČO: 139 75 323

Direct Fondée a.s.

(dříve Fondée a.s.)
od 18. 2. 2025
IČO: 066 91 862

Direct Group Europe s.r.o.

IČO: 107 28 945

Direct Group s.r.o.

(původně VIGO Investments SPV 17 s.r.o.)
IČO: 198 31 510

Direct International a.s.

(původně VIGO Investments Two a.s.)
od 28. 3. 2025
IČO: 231 20 622

Direct Investments a.s.

(původně VIGO Investments Three a.s.)
od 28. 3. 2025
IČO: 231 20 878

Direct Mobility, a.s.

IČO: 214 79 810

Direct nadace

IČO: 284 14 008

Direct Next a.s.

(původně BASSWOOD a.s.)
od 3. 6. 2025
IČO: 233 51 942

Direct pojišťovna, a.s.

IČO: 250 73 958

Direct PRO SICAV investiční fond, a.s.

IČO: 220 51 147

Direct PRO SPV 1 s.r.o.

(původně VIGO Investments SPV 13 s.r.o.)
IČO: 177 75 388

Direct Project Financing a.s.

(původně VIGO Project Financing a.s.)
IČO: 041 20 388

Direct real estate a.s.

IČO: 107 29 691

Direct Solutions s.r.o.

(původně VIGO Investments SPV 19 s.r.o.)
od 3. 9. 2025
IČO: 236 77 236

DIRECT VIGO SICAV, a.s.

IČO: 073 58 326

Direct Wealthcare s.r.o.

(původně Direct echo, s.r.o.)
IČO: 026 98 692

DRE Brno s.r.o.

IČO: 117 85 667

DRE Modřany s.r.o.

IČO: 107 29 500

DRE Příbram, s.r.o.

IČO: 177 75 299

DRE Strahov 1, s.r.o.

IČO: 193 28 591

DRE Strahov 2, s.r.o.

IČO: 193 41 580

DRE Troja s.r.o.

IČO: 119 58 596

Lily Troja s.r.o.

do 2. 10. 2025
IČO: 087 14 860

Nordic BESS Finland 1 Oy

od 03. 11. 2025
Business ID: 3487404-8

Nordic BESS Holding 1 s.r.o.

od 15. 10. 2025
IČO: 233 38 741

VIGO Finance a.s.

IČO: 032 57 282

VIGO Investments a.s.

IČO: 022 43 920

VIGO Investments SPV 12 s.r.o.

do 2. 10. 2025
IČO: 177 75 353

VIGO Investments SPV 15 s.r.o.
IČO: 177 75 477

VIGO Investments SPV 16 s.r.o.
IČO: 198 31 544

VIGO Investments SPV 21 s.r.o.
od 3. 9. 2025
IČO: 236 77 619

VIGO Investments SPV 22 s.r.o.
od 3. 9. 2025
IČO: 236 78 518

VIGO Investments SPV 23 s.r.o.
od 4. 11. 2025
IČO: 239 09 447

VIGO Investments SPV 24 s.r.o.
od 4. 11. 2025
IČO: 239 09 471

VIGO Investments SPV 25 s.r.o.
od 4. 11. 2025
IČO: 239 09 480

VIGO Omega s.r.o.
IČO: 019 31 709

VIGO One s.r.o.
IČO: 291 28 161

VIGO PUBLIC SICAV a.s.
IČO: 198 29 302

VIGO Three s.r.o.
od 14. 3. 2025
IČO: 230 64 668

VIGO Two s.r.o.
od 14. 3. 2025
IČO: 230 64 404

VIGO X s.r.o.
od 3. 12. 2025
IČO: 239 92 531

Příloha č. 2

Seznam smluv účinných v roce 2025, které Společnost uzavřela s osobou ovládající a s osobami ovládanými

- Smlouva o poskytnutí příplatku do vlastního kapitálu se společností Direct Fidoo Group a.s. ze dne 2. ledna 2025
- Smlouva o poskytnutí příplatku do vlastního kapitálu se společností Direct Fidoo Group a.s. ze dne 1. dubna 2025
- Smlouva o poskytnutí příplatku do vlastního kapitálu se společností Direct Fidoo Group a.s. ze dne 1. července 2025
- Smlouva o poskytnutí příplatku do vlastního kapitálu se společností Direct Fidoo Group a.s. ze dne 1. října 2025
- Licenční smlouva se společností Direct Fidoo a.s. ze dne 31. října 2022
- Rámcová smlouva o zpracování osobních údajů se společností Direct Fidoo a.s. ze dne 30. května 2023
- Smlouva o spolupráci se společností Direct Fidoo a.s. ze dne 6. ledna 2025
- Smlouva o službách s VIGO Investments a.s. ze dne 29. 12. 2023
- Skupinová pojistná smlouva ročního cestovního pojištění se společností Direct pojišťovna a.s. ze dne 2. 11. 2022
- Smlouva o podmínkách spolupráce v oblasti pojištnictví s Direct pojišťovna a.s. ze dne 3. listopadu 2022, ve znění dodatku č. 1 ze dne 15. června 2023 a dodatku č. 2 ze dne 15. června 2023
- Smlouva o outsourcingu - interní audit se společností Direct pojišťovna, a.s., ze dne 5. června 2025
- Smlouva o zajištění IT bezpečnosti se společností Direct pojišťovna, a.s., ze dne 1. listopadu 2022
- Podnájemní smlouva se společností VIGO Investments a.s. ze dne 1. dubna 2023 ve znění dodatku č. 1 ze dne 1. ledna 2024 a dodatku č. 2 ze dne 2. ledna 2025
- Rámcová smlouva o poskytování služeb Fidoo se společností Direct Fidoo a.s. a Direct Solutions s.r.o. ze dne 4. prosince 2025

ZPRÁVA NEZÁVISLÉHO AUDITORA

určena jedinému společníku Direct Fidoo Payments s.r.o.

Zpráva o ověření účetní závěrky

Výrok auditora

Provedli jsme audit účetní závěrky společnosti Direct Fidoo Payments s.r.o. (dále také „Společnost“) sestavené na základě českých účetních předpisů, která se skládá z rozvahy k 31.12.2025, výkazu zisku a ztráty za rok končící 31.12.2025 a přílohy této účetní závěrky, včetně významných (materiálních) informací o použitých účetních metodách. Údaje o Společnosti jsou uvedeny v bodě 1. přílohy této účetní závěrky.

Podle našeho názoru účetní závěrka **podává věrný a poctivý obraz aktiv a pasiv společnosti** Direct Fidoo Payments s.r.o. k **31.12.2025 a nákladů a výnosů a výsledku jejího hospodaření za rok končící 31.12.2025** v souladu s českými účetními předpisy.

Základ pro výrok

Audit jsme provedli v souladu se zákonem o auditorech a standardy Komory auditorů České republiky pro audit, kterými jsou mezinárodní standardy pro audit (ISA), případně doplněné a upravené souvisejícími aplikačními doložkami. Naše odpovědnost stanovená těmito předpisy je podrobněji popsána v oddílu Odpovědnost auditora za audit účetní závěrky. V souladu se zákonem o auditorech a Etickým kodexem přijatým Komorou auditorů České republiky jsme na Společnosti nezávislí a splnili jsme i další etické povinnosti vyplývající z uvedených předpisů. Domníváme se, že důkazní informace, které jsme shromáždili, poskytují dostatečný a vhodný základ pro vyjádření našeho výroku.

Ostatní informace uvedené ve výroční zprávě

Ostatními informacemi jsou v souladu s § 2 písm. b) zákona o auditorech informace uvedené ve výroční zprávě mimo účetní závěrku a naši zprávu auditora. Za ostatní informace odpovídají jednatelé Společnosti.

Náš výrok k účetní závěrce se k ostatním informacím nevztahuje. Přesto je však součástí našich povinností souvisejících s ověřením účetní závěrky seznámit se s ostatními informacemi a posoudit, zda ostatní informace nejsou ve významném (materiálním) nesouladu s účetní závěrkou či s našimi znalostmi o účetní jednotce získanými během ověřování účetní závěrky nebo zda se jinak tyto informace nejeví jako významně (materiálně) nesprávné. Také posuzujeme, zda ostatní informace byly ve všech významných (materiálních) ohledech vypracovány v souladu s příslušnými právními předpisy. Tímto posouzením se rozumí, zda ostatní informace splňují požadavky právních předpisů na formální náležitosti a postup vypracování ostatních informací v kontextu významnosti (materiality), tedy zda případné nedodržení uvedených požadavků by bylo způsobilo ovlivnit úsudek činěný na základě ostatních informací.

Na základě provedených postupů, do míry, již dokážeme posoudit, uvádíme, že

- ostatní informace, které popisují skutečnosti, jež jsou též předmětem zobrazení v účetní závěrce, jsou ve všech významných (materiálních) ohledech v souladu s účetní závěrkou a
- ostatní informace byly vypracovány v souladu s právními předpisy.

Dále jsme povinni uvést, zda na základě poznatků a povědomí o Společnosti, k nimž jsme dospěli při provádění auditu, ostatní informace neobsahují významné (materiální) věcné nesprávnosti. **V rámci uvedených postupů jsme v obdržených ostatních informacích žádné významné (materiální) věcné nesprávnosti nezjistili.**

Odpovědnost jednatelů Společnosti za účetní závěrku

Jednatelé Společnosti odpovídají za sestavení účetní závěrky podávající věrný a poctivý obraz v souladu s českými účetními předpisy, a za takový vnitřní kontrolní systém, který považují za nezbytný pro sestavení účetní závěrky tak, aby neobsahovala významné (materiální) nesprávnosti způsobené podvodem nebo chybou.

Při sestavování účetní závěrky jsou jednatelé Společnosti povinni posoudit, zda je Společnost schopna nepřetržitě trvat, a pokud je to relevantní, popsat v příloze účetní závěrky záležitosti týkající se jejího

nepřetržitého trvání a použití předpokladu nepřetržitého trvání při sestavení účetní závěrky, s výjimkou případů, kdy jednatelé plánují zrušení Společnosti nebo ukončení její činnosti, respektive kdy nemají jinou reálnou možnost než tak učinit.

Odpovědnost auditora za audit účetní závěrky

Naším cílem je získat přiměřenou jistotu, že účetní závěrka jako celek neobsahuje významnou (materiální) nesprávnost způsobenou podvodem nebo chybou a vydat zprávu auditora obsahující náš výrok. Přiměřená míra jistoty je velká míra jistoty, nicméně není zárukou, že audit provedený v souladu s výše uvedenými předpisy ve všech případech v účetní závěrce odhalí případnou existující významnou (materiální) nesprávnost. Nesprávnosti mohou vznikat v důsledku podvodů nebo chyb a považují se za významné (materiální), pokud lze reálně předpokládat, že by jednotlivě nebo v souhrnu mohly ovlivnit ekonomická rozhodnutí, která uživatelé účetní závěrky na jejím základě přijmou.

Při provádění auditu v souladu s výše uvedenými předpisy je naší povinností uplatňovat během celého auditu odborný úsudek a zachovávat profesní skepticismus. Dále je naší povinností:

- Identifikovat a vyhodnotit rizika významné (materiální) nesprávnosti účetní závěrky způsobené podvodem nebo chybou, navrhnout a provést auditorské postupy reagující na tato rizika a získat dostatečné a vhodné důkazní informace, abychom na jejich základě mohli vyjádřit výrok. Riziko, že neodhalíme významnou (materiální) nesprávnost, k níž došlo v důsledku podvodu, je větší než riziko neodhalení významné (materiální) nesprávnosti způsobené chybou, protože součástí podvodu mohou být tajné dohody (koluze), falšování, úmyslná opomenutí, nepravdivá prohlášení nebo obcházení vnitřních kontrol jednatelů.
- Seznámit se s vnitřním kontrolním systémem Společnosti relevantním pro audit v takovém rozsahu, abychom mohli navrhnout auditorské postupy vhodné s ohledem na dané okolnosti, nikoli abychom mohli vyjádřit názor na účinnost jejího vnitřního kontrolního systému.
- Posoudit vhodnost použitých účetních pravidel, přiměřenost provedených účetních odhadů a informace, které v této souvislosti jednatelé Společnosti uvedli v příloze účetní závěrky.
- Posoudit vhodnost použití předpokladu nepřetržitého trvání při sestavení účetní závěrky jednateli a to, zda s ohledem na shromážděné důkazní informace existuje významná (materiální) nejistota vyplývající z událostí nebo podmínek, které mohou významně zpochybnit schopnost Společnosti nepřetržitě trvat. Jestliže dojdeme k závěru, že taková významná (materiální) nejistota existuje, je naší povinností upozornit v naší zprávě na informace uvedené v této souvislosti v příloze účetní závěrky, a pokud tyto informace nejsou dostatečné, vyjádřit modifikovaný výrok. Naše závěry týkající se schopnosti Společnosti nepřetržitě trvat vycházejí z důkazních informací, které jsme získali do data naší zprávy. Nicméně budoucí události nebo podmínky mohou vést k tomu, že Společnost ztratí schopnost nepřetržitě trvat.
- Vyhodnotit celkovou prezentaci, členění a obsah účetní závěrky, včetně přílohy, a dále to, zda účetní závěrka zobrazuje podkladové transakce a události způsobem, který vede k věrnému zobrazení.

Naší povinností je informovat jednatele mimo jiné o plánovaném rozsahu a načasování auditu a o významných zjištěních, která jsme v jeho průběhu učinili, včetně zjištěných významných nedostatků ve vnitřním kontrolním systému.

22HLAV s.r.o.
člen mezinárodní asociace nezávislých profesionálních firem
MSI Global Alliance, Legal & Accounting Firms
Všebořická 82/2, 400 01 Ústí nad Labem
evidenční číslo KAČR 277
10. dubna 2026

Ing. Filip
Konětopský

Digitálně podepsal Ing.
Filip Konětopský
Datum: 2026.04.10
11:30:24 +02'00'

Ing. Filip Konětopský
evidenční číslo KAČR 2449

Nedílnou součástí této zprávy jsou následující přílohy:

1. Rozvaha k 31.12.2025
2. Výkaz zisku a ztráty za období 1.1.2025 – 31.12.2025
3. Příloha v účetní závěrce za období 1.1.2025 – 31.12.2025



