

ALLRISK MAGAZÍN

2011



NOVÉ
KLIENSKÉ CENTRUM
V BRNĚ



ROZHOVOR S PETREM
AMBROŽEM, MAJITELEM
SPOLEČNOSTI CONSTRUCT



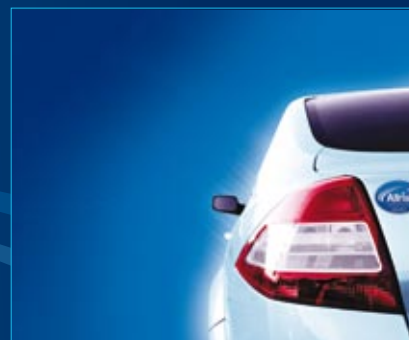
POZOR NA NOVOU
AUTOLÉKÁRNIČKU
V ROCE 2011

Allrisk®

NOVÉ ASISTENCE
K POJIŠTĚNÍ VOZIDEL



- 4 Úvodní slovo
- 6 Sjednotili jsme pro vás asistence
- 10 Nové klientské centrum na centrále společnosti v Brně
- 12 Nové ředitelství v Praze
- 14 Nové obchodní kanceláře otevřené v roce 2010
- 16 Kdo pomáhá klientům? Rozhovor s Michalem Kudláčkem, ředitelem klientského centra
- 20 Rodinný lékař se o vás postará
- 22 Jak správně postupovat v problémových situacích a při dopravní nehodě
- 24 Exkluzivitu ano, či ne?
- 26 Jak financovali bydlení naši rodiče a jak je financujeme dnes my
- 28 Kdo vzdělává Allrisk
- 32 Práce v pojišťovnictví jako fenomén doby
- 34 Pozor na správnou autolékárničku
- 38 Rybaření bez rizika
- 44 Rozhovor s Petrem Ambrožem, majitelem společnosti CONSTRUCT
- 48 Rok zabezpečení vozidel
- 50 Prémiová nafta Verva Diesel – rok na trhu ověřil její kvalitu
- 52 Společenská hra „Člověče, pojisti se“
- 54 Luštěte, bavte se a vyhrajte
- 56 Modrý ovál ve službách Allrisk
- 58 Představujeme naše obchodní oddělení



Motto:

Pojištění je velmi důležitý produkt v našich životních plánech. Problém s pojištěním bývá ten, že ho obvykle nestihneme koupit ve chvíli, kdy ho potřebujeme. Je dobré rizika předvídat, pojištění koupit a doufat, že ho nikdy nebudeme potřebovat. Pojištění neznamená nic víc, než klid v duši.



V Brně na svatého Martina 11. 11. 2010, 11 hodin, 11 minut

Vážení klienti a obchodní partneři,

jsme velice rádi, že vás můžeme přivítat u třetího vydání Allrisk magazínu.

Na úvod nám dovolte malé zamyšlení nad mottem, které jsme si vypůjčili od našich slovenských kolegů ze stejnojmenné společnosti Allrisk působící ve Slovenské republice. Mnoho našich spoluobčanů by si přálo mít v roce 2010 kvalitní pojištění a nikdy ho nepotřebovat. Bohužel jim nebyl dán klid v duši a voda, která obklopila jejich domovy, města a vesnice, byla nemilosrdná. Taktéž spousta dalších živelních a jiných mimořádných událostí, které řádily napříč Českou republikou, působila nejen škody majetkové, ale bohužel i škody na zdraví.

Ať vezmeme mediálně známé krupobití v Praze, které 15. 8. 2010 napáchalo během chvilky škody v řádech milionů korun především na motorových vozidlech, nebo již zmiňované povodně. Při pohledu do statistik na webových stránkách Hasičského záchranného sboru ČR si opět potvrzujeme to známé a neustále připomínané úsloví, že „neštěstí nechodí po horách, ale po lidech“.

Pomalou končící rok 2010 byl v mnoha ohledech zásadní. Zda je finanční a ekonomická krize plně zažehnána, se teprve ukáže. Donutila však spoustu pojišťoven a bank, jejichž produkty nabízejí, ke zlepšení svých služeb a ke hledání nových trendů.

Těší nás, že pojišťovny čerpaly i u naší společnosti a vzaly si od nás ve zlepšení svých služeb příklad. A to ať se jedná o klientský servis v oblasti likvidace pojistných událostí, zapůjčení náhradního vozidla pro poškozeného i viníka dopravní nehody nebo další nadstandardní služby, které jste jako naši klienti mohli využívat

jako první. Taktéž nás potěšilo, že jedna z předních pojišťovacích skupin ve střední a východní Evropě, Vienna Insurance Group, si nás vybrala jako smluvní autopůjčovnu pro své klienty.

Plně v souladu s heslem používaným hlavně ve sportu „nesmíme usnout na vavřínech“ jsme pro vás nachystali i pro rok 2011 zásadní zlepšení služeb v oblasti pojištění vozidel. Jedná se o sjednocení asistenčních služeb Allrisk napříč pojišťovnami, které vám přinese rozšíření limitů pojistného krytí, jasnou a přehlednou orientaci v asistenčních službách. Bližší informace o sjednocení asistenčních služeb napříč pojišťovnami naleznete uvnitř Allrisk magazínu, který právě držíte ve svých rukou. Dále v Allrisk magazínu najdete informace o legislativní změně obsahu povinné autolékárničky s nahlédnutím do minulosti této problematiky i rozhovory s několika zajímavými lidmi jak z našich řad, tak ze společnosti, která se stará o školení našich zaměstnanců a spoustu dalších zajímavostí.

Vážení klienti a obchodní partneři, děkujeme za vaši důvěru v roce 2010 a do roku 2011 vám přejeme zdraví, štěstí a pohodu a také klid v duši.



Ing. Ondřej Polák
jednatel společnosti



Jiří Toman
jednatel společnosti

Sjednotili jsme pro vás asistence

S platností od 1. ledna 2011 došlo ke sjednocení asistencí Allrisk, které od nás dostanete v rámci povinného ručení nebo havarijního pojištění, a to bez ohledu na pojišťovnu, u které je pojištění sjednáváno. Už nebudete muset tápat mezi asistencemi jednotlivých pojišťoven a zjišťovat, které se vás ještě týkají a které už pojištění nezahrnuje. Nyní je rozsah asistenčních služeb od společnosti Allrisk jasně definovaný ve dvou programech: „EXCLUSIVE“ a „EXCLUSIVE PLUS“.

Jako základ ke každému povinnému ručení nebo havarijnímu pojištění je program „EXCLUSIVE“. Budete-li mít u nás povinné ručení i havarijní pojištění, asistence obou se sčítají. Program „EXCLUSIVE“ se týká případů spojených s nepojízdností vozidla, tedy poruchou, nehodou či chybou řidiče. Za chybu řidiče je považováno zabouchnutí klíčů ve vozidle nebo jejich ztráta, defekt pneumatiky, nedostatek nebo záměna paliva a vybití akumulátoru. Při pojistné události vám asistenční služba v rámci programu zajistí opravu vozidla na místě nebo vyproštění a odtah vozidla do nejbližší smluvní opravy, vždy do výše stanovených limitů.

Těm, kteří budou mít v rámci připojištění zájem o asistenci s vyššími limity pojistného plnění, doporučujeme bonusový program „EXCLUSIVE PLUS“. Tento program zahrnuje navíc asistenci v situaci, kdy dojde k odcizení vozidla nebo pokusu o odcizení, jehož následkem bude vozidlo nepojízdné nebo nezpůsobilé k provozu. V rámci programu „EXCLUSIVE PLUS“ vám bude v případě pojistné události zajištěno ubyto-

vání v hotelu nebo uhrazena doprava na zvolené místo, pokud nelze vozidlo opravit v den pojistné události. Stane-li se nehoda ve večerních hodinách nebo ve dnech svátků a není možný odtah do servisu, asistenční služba zajistí uskladnění vašeho vozu na střeženém místě. Výhodou našeho jedinečného programu „EXCLUSIVE PLUS“ je také možnost odtahování vozidla do kterékoliv opravy dle vašeho výběru, bez ohledu na vzdálenost. Program zahrnuje i případné zajištění sešrotování vozidla, je-li po nehodě neopravitelné.

Telefonní linka ALLRISK ASSISTANCE:

+420 272 099 950

Dalším krokem ke zjednodušení je také zavedení jedné zákaznické linky na právní a technickou asistenci ALLRISK ASSISTANCE. Je tím zaručena rychlejší a efektivnější komunikace, bez zdlouhavého přepojování na zákaznické linky jednotlivých pojišťoven.

Pojištění se vztahuje na všechny události, které vznikly na území České republiky a ostatních evropských států (s výjimkou Ruska, Ukrajiny, Běloruska, Moldavska a Turecka). Nezáleží tedy, jestli jste od svého bydliště pět, padesát nebo pět set kilometrů, asistenční služba se o vás vždy postará.

Tabulky srovnávající asistenční programy „EXCLUSIVE“ a „EXCLUSIVE PLUS“, které ukazují, jak se jednotlivé programy liší a jak funguje jedinečné sčítání limitů. Zvýšený rozsah asistencí „EXCLUSIVE PLUS“ lze přikoupit u vozidel do 3,5 tuny za 395 Kč a u vozidel nad 3,5 tuny za 1 460 Kč ročního pojistného.

Rozsah asistenčních programů EXCLUSIVE a EXCLUSIVE PLUS

Rozsah pojištění: Porucha, Nehoda, Odcizení, Chyba řidiče** – limity pojistného plnění

Vozidla do 3,5 tuny	Opravy na místě		Odtah vozidla včetně vyproštění		Náhradní ubytování v hotelu		Návrat do místa bydliště	
	ČR	Zahraničí	ČR	Zahraničí	ČR	Zahraničí	ČR	Zahraničí
povinné ručení nebo havarijní pojištění se základní asistencí EXCLUSIVE	2 500 Kč	5 000 Kč	2 500 Kč	5 000 Kč	v tomto programu není kryto			
povinné ručení a havarijní pojištění se základní asistencí EXCLUSIVE	5 000 Kč	10 000 Kč	5 000 Kč	10 000 Kč				
povinné ručení nebo havarijní pojištění s připojištěním asistence EXCLUSIVE PLUS*	7 500 Kč	25 000 Kč	7 500 Kč	25 000 Kč	2 dny – 1500 Kč/os/noc	2 dny – 3000 Kč/os/noc	vlak, autobus – reálné náklady	vlak, autobus – reálné náklady
povinné ručení a havarijní pojištění s připojištěním asistence EXCLUSIVE PLUS*	10 000 Kč	30 000 Kč	10 000 Kč	30 000 Kč	2 dny – 1500 Kč/os/noc	2 dny – 3000 Kč/os/noc	vlak, autobus – reálné náklady	vlak, autobus – reálné náklady

Vozidla nad 3,5 tuny	Opravy na místě		Odtah vozidla včetně vyproštění		Náhradní ubytování v hotelu		Návrat do místa bydliště	
	ČR	Zahraničí	ČR	Zahraničí	ČR	Zahraničí	ČR	Zahraničí
povinné ručení nebo havarijní pojištění se základní asistencí EXCLUSIVE	3 500 Kč	10 000 Kč	3 500 Kč	10 000 Kč	v tomto programu není kryto			
povinné ručení a havarijní pojištění se základní asistencí EXCLUSIVE	7 000 Kč	20 000 Kč	7 000 Kč	20 000 Kč				
povinné ručení nebo havarijní pojištění s připojištěním asistence EXCLUSIVE PLUS*	8 500 Kč	40 000 Kč	8 500 Kč	40 000 Kč	2 dny – 1500 Kč/os/noc	2 dny – 3000 Kč/os/noc	vlak, autobus – reálné náklady	vlak, autobus – reálné náklady
povinné ručení a havarijní pojištění s připojištěním asistence EXCLUSIVE PLUS*	12 000 Kč	50 000 Kč	12 000 Kč	50 000 Kč	2 dny – 1500 Kč/os/noc	2 dny – 3000 Kč/os/noc	vlak, autobus – reálné náklady	vlak, autobus – reálné náklady

* Technická asistence EXCLUSIVE PLUS má zvýšené limity pro opravu, odtah a vyproštění vozidla. Kromě rizik uvedených v tabulce obsahuje také odstavení vozidla na hlídaném parkovišti a likvidaci vraku po nehodě

** Chyba řidiče – defekt pneu, vybitá baterie, zabouchnutí nebo ztráta klíčů, nedostatek paliva, záměna paliva

Příklady využití asistenčních služeb

1. Klientka při cestě z Hodonína do Jihlavy má na vozidle defekt a vzhledem k nepříznivé počasí situaci nezvládá sama.

Klientka volá na telefonní číslo ALLRISK ASSISTANCE dle nálepky, kterou má vylepenou na vozidle. Operátor po dohodě se servisem posílá na místo, kde byla klientka nucena svojí jízdu ukončit kvůli defektu pneumatiky, asistenční vozidlo.

Technik asistenční služby po příjezdu k vozidlu klientky zabezpečí místo, aby mohl bezpečně pneumatiku vyměnit (klientka byla totiž nucena zastavit na krajnici vozovky, kde je hustý provoz).

Po výměně pneumatiky může pokračovat v cestě. Všechny náklady spojené s příjezdem, odjezdem a prací technika jsou plně uhrazeny ALLRISK ASSISTANCE ze základního programu EXCLUSIVE“ a klientka tak nic neplatí.

2. Zaparkované vozidlo nejde ráno nastartovat.

Klient ráno zjišťuje, že z neznámých důvodů nejde nastartovat vozidlo. Kontaktuje tedy telefonicky ALLRISK ASSISTANCE s žádostí o pomoc.

Následně klienta kontaktuje zpět asistenční služba a do konferenčního hovoru ho propojuje s pracovníkem servisu, který se s klientem domluví na podrobnostech, které jsou potřeba pro vyslání asistenčního vozidla s technikem.

Za krátkou dobu dorazí na místo asistenční vozidlo, technik zjistí, že důvodem proč vozidlo nenastartovalo, je pokles na-

pětí v baterii vozidla. Není tedy nutný odtah vozidla. Technik provozní vozidlo na místě a klient může s vozidlem odjet.

Všechny finanční nároky za klienta uhradila ALLRISK ASSISTANCE v rámci základního programu „EXCLUSIVE“.

3. Čtyřčlenná rodina na cestě z dovolené z Chorvatska má ve Slovinsku poruchu vozu.

Čtyřčlenné rodině na cestě z dovolené z Chorvatska ve Slovinsku vypověděl jejich vůz službu a z neznámých příčin přestal jet. Rodina kontaktuje dle klientské karty ALLRISK ASSISTANCE a žádá o informace, co mají dělat. Závada na vozidle je na místě neodstranitelná a je tedy nutný odtah vozidla.

ALLRISK ASSISTANCE zajistí:

- V rámci programu EXCLUSIVE:

Odtah vozidla do nejbližšího autorizovaného servisu.

- V rámci programu EXCLUSIVE PLUS jsou rodině zajištěny tyto služby:

Odtah vozidla do klientem zvoleného servisu v České republice a doprava všech členů rodiny do místa jejich bydliště.

Vzhledem k tomu, že rodina měla na své auto sjednané i pojištění asistence v rozšířeném programu EXCLUSIVE PLUS, tak náklady spojené s odtahem vozidla a jejich návratem zpět do ČR plně uhradila ALLRISK ASSISTANCE. Rodina tak ušetřila minimálně 25 000 Kč.

4. Při dopravní nehodě v tuzemsku došlo k poškození vozidla, v jehož důsledku je vozidlo nepojízdné.

Klient kontaktuje ALLRISK ASSISTANCE na telefonním čísle dle nálepky, kterou má vylepenou na vozidle. Po vyhodnocení situace operátor na místo nehody posílá nejbližší partnerský servis. Technik servisu není schopen vzhledem k velkému poškození vozidlo na místě opravit a tak nezbyvá nic jiného než vozidlo odtáhnout.

- **V rámci programu EXCLUSIVE je klientovi zajištěn:**
Odtah vozidla do nejbližšího smluvního servisu.
- **V rámci programu EXCLUSIVE PLUS jsou klientovi zajištěny tyto služby:**

Odtah vozidla do servisu dle výběru klienta, ubytování v hotelu a přistavení náhradního vozidla.

Klient je ubytován v hotelu a ráno je mu přistaveno náhradní vozidlo. Může tak pokračovat v cestě.

Tím, že měl klient sjednán produkt asistence EXCLUSIVE PLUS ušetřil minimálně 8 500 Kč a mohl si nechat dopravit poškozené vozidlo do servisu v místě bydliště, kde navíc toto vozidlo pravidelně servisuje.

Souběžně s tím je zajištěno nahlášení škody na pojišťovnu, zajištění prohlídky vozidla v servisu a pomoc při likvidaci pojistné události.

V rámci asistenčních služeb Allrisk klient nic neplatí. Vše za něj uhradí asistence ALLRISK ASSISTANCE.



Nové klientské centrum na centrále společnosti v Brně

Snadná dostupnost, lepší parkování, více prostoru a především rychlejší a pohodlnější služby pro klienty – to byly hlavní důvody pro vybudování nového klientského centra na centrále naší společnosti v Brně na adrese Komárovská 20a. Zároveň tak zvedáme laťku standardu našich regionálních kanceláří a budoucích krajských poboček, kterým tyto prostory poslouží jako vzor, a to nejen po stránce vybavení a uspořádání, ale také efektivnějším a kvalitnějším zajištěním služeb klientům.

Po kompletní rekonstrukci přízemí budovy se podařilo vytvořit moderní klientské centrum. Obsluhu klientů usnadňuje recepční systém příchodů, který zajišťuje přehledný a plynulý přístup klientů na jednotlivá pracoviště.

Cílem nového pracoviště je poskytnout nejrychleji a nejkvalitněji všechny potřebné informace a služby ve všech oblastech, na které se naše společnost zaměřuje.

Rekonstrukce přízemí začala v červenci 2010 a stavební práce probíhaly za plného provozu. Za několik měsíců se podařilo vybudovat moderní klientské pracoviště, jež plně odpovídá standardům Evropské unie. Oficiální otevření klientského centra proběhne začátkem roku 2011. Součástí klientského centra jsou také nové školící prostory pro kvalitnější přípravu a doškolování našich zaměstnanců, obchodníků i manažerů.





Allrisk

Nové ředitelství v Praze

Vážení klienti a obchodní partneři, po přestěhování naší brněnské centrály na konci roku 2009 do Komárova, vám přinášíme informaci o další příjemné změně.

Regionální ředitelství společnosti Allrisk, s. r. o. v Praze můžete od začátku listopadu 2010 navštěvovat na nové, ale přesto známé adrese. Přestěhovali jsme se totiž z Anglické 21 na Anglickou 19. Jsme rádi, že se nám podařilo prakticky zachovat adresu, ale zásadním způsobem zkvalitnit prostory, které nyní spojují jak samotné ředitelství a zázemí, tak i moderní obchodní kancelář, dostupnou přímo z ulice. Sídlo zde má obchodní služba i management pro celé Čechy.

Naším cílem je, aby zde klienti dostali kompletní servis ve všech oblastech služeb naší společnosti a přitom se cítili dobře v příjemném prostředí nové kanceláře.

Staňte se našimi kolegy

Zároveň touto cestou oznamujeme výběrové řízení na 10 volných pozic „makléř pojištění pro oblast Praha“. Výběrové řízení bude probíhat v lednu 2011. V případě zájmu zasílejte své životopisy na e-mail prace@allrisk.cz.

Těšíme se na vaši návštěvu.

Regionální ředitelství

Anglická 19, 120 00 Praha 2

Provozní doba:

pondělí až pátek 9.00–17.00





Allrisk

Nové obchodní kanceláře otevřené v roce 2010



Břeclav

divize: Pojištění, Právní ochrana, Finance

J. Palacha 2921/17
690 02 Břeclav
(1. patro)

Provozní doba:

Po–Pá: 8.00–12.00 a 12.30–17.00

vedoucí kanceláře: Barbora Tomečková

tel./fax: 519 323 014

mobil: 734 433 427

e-mail: tomeckova.barbora@allrisk.cz



Šlapanice

divize: Pojištění, Právní ochrana, Finance

Čechova 384/25
664 51 Šlapanice
 (naproti OD ALBERT)

Provozní doba:

Po, St: 9.00–18.00
 Út, Čt, Pá: 9.00–16.00

vedoucí kanceláře: Dagmar Nekužová

tel./fax: 544 211 876

mobil: 732 136 133

e-mail: nekuzova.dagmar@allrisk.cz



Moravský Krumlov

divize: Pojištění, Právní ochrana, Finance

Růžová 39
672 01 Moravský Krumlov
 (Knížecí dům, 1. patro)

Provozní doba:

Po, St: 10.00–13:00 a 14.00–16.00
 Út: 14.00–16:00
 Čt: 10.00–12:30

vedoucí kanceláře: Věra Sršňová

mobil: 603 891 945

e-mail: srsnova.vera@allrisk.cz



KDO POMÁHÁ KLIENTŮM?

Rozhovor s Michalem Kudláčkem, ředitelem klientského centra

Jak dlouho pracujete ve společnosti Allrisk a na jaké pozici jste začínal?

Pracuji zde čtyři roky. Nastoupil jsem nejprve jako zástupce ředitele v nově vzniklé autopůjčovně a náhoda tomu chtěla, že tehdejší ředitel musel svou pozici z vážných zdravotních důvodů opustit. Se svým nástupem na pozici ředitele klientského centra jsem dostal na starost jak celou autopůjčovnu, tak i oblast likvidace pojistných událostí. Já sám se dnes starám o hladký chod celé divize včetně její metodické podpory.

S čím se na Vás mohou klienti obrátit?

Celá divize vznikla z důvodu rostoucích potřeb a množství zákazníků. Klienti nám volají, když si neví rady v některých situacích. Pomáháme jim tedy řešit pojistné události od začátku až do konce, to znamená od nahlášení škody, přes dokládání potřebných dokumentů, komunikaci s pojišťovnou, zařízením náhradního vozidla až po ukončení škody a kontrolu platby pojistného plnění. S tímto ne vždy jednoduchým úkolem nám pomáhá sofistikovaný systém z dílny našich firemních programátorů, který hlídá všechny procesy tam, kde by mohl selhat lidský faktor.



Jaké pojistné události řešíte nejčastěji?

Řešíme snad všechny možné pojistné události, což zvláště u likvidace průmyslových škod jsou dost složité kauzy. Ale asi nejvíce řešíme škody na vozidlech.

Kolik automobilů má Allrisk pro klienty na zapůjčení?

Před čtyřmi lety jsme měli dvě auta, nyní má náš vozový park více než 60 vozidel. Pravidelně dbáme na skvělou kondici našich vozidel, což také znamená, že průměrné stáří aut nepřesahuje jeden a půl roku. Půjčujeme především vozy nižší střední třídy, což také určuje převažující zástupce vozového parku. Zajímavostí může být vozidlo Hummer H2, které je určeno pro náročné klienty a k našemu milému překvapení je o něj mezi klienty veliký zájem i na běžnou komerční výpůjčku.

Mohou si klienti při půjčení vybírat auto sami?

Mohou si klienti při půjčení vybírat auto sami?

Výběr vozidla je zcela na klientovi, ovšem aby výpůjčka byla zcela bezplatná, je zapůjčeno vozidlo stejné kategorie, jako má klient. V mnoha případech z logistických důvodů poskytneme klientům vozidlo vyšší kategorie, než na které mají nárok.

Kolik škod měsíčně řešíte?

Měsíčně řešíme přibližně 400 pojistných událostí a toto číslo neustále roste. Zajímavé je, že tak zvané vlny náporu pojistných událostí jsou každý rok jiné a roční období i nepříznivé počasí v závislosti na dalších okolnostech se projevují zcela náhodně. Často napadne sníh a čekáme nápor klientů, ten však přijde až po 14 dnech nebo týden před prvními náznaky příchodu paní zimy. Dá se říct, že tato oblast je možná ještě vrtkavější než počasí.

Kde všude jste schopni vaše služby poskytovat?

Nyní zajišťujeme naše služby po celé České republice, a vozidlo přistavíme klientovi do dvou hodin od obdržení požadavku.

Mění se postupem času pojistné události?

Je to tak. V poslední době vzrůstá počet nehod způsobených alkoholem za volantem, přestože ve zprávách slyšíme opak. Já osobně jsem pro nulovou toleranci alkoholu v krvi, protože nehody způsobené opilými řidiči jsou někdy velmi tragické. Také vzrůstá počet nepojištěných vozidel. Například se stalo, že řidič-zaměstnanec jezdil nepojištěným vozidlem, které ovšem patřilo firmě. Řidič způsobil nehodu a pojišťovna pak předala případ k šetření soudu. Ten uvalil exekuci na majitele firmy i na zaměstnance. Přestože se to může zdát zvláštní, soud postupoval přesně dle zákona. Každým rokem tak vzrůstá počet škod, kdy klienti vyžadují nebo potřebují právní zastoupení, což před pár lety u nás téměř neexistovalo. Řidiči, kteří si u nás zařídí pojištění, mají už automaticky k autopojištění přidán základní balíček pojištění právní ochrany zdarma a případně si mohou zvolit i nadstandardní připojištění. Právní asistenci a nově i technickou asistenci nám zajišťuje silný partner, asistenční služba AXA ASSISTANCE.

Co se občas dozvíme ... Perličky z klientského centra

„Větší rychlostí jsme v tu chvíli jeli oba, ale poškozený mne provokoval. Podařilo se mi ho proto dojet, bohužel však za cenu srážky.“

„Druhé auto do mě narazilo bez jakéhokoliv předcházejícího varování.“

„Celý den jsem nakupoval rostliny a sazenice. Cestou domů mně pak na křižovatce zaclonil výhled živý plot.“

„Při odbočování jsem narazil do automobilu německé státní příslušnosti.“

„Oba jsme měli zelenou. Já jsem odbočoval vlevo a viník pokračoval rovně. Pak mě trefil.“

„Vozidlo jsem špatně zabrzdil, takže se samovolně rozjelo, a protože poškozenému řidiči nedalo přednost, zničilo mu levé dveře.“

„Srazil jsem se se stojícím vozidlem.“

„Vina byla vzácně na obou stranách. Já jsem se neměl po té dámě tolik ohlížet a ona zase měla blikat.“

Škody na zdraví jsou dnes hodně sledované téma. Jak se na to díváte?

Škody na zdraví jsou dnes v rámci odškodnění ostře sledovány a náhrady za škody na zdraví rapidně stoupají. Podle mě je to zcela v pořádku. Pokud někdo utrpí škodu na zdraví, měla by mu být poskytnuta adekvátní náhrada v takové výši, aby mohl plnohodnotně dále pokračovat v běžném životě. Určitě si všichni vzpomeneme na mediálně známé případy, kdy sou-

dy přiznávají mnohamilionové odškodnění lidem, kteří utrpěli škodu na zdraví.

Škody na zdraví jsou dvojí. První z nich jsou vypláceny okamžitě, jde o takzvané bolestné. Druhé se odvíjí od trvalých následků, což bývají podstatně vyšší částky, protože člověk je nějakým způsobem omezen v životě, v práci, také se sem přičítají poplatky za léčení. Proto jediné, co mohu doporučit, je kvalitní pojištění.



Jak se psychicky vyrovnáváte se svou prací?

Je důležité se zvláště na pomoc při dopravních nehodách dívat z racionálního hlediska, omezit osobní pocity a pomáhat klientům co možná nejlépe a nejrychleji. Mnohdy jde o složité situace zvláště kvůli tomu, že většina klientů řeší podobnou věc poprvé v životě. Asi největším uspokojením pro mne a všechny v mém týmu je, když klient zavolá nebo osobně poděkuje a projeví tak uznání naší práci.

Jak trávíte svůj volný čas a jak relaxujete?

Své volno trávím většinou se svou ženou a také s našimi dvěma psy. Jde o plemeno Kavalír (Cavalier King Charles Spaniel), hodně se jim věnujeme a chodíme s nimi i na výstavy. Psi jsou tvorové, kteří ze mě snímají velkou část únavy a stresu. Také relaxuji v přírodě, na procházkách se psy a rád rybařím.

Kam vyrážíte nejraději na dovolenou?

Jezdíme převážně po České republice. Moji rodiče mají chatu na Vranovské přehradě, kde trávíme většinu dovolených.

Jaká je Vaše vysněná dovolená?

Rád bych se podíval na nějaký exotický ostrov nejlépe na samotě u palmy. Mám rád teplo, jakmile je nad 35 stupňů, tak jsem spokojen. Ale s ohledem na naše psy upřednostňuji chalupu v České republice, někde u vody, s velkou zahradou a okolními lesy k procházkám.

Děkujeme za rozhovor a přejeme mnoho dalších pracovních úspěchů.



Rodinný lékař se o vás postará

Nový asistenční produkt zdravotních služeb RODINNÝ LÉKAŘ® přináší nadstandardní péči o zdraví. Zahrnuje v sobě širokou paletu možností, které vám i vašim blízkým usnadní život a zaručí kvalitní úroveň lékařské péče.

Díky systému objednávání k lékaři na přesnou hodinu a den šetříme váš čas. Zaručuje vám jistotu kvalitních lékařů ve vstřícným a lidským přístupem, kteří vám poskytnou dostatek informací o vašem zdravotním stavu, kdykoliv budete potřebovat.

Hlavní výhody programu RODINNÝ LÉKAŘ®:

- **péče** – lékaři a sestřičky jsou tu pro vás, jsou vstřícní, vyslechnou vás a rádi vám vše vysvětlí,
- **kvalita** – dává záruku kvalitní lékařské péče,
- **dostupnost** – služba je dispozici 24 hodin denně, 7 dní v týdnu.

Neradi se objednávejte k lékaři a ztrácíte svůj čas čekáním?

S programem RODINNÝ LÉKAŘ® to funguje jinak:

- operátoři zjistí, kdy se vám návštěva lékaře hodí, a zajistí vaše objednání na přesnou hodinu i čas,
- nemusíte čekat v přeplněné čekárně – budete přijati k lékaři v čase, na který jste objednáni.

Necítíte se dobře a chtěli byste, aby se o vás někdo postaral? Pokud se opravdu necítíte dobře, můžete zůstat v klidu svého domova:

- program RODINNÝ LÉKAŘ® zajistí, aby za vámi přijel lékař a vyšetřil vás v klidu doma – 24 hodin denně, 7 dní v týdnu.
- 2x do roka máte možnost dovést vaše léky přímo k vám domů,
- zajistí a uhradí vám dopravu na vyšetření k lékaři a zpět k vám domů,

- pokud máte pochybnosti o vaší diagnóze, zařídí vám vyšetření dalším lékařem a tzv. „medical second opinion“, což je odborný názor dalšího lékaře.

Záleží vám na prevenci, ale nemáte čas na vše myslet? Program RODINNÝ LÉKAŘ® se o vás postará, a pokud budete mít zájem, pohlídá za vás:

- termíny preventivních prohlídek nebo očkování,
- jednou za 2 roky možnost objednat na preventivní prohlídku u praktického lékaře,
- jednou za 2 roky možnost objednat na preventivní prohlídku u specialisty.

Byli jste hospitalizováni? Jestliže budete hospitalizováni, program RODINNÝ LÉKAŘ® se o vás postará:

- uhradí za vás regulační poplatky při hospitalizaci,
- uhradí vám náklady za nadstandardní pokoj,
- pokud je hospitalizováno vaše dítě, uhradí vám náklady, abyste mohli být v nemocnici s ním, pokud jste byli propuštěni z nemocnice, zajistí a uhradí vám dopravu domů,
- zajistí a uhradí vám náklady na hlídání vašich dětí.

Jste nemocní či jste měli úraz, který významně omezuje vaši pohyblivost? Program RODINNÝ LÉKAŘ®:

- zajistí vám dovoz jídla k vám domů a uhradí náklady na jeho dopravu,
- zprostředkuje a uhradí úklid vaší domácnosti,
- nakoupí za vás potraviny a drogerii a uhradí náklady na dopravu nákupu k vám domů,

- máte-li domácího mazlíčka, o kterého se nemůžete starat, zařídí mu ubytování v hotelu, uhradí náklady na jeho dopravu tam a zpět a ubytování.

Program RODINNÝ LÉKAŘ®: Najdete v nabídce produktů naší společnosti v průběhu roku 2011.



Jak správně postupovat v problémových situacích a při dopravní nehodě

Zvolení správného postupu komunikace při dopravní nehodě je jedním z klíčových okamžiků. Vy, naši klienti, máte v ruce spolu se svým pojištěním vozidla nástroj, jak v rámci komunikace vždy zvolit tu správnou cestu.

Naše asistenční služba **ALLRISK ASSISTANCE** na telefonním čísle **+420 272 099 950** je 24 hodin denně připravena poskytnout informace a zorganizovat potřebnou pomoc v problémových situacích souvisejících s provozem vozidla a při poruše nebo dopravní nehodě. Proto ALLRISK ASSISTANCE kontaktujte vždy jako první. Jedině tak zaručíme, že vám budou poskytnuty nejvyšší služby a servis. Je zcela jedno, jestli jste viníkem dopravní nehody, poškozeným dopravní nehodou nebo bude nehoda dále šetřena policií.

Co konkrétně pro vás ALLRISK ASSISTANCE na telefonním čísle +420 272 099 950 zajistí:

- a)** základní právní informace a praktické rady jak postupovat,
- b)** zajištění technické asistence (oprava vozidla na místě nebo jeho odtah a další služby dle rozsahu),
- c)** náhradní vozidlo ZDARMA,
- d)** kompletní řešení pojistné události, informace o postupech, komunikaci s pojišťovnou a sledování stavu pojistné události.

Jaké doklady je potřeba mít ve vozidle:

1. záznam o dopravní nehodě,
2. zelenou kartu,
3. klientskou kartu Allrisk.

Dále doporučujeme všem našim klientům, aby měli na vozidle vylepenou nálepku Allrisk, která představuje tzv. „ochrannou známku vozu“. Na nálepce Allrisk je uvedeno i telefonní číslo na ALLRISK ASSISTANCE.

Vážení klienti, pokud máte nálepku na vozidle nalepenou, nemůže se vám stát, že zůstanete bez potřebné pomoci, ať už s vozidlem cestujete vy nebo někdo jiný – kontakt na svého „anděla strážného“ vozíte neustále s sebou.



Pokud vám některý z uvedených dokladů nebo samolepka Allrisk chybí, kontaktujte prosím své makléře nebo centrálu naší společnosti a my vám požadovaný doklad i samolepku Allrisk zašleme.

www.allrisk.cz
pojisteni@allrisk.cz



Exkluzivitu ano, či ne?

Český realitní trh funguje odlišným způsobem, než je obvyklé všude ve světě. Během krize paradoxně přibýlo nemovitostí, které jsou prodávány přes více realitních kanceláří. Před pěti lety bylo s výhradním zastoupením prodáváno zhruba 80 % nemovitostí a zdálo se, že se tento způsob stane postupně zcela běžným. V současné době je to ale přesně naopak a téměř 80 % nemovitostí je nabízeno více než jednou realitní kanceláří. Přitom většina odborníků se shoduje na tom, že tento trend poškozuje především klienty, tedy majitele, kteří prodávají své nemovitosti.



Hana Hodonská
ředitelka divize realit

Podle čeho si vybrat dobrou realitní kancelář – je lepší menší či větší?

Dobrou realitní kancelář si můžete vybírat podle mnoha kritérií. Není podstatná velikost kanceláře, počet jejích zaměstnanců či adresa sídla, ale především záleží na kvalitě nabízených služeb, znalostech, zkušenostech, osobním přístupu a doporučeních.

- Seriozní realitní kancelář si neúčtuje nikdy žádné peníze předem.
- Provize jsou splatné až po úplném dokončení obchodního případu.
- Na všechny vaše otázky jasně odpoví.

- Zajistí obchod tak zvaně od A až po Z.
- Snaží se vám vyhovět ve všech směrech.
- Nepočítá si přemrštěné provize ani neúčtuje za pochybné náklady.

Co znamená výhradní (exkluzivní) a nevýhradní (neexkluzivní) smlouva?

Výhradní (exkluzivní) smlouva znamená, že si po pečlivém zvážení vyberete jednu realitní kancelář, které svou nemovitost svěříte. Ta bude následně vaši nemovitost nabízet jako jediná kancelář na trhu. Nespěchejte, vyplatí se výběr nepodcenit a pečlivě hledat takovou realitní kancelář, která opravdu poskytne profesionální služby.

Nevýhradní (neexkluzivní) smlouva dovoluje majiteli nabídnout nemovitost do více realitních kanceláří a zároveň si ji nabízet i sám.

Úskalí nevýhradního prodeje

U některých klientů panuje názor, že pokud budou prodávat nemovitost přes více realitních kanceláří, zajistí vlivem konkurenčního prostředí v kratší době vyšší výnos z prodeje nemovitosti. Často se ale setkáváme s tím, že se vaše nabízené nemovitosti stanou předmětem konkurenčního boje mezi zúčastněnými realitními kancelářemi. Ty se bo-

hužel často uchylují k manipulaci s cenou ve snaze prodat dům právě jejich prostřednictvím. Doufají totiž, že zájemce se obrátí na jejich společnost, jestliže uveřejní v inzerci nejnižší cenu. Taková nemovitost se stává zejména vlivem internetu zprofanovanou a svému vlastníkovi přináší pouze ztráty.

Výhody výhradního prodeje

Existuje hned několik důvodů proč doporučit klientovi uzavřít exkluzivní smlouvu pouze s jednou realitní kanceláří. Makléři poskytuje exkluzivita možnost plně se věnovat zakázce, tedy intenzivně na prodeji pracovat, investovat do reklamy, aktivně nemovitost nabízet, poskytnout klientovi komplexní služby atd. Naopak klientovi dává spolupráce s jedinou kanceláří záruku, že realitní kancelář pracuje v jeho zájmu, že prověří reálnou cenu nemovitosti na trhu a nemovitost zpeněží za nejvýše dosažitelnou cenu.

Šance najít kupce roste s kvalitou připravenosti zakázky a rostoucí úrovní služeb realitní kanceláře. Velmi ji umocní také dobře stanovená reálná tržní cena.

Jak pracuje naše kancelář?

Podrobně si nemovitosti zdokumentujeme, zkontrolujeme, zda jsou skutečně ve vašem vlastnictví, vypočítáme reálnou, ale nejvyšší možnou cenu na trhu a sepíšeme s vámi smlouvu o zprostředkování prodeje či pronájmu.

Poté nabídku v kanceláři zpracujeme a začneme nabízet na internetu, v tisku, vývěskách a poptávajícím klientům z naší databáze. Případným zájemcům, po předchozí domluvě s vámi, nemovitosti ukazujeme. V případě, že se kladně rozhodnou, dokončíme obchod sepsáním smluv, jejich vložení do katastru nemovitostí a předáním peněz. Ani tady naše práce nekončí. **Jako bonus vám zdarma vypracujeme znalecký posudek pro potřeby finančního úřadu.**

Když prodej nemovitosti, tak přes realitní kancelář, když s realitní kanceláří, tak exkluzivně!



Jak financovali bydlení naši rodiče a jak je financujeme dnes my

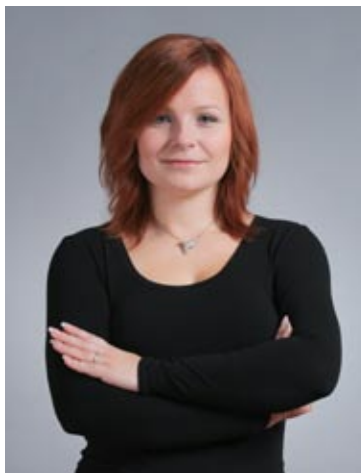
Dnes se jen usmívám nad tvrzením, které jsem často slyšela od své babičky, že bývalo líp. Při vzpomínce na fronty na banány nebo pomeranče či věci z Tuzexu se stále utvrzuji v tom, že dnešní doba má své nesporné výhody. A ani financování bydlení nebylo tenkrát nijak zvlášť výhodnější oproti dnešním možnostem.

Kdo šetří, má za tři

Nedá se to napsat obecně, ale ve většině případech platí, že pokud máte naspořené nějaké peníze, banky či stavební spořitelny vám nabídnou výhodnější podmínky pro financování. Tato stará pravda má kořeny již v minulých dobách, kdy jste pro získání půjčky od České státní spořitelny museli prokázat, že máte část peněz uložených buď pod polštářem, ve slamníku nebo na vkladní knížce. Pokud jste měli na vkladní knížce naspořeno 60 000 Kčs, mohli jste získat půjčku ve výši 180 000 Kčs, což byla téměř polovina rozpočtu výstavby rodinného domu. Bohužel když jste neuspěli u této instituce, zbývalo vám už jen půjčit si od známého, rodiny nebo zaměstnavatele.

V jednoduchosti je síla

Úroková sazba z půjčky byla pro každého jiná. Klient, který stavěl rodinný dům v typizované řadové zástavbě, získal úrokovou sazbu 1 %. Na druhou stranu, pokud někdo preferoval samo-



Ing. Vladimíra Škrobáková
ředitelka divize finančních služeb

statně stojící nemovitost či nechtěl mít podobnou nemovitost jako jeho soused, musel sáhnout při splácení půjčky hlouběji do kapsy. Byla mu poskytnuta půjčka s úrokovou sazbou téměř třikrát vyšší. Jelikož Česká státní spořitelna byla jediná instituce, která peníze půjčovala, nemohli žadatelé o její půjčku úrokovou sazbu nijak snížit. Všichni měli stejné podmínky a nebylo možné o nich smlouvat.

Novomanželská půjčka

Celková efektivita financování se mohla zvýšit v kombinaci s novomanželskou půjčkou. Ta na rozdíl od té současné byla bezúročná a novomanželé si za ni mohli koupit třeba i nábytek. Dnes se sice novomanžel-

ská půjčka objevuje pod méně známým názvem Úvěr 300, ale tím v žádném případě neztratila na své atraktivitě. Půjčku mají možnost získat nejen novomanželé, ale také osoby, které pečují o nezletilé dítě. Pravidlo odpuštění části dluhu za každé narození dítě platilo stejně jako dnes.

Co takhle půjčku od zaměstnavatele? Nebo raději pozemek či byt zdarma?

Dnes se tomu obecně říká zaměstnanecké benefity. Před 30 lety měly ale jinou podobu. Životní pojištění či penzijní připojištění



Srovnání minulosti a současnosti

Rozpočet na stavbu rodinného domu

Dnes	Před 30 lety
4 000 000 Kč	400 000 Kčs

Plat zaměstnance

Dnes	Před 30 lety
v průměru 20 000 Kč	2 000 Kčs

Novomanželská půjčka

Dnes	Před 30 lety
300 000 Kč, úroková sazba 2 %, odpočet za dítě 30 000 Kč	30 000 Kčs, bezúročná, odpočet za dítě 3 000 Kčs

Počet institucí, které poskytují půjčky na bydlení

Dnes	Před 30 lety
16	1

Úroková sazba z půjčky

Dnes	Před 30 lety
v průměru 4,5 %	1 % či 2,7 %

bylo ještě v plenkách a stravenky měly víc než deset let do svého objevení. Dobrého pracovníka si podnik mohl udržet i tím, že mu půjčil bezúročně peníze či mu daroval stavební pozemek. Prostě jste se zavázali, že pro zaměstnavatele budete nepřetržitě minimálně 10 let pracovat a půjčku mu ze své mzdy splácet. Fluktuace zaměstnanců nebyla v té době tolik populární jako dnes, a tak bezúročná půjčka ve výši 20 měsíčních platů za to určitě stála.

Tip specialisty

Před 30 lety neměli klienti možnost výběru financující instituce, jako je tomu dnes. Díky současným možnostem, které finanční trh nabízí, nemusí být pro klienta jednoduché vybrat si optimální variantu financování jeho potřeb. Nejvýhodnější variantu financování lze vybrat jedině porovnáním aktuálních nabídek všech bankovních domů a dále zohledněním jeho přání a možností.

Za posledních 30 let vzrostly ceny nemovitostí asi desetkrát, stejně jako platy a počet bankovních institucí, které peníze na bydlení půjčují. Úrokové sazby se ale o tolik nevyšly. I to považuji za výhodu financování v dnešní době. Pokud se klient rozhodne pro financování s využitím pomoci finančního poradce, ušetří spoustu času i starostí a navíc mnohdy získá lepší podmínky, než kdyby šel přímo do banky.

KDO VZDĚLÁVÁ ALLRISK

Rozhovor s Bc. Vlastou Ulbrichovou, lektorkou a partnerkou
AKADEMIE ORLITA, s. r. o.

Společnost Allrisk získala na svůj projekt pro vzdělávání zaměstnanců podporu z Evropského fondu. Realizátorem tohoto projektu je vzdělávací společnost AKADEMIE ORLITA s.r.o. Jak vaše spolupráce začala?

Myšlenka využít Operační program z ESF na rozvoj vzdělanosti v Allrisku vznikla v hlavách vedení společnosti. Dva roky před tím jsme měli příležitost pozvat vedení Allrisku na seminář. Tenkrát jsme se tedy společně seznámili, ale naše spolupráce ještě nezačala.

V okamžiku kdy Allrisk dostal potvrzenou podporu z EU, jsme byli zařazeni do výběrového řízení, které jsme vyhráli. Cílem celého projektu je posílení profesionality zaměstnanců a manažerů, zprůhlednění organizační struktury a především posílení pozice společnosti Allrisk na finančním trhu. Na rozvoji asistentek a manažerů se společně podílíme s lektorem Bc. Jiřím Teslíkem a na startu stál také lektor Jan Slavíček.

Proč je vzdělávání důležité i při zaměstnání?

V jedné knize jsem četla vystihující myšlenku: „**Přestaneme-li se učit, přestaneme růst. Přestaneme-li růst, umíráme!**“ Musím tuto myšlenku podpořit i příkladem ze svého života. Mám dvě kamarádky, které před čtyřiceti lety ukončily své střední vzdělání. Jedna z nich maturitou a druhá výučním lis-



tem. Obě měly do života připravenou startovní čáru s podobným vybavením. Kamarádka s maturitou vždy očekávala, že jí její vzdělání zajistí adekvátní pracovní pozici a příslušný plat. Neměla potřebu své vědomosti a dovednosti dále rozvíjet. Druhá kamarádka hledala příležitosti, jak své znalosti a dovednosti rozvíjet. Ve čtyřiceti letech se pustila do vlastního podnikání, učila se business dovednosti od úspěšných lidí, navštěvovala vzdělávací semináře, vystudovala střední školu s maturitou a v padesáti letech ukončila vysokoškolské vzdělání. Dnes obě kamarádky bilancují

s svůj život. Kamarádka s maturitou očekává od pracovního úřadu nabídku práce, ale s jejími omezenými dovednostmi je již dlouhodobou žadatelkou. Druhá kamarádka má spoustu aktivit, pracovních příležitostí, ale především dostatečnou míru zdravého sebevědomí.

Když se vrátím k původní myšlence, nejde tady o umírání fyzické, ale o umírání duše. Vzdělávání je proces, který je zaměřen na rozvíjení vědomostí, dovedností a tím na posílení osobnostních a profesních kvalit. V dnešní dynamické době, navíc v komerční oblasti, je zdokonalování a rozvíjení svých znalostí a dovedností již téměř nutností. A také firma, která má vzdělané spolupracovníky, má navíc komparativní výhodu.

Můžete nám trochu přiblížit AKADEMII ORLITA? Kdy vznikla a čím se zabývá?

AKADEMIE ORLITA s. r. o. je vzdělávací společnost sdružující na partnerské bázi osobnosti, které se rozhodly podnikat v komerčním vzdělávání dospělých. Naše poslání je poskytovat poradenské a vzdělávací služby progresivním subjektům a pomáhat jim vytvářet přínosná praktická řešení a postupy. Historie naší vzdělávací společnosti sahá do roku 1994. Tehdy zakládal svou společnost PaedDr. Vlastimil Orlita. Současná AKADEMIE ORLITA s. r. o. vznikla až v roce 2003. Zpočátku jsme se specializovali na problematiku typologie lidí a sebepoznání. Získali jsme licenci autorizovaného školitele švý-

carského Institutu pro výzkum biostrukturální analýzy (IBSA) STRUKTOGRAMM® a TRIOGRAMM®. Naše působení převážně zaměřujeme do oblasti komerčních aktivit a od roku 1994 jsme podrobně poznali činnost více než 260 společností. Snažíme se vždy vycházet ze znalostí potřeb konkrétního zákazníka. Důležité pro nás je pochopit podnikatelskou filozofii zadavatele i problematiku trhu, na kterém se pohybuje. Díky důkladným analýzám, popsání průvodních jevů v jednotlivých firmách a jejich následnému zobecnění se nám podařilo objevit mnohé obecné principy. Tak vzniklo naše osobité know-how, které oceňují účastníci našich vzdělávacích kurzů.



AKADEMIE ORLITA se hodně věnuje vzdělávání v oblasti finančního sektoru. V čem spočívá vaše jedinečnost?

Orientace na vzdělávání v oblasti finančního sektoru vyplynula v průběhu let celkem přirozeně. Prvním velkým klientem byla Živnostenská pojišťovna, dále ČMSS a ČSOB pojišťovna, jako jeden z dlouhodobých klientů, se kterým i nadále spolupracujeme. Pohyb manažerů v této oblasti je přirozený, a tak na základě spokojenosti a prokazatelné přínosnosti z našeho působení v těchto společnostech jsme dostávali zajímavé reference. Také lektori, kteří do Akademie přicházeli, měli praktické zkušenosti z oblasti financí na pozicích obchodníků i manažerů.

V průběhu let jsme pracovali a stále pracujeme na zdokonalování programů pro finančníky. Sami si děláme průzkumy veřejného mínění na aktuální témata a tomu potom přizpůsobujeme zaměření seminářů. Stejně jak učíme poradce provádět analýzu potřeb u klienta, používáme tento nástroj k prozkoumání potřeb našich klientů. Naše zaměření se neorientuje výhradně na finance, vzděláváme také v oblasti obchodních a výrobních společností, státní správy, školství a služeb. Přesto oblast financí vnímáme jako svou jedinečnost a je prokazatelné, že jsme jedničkou na trhu v pokrytí a působnosti v tomto sektoru, které dnes tvoří 74 % z našeho portfolia.

Důležitá je pro nás míra loajality ke každému jednotlivému klientovi, abychom byli pro něj přínosem v nových myšlenkách a přístupech, a přesto uchovali jeho know-how vůči konkurenci.

Jaké výhody získá klient, když se s pojištěním obrátí na makléřskou společnost a ne přímo na pojišťovnu?

Pokud mám posoudit profesionalitu práce poradce či konzultanta zastupujícího jednu pojišťovnu nebo makléřskou společnost, musím říct, že podstatným faktorem jsou schopnosti a postoj člověka. Myslím tím především serióznost, s jakou přistupuje ke své práci. Je jeho prioritou potřeba vydělat si peníze za jakoukoliv cenu, nebo je jeho výsledkem dlouhodobě loajální, dobře zabezpečený a nadšený klient?

Z mého pohledu je výhodou pro zástupce pojišťovny to, že se mohou věnovat do hloubky omezenému počtu produktů, které pojišťovna nabízí. Perfektně pak znají své produkty a orientují se v jejich variabilitě. Nevýhodou je, že se jimi nabízený produkt nemusí setkat s klientovou potřebou. Také může mít klient negativní zkušenost s tímto finančním ústavem a poradci se již nemusí podařit obnovit klientovu důvěru – obchod se pak neuskuteční. Přesto musím říci, že konzultanti pojišťoven jsou poradcům makléřských společností velkou konkurencí.

O makléřské práci můžu hovořit ze své vlastní zkušenosti. V období let 1998–2004 jsem byla poradcem a manažerem u makléřské společnosti fps s. r. o. Tady jsem se naučila nepodceňovat nejpodstatnější část v celém poradenství, což je analýza potřeb klienta. Pokud totiž dokáže makléř odkrýt příležitosti, na nichž s klientem postaví jeho zajištění, má možnost využít nástroje, které mu jeho firma poskytuje. Říká se tomu cross-selling.



V tom je také výhoda makléřské práce, tedy možnost využít širší potenciál k uspokojení požadavků klienta. Makléř dokáže porovnávat jednotlivé produkty a sáhnout po tom zajímavějším. Konzultant řekne klientovi: „Zastupuji pojišťovnu XY a máme velmi zajímavé produkty, které Vám mohu nabídnout.“ Poradce makléřské společnosti řekne „Zastupuji Vás, kliente, a mám možnost pro Vás vybrat společnost, která bude vyhovovat Vaším potřebám.“

Společnost Allrisk vnímám jako velmi silnou konkurenci v oblasti finančního poradenství. Myšlenka postavená na „Hypermarketu“ finančního poradenství je pro mě jako jít nakupovat do obchodáku, kde vždy pod jednou střechou najdu to, co potřebuji, v jednotlivých obchodech mi poradí odborníci a ušetřím spoustu času, protože neběhám po městě. Navíc s možností velkého výběru produktů a kvalitních služeb se tam vždy budu ráda vracet.

Máte osobní zkušenosti se službami společnosti Allrisk?

Moje zahájení spolupráce v Allrisku bylo komplikované. Cestou na první školení manažerů jsme měli s kolegou na dálnici celkem vážnou nehodu. Okamžitě jsme posílali zprávu s omluvou, že na seminář nedorazíme. Úžasné pro mne bylo nejenom to, že jsme nezaznamenali ani náznak výčitky, jelikož manažeři museli přijet ze vzdálených míst na tento seminář a zase se vraceli zpět, ale dokonce nám přišlo několik nabídek pomoci s odtahem, náhradním vozidlem a další podporou.

Nedávno jsem zase požádala Ivana Maršálka o pomoc při komplikovaném řešení pojištění vozidla, které můj syn pořizoval v Praze. Během hodiny byla „akce“ v běhu, a protože se můj syn nemohl dostavit na pražskou pobočku, přijel poradce z této pobočky s pojištěním přímo do autosalonu.

Tak si představuji kvalitní službu a za tento přístup patří Allrisku mé poděkování. Stává se ze mě nadšený klient.



Práce v pojišťovnictví jako fenomén doby

Dnes je pojištění vnímáno spíše jako nutnost a nepříjemnost, když ho musíme řešit. Ale proč jej vůbec máme? Bez ohledu na nepohodlné vyřizování a placení si jej primárně pořizujeme kvůli sobě, pro svůj vlastní klid. Je lidskou přirozeností, že toužíme a potřebujeme v životě duševní klid a pohodu. Vzhledem k možnému nebezpečí, které nám hrozí ze všech stran, je docela logické, že se lidé snaží minimalizovat jeho dopady. Jakákoliv lidská činnost v sobě nese případná rizika ztráty, z nichž část lze vyjádřit finančně. Přitom pro mnoho lidí mohou finanční ztráty znamenat doslova existenční problémy. Způsob zajištění duševního klidu nabízí pojišťovny, které rizika převezmou na sebe a mohou z plateb pojištění případné ztráty pokrýt. V současné době existuje již mnoho druhů nabízených pojištění – přeci duševní klid potřebujeme při všech činnostech, které děláme.

Základní rozdělení pojištění

Jedním z nejdůležitějších míst v životě je náš domov. Poskytuje přístřeší, teplo a pohodlí. Chceme-li se pojistit proti ztrátě těchto životních radostí, vhodnou volbou je **pojištění domácnosti**. Lze pojistit všechno možné – samotnou nemovitost, vnitřní vybavení nebo například různé cennosti a šperky. Pojištění může chránit proti krádeži, požáru, povodni a dalším nebezpečím. Samozřejmě čím více položek do pojištění zahrneme, tím vyšší bude pojistné. Každý z nás se musí rozhodnout sám, za kolik mu duševní klid stojí.

Pro všechny, kteří se starají o svou rodinu a mají strach, že by se v případě jejich úmrtí rodina sama neuživila, je dobré **životní pojištění**. Pokud by se s nimi něco stalo, bude alespoň finančně o jejich blízké postaráno.

Lze pojistit i další rizika, která řeší zajištění životního standartu jednotlivce či rodiny v případě dlouhodobé pracovní neschopnosti, úrazu či invalidity.

Jednou z nejrizikovějších oblastí v našich životech je silniční provoz. Téměř každý již vlastní motorové vozidlo – automobil či motocykl. Komfort vlastní dopravy však také zahrnuje riziko dopravních nehod. Nezbytným řešením je **pojištění motorových vozidel**. Vzhledem k výraznému nebezpečí, které zde dennodenně hrozí, je pojištění odpovědnosti z provozu vozidla povinností.

Mnoho lidí na světě miluje cestování a na dovolené chce mít klid a pohodu. Jenže při cestování na nás číhá množství rizik, a přitom nezáleží, kam chceme jet. Pokud si zajistíme úhradu léčebných výloh nebo například pojištění proti ztrátě zavazadel, ubere nám to několik vrásek a starostí. K tomuto je vhodné **cestovní pojištění**.



Milovníky zvířátek by mohlo zajímat, že na trhu existuje produkt **pojištění domácích mazlíčků**, které kryje náklady za veterinární péči. Nemusí se pak bát, že si nebudou moct dovolit nákladnou operaci, pokud zvířecí člen rodiny onemocní.

Kromě těchto tradičních druhů pojištění bývají i netradiční případy, kdy je pojištění ušito přímo na míru konkrétní osobě s konkrétní profesí. Není neobvyklé, že zpěváci si nechávají pojistit svůj hlas, tanečníci své nohy, ale našli bychom i kurióznější pojistky.

Kdo nám s tím pomůže

Po zhlédnutí výčtu výše uvedených potřeb a jim na míru vytvořených typů pojištění zjistíme, že pojištění je vlastně každodenní součást našeho života. Nejde o „zbytečnost“, „komfort“ nebo „nadstandard, který nepotřebujeme“, jak si často obhajujeme, když se nám nechce přemýšlet nad naší budoucností. Často se o to pokusíme a snažíme se věci správně plánovat, ale pravdou je, že bez kvalitní pomoci to jde velice ztěžka. Právě z důvodu této rostoucí potřeby se stále více lidí orientuje na práci v pojišťovnictví.

Bohužel mnohdy chuť a touha pro úspěch v této oblasti nestačí. Pro většinu lidí znamená pojištění velké a dlouhodobé rozhodnutí. Obzvláště možnost správně si vybrat kombinaci pojistných produktů bývá zásadní. Zde také záleží na množství produktů, ze kterých můžeme vybírat. Spolupráce s jednou pojišťovnou prakticky neposkytuje srovnání nabídek a výběr nejvhodnějšího produktu na trhu. Také mnoho společností na našem trhu se zdánlivě orientuje na výběr, ale celkem často zjistíme, že z důvodů nejvýhodnější spolupráce tyto společnosti zastupují jen jednu, v lepším případě pár pojišťoven. Dalším hendikepem, kterým oblast pojišťovnictví ztrácí, je zaměření pouze na jeden, nejčastěji finančně nejzajímavější segment, což s sebou nese vytržení dané oblasti z kontextu.

Jsme rádi, že jako společnost patříme k těm, kdo nabízí svým klientům skutečný „**SUPERMARKET POJISTNÝCH A FINANČNÍCH SLUŽEB**“, protože jedině tak se dá popsat množství produktů, ze kterých si u nás klienti mohou vybírat. Pravdou je, že na našem trhu jsme v povědomí především díky jedinečným produktům autopojištění, ale výběr nejvhodnějších produktů formou srovnání poskytujeme v rámci většiny pojistných a finančních produktů na českém trhu.

Práce v pojišťovnictví, a zvláště pokud nabízíme klientům „supermarket“ namísto „malého diskontu“, se stává fenoménem jak pro absolventy škol, tak pro ty, jejichž obory vlivem doby upadají a kteří mají dost odvahy zkusit obor s velkou perspektivou.

V případě zájmu vydat se tímto směrem pište na prace@allrisk.cz



Pozor na správnou autolékárničku

Snad každý řidič dnes ví, že složení autolékárničky bylo v poslední době upraveno. Také je známo, že pokud nebude mít řidič ve svém vozidle od 1. ledna 2011 správnou lékárničku se správným obsahem, může mu policista při kontrole udělit až dvoutisícovou pokutu. Co ale až tak všeobecně známé není?

První „lékárnička“ má své kořeny ve velmi vzdálené minulosti, kdy si lidé doma začali shromažďovat na jednom místě různé bylinky a odvary k léčbě nemocí. Původ autolékárničky můžeme hledat teprve v minulém století v souvislosti se vznikem a rozvojem automobilového průmyslu.

Koncem devatenáctého století sestrojil Němec Carl Benz první automobil poháněný spalovacím motorem. Na začátku dvacátého století již vyráběly své první vozy některé automobilky, jako francouzský Citroën, německé BMW, italská Alfa Romeo nebo americký Ford, jehož zakladatel Henry Ford mezi prvními zavedl technologii sériové výroby. Díky sériové výrobě pak bylo možné masové rozšíření automobilů v Americe a posléze i v Evropě. Vozidla byla lidem čím dál dostupnější.

S rozšiřující se výrobou aut přišla také potřeba výroby lékárniček první pomoci, použitelných při nehodách, které se nezkušeným řidičům stávaly. Velké farmaceutické firmy, například Johnson & Johnson nebo Kendall International (výrobky pod označením Curity), se brzy přizpůsobily vývoji na trhu a zařadily do svého sortimentu také autolékárničky. Bylo doporučováno vozit je s sebou při jízdě automobilem.



Na obrázku je reklamní leták americké společnosti Johnson & Johnson z roku 1963, který zákazníky přesvědčuje, že nejen doma by měli mít náplast, nůžky a další věci pro první pomoc, ale možná daleko víc je budou potřebovat na cestě autem.

Dnes už je všeobecně prokázáno, že je autolékárnička velmi důležitá a užitečná, proto také patří podle zákona k povinné výbavě každého vozidla.

Současné autolékárničky, některé v plastové krabičce, převážně však v textilním obalu, jsou považovány za spotřební zboží, které nevydrží příliš dlouhou dobu. Naopak některé z prvních autolékárniček v plechovém obalu se dochovaly téměř neporušené až do dnešní doby a můžeme je koupit na internetu i s původním obsahem.

Obsah autolékárniček se v průběhu let neustále mění a vyvíjí, ale základ zůstává stejný: nůžky, náplasti, obvazy. Problémem ovšem ještě donedávna bylo, že se v lékárnice občas vyskytly nůžky, které nestříhaly, náplasti, které nelepily, nebo obvazy, které byly příliš tenké, krátké či jinak nesplňovaly svůj účel. Kvalita se často podřizovala ceně. Také jsme v auto-



Tuto autolékárničku vyrobila společnost Johnson & Johnson ve třicátých letech minulého století. Obsahovala bavlnu, gázu, obvazy, balíček čichací soli, pinzetu a několik dalších pomůcek. Společnost Johnson & Johnson založili v roce 1886 bratři Johnsonové za účelem výroby chirurgických obvazů. Tehdy je ani nenapadlo, že ve 21. století bude jejich firma na žebříčku 500 největších společností v USA s nejméně 230 dceřinými společnostmi s širokým zaměřením od léčiv až po toaletní potřeby.

lékárníčkách mohli najít zdravotnické pomůcky, které místo aby pomohly, spíše uškodily. Jako příklad lze uvést gumové škrtdlo tenké jeden centimetr, používané ke zpomalení nebo zastavení krvácení, které však mohlo zapříčinit odumření stažených končetiny.



Autolékárnička na obrázku byla vyrobena v roce 1955 americkou společností Kendall, konkrétně její divizí Bauer & Black. V této lékárnice už byl kromě klasických pomůcek pro první pomoc také leták s důležitými informacemi a návodem, jak poskytnout první pomoc v různých situacích.

Společnost, ze které se později stala Kendall International, vznikla v Massachusetts roku 1903. Henry Kendall tehdy koupil malý textilní mlýn a brzy rozšířil omezený sortiment bavlněných výrobků o zdravotní a hygienické potřeby, jako sterilní tampony nebo chirurgické obvazy. Firma rychle vyrostla, ale po několika neúspěších a zadlužení byla v roce 1994 odkoupena jinou, více prosperující společností.

Tomu všemu by měla zamezit novela silničního zákona, vyhláška č. 283/2009 platná od 15. 9. 2009 a vyhláška č. 216/2010 platná od 14. 7. 2010, jasně stanovující obsah autolékárničky pro různé typy vozidel. Nebezpečné nebo nefunkční pomůcky (spínací špendlík, tenké škrtidlo, tupé nůžky) byly nahrazeny funkčními (dostatečně široké škrtidlo, dostatečně ostré nůžky). Nově musí také veškerý obsah splňovat předepsané vlastnosti, jako je lepivost náplastí nebo savost obvazů, a mít správné rozměry.

Od 1. 1. 2011 bude povinně součástí autolékárniček i několik novinek: izotermická folie pro udržení tělesné teploty, resuscitační maska s filtrem a výdechovou chlopní určená k dýchání z plic do



Obsah plechových a později i plastových lékárníček býval v krabičce jen volně naskládáný, mohl se zpřeházet a znehodnotit. Dnes už výrobci autolékárničku často zpřehledňují takzvaným pořadačem, který jednotlivé komponenty odděluje. Přesto bychom měli obsah pravidelně kontrolovat, doplňovat novými pomůckami před vypršením životnosti a zamezit poškození tím, že lékárníčku nebudeme nechávat na slunci. Podstatné je, že pouze kompletní autolékárnička je považována za platnou.

plic a karta první pomoci s postupem při zajištění místa dopravní nehody. Přestože se může zdát, že taková karta je zbytečná záležitost, byla součástí autolékárničky už před více než půl stoletím. Zásady první pomoci by měl sice znát každý řidič z autoškoly, ale nejspíš nikdo doma netrénuje pravidelně každý týden masáž srdce a mnoho informací tak můžeme časem zapomenout.

A jedno praktické doporučení: mnozí řidiči nechávají autolékárničku uloženou v kufru, přitom se může stát, že v případě autonehody se k ní nedostanou. Vhodnější je mít autolékárničku stále po ruce, například v kapse dveří nebo pod sedadlem.

Přejeme vám hodně najetých kilometrů bez nehod, kdy svou autolékárničku nebudete nikdy muset použít.



Před 55 lety se lidé v kartě první pomoci mohli dočíst, jak ošetřit popáleniny, zlomeninu, postup při poranění oka nebo jak zastavit krvácení.

Dnes letáček obsahuje kromě návodu k poskytnutí první pomoci navíc postup při zajištění místa nehody, udává důležitá telefonní čísla a volání záchranné služby.

Kompletní výčet obsahu autolékárničky pro osobní vozidlo do 3,5 tun**Množství:**

Obvaz hotový s 1 polštářkem (šíře 8 cm, savost min. 800 g/m ²)		3 ks
Obvaz hotový se 2 polštářky (šíře 8 cm, savost min. 800 g/m ²)		3 ks
Šátek trojčipý z (netkaného) textilu (délka stran min. 960 × 1 360 × 960 mm)		2 ks
Náplast hladká cívka (velikost 2,5 cm × 5 m, min. lepivost 7 N/25 mm)		1 ks
Náplast s polštářkem (velikost 8 cm × 4 cm, min. lepivost 2,5 N/cm)		6 ks
Obinadlo škrťací pryžové (60 × 1 250 mm)		1 ks
Rouška plastová (20 × 20 cm, tloušťka 0,05 mm)		1 ks
Rukavice pryžové (latexové) chirurgické v obalu		1 pár
Maska resuscitační s výdechovou chlopní a filtrem schválená jako zdrav. prostředek	(POVINNÉ OD 1. 1. 2011)	1 ks
Nůžky se sklonem v antikoroziní úpravě se zaoblenými hroty – délka 15 cm	(POVINNÉ OD 1. 1. 2011)	1 ks
Isotermická fólie rozměry min. 200 × 140 cm	(POVINNÉ OD 1. 1. 2011)	1 ks
Letáček o postupu při zvládnání dopravní nehody	(POVINNÉ OD 1. 1. 2011)	1 ks



Vyluštěte křížovku na straně 55 a získejte novou autolékárničku ZDARMA.

Rybaření bez rizika

Podle statistik je v České republice registrován milion rybářů. Velice oblíbenými se v posledních letech staly rybářské výlety do různých evropských i světových destinací za účelem více či méně sportovního rybolovu, počínaje tropickými oblastmi, kde se úspěšně loví mečouni, tuňáci, plachetníci a podobné atraktivní druhy ryb, až po oblasti polárního kruhu a Arktidy. Snad nejpopulárnější a cenově i nejdostupnější je oblast jižního a středního Norska. Nespočetné fjordy zde přímo vybízí k lovu velkých tresek, které jsou zde nejčastěji lovenou rybou, a to jak sportovními rybáři, tak průmyslovým rybolovem. Jedním z nejsevernějších ostrovů Norska je Soroya, která je po právu přezdívaná rybí království. Léto zde trvá pouze 3 měsíce a podmínky jsou zde výrazně drsnější než v jižním nebo středním Norsku.

Rybářem snadno a rychle

Zájezd do Norska lze pořídit od přibližně 15 tisíc korun. Ideální délka pobytu je 14 dní. Některé cestovní kanceláře nabízejí i týdenní pobyty, což je ovšem docela velký risk s ohledem na proměnlivost počasí. Dle vlastních zkušeností doporučuji těm, kdo vyráží rybařit do Norska poprvé, nejedít na vlastní pěst, ale vyrazit s cestovní kancelář. A i když se to může zdát zvláštní, nejlepší dopravní prostředek je autobus. Cestovka, se kterou jezdíme již deset let, nabízí dostatečný komfort – každý má pro sebe dvojsedadlo. Letecky se cestování docela prodrazí, protože rybářská výbava váží přibližně 100 kg.



Cesta autobusem trvá asi 36 hodin. Na silnicích a dálnicích jsou přísné limity, které Norové striktně dodržují. Na dálnici je maximální povolená rychlost 90 km/hod, na silnicích mimo obec kolem 80 km/hod. Rychlost je vhodné dodržovat, protože nejvyšší pokuta, kterou je možné udělit, je 30násobek hrubého ročního příjmu. Nicméně úseky měření rychlosti jsou vidět zdaleka. Všechny cesty jsou zde v perfektním stavu, dálnice jsou po obou stranách oploceny vysokým plotem, aby nedocházelo ke střetům se zvěří.

Při cestě do Norska je třeba mít také na paměti, že je v této zemi prohibice a na dovoz alkoholu jsou stanoveny určité limity, které jsou nahodile kontrolovány při příjezdu do země. Za jejich překročení hrozí pokuta až do výše 100 tisíc korun a při určitém objemu i vazební stíhání.

Ubytování seženete nejčastěji v kempech. Kemp tvoří přibližně čtyři až pět srubů, každý je asi pro šest lidí. Sruby stojí na břehu fjordu a v ideálním případě mají terasu přímo nad mořem. Součástí kempu je i filetárna, která slouží ke zpracování a zamražení ryb. V kempu jsou samozřejmě připraveny speciálně vybavené lodě na rybolov, dle velikosti je jedna loď pro tři osoby a více. Taktéž je možný pronájem kutru, tedy větší rybářské lodě s profesionálním kapitánem, který vás zavede na místa standardně již velice špatně dostupná.

Počasí nevěřte, předpovědi můžete

Ještě se nám nestalo, abychom měli celou dobu pobytu bezvadné počasí. V průměru se „podaří“ tři až čtyři dny špatného počasí, kdy se člověk nedostane ven. Kromě toho je počasí velice proměnlivé a během značně krátké doby se z příjemného slunného dne může stát životu nebezpečná sněhová vánice. K těmto změnám může docházet i několikrát za den. Proto je důležité neustále sledovat vývoj a předpověď počasí, která je v Norsku velmi přesná a jeden kanál v televizi je věnován pouze předpovědi počasí. Když tedy budou hlásit, že v šest večer přijde bouřka, buďte si jistí, že bouřka opravdu přijde.

Když nám počasí přeje, vyráží se na moře. Rybář, který ví, kde má lovit, se ocitá v ráji. Není problém ulovit některý z druhů tresky kolem 1 m délky a váhy přes 10 kg. Rekordem tresky obecné neboli obecnáčky neboli dorše je kousek o váze 38 kg. Samozřejmě se dá ulovit i osmdesátikilová ryba. Norští rybáři ctí pravidlo, že k jídlu je vhodná ryba o váze přibližně 5–8 kg. Pokud uloví rybu menší či větší, pouští ji zpět. Toto samozřejmě neplatí u průmyslového rybolovu. Bohužel někteří čeští turisté toto pravidlo nectí a vše, co vytáhnou z vody, si nechávají. Proto je v Norsku nyní zákon, že turisté si smějí odvézt pouze 15 kg ryb. Tyto limity jsou při výjezdu ze země přísně kontrolovány. Nicméně pamatovali i na milovníky trofejí a legálně je možné vyvézt i rybu přes 20 kg. Ovšem čeští rybáři pak dokážou do dvacetikilové tresky nacpat dalších 10 kg rybích filetů.



Odvrácená strana mince

Mořský rybolov, přestože se to nemusí na první pohled zdát, může být velice rizikovou a dobrodružnou činností, například kvůli proměnlivému počasí. Mnohdy rybolov probíhá ve značné vzdálenosti od pobřeží a rychlý příchod mlhy, deště nebo sněhu může zapříčinit ztrátu orientace a vizuálního kontaktu s pevninou. Bez spolehlivé GPS navigace pak posádka lodi těžko hledá správnou cestu. Každým rokem zde zaplatí ne jeden rybář svoji neopatrnost vlastním životem. Moře má totiž teplotu, která se pohybuje v závislosti na pokročilosti sezóny od 2 do 10 °C. Při pádu do vody člověk přežije asi 4–5 minut, pokud má speciální kombinézu, jeho šance se zvyšují na přibližně 45 minut. Po hodině ve vodě už nemá dotyčný šanci.

Když nás zrovna netrápí nepřízeň počasí, jsou zde nebezpečné mělčiny, zrádné proudy či vítr.

Svůj neopominutelný vliv má samozřejmě i odliv a příliv. Často se stává, že k poškození lodního šroubu či hnací jednotky dojde vlivem nepozornosti řidiče – kapitána. Může dojít k nasetí na mělčinu nebo poškození o předmět pod hladinou. Při poškození šroubu bývá obvykle škoda do 10 000 Kč, ovšem poškození hnací jednotky se pohybuje už v částkách o řád vyšší. Při poškození lodě jde škoda do statisíců.

Taktéž zásah norských námořních záchranářů není levnou záležitostí. Pro řízení lodě platí samozřejmě pravidla námořní plavby a kapitán malého plavidla by měl mít kapitánské zkoušky. Bohužel se stále častěji v praxi setkáváme s tím, že absolutní nováčci vyráží bez dostatečného proškolení na volné moře a fatálním způsobem podcení povětrnostní vlivy a přecenění své síly. Takové případy končí bohužel tragicky. Dalším rizikovým faktorem je jednoznačně alkohol na palubě lodi. Někteří

sportovní rybáři si pletou palubu lodi s barem a množství alkoholu, které s nimi putuje, je více než podivuhodné.

Při cestě do severního Norska v letním období zažijete polární den. Je to naprosto zvláštní a úžasný zážitek, ale pozor, také velmi zrádný. Jelikož slunce vůbec nezapadá, člověku se nechce spát. Svádí to pak k prodloužení doby pobytu na moři a doby lovu na úkor vlastních sil. To však může vést k totálnímu selhání organismu a trvá pak alespoň tři až čtyři dny, než se rybář dá zase do pořádku. Přestože se toho při rybaření moc nenaspí, je důležité dbát na alespoň nějaký režim a dopřát si přibližně pět, šest hodin spánku denně.

Pojištění šité na míru

Jak se tento oblíbený sport rozšiřuje mimo hranice našeho území, čím dál častěji se objevují dotazy a požadavky našich klientů na krytí škod, které mohou vzniknout ve spojitosti s cestou či samotným mořským rybolovem. Dotazy klientů se týkaly cestovního pojištění, pojištění léčebných výloh při takovémto sportu a hlavně škod na majetku a zdraví, které mohou vzniknout na převzatých lodích nebo při jejich



Rybářské pojištění Allrisk

		Standard Evropa	Plus Svět bez USA	Exclusive Svět s USA
PLV	Celkový limit	1 500 000,- Kč	3 000 000,- Kč	4 000 000,- Kč
	- repatriace a transporty	reálné náklady do limitu PLV	reálné náklady do limitu PLV	reálné náklady do limitu PLV
	- zuby	5 000,- Kč	7 000,- Kč	9 000,- Kč
	- doprava a doprovázející osoby	reálné náklady do limitu PLV	reálné náklady do limitu PLV	reálné náklady do limitu PLV
	- ubytování doprovázející osoby	100 €/ noc; max. 10 nocí	100 €/ noc; max. 10 nocí	150 €/ noc; max. 10 nocí
	- doprava příbuzného na návštěvu	reálné náklady do limitu PLV	reálné náklady do limitu PLV	reálné náklady do limitu PLV
	- ubytování příbuzného na návštěvu	100 €/ noc; max. 10 nocí	100 €/ noc; max. 10 nocí	150 €/ noc; max. 10 nocí
ÚP	- ortézy	5000,- Kč	7000,- Kč	9 000,- Kč
	Smrt úrazem	100 000,- Kč	100 000,- Kč	200 000,- Kč
	Trvalé následky úrazu	200 000,- Kč	200 000,- Kč	400 000,- Kč
ODP	Odpovědnost za škodu - zdraví	1 000 000,- Kč	1 000 000,- Kč	1 000 000,- Kč
	Odpovědnost za škodu - majetek	500 000,- Kč	500 000,- Kč	500 000,- Kč
ZAV	Spoluúčast	3%, min. 500,- Kč	3 %, min. 500 Kč	3 %, min. 500 Kč
	Pojištění zavazadel - celkový limit	10 000,- Kč	10 000,- Kč	20 000,- Kč
	Pojištění zavazadel - limit na věc	5 000,- Kč	5 000,- Kč	5 000,- Kč
PPN	Spoluúčast	500,- Kč	500,- Kč	500,- Kč
	Pojištění předčasného návratu	reálné náklady	reálné náklady	reálné náklady
PAS	Turistické informace	ano	ano	ano
	Lékařské informace	ano	ano	ano
	Telefonická pomoc v nouzi	ano	ano	ano
	Tlumočení a překlady	ano	ano	ano
	Ztráta dokladů	4 000,- Kč	4 000,- Kč	4 000,- Kč
PZZ	Pojištění zpoždění zavazadel	ne	ne	500,- Kč za každou hodinu; max. 2 000,- Kč
PZL	Pojištění zpoždění letu	ne	ne	2 000,- Kč
PND	Pojištění nevyužitě dovolené	ne	ne	700 za každý den; max. 5 000 Kč
R	Odpovědnost za škodu - zdraví	100 000,- Kč	100 000,- Kč	100 000,- Kč
	Odpovědnost za škodu - majetek	100 000,- Kč	100 000,- Kč	100 000,- Kč
	Spoluúčast z námořního Kasko	50 000,- Kč	50 000,- Kč	50 000,- Kč
	Rozšíření o tropické a subtropické obl.	ne	ano	ano
	Rozšíření o polární oblasti	ne	ano	ano
	Zachraňovací náklady po nehodě (30 %)	30 000,- Kč	30 000,- Kč	30 000,- Kč

Sazby pojistného:

Výše pojistného	99 Kč /den	314 Kč /den	493 Kč /den
-----------------	-------------------	--------------------	--------------------

provozu. Bohužel se někteří rybáři mnohdy spolehnou na standardní cestovní pojištění a pak se setkávají tváří v tvář s krutou realitou, kdy je většina škod nelikvidních. Mořský rybolov prováděný z lodě totiž patří dle definic pojišťoven k extrémním sportům a jen velmi málo klientů a bohužel i zprostředkovatelů pojištění si je této skutečnosti vědomo.

Ještě horší je situace v případě, kdy dojde ke škodě na pronajatých a zapůjčených věcech, tedy na motorových člunech, echolotech a GPS navigacích, případně na zapůjčeném rybářském vybavení. Tyto věci jsou z pojištění přímo vyloučeny, i když má klient v rámci cestovního pojištění připojištěnou odpovědnost, nevztahuje se toto pojištění na jakékoli věci převzaté. A nejčastější drobné škody jsou právě na vybavení lodí a lodních šroubech.

Vzhledem k neustále se zvyšujícímu počtu klientů, kteří cestují za úlovkem svého života, a na základě jejich silčího tlaku na krytí těchto rizik jsme hledali partnera, jenž by dokázal pojistit rizika, která ostatní pojistitelé neumí nebo nechtějí pojistovat. V rámci naší úzké spolupráce s AXA ASSISTANCE CZ jsme proto vytvořili produkt **Allrisk Rybářské pojištění**, které svým širokým rozsahem kryje právě tato specifická rizika. Je postaveno na bázi standardního cestovního pojištění, rozšířené o rozsah extrémních sportů v polárních a subtropických oblastech. Pokrývá také škody, které mohou naši klienti způsobit při mořském rybolovu, na převzatých lodích a na technice, dále škody na zdraví, které vznikají při této činnosti, a samozřejmě je krytí nákladů při zásahu záchranných jednotek včetně vyproštění lodě a její posádky.



Produkt je přirozeně rozdělen do několika kategorií, v závislosti na cílové destinaci, neboť jiné jsou požadavky při rybolovu sumců ve Španělsku nebo v Itálii a zcela odlišné jsou pro rybolov v blízkosti polárního kruhu či rovníku:

- oblast A – celá Evropa,
- oblast B – celý svět kromě Kanady a USA, patří sem také tropické oblasti a severské oblasti za polárním kruhem,
- oblast C – celý svět včetně Kanady a USA.

Jde o naprosto unikátní a na pojistném trhu ojedinělý produkt, který jako jediný objektivně kryje rizika spojená se sportovním rybolovem za hranicí všedních dnů.

Michal Kotas
ředitel pobočky



Jak si připravit mořského đasa

Úlovek, na který jsem nejvíce hrdý, je mořský đas, jenž vážil necelých 10 kg. Jde o vzácnou rybu, kterou se často nepodaří ulovit, protože žije na mořském dně. Mořský đas má výborné maso, a jelikož se tato ryba dá u nás také koupit, doporučuji vám následující recept.

Ingredience:

- 1) 1 kg mořského đasa
- 2) sůl, bílý a černý sezam, černý mletý pepř
- 3) olivový olej
- 4) 1dl bílého vína, 1dl smetany, sladová moučka, limetka

Postup:

Filety z mořského đasa nakrájíme na 2 cm silné plátky, nasolíme a zlehka posypeme pepřem.

Plátky obalíme v bílém a černém sezamovém semínku a zprudka opečeme na olivovém oleji.

Maso đasa je tužší než ostatních ryb a vyžaduje o něco delší tepelnou úpravu.

Následně do výpeku na pánvi přidáme 1dl bílého vína a zprudka zpěníme, přidáme ještě 1dl smetany a zhutíme sladovou moučkou případně škrobovým práškem. Chuť omáčky lze zvýraznit přidáním limetkové šťávy z jedné limety. Maso již do omáčky nevracíme, „uplavalo“ by nám totiž sezamové semínko.

Vhodnou přílohou jsou brambory v jakékoliv formě, nicméně abychom nechali vyniknout chuť výtečného đasa, doporučuji spíše vařené brambory či bramborovou kaši.

Mořskou rybu nikdy nesolte dopředu, ale až těsně před přípravou. Věřte, že je to dostatečné.

Sůl totiž z masa ihned začne vylučovat vodu a ryba nasolená den dopředu je téměř znehodnocena.

Rozhovor s Petrem Ambrožem, majitelem společnosti CONSTRUCT

Myšlenka zabezpečovat automobily mechanickým zabezpečením vznikla v hlavě pana Petra Ambrože, který byl také prvním konstruktérem unikátního systému zabezpečení vozidel. Bylo to v době, kdy krádeže vozidel byly na denním pořádku a neexistovala proti nim žádná adekvátní a jednoduchá ochrana.

Jaké byly začátky společnosti CONSTRUCT?

Začínali jsme v roce 1991. Bylo nás jen pár zaměstnanců a všichni dělali, co bylo zrovna potřeba. V roce 1994 jsme již zvládli výrobu zabezpečení na několik typů automobilů, a protože byla nejrozšířenější Škoda, vyrazili jsme do Škodovky nabídnout náš produkt. Jelikož i zde měli starosti s krádežemi vozů, zúčastnili jsme se zkoušek a po náročných testech a několikerych úpravách bylo naše zabezpečení schváleno pro dodatečnou montáž do vozidel značky Škoda. Tvrdou prací a neustálým vývojem nových typů zabezpečení jsme se dostávali do podvědomí zkušeben, Ministerstva dopravy a Svazu dovozců automobilů, protože jsme byli první, kteří chtěli vrtat do karoserií a ještě to chtěli od všech schválit. V té době jsme považovali za úspěšný měsíc, když jsme prodali 350 kusů.

Tehdy jste také začali spolupracovat s Českou pojišťovnou?

Ano, Česká pojišťovna v této době hledala způsob, jak snížit škodní průběh z krádeží vozidel. Naše nabídka na zabezpe-





čení automobilů byla dlouho zvažována a testována. Ale na základě výsledků bylo naše mechanické zabezpečení zmíněno v pojistných podmínkách a na jeho montáž se poskytovala 10% sleva z pojistného.

Co to pro CONSTRUCT znamenalo?

Pro nás tato skutečnost představovala změnu systému výroby a dělby práce kvůli skokovému, několikanásobnému navýšení produkce. Začali jsme přibírat zaměstnance, posílili výrobní úsek i obchod. S růstem prodeje zabezpečení rost-

la i nutnost zabezpečovat stále více různých typů vozidel. Původní technické řešení již nestačilo, a tak byla vyvinuta další, jedinečná, která byla chráněna užitnými vzory nebo patenty. Vývojové oddělení začalo nabývat na důležitosti, protože pak bylo co vyrábět a následně dobře prodávat. V současnosti máme ve výrobním programu okolo 1 500 různých typů zabezpečení, což s sebou nese velké nároky na logistiku a výrobu. Nosných typů prodávaných po tisících je málo, ale v naší pozici musíme být schopni zabezpečit každý automobil. A ten, který nejde, zabezpečíme individu-



álně na zakázkové montáži. Tento způsob je sice dražší, ale zákazník má jistotu, že dostal to nejlepší.

Jak se CONSTRUCT rozšířil v zahraničí?

Již v roce 1994 jsme podnikli první kroky pro získání zahraničních certifikací pro naše produkty. Následně jsme se rozjeli do jednotlivých zemí hledat partnery, kteří by zajistili distribuci produktů na daném teritoriu a zároveň vyškolili montážní pracovníky. Orientovali jsme se zejména na východ, který je nám podmínkami a mentalitou bližší. Každá země má ale svá specifika. Ať už se jedná o schvalovací proces nebo vozovou skladbu. Je zajímavé, že často jsou i známé značky v detailech odlišné, a to nám přiděluje nemalé starosti, protože musíme provádět vývoj přímo na daném trhu. Nejvýznamnějšími partnery se staly především Rusko, Ukrajina, Slovensko, Maďarsko, Chorvatsko, ale také Malajsie či Dominikánská republika. V současnosti tvoří export dvě třetiny naší produkce.

Co CONSTRUCT nabízí svým zákazníkům?

Především prověřenou kvalitu. Díky ní nabízíme zabezpečení CONSTRUCT s prodlouženou záruční dobou až na 5 let od data montáže do vozidla. Důležitým aspektem je také sleva na havarijní pojistění, kterou poskytují pojišťovny v případě jeho instalace do vozidla. Díky tomu se investice do mechanického zabezpečení CONSTRUCT majiteli vrátí během

pár let. Zákazníci jistě ocení nonstop infolinku a asistenční službu. Kromě klasického zámku řadicí páky CONSTRUCT nabízíme i dva další produkty, poloautomatické elektromechanické zabezpečení SAFETRONIC a mechanický systém blokace činnosti převodovky spolu se zámkem kapoty s názvem CONSTRUCT 3 SYSTEM.

Jaká je současná situace v České republice co se týče krádeží vozidel?

Krádeže vozidel jsou v naší zemi na denním pořádku. V loňském roce bylo odcizeno přibližně 14 tisíc vozidel, tedy každých 40 minut jedno auto. Situace s krádežemi motorových vozidel je v České republice natolik vážná, že se jí od roku 2009 začal zabývat Útvar pro odhalování organizovaného zločinu.

Každý majitel automobilu by se měl postarat o zabezpečení svého vozu a nedávat příležitost k jeho odcizení. Na trhu najdeme škálu produktů, kterými si majitelé mohou ochránit svůj vůz. Obecně platí, čím více typů zabezpečení, tím nižší riziko spojené s krádeží vozidla. Ideální je kombinace mechanického zabezpečení pevně spojeného s karosérií vozidla spolu s elektronickým či identifikačním systémem. Když vedle sebe parkuje pět aut, tak si zloděj zaručeně vybere to, které není zabezpečené. Každý krok v zabezpečení snižuje riziko odcizení.

V současné době se společnost CONSTRUCT podílí na projektu „Rok zabezpečení vozidel“, jako jeden z partnerů. Program má u motoristické veřejnosti posílit prevenci zabezpečení vozidel před častými krádežemi.



Rok zabezpečení vozidel

Krádeže motorových vozidel v České republice jsou natolik vážné, že se jimi začal v roce 2010 zabývat Útvar pro odhalování organizovaného zločinu. Problémem se stal vysoký stupeň organizovanosti pachatelů a nárůst počtu krádeží na objednávku. Jako reakce na tento problém vznikl projekt „Rok zabezpečení vozidel“, který byl zahájen s platností od 1. října 2010 po schválení Poradního sboru situační prevence kriminality Ministerstva vnitra. U příležitosti zahájení projektu proběhla dne 1. 10. 2010 v konferenčním sále Policejního prezidia ČR tisková konference.

Pod křídly policie

Na tvorbě a realizaci projektu se podílela Policie České republiky a Ministerstvo vnitra ve spolupráci s Českou asociací pojišťoven a Asociací technických bezpečnostních služeb Grémium Alarm. Osobní záštitu nad projektem převzal policejní prezident genmjr. Mgr. Oldřich Martinů. Cílem projektu má být především zlepšení prevence majetkové kriminality v jedné z jejích nejzávažnějších oblastí, která je označována jako autokriminalita, formou aktivní komunikace s motoristickou veřejností. Obecně platí, že je vždy výhodnější, efektivnější a levnější trestné činnosti předcházet, než řešit její následky.

Celý rok se bude v rámci projektu upozorňovat na konkrétní rizika krádeží motorových vozidel, jejich dílů a krádeží věcí ve vozidlech. Veřejnost se také dozví aktuální informace o možnostech moderního zabezpečení motorových vozidel proti těmto krádežím. Projektu jsou věnovány webové stránky www.rokzabezpecenivozidel.cz, kde lze nalézt veškeré informace i akční nabídky produktů na zabezpečení vozidel.

Pojištění je také ochrana

Mezi jedno z preventivních opatření pro minimalizování škod autokriminality patří také pojištění motorových vozidel. Pojišťovny poskytují mnoho produktů od povinného ručení a havarijního pojištění až po různá připojištění, která se u jednotlivých ústavů mohou lišit. A právě společnost Allrisk byla do projektu začleněna jako strategický partner, který má za úkol v rámci projektu pojišťovny prezentovat.

Vypracovat srovnání nabídek všech pojišťoven patří ke službám, které společnost Allrisk poskytuje klientům pro zvolení optimální kombinace produktů. Je pouze třeba najít ty správné varianty pojištění, které vyhoví požadavkům klienta a zajistí efektivní poměr ceny a pojistné ochrany.





Prémiová nafta Verva Diesel – rok na trhu ověřil její kvalitu



Na podzim roku 2009 Benzina provedla důležitý „upgrading“ své prémiové nafty Verva Diesel. Nová moderní formulace aditiv tak zajistila výjimečné postavení nafty s nejvyšším cetanovým číslem na českém trhu. Vylepšená Verva Diesel je už více než rok k dispozici na 170 čerpacích stanicích Benzina a ohlasy spotřebitelů jsou více než pozitivní. Také nezávislé odborné testy zaměřené na důležité parametry ji hodnotí velice kladně.

Vyšší cetanové číslo

Boj o náročné zákazníky, kteří jsou ochotní si připlatit za přidanou hodnotu prémiových paliv, nabírá na obrátkách. Také modernizace parku dieselových osobních vozidel, stále rostoucí zájem o dieselové automobily a stoupající nároky na kvalitu nafty vedly společnost Benzina k vývoji nové prémiové nafty. Proto Benzina přišla s oznámením o zvýšení parametrů své prémiové nafty Verva Diesel a jako první na českém trhu tak začala nabízet motoristům palivo s cetanovým číslem 60.

Zlepšení tohoto kvalitativního parametru dosáhla díky novému chemickému složení i vyššímu obsahu aditiv. Vývoj nafty trval téměř rok a stál několik milionů korun.

Cetanové číslo popisuje kvalitu motorové nafty z hlediska její vznětové charakteristiky. Je obdobou ok-

tanového čísla u benzínu a jeho vyšší hodnota znamená, že motor lépe startuje, má vyšší výkon a tišší spalování. Mezi další benefity patří také to, že výfukové plyny obsahují méně zplodin a že díky vyššímu výkonu výrazně klesá spotřeba. Balíček aditiv zlepšuje i další vlastnosti jako např. ochranu proti korozi, velmi nízkou pěnovitost, a vyšší oxidační stabilitu nafty.

Výjimečné postavení

Benzina, která má největší síť čerpacích stanic v České republice, se netají tím, že se pro ni motorová nafta stala prioritou, a to jak pro osobní park vozidel, tak pro nákladní dopravu. Navíc s obnovou vozového parku v ČR roste poptávka po kvalitnějších a šetrnějších palivech.

„Prémiové motorové nafty momentálně představují nejzajímavější segment trhu,“ říká člen vedení Benziny, ředitel pro jakost Václav Loula. Benzina má v boji o tento segment dobrou startovní pozici – Verva Diesel uvedla na trh už před třemi lety.

Při zvýšení cetanového čísla z dřívějších 55 na současných 60 vsadila na měřitelnou hodnotu, kterou lze



kontrolovat, a na velmi důležitý význam tohoto parametru pro kvalitu nafty i motor. Tato hodnota zaručuje motorové naftě Verva Diesel výjimečné postavení. Jinak ve všech hodnocených parametrech evropských norem je plně srovnatelná s nejlepšími prémiovými palivy, která jsou v prodeji v západní Evropě.

Po roce na trhu slaví Benzina se svou prémiovou naftou významný úspěch. Ve čtvrtém ročníku celoorbové soutěže PETROLawards 2010 se nejlepším produktem stalo podle verdiktu poroty právě palivo Verva Diesel. V rámci hlasování motoristické a odborné veřejnosti obdržela v kategorii produktů Verva Diesel i nejvíce hlasů a získala také speciální ocenění Vox Populi.



Společenská hra „ČLOVĚČE, POJISTI SE“

Ve spolupráci s karikaturistou vytvořilo marketingové oddělení společnosti Allrisk vlastní reklamní předmět: originální, barevnou stolní hru „Člověče, pojisti se“, zasazenou do prostředí silničního provozu. Hra je určena nejen řidičům, ale také všem, kteří se rádi baví a prohlubují si své znalosti. Hráč například může zjistit, že kromě povinného ručení a havarijního pojištění existují i jiné užitečné druhy pojištění, které lze na vozidlo uzavřít. Hra zároveň seznamuje řidiče s různými situacemi, na které se tato pojištění vztahují a mohou pomoci předejít nečekaným výdajům.

Naším cílem bylo přiblížit zábavnou formou lidem oblast pojištění, protože právě pojištění je velice důležitou součástí našeho života. Pojištění nám dodává více duševního klidu a jistoty při všech činnostech, které děláme. První zmínky o jeho principech se objevily v první polovině 12. století, ovšem hodně lidí stále oblast pojištění podceňuje a jeho užitečnost si uvědomí příliš pozdě. Proto i v budoucnu máme v plánu vydat další verzi hry „Člověče, pojisti se“, která se bude týkat kromě autopojištění i dalších oblastí.

Jsme právem pyšní na to, že naše společnost je první, kdo na trh takovou hru uvedl. Nelze si ji však koupit, je určena pouze našim klientům a obchodním partnerům, kteří ji mohou získat jako nový reklamní předmět. Hru „Člověče, pojisti se“ měli naši klienti možnost vyhrát v soutěži z loňského Allrisk magazínu 2010, jestliže nám zaslali správné znění tajenky z křížovky.

Soutěž byla ukončena 31. 3. 2010, koncem dubna proběhlo vyhodnocení a poté rozeslání her výhercům nebo osobní předání v našich obchodních kancelářích. Všem klientům, kteří vyhráli, ještě jednou moc gratulujeme a přejeme jim příjemné chvíle strávené hraním „Člověče, pojisti se“ s rodinou a přáteli.

Mnoho zábavy při hraní „Člověče, pojisti se“ vám přeje
marketingové oddělení společnosti Allrisk



Připojištění skla

Pod náporem silného větru se utrhł kus střešní krytiny, spadl přímo na vaše zaparkované auto a rozbil čelní sklo.

- Máte-li zaplacené připojištění skla, výměnu nehradíte. **Odevzdáváte kartičku do banku.**
- Nemáte-li sklo připojištěné, zaplatíte za nové 15 000,-.

Havarijní pojištění

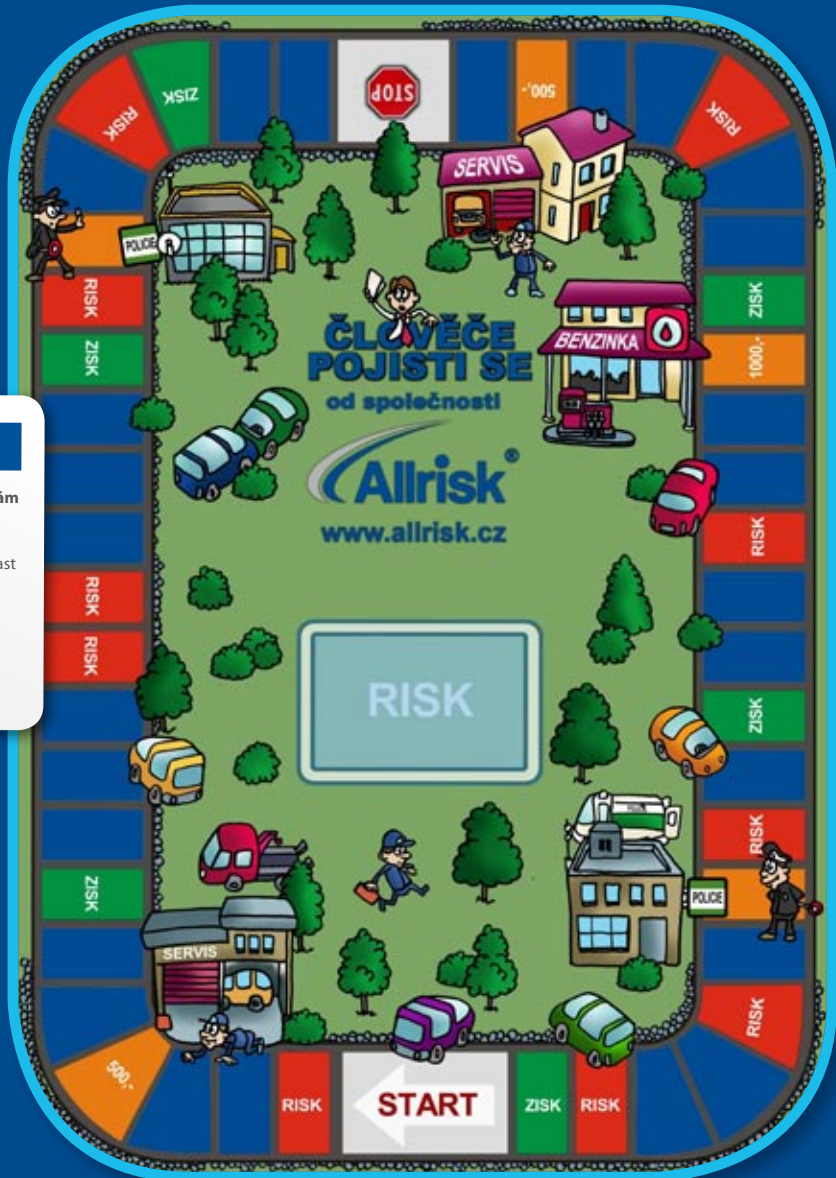
Na benzince jste si odskočil/a na oběd a mezitím Vám někdo ukradl z auta všechna kola.

- Máte-li havarijní pojištění, zaplatíte pouze spoluúčast 1 000,- a Vaše auto bude zase v pořádku. **Odevzdáváte kartičku do banku.**
- Nemáte-li havarijní pojištění, zaplatíte za nová kola 30 000,-.

Povinné ručení

Při cestě po dálnici praskla na Vašem autě pneumatika a nedaří se Vám povolit šrouby, abyste mohl/a pneumatiku vyměnit.

- Máte-li povinné ručení, asistenční služba Vám pneumatiku přijede vyměnit, nic neplatíte. Řešeno z asistence – neodevzdáváte kartičku do banku.
- Nemáte-li povinné ručení, zaplatíte za výjezd asistenční služby 3 000,-.



LUŠTĚTE, BAVTE SE A VYHRAJTE

Stejně jako před rokem, také letos přinášíme našim klientům zábavnou formou možnost si s námi zasoutěžit. Vyluštěte tajenku v křížovce a získejte novou autolékárničku Allrisk s rozšířeným obsahem platným od 1. 1. 2011.

Začátek tajenky: „Nejvyšší ...“ (pokračování naleznete v křížovce).

Zašlete nám plné znění tajenky elektronicky na e-mail soutez@allrisk.cz nebo poštou na adresu **Allrisk, s. r. o., Komárovská 20a, Brno 617 00**. Vyhrává prvních 500 správných odpovědí. Trvání soutěže je od 1. 12. 2010 do 31. 3. 2011.

Ze soutěže jsou vyloučeni zaměstnanci společnosti Allrisk a jejich rodinní příslušníci. Soutěž je určena pouze pro klienty společnosti Allrisk.



		2			3	6		
	5			6		4		
			8	1		3	5	
	1			9				5
7			1		2			4
8				5				1
	6	1		3	8			
		7		2			8	
		8	7			5		

		6			5			9	
7	4			3		6		1	
			5			4			7
6					4		9	2	
	2	8			7				6
1				7			2		
	7			9		2		8	1
	8				6			7	

Nápověda: AV; KEN; KÍRÁT; MLĚČ; OSO	Krom	Gogolův pseudonym	3. část TAJENKY	Římská čtyřka	Harmonie	Čili		Vymazáván smolou	Velké pole	Měsíc židovského kalendáře	Básník (Vítězslav)	Značka žvýkaček	Označení severo- východu	Tahle
Hlavní město Filipín							Vlastnost soli							
Obyvatel Ilavy							4. část TAJENKY Slabý vítr							
Tekutina vylučovaná ledvinami				Vrstva prvohor Kabaretní výstup						Inic. malíře Buriana Citoslovce plašení			5. část TAJENKY	Tátovo
Obilnina					Kořeny se zemínou Informační technologie				Mužské jm. (31. 3.) Mezinár.roz- hlas.zkratka					
	Římské číslo 3100	Lýže (zastarale) Tučnolistá rostlina				Neobléct Vzácný plyn (zn. Ar)								
Napodobe- nina							Kovový prvek (Ni) Znamení zvěrokruhu						Zkratka EuroCity Jm. režiséra Wellese	
Druh javoru					MPZ Libanonu Jm. zpěvač. Langerové			Iniciály tenisty Štěpánka Přenášení			Španělsky „medvěd“ Dinár			
Anglicky hovorově „maminka“				Špion Konec modlitby						Tělní tekutina Slovensky „cosi“				
1. část TAJENKY			T						2. část TAJENKY Přítel Barbie				L	
	Značka nanosekun- dy	Rumištní bylina Inic. astron. Aldrina						Téměř Otázka při sázce					Povzdech	Předložka
Část prstu						Pohádkový nenasyta								
Finská lázeň						Konat						Slabika smíchu		

Modrý ovál ve službách Allrisk

Rok 2010 byl významným mezníkem v oblasti rozšíření vozového parku autopůjčovny ALLRISK. Potřeba obnovy vozidel, ale hlavně doplnění o další vozidla, byly impulsem pro výběr spolehlivého partnera, který je schopen nabídnout velmi kvalitní vozidlo s optimální výbavou v kombinaci s nadstandardní garancí.

Všechny tyto podmínky splnila nejlépe firma Auto-Arena, s.r.o. – autorizovaný dealer vozů značky FORD, která v roce 2010 dodala několik desítek nových vozů FORD, a to jak ve verzi kombi, tak i v provedení hatchback.

Proč uspěl právě FORD FOCUS?

Obrovská popularita tohoto modelu mezi řidiči dokládá, že nová platforma, na níž byl vůz v roce 1998 představen, byla jednoznačně správnou volbou. Současná čtvrtá generace navazuje na předchozí úspěchy a přináší tak zejména skvělé jízdní vlastnosti a nastavení podvozku, které bylo v mnoha ohledech inspirováno zkušenostmi Fordu ze seriálu rallye WRC.

O bezpečnost pasažérů se stará celá řada bezpečnostních prvků, například již zmiňovaných 6 airbagů, ale i elektronický stabilizační systém ESP, ABS, protiprokluzový asistent TCS a bezpečnostní brzdový asistent EBA. 5 hvězdiček v náročném bezpečnostním testu dle normy Euro NCAP staví Focus do první řady nejbezpečnějších automobilů pro své cestující, tak i pro své okolí (hvězdička za ochranu chodců při nárazu).

Focus ale také dokáže nabídnout i velkorysé vnitřní rozměry a celkovou robustnost, za které se nemusí stydět ani automobil střední třídy, verze kombi pak nadstandardní prostor pro zavazadla na dovolenou nebo pro početnou rodinu.

Ještě v tomto roce bylo rozhodnuto i o nákupu automobilů FORD MONDEO, které doplní bohatou flotilu autopůjčovny Allrisk o luxusní vozy vyšší střední třídy. S vozy FORD se tak bude v naší půjčovně potkávat ještě častěji než doposud.

Výhody pro všechny klienty Allrisk

V naší autopůjčovně si vážíme svých zákazníků, a proto vždy nabízíme jen naprosto spolehlivá a kvalitní vozidla. V případě nezaviněné nehody má náš klient nárok na bezplatnou zápujčku náhradního vozidla po celou dobu opravy svého vozu. I pro případ zaviněné nehody máme řešení – náhradní vozidlo na 3 dny zcela zdarma.

V rámci spolupráce firem Allrisk a Auto-Arena je samozřejmostí možnost uzavření všech pojistek přímo na pobočkách Auto-Areny, plus možnost pro všechny držitele klientských karet Allrisk získat maximálně výhodnou nabídku na pořízení nového automobilu včetně VIP služeb s tím spojených. Pokud máte v plánu koupit nového vozu, neváhejte a kontaktujte firmu Auto-Arena – www.auto-arena.cz.



Allrisk

CZ 7B4 5518

CZ 7B4 5520

Allrisk

CZ 7B3 3431

Představujeme naše obchodní oddělení



Pavla Kocourková
vedoucí obchodního oddělení



Lenka Dobešová
zástupce vedoucí obchodního oddělení



Lenka Slezáková
asistentka obchodního oddělení



Lenka Hiršová
asistentka obchodního oddělení



Kamil Arnošt
správa flotilového pojištění

KDE NÁS NAJDETE?

Centrála společnosti:

Komárovská 20a, 617 00 Brno

nám. Republiky 3
(budova KB, a.s.)
678 01 **Blansko**

17. listopadu
(budova KB, a.s.)
680 01 **Boskovice**

Kounicova 67a
(budova VUT)
602 00 **Brno**

Merhautova 1
(budova KB, a.s., přízemí)
613 00 **Brno**

Palackého 98
(Královo Pole)
612 00 **Brno**

J. Palacha 2921/17
(1. patro)
690 02 **Břeclav**

Antonínská 15
(Obchodní centrum)
380 01 **Dačice**

Národní třída 20
(pasáž U Tomáše)
695 01 **Hodonín**

Kostelní 221
(budova Malíček)
790 01 **Jeseník**

třída Legionářů 10
(budova bývalého Telecomu)
568 01 **Jihlava**

Klásterská 140/II
(budova KB, a.s.)
377 01 **Jindřichův Hradec**

nám. Míru 3
(kancelář Autoservisu Mazůrek)
691 72 **Klobouky u Brna**

Masarykovo nám. 39
(pasáž Stará tiskárna)
697 01 **Kyjov**

Růžová 39
(Knížecí dům, 1. patro)
672 01 **Moravský Krumlov**

Masarykovo nám. 72
675 71
Náměšť nad Oslavou

Dolní Novosadská 34
779 00
Olomouc

Regionální ředitelství:

Anglická 19, 120 00 Praha 2

Partyzánské nám. 4
(naproti Hornické poliklinice)
702 00 **Ostrava**

Vídeňská 699
(budova MěÚ, pavilon B)
691 23 **Pohořelice**

Čechova 384/25
(naproti OD ALBERT)
664 51 **Šlapanice**

Martinské nám. 143/8
(budova KB, a.s.)
674 01 **Třebíč**

V. Opatrného 54
517 21
Týniště nad Orlicí

Vídeňská 5
(naproti staré nemocnici)
669 02 **Znojmo**



Více na www.allrisk.cz