



**NOVINKY NA ČESKÝCH SILNICÍCH:
NOVELY ZÁKONA O PROVOZU NA
POZEMNÍCH KOMUNIKACÍCH**



**ROZHOVOR S BOXEREM
LUKÁŠEM KONEČNÝM**



**KÁVA
JAKO SVĚTOVÝ
UNIKÁT MEZI NÁPOJI**

Allrisk[®]



**ZÁSADNÍ ZVÝŠENÍ
ASISTENČNÍCH LIMITŮ**

- 4 Úvodní slovo
- 6 Za vylepenou nálepku zásadní zvýšení asistenčních limitů a ještě něco navíc
- 10 Nový nástroj pro vyšší úroveň služeb klientům
- 12 Kariéra Allrisk
- 14 Uvažujete o koupi chaty nebo chalupy?
- 16 Naše realitní kancelář zajišťuje nově i obchod s komerčními nemovitostmi
- 18 Tři důvody, proč být opatrný na své investice a jak nadstandardně bezpečně zhodnotit své úspory
- 20 Pozor na správnou autolékárničku
- 22 Novely zákona o provozu na pozemních komunikacích
- 24 Lovci nehod
- 26 Rozhovor s Hanou Hodonskou, ředitelkou Divize realitních služeb
- 30 Naše webové stránky www.allrisk.cz v novém kabátě
- 32 Zachovejte si svoji životní úroveň i v penzi
- 34 Zdokonalování pomocí mystery shoppingu
- 36 Cestovní pojištění Allrisk aneb Cestování bez rizika
- 38 Aktivní dobročinnost, která pomáhá
- 40 Rozhovor s boxerem Lukášem Konečným
- 46 CargoPass – nástroj renesance evropské autodopravy
- 48 Káva jako světový unikát mezi nápoji
- 54 Luštěte, bavte se a vyhraďte
- 56 Účetní služby Allrisk
- 57 Představujeme naše ekonomické oddělení
- 58 PAYD – povinné ručení trochu jinak



Vážení klienti a obchodní partneři,

již počtvrté se společně setkáváme nad řádky našeho Allrisk magazínu. Vždy, když připravujeme jeho další vydání, snažíme se, aby byl jeho obsah pro vás zajímavý a přinesl vám mnoho nových a poutavých témat. Doufáme tedy, že i tento rok tomu tak bude.

Pokud bychom měli charakterizovat rok 2011 a popsat, čím byl specifický a co bylo jedním z nejsilnějších témat, tak to rozhodně je sjednocení Technické asistence pro vozidla a vaše pozitivní reakce na tuto unikátní službu. Dle našich statistik a vyhodnocení klientského servisu se spokojenost vás, klientů, s fungováním a rozsahem asistenčních služeb zvedla o více než 70 %.

Velmi mile nás překvapil váš velký zájem o rozšíření už tak exkluzivního rozsahu základního balíčku Technické asistence o připojištění asistence EXCLUSIVE PLUS, a to jak na začátku roku, tak i v letních měsících, kdy jste cestovali během dovolené.

Allrisk ASSISTANCE asistovala a pomáhala v roce 2011 s maximálním nasazením. Vyřešili jsme několik tisíc případů a pomoc vždy dorazila včas. Občas, když vidíme, jak se na dálnici řidiči pokoušejí vyměnit prasklou pneumatiku a riskují tak zcela zbytečně svůj život, nebo když slyšíme, jak velké finanční problémy v rodinném rozpočtu udělal nečekaný odtah vozidla kvůli poruše v zahraničí, říkáme si, že stačí jen málo a těmto problémům by se mohl každý vyhnout.

Děkujeme klientům za děkovné dopisy – jsme rádi, že vy, naši klienti, oceňujete naši pomoc. Taktéž děkujeme za připomínky k činnosti Allrisk ASSISTANCE, na jejichž základě jsme mohli mnohé služby a procesy ještě víc zlepšit.

Tyto pozitivní zkušenosti a dobré výsledky celé naší společnosti nás vedly k rozhodnutí odměnit vás za věrnost značce Allrisk a pozitivní přístup při využívání služeb, které vám přinášíme. Doufáme, že akce, která je klíčovým mottem pro moto-

risty s produkty Allrisk pro rok 2012 a o níž se více dozvíte na dalších stránkách magazínu, vás potěší, a prohloubí tak naši letitou, a věříme, že oboustrannou spokojenost.

Naši specialisté pro vás během roku 2011 nachystali další nové produkty, které reagují na aktuální stav na trhu, ať už se jedná o produkty pro jednotlivce, rodiny nebo firmy. Většinu z těchto novinek vám představujeme v magazínu.



Jiří Toman
jednatel společnosti

Naše nové produkty již během roku 2011 zaujaly především nové klienty, z nichž mnoho je mile překvapeno, kde všude lze takzvaně optimalizovat provozní náklady a přitom zároveň rozšířit spektrum služeb a vylepšit servis. A to se netýká pouze firem nebo jen jednotlivců. Máme oběma skupinám klientů co nabídnout.



Ing. Ondřej Polák
jednatel společnosti

Co zcela určitě všechny zajímá, jsou ceny povinného ručení na další rok. Již dlouhou dobu se vede diskuse o zdražení povinného ručení. Statistiky hovoří jasně. Škod přibývá. A bohužel nejen škod majetkových, ale především škod na zdraví. V první polovině letošního roku šetřila Policie ČR 34 528 nehod, přičemž většinu dopravních nehod, u nichž dojde jen k majetkové škodě na vozidlech účastníků, dnes policie prakticky neřeší, když se účastníci nehody mezi sebou dohodnou. Počet dopravních nehod se zraněním nebo úmrtím se zvýšil o 4 % na závratných 9 076. Zároveň vzrostla průměrná finanční hodnota škody na zdraví, která letos stoupla na 532 tisíc korun. Eskalace škod na zdraví má podle analýzy České kanceláře pojistitelů výrazný dopad na nárůst celkového ročního objemu škod z povinného ručení, který loni dosáhl 13,9 miliardy korun a představuje téměř dvojnásobnou hodnotu, než jaká byla před deseti lety. Bohužel toto jsou smutná čísla, a tak jak se říká „když nejde o život, nejde o nic“, zde platí dvojnásob.

Proto nám dovozte, abychom vám na závěr popřáli bezpečný vstup do roku 2012 a ať se vám vyhnou všechny karamboly a nepříjemnosti na silnicích i v osobním životě. Přejeme také mnoho úspěchů, spokojenosti a pohody.

Ing. Ondřej Polák
jednatel společnosti

Jiří Toman
jednatel společnosti

Za vylepenou nálepku zásadní zvýšení asistenčních limitů a ještě něco navíc

Vážení klienti, připravili jsme pro vás speciální akci, ve které vyhraje každý. Nálepku Allrisk si poctivě na svá vozidla lepíte již řadu let a nyní jsme se rozhodli vás za to odměnit. Nálepka s telefonním číslem na asistenční linku je dnes nezbytnou součástí výbavy všech vozů. Poslouží vám nejen jako rychlá pomoc v kritické situaci, abyste nemuseli složitě vy nebo kdokoli z okolí hledat, kam zavolat o pomoc, ale také jako preventivní ochranná známka vašeho pojištění.

Co pro vás máme nachystáno zcela ZDARMA jako odměnu za vylepenou nálepku:

1) Zvýšení limitů asistenčních služeb na opravu na místě a odtah, každou z těchto položek o 1 000 Kč na pojistnou událost.

Příklad: Klient, který má dnes pouze povinné ručení a základní limit asistenčních služeb EXCLUSIVE s limitem na opravu na místě 2 500 Kč pro ČR a 5 000 Kč pro zahraničí, získá zvýšené limity na opravu na místě 3 500 Kč pro ČR a 6 000 Kč pro zahraničí, ke stejnému navýšení dojde i u limitů odtahu a vyproštění vozidla. Klientům, kteří od nás mají sjednané i havarijní pojištění, se tyto limity navyšují hned dvakrát. Ze současného limitu na opravu na místě 5 000 Kč pro ČR a 10 000 Kč pro zahraničí získají zvýšené limity na opravu na místě 7 000 Kč pro ČR a 12 000 Kč pro zahraničí, ke stejnému navýšení dojde i u limitů odtahu a vyproštění vozidla. U programu EXCLUSIVE PLUS, který má základní limity vyšší než EXCLUSIVE, se bude za vylepení nálepky na vozidle navyšovat stejným způsobem o 1 000 Kč.

2) Přidání nového rozsahu pojištění pro zajištění asistenčních služeb v případě „živelní události“.

Příklad: V důsledku nárazového větru se ulomí větev ze stromu a při pádu rozbije zadní okno na vozidle klienta. Toto vozidlo je tím technicky nezpůsobilé k jízdě a je nutné pro cestu do servisu zavolat odtahovou službu, nebo pokud se jedná o noční hodiny, vyhledat kryté hlídané parkoviště a náhradní ubytování. V základním programu EXCLUSIVE máte hrazen odtah do výše limitu a v programu EXCLUSIVE PLUS máte hrazeno vše do výše limitů.

3) Přidání nového rozsahu pojištění pro zajištění asistenčních služeb v případě „vandalismu“.

Příklad: Po skončení fotbalového utkání rozvášněný dav mimo jiné zaútočí na okna vozu klienta a rozbije je. Toto vozidlo je tím technicky nezpůsobilé k jízdě a je nutné pro cestu do servisu zavolat odtahovou službu, nebo pokud se jedná o noční hodiny, vyhledat kryté hlídané parkoviště a náhradní ubytování. V základním programu EXCLUSIVE máte hrazen odtah do výše limitu a v programu EXCLUSIVE PLUS máte hrazeno vše do výše limitů.

4) A jako úplnou novinku pro klienty s rozšířeným programem EXCLUSIVE PLUS přidání nového rozsahu pojištění pro zajištění asistenčních služeb v případě „vyproštění ze sněhu“.

Příklad: Při jízdě vozem za zimními sporty zapadnete do závěje a je nutné vozidlo vyprostit. V programu EXCLUSIVE PLUS máte vše do výše limitů hrazeno.



Co přesně je potřeba udělat:

1. Vyfotíte venkovní vnější nálepku nalepenou na vašem voze, jak je uvedeno v návodu pro vylepení (na fotce musí být vidět i SPZ vašeho vozu). V případě, že budete potřebovat nálepku novou, můžete si ji vyzvednout na našich kancelářích, u správce vaší smlouvy nebo nám o ni napište na adresu nalepka@allrisk.cz a my Vám ji zdarma zašleme.
2. Tuto fotku zašlete na e-mailovou adresu nalepka@allrisk.cz. Do názvu fotky uveďte **SPZ** vašeho vozu, zrovna tak do předmětu e-mailu napište pouze vaše konkrétní SPZ (písmena a čísla). Název fotky a údaj v předmětu e-mailu by měl být totožný.
3. Do 14 dnů vám zdarma zaktivujeme tento nový asistenční program a potvrzení o aktivaci vám zašleme formou SMS. (V případě, že jste v poslední době měnili své mobilní číslo a neinformovali jste nás o této změně nebo víte, že nemáme váš aktuální telefon, napište nám jej do tohoto e-mailu.)
4. Nálepka musí být na vašem vozidle nalepena trvale. V případě, že nebude nálepka na vašem voze při využití asistencí, pracovník odtahu nebo dalších přivolaných asistenčních služeb vám tento zvýšený limit neuzná.

Za vylepenou nálepku
zásadní zvýšení limitů
a přidání nových rozsahů
pojištění k naší jedinečné
asistenci Allrisk



správné umístění
nálepky

Tabulky srovnávající asistenční programy „EXCLUSIVE“ a „EXCLUSIVE PLUS“ v jejich základní podobě a s navýšenými limity za vylepenou nálepku Allrisk

Akce s nalepenou nálepkou	Srovnání limitů asistenčních programů Allrisk pro vozidla do 3,5 tun							
	Porucha, Nehoda, Chyba řidiče*, Odcizení							
Vozidla do 3,5 tun	Opravy na místě		Odtah vozidla včetně vyproštění		Náhradní ubytování v hotelu		Návrat do místa bydliště	
	ČR	Zahraníčí	ČR	Zahraníčí	ČR	Zahraníčí	ČR	Zahraníčí
Povinné ručení s asistencí EXCLUSIVE	3 500 Kč	6 000 Kč	3 500 Kč	6 000 Kč				
Povinné ručení s asistencí EXCLUSIVE a Havarijní pojištění s asistencí EXCLUSIVE	7 000 Kč	12 000 Kč	7 000 Kč	12 000 Kč				
Povinné ručení s asistencí EXCLUSIVE PLUS	8 500 Kč	26 000 Kč	8 500 Kč	26 000 Kč	2 dny – 1500 Kč/os/noc	2 dny – 3000 Kč/os/noc	vlak, autobus – reálné náklady	vlak, autobus – reálné náklady
Povinné ručení s asistencí EXCLUSIVE PLUS a Havarijní pojištění s asistencí EXCLUSIVE	12 000 Kč	32 000 Kč	12 000 Kč	32 000 Kč	2 dny – 1500 Kč/os/noc	2 dny – 3000 Kč/os/noc	vlak, autobus – reálné náklady	vlak, autobus – reálné náklady

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

Navíc pro opravu na místě a odtah rozšířeno o živelní události, vandalismus a u programu „EXCLUSIVE PLUS“ vyproštění ze sněhu.

Bez nálepky	Srovnání limitů asistenčních programů Allrisk pro vozidla do 3,5 tun							
	Porucha, Nehoda, Chyba řidiče*, Odcizení							
Vozidla do 3,5 tun	Opravy na místě		Odtah vozidla včetně vyproštění		Náhradní ubytování v hotelu		Návrat do místa bydliště	
	ČR	Zahraníčí	ČR	Zahraníčí	ČR	Zahraníčí	ČR	Zahraníčí
Povinné ručení s asistencí EXCLUSIVE	2 500 Kč	5 000 Kč	2 500 Kč	5 000 Kč				
Povinné ručení s asistencí EXCLUSIVE a Havarijní pojištění s asistencí EXCLUSIVE	5 000 Kč	10 000 Kč	5 000 Kč	10 000 Kč				
Povinné ručení s asistencí 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 s asistencí EXCLUSIVE PLUS a Havarijní pojištění s asistencí EXCLUSIVE	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

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

Kompletní informace včetně smluvních ujednání najdete na www.allrisk.cz/nalepka. Veškeré zde uvedené ceny jsou včetně DPH.

Nový nástroj pro vyšší úroveň služeb klientům

Každého z nás čekají během života důležitá rozhodnutí, jakým způsobem zajistit své závazky, jak zafinancovat mimořádně nějaký výdaj, zaopatřit rodinu, pojistit domácnost nebo si pořídit hypotéku. Jednotlivé služby si sjednáváme u různých bankovních a pojišťovacích společností a v průběhu let se už o ně často víc nezajímáme. Může se tak stát, že se na trhu objeví mnohem výhodnější služby a zajímavější produkty, se kterými se dá s penězi podstatně lépe hospodařit a ušetřit.

Zjistíte vše snadno a jednoduše

Nalézt správnou kombinaci produktů není pro laika zcela jednoduchá záležitost. Pro výběr nejlepších služeb je potřeba skutečně kvalitní srovnání, které ukáže všechna pro i proti a porovná tak zvaně poměr cena–výkon. Mnoho našich klientů využívá při svém rozhodování naší pomoci v této oblasti hodně intenzivně a dosahuje tak skutečně zajímavých optimalizací s velkým ohledem na rozsah služeb a jejich finální cenu.

Vzhledem k rostoucímu zájmu o tyto optimalizace jsme připravili sofistikovaný nástroj, díky kterému můžete snadno zjistit, jestli vaše současná kombinace produktů a krytí odpovídá vašim potřebám, ale hlavně také finančním představám. Nástroj, jehož základní částí je materiál „Analýza potřeb klienta“, dnes naleznete na všech našich obchodních kancelářích a u všech našich makléřů.

Co vás čeká?

V Analýze potřeb klienta společně s makléřem projdete podstatné oblasti, které ve vašem životě máte nebo chcete mít zajištěny. Nachystáte tak potřebné podklady pro návrh řešení,

jež při správném vyplnění samotné Analýzy navrhne několik možností optimalizace nebo potvrdí, že současné nastavení je nejhodnější.

Velkou výhodou této služby je, že na rozdíl od zahraničí, kde jsou podobné analýzy běžnou součástí nabídky trhu a klienti jsou zvyklí za ně platit, my nabízíme tuto službu zcela ZDARMA.

Pokud máte o naši novou službu zájem, kontaktujte svého makléře nebo pište na apk@allrisk.cz.

Základní oblasti, kterými se Analýza potřeb klienta zabývá





Kariéra Allrisk

Zajímala by vás práce v naší společnosti? Chcete se o ní dozvědět víc a zjistit, zda by byla tím pravým pro vás? Přečtěte si pět prohlášení:

- 1) Rád/a pomáhám lidem.
- 2) Potřebuji se neustále učit novým věcem.
- 3) V tom, co dnes dělám, nevidím perspektivu.
- 4) Vadí mi, že přestože se v práci snažím, vydělávám stále stejně.
- 5) Peníze, které vydělávám, mi nestačí.

Pokud jste se alespoň se čtyřmi z nich ztotožnili, připravili jsme si pro vás otázky, které často ve spojitosti s povoláním Allrisk slyšíme, a odpovědi na ně.



Co je „kariéra Allrisk“?

Kariéra Allrisk se dá nejvíce přirovnat k práci v rodinném podniku, který patří jednomu z vašich rodičů a kde víte, že pokud uspějete, bude podnik jednou váš. Všichni, kteří vás mají na starosti, jsou dostatečně motivováni k tomu, abyste uspěli, a formou zdravé zpětné vazby vám dávají najevo, kde je potřeba přidat. Zároveň však jako správný rodič vás nechají dělat činnosti, které povedou k porozumění všem procesům ve společnosti, a žebříček vašeho růstu nastaví tak, aby motivoval a zároveň vás vedl ke zlepšení.

Jak poznám, že je to skutečně pro mě?

Skutečně to není práce pro každého, ale pokud jste se už na začátku tohoto článku ztotožnili s pěti prohlášeními, máte velké předpoklady. Pravdou ale je, že pokud se podíváme na příběhy úspěšných lidí, jediný, kdo jim mohl zaručit úspěch nebo neúspěch, byli především oni sami.

V naší společnosti máme v této oblasti zájem o dlouhodobou spolupráci, proto volíme formu několika kol osobních pohovorů, které většinou ukážou, zda je zájemce o kariéru Allrisk správnou osobou, nebo jestli ještě potřebuje ve svém životě zažít jiné zkušenosti, než se pustí do podobného podnikání.

Mohu začít a zároveň se dál věnovat svému zaměstnání po dobu než se rozhodnu na 100 %?

Určitě ano, ale vyžaduje to daleko větší nároky na čas, protože velkou část produktivního dne strávíte ve vašem zaměstnání, i když to je individuální.

Jsou oblasti, kterými se zabývá Allrisk, perspektivní do budoucna?

Pokud se o tuto oblast budete jen chvilku zajímat a podíváte se například na statistiky ministerstva práce a sociálních věcí, je uváděna jako jedna z nejperspektivnějších s očekáváním velkého růstu.

V čem je to jiné než podnikání sám/sama na sebe?

Je to velice podobné podnikání s tím velikým rozdílem, že vaší největší investicí není počáteční kapitál, ale váš čas. Veškerá školení a získání dovedností potřebných k tomu, abyste uspěli, jsou zdarma, což je velký rozdíl. Získáváte obrovskou sílu zaběhnuté značky, zatímco ve vlastním podnikání bývá dlouhou dobu problém získat si na trhu dobré jméno a přinést produkty, o které je velký zájem.

Hrozí mi nějaká rizika?

Snad jediné riziko, které vám reálně hrozí, je riziko neúspěchu. To znamená, že vámi vynaložený čas a energie nepřinese očekávaný výsledek. Toto je ale zároveň oblast, která je nejvíce ovlivněna právě vámi, a pokud svou roli v rodinném podniku nevezmete vážně, také ho nebudete moci převzít.

Pokud vás tento článek zaujal, domluvte si nezávaznou konzultaci na toto téma.

Pište na prace@allrisk.cz a do předmětu uveďte heslo „**kariéra Allrisk**“.

Jakého úspěchu lze s naší společností dosáhnout vlastní pílí, dokazuje příběh paní Škrobákové, vedoucí obchodní kanceláře Allrisk v Hodoníně.



Marie Škrobáková se vyučila prodavačkou smíšeného zboží. Po dokončení maturitního studia Podnikání v oborech obchodu a služeb pracovala jako administrativní pracovnice v lékárně.

V roce 2000 se začala věnovat pojišťovnictví, nejprve na vedlejší pracovní činnost při zaměstnání a v roce 2001 už naplno. Zpočátku jako přepážková pracovnice v pojišťovně, asi po roce si zřídila obchodní kancelář Allrisk – nejprve v Mutěnicích a od listopadu 2003 na Národní třídě v Hodoníně, kde sídlí dodnes.

Tomuto podnikání se rozhodla věnovat na plný úvazek, protože je stále potřeba se něčemu učit a mít přehled, co je na pojišťovacím trhu nového. V dnešní době má nejvíce klientů v okolí Hodonína, Kyjova a Břeclavi, a proto otevřela kanceláře Allrisk i v těchto dvou dalších městech.

Snaží se klientům vždy maximálně vyhovět a o dobrých službách svědčí i to, že se klienti do jejích kanceláří stále rádi vrací.

Uvažujete o koupi chaty nebo chalupy?

Chataření začalo být moderní již ve třicátých letech a přicházelo do módy s trampingem. Mít chatu někde na Sázavě a odtud pak podnikat výpravy do okolí nebo jen tak posedět u táborového ohně s kamarády byl sen mnoha lidí.

Chalupaření a chataření pak zažilo největší rozkvět v dobách socialismu, kdy jedinou možnou variantou odpočinku a rekreace bylo právě odjet někde na chalupu. Tedy pomine-li odborové poukazy na kolektivní rekreace ROH a cesty k moři do Bulharska, Rumunska či NDR. Z této doby existuje spousta literatury, která vás navede na to, jak si postavit co nejrychleji a nejlevněji chatu nebo chalupu.

Chalupa do každé rodiny

Dalo by se očekávat, že zájmu o rekreace na chalupě bude začátkem devadesátých let odzvoněno. Otevřely se hranice a také obzory dosud nepoznaného. I my Češi jsme začali cestovat. Zpočátku na jednodenní nákupy do Rakouska a Bavorska, potom nejvíce do Chorvatska a dnes již do celého světa.

Naši občané jsou však podle všeho chalupáři dál. Své volno chtějí trávit většinou někde na vlastní chatě nebo chalupě. Podle Hospodářských novin je Česká republika na druhém místě ve vlastnictví druhého – rozuměno rekreačního – bydlení na světě, hned po severských zemích. Jedenáct procent z nás vlastní rekreační chatu nebo obydlí. Celkově je to pak na 450 tisíc chat a chalup a k tomu ještě 80 tisíc domků v zahrádkářských koloniích. Podle serveru Stavební fórum vlastní druhé bydlení za účely rekreace v Rakousku jen čtyři procenta populace a ve Velké Británii ještě o dvě procenta méně.



Chaty za „hubičku“

Přes to všechno docházelo v letech 2009 a 2010 u převážné části našich klientů k primárním nákupům nemovitostí za účelem bydlení. Většinou se nakupovaly rodinné domy a bytové jednotky, pozemky s opravdu výbornou cenou nebo zajímavou lokalitou. Stále se snižovaly ceny a prodával ten, kdo měl nejnižší nabídku. Pouze takto bylo možné motivovat potenciálního zájemce k nákupu.

U rekreačních nemovitostí jsme v letech 2009, 2010 a v první polovině roku 2011 zaznamenali největší pokles zájmu o koupi. Rekreační objekty se téměř přestaly prodávat. Ceny těchto nemovitostí dosáhly velkého poklesu, ale i přesto o ně samotné nebyl zájem.

Nejlepší čas na koupi

U bytových jednotek došlo k ustálení tržních cen, ale lidé je stále nakupovali a stále nakupují za účelem základní potřeby bydlení. Naopak rekreační nemovitost byla v té době jakýmsi luxusem. Od poloviny roku 2011 však pociťujeme daleko větší zájem kupujících o všechny druhy nemovitostí a také to zaznamenáváme v nemalém nárůstu počtu prodaných nemovitostí.

Přesto ceny některých nemovitostí – například byty na sídlištích – stále mají tendenci klesat. U rekreačních nemovitostí se nyní pohybujeme v cenách přibližně z roku 2007. Je tedy ideální doba k jejich pořízení. Zděné rekreační chaty s možností celoročního užívání, dobrým dojezdem, vodou a elektřinou se prodávají v průměru za cenu kolem jednoho milionu korun. Tyto nemovitosti jsou opět v oblibě, a to hned z několika důvodů: klient ji koupí podstatně levněji než dům s číslem popisným v obdobném stavu, nemovitost se nachází v rekreační lokalitě většinou mimo centrum obce – je proto vhodná pro klienty vyhledávající klid v pěkném prostředí, rodiny s dětmi i důchodce.

Rady odborníka při koupi chaty nebo chalupy

- Při výběru místa si prostudujte územní plán rozvoje (získáte na místním stavebním úřadu), zda v blízkosti vaší nové chalupy nepovede v budoucnu žádná železnice či dálnice, nebo nevyrostne nákupní centrum.
- Projedte si okolí, zjistěte si, že v dosahu vašeho nového rekreačního domku nejsou nějaké provozovny, které ovlivňují klid a životní prostředí, zda není v dosahu skládka, která by vám mohla znepříjemňovat život.
- Nastudujte si všechny potřebné informace o obci a jejím okolí. Nestojí vaše nová nemovitost v záplavové oblasti? Nehrozí sesuvy půdy? Jaké jsou zdroje pitné vody?
- Pokud nechcete mít pouze romantiku s petrolejkami, přesvědčte se, zda je v dosahu přípojka na elektrický proud. Zjistěte, jak je to s vodou a kanalizací, případně jaký je stav odpadní jímky.
- Je také důležité zjistit, jestli můžete v budoucnu na pozemku stavět nebo přistavovat (stodolu, garáž). Některé pozemky jsou přímo v chráněné oblasti, kde výstavba není možná.
- Pokud je chalupa nebo chata ze dřeva, nešetřete na odborníkovi a nechejte si důkladně prohlédnout její stav. Dřevomorka by vám mohla překazit nejen vaši radost, ale také plány.
- Překazit plány vám ještě může památkový úřad, a proto si zjistěte, zda váš vysněný domek nespadá do objektů památkově chráněných. Informace je důležitá pro budoucí opravy a případné přestavby. Museli byste totiž přehodnotit své plány a všechny opravy se automaticky prodraží.
- Pak jen zbývá ohlídat si celou transakci a potřebné formality kupní smlouvy a manipulaci s kupní cenou. A právě tady jsme garantem my – Allrisk reality & finance s. r. o.

Hana Hodonská – ředitelka Divize realitních služeb Allrisk

Naše realitní kancelář zajišťuje nově i obchod s komerčními nemovitostmi

V oblasti pojištění se stále více setkáváme s korporátními klienty, kteří od nás žádají stejný servis i v rámci realitních služeb. V průběhu roku 2011 proto naše společnost rozšířila služby v oblasti realit o nabídku komerčních nemovitostí se zaměřením na prodej a pronájem obchodů, kanceláří, skladů a prostorů pro výrobu.

Z toho důvodu přibyl v našem teamu specialista v oboru s dlouholetou praxí, pan Daniel Vašut, který má za sebou více než 11 let obchodování s korporátní klientelou, z toho pět let praxe právě v segmentu realit.



Daniel Vašut

Soulad parametrů je důležitý

Obchod s komerčními nemovitostmi má několik zásadních odlišností od běžných nemovitostí pro bydlení a rekreaci. Nejvýraznějším rozdílem je hlavní náplň činnosti, kterou tvoří pronájmy komerčních prostorů. Ve městech, jako je Brno, je pro běžného podnikatele velmi obtížné a hlavně časově náročné najít vhodné prostory k podnikání bez pomoci profesionála. Ten je totiž schopen, dle zadání základních parametrů poptávky, předložit zpravidla hned několik vyhovujících nabídek, ze kterých už pak podnikatel vybírá tu nejvhodnější. Klient tak ušetří spoustu času stráveného obíháním jednotlivých realitních kanceláří.

Totéž samozřejmě platí i pro majitele prostorů pro podnikání – těm profesionál přivádí klienty, kteří jsou již v základu seznámeni s parametry nabízeného prostoru. Odpadá opět nutnost strávit čas schůzkou s poptávajícím, který hledá vytápěné

výrobní prostory a je přiveden na prohlídku nezatepleného skladu.

U komerčních prostorů nehraje hlavní roli pocit líbí/nelíbí, ale daleko podstatnější je vhodnost a soulad parametrů nabídky s poptávkou. Klient-podnikatel má zpravidla velmi jasnou představu o podobě a parametrech nových prostorů pro své podnikání, a je proto nutné ke každé poptávce přistupovat individuálně a snažit se všem potřebám vyhovět. Samozřejmě je u komerčního specialisty také aktivní vyhledání vhodných prostorů, pokud aktuálně žádné odpovídající v nabídce nemá.

Profesionálové pomohou

Komerční nemovitosti k prodeji nejsou na realitním trhu tak často v nabídce jako například rodinné domy či byty. Specializace na prodej komerčních nemovitostí vyžaduje dostatečnou praxi a značnou míru kontaktů. Prodat třeba výrobní či skladový areál za 20 milionů korun jde totiž jen stěží přes klasické inzertní magazíny nebo internetové inzertní servery. Komerční nemovitosti se prodávají v mnoha případech na doporučení nebo přímo cílenou nabídkou určité skupině potenciálních zájemců.

Nyní vám tak přinášíme komplexní servis v této specifické části obchodu s nemovitostmi. Ať už jste majitel nemovitosti či poptávající, ať už hledáte nebo nabízíte komerční prostory k pronájmu nebo koupi, neváhejte svěřit svou poptávku do našich rukou.



Tři důvody, proč být opatrný na své investice a jak nadstandardně bezpečně zhodnotit své úspory

V dnešní době trhy čekají na velké politické řešení, které zabrání návratu recese. Akcie mohou v případě ekonomického poklesu spadnout o více než 15 %, světové burzy tlačí dolů dluhová krize v eurozóně. Pod tlakem ale nejsou v současné situaci jen akcie, nýbrž také komodity – třeba měď či ropa. Každý investor by tedy měl zvážit, jak nejlépe zhodnotit své peněžní prostředky a do jakých instrumentů je vložit.

Stále častěji si konzervativní investoři kladou otázku: „Jak nejlépe ochránit svou investici, abychom její hodnotu vždy získali zpět a zhodnotili ji zajímavou úrokovou sazbou?“

1. Zachování kupní síly úspor

Problematickým faktorem u většiny konzervativních investic je fakt, že nevydělají ani na inflaci. V praxi to pak znamená, že investice neplní svou funkci zhodnocení peněz, ale spíše je znehodnocuje.

Existují ale produkty, které jsou kombinací klasického vkladu s garancí vložené částky a minimálního garantovaného úrokového výnosu, který je vždy nejméně o 1 % ročně vyšší než inflace. Úspory si tak zachovávají svou kupní sílu bez ohledu na inflaci, a to až po dobu například pěti let. Pro případ velmi nízké inflace je navíc nastavena minimální hranice úroku za celou dobu trvání investice. Tyto produkty tak přinášají jistotu zajímavého úroku za všech okolností – jak při stagnaci nebo poklesu cen, tak i v případě návratu vysoké inflace.



2. Garance vrácení investice

I přes nestabilitu na finančních trzích je možné sjednat garanci navrácení minimální nominální hodnoty investice zpět. U vkladů to navíc přináší jistotu, že bude investice ze zákona 100% pojištěna, a to do částky 100 000 EUR.

3. Znalost poplatků a jasné podmínky investice

Dalším ukazatelem, který je třeba sledovat při výběru produktu pro zhodnocení peněz, je výše poplatků, které snižují hodnotu investice. Existují produkty, které nejsou zatíženy poplatkem za vedení účtu, za vklad, za výběr a ani za zrušení účtu. Neméně důležité jsou také zcela jasné podmínky, žádné „kdyby“, žádné „možná“, žádná slůvka pod čarou.

Každý investor si vybírá pro zhodnocení svých peněžních prostředků produkty, které vyhovují jeho preferencím a potřebám. Neexistuje produkt, který by plně vyhovoval potřebám všech. Existují ale produkty či služby, které zohledňují vše výše popsané a tím v poslední době získávají na své atraktivitě. Zaručují jistotu, zajímavý výnos a transparentnost.

Vždy je dobré se o možnostech investování poradit s odborníkem. Ten zdarma doporučí takové produkty, které výhodně a jednoduše zhodnotí volné finanční prostředky, a to bez zbytečné administrativy a individuálně podle představ každého. U vyšších vkladů lze v dnešní době sjednat garantované zhodnocení ve výši cca 7 % ročně.

Praktický příklad:

Při vkladu 1 000 000 Kč na dobu 2 let je garantovaný čistý měsíční výnos ve výši 2 743 Kč.

Výhody tohoto vkladu jsou:

- vklad bude 100% pojištěn do částky 100 000 EUR;
- vklad je možné předčasně ukončit;
- neplatí se žádné poplatky za vedení účtu, vklady a ani výběry.

V případě zájmu o více informací nás neváhejte kontaktovat na adrese:

finance@allrisk.cz

Příklady úrokových sazeb pro termínované vklady (v % p.a.) platné od 1. 7. 2011

Termínované vklady v Kč		
Délka vkladu	Výše vkladu nižší než 1 000 000,- Kč	Výše vkladu od 1 000 000,- Kč
1 rok	3,10	3,30
2 roky	3,80	3,80
5 let	4,00	4,00

Pozor na správnou autolékárničku II.

Víme, že níže uvedené informace mohou vyznít kriticky, ale věřte, že našim primárním záměrem je informovat vás a možná i pobavit nehybnou švejkovskou povahou našeho národa.

Před rokem jsme vás v magazínu informovali o novele silničního zákona, díky níž si všichni motoristé museli do auta povinně opatřit s platností od 1. ledna 2011 novou autolékárničku s pozměněným obsahem. Pokud by v ní chyběly nové komponenty, hrozila řidiči až dvoutisícová pokuta. Veřejnost byla masově přesvědčována o důležitosti a užitečnosti těchto nových zdravotnických pomůcek, ale dnes v autolékárničkách některé přebývají a při silniční kontrole je po nás už nemůže nikdo vyžadovat.

Nakoupit a vyhodit

V autolékárničce tehdy přibyla izotermická fólie, letáček o postupu při zvládnání dopravní nehody a především resuscitační maska s výdechovou chlopní. Poslední zmíněná pomůcka si během několika prvních měsíců vysloužila tolik kritiky, že ministerstvo dopravy bylo nuceno vydat novou vyhlášku, která obsah autolékárniček opět upravuje. Tentokrát naštěstí kvůli změně nikdo nemusel sáhnout do peněženky, stačilo jen otevřít půl roku starou lékárničku a pár věcí z ní prostě vyhodit. Pokud si je řidič z lítosti v lékárničce ponechal, pokuta mu v tomto případě nehrozí. Největší škodu utrpěli výrobci, kteří teď mají na skladech obrovské zásoby nepotřebného zdravotnického materiálu.

Vyhláška, platná od 19. července 2011, v podstatě říká, že do povinné výbavy již nepatří resuscitační maska ani letáček první pomoci. Po půl roce tedy byla ze tří nových pomůcek ponechána jen jedna – izotermická fólie na přikrytí zraněného. Fólie má sloužit k udržení tělesné teploty, aby se předešlo podchlazení dotyčné zachraňované osoby. Kromě těchto změn zůstává zatím obsah autolékárničky stejný jako na začátku roku 2011.



Kocourkov?

Podle odborníků a záchranářů bylo používání resuscitační masky velice obtížné a pro laika složité, mnoho lidí vůbec netušilo, jak má masku nasadit, navíc špatně těsnila na obličej. Mohlo se tedy stát, že místo abychom člověku umělým dýcháním pomohli, hrozilo naopak jeho udušení. A proto je bezpečnější návrat ke staré dobré resuscitační roušce. Letáček údajně zase ztrácí smysl, pokud nemůže být průběžně aktualizován.

S trochou nadsázky lze tedy očekávat, že se možná v průběhu měsíců projeví jako neúčinné další zdravotnické pomůcky, případně bude v autolékárničce něco scházet, a tak kromě hlídání data spotřeby budou řidiči neustále nuceni staré „nehovující“ pomůcky vyhazovat a nové „životně důležité“ zase přidávat. Pokud se tato nepříliš optimistická předpověď vyplní, můžete se příští rok těšit na nový díl našeho brzy již „seriálového“ článku Pozor na správnou autolékárničku III.



Novely zákona o provozu na pozemních komunikacích

O nových změnách v obsahu autolékárniček jsme vás informovali v samostatném článku, ovšem měli bychom se zmínit i o dalších novinkách, které by vás na českých silnicích mohly překvapit.

V rámci povinné výbavy jsou její součástí už od 1. ledna 2011 reflexní vesty, a to nejen u služebních, ale i osobních vozů. Jenže dosud neexistovala žádná právní úprava, která by regulovala jejich použití. Řidiči tedy museli vesty vozit, ale nemuseli je používat. Právě na to zareagovala novela zákona o provozu na pozemních komunikacích. Podle ní je řidič povinen mít na sobě oděvní doplňky s označením z retroreflexního materiálu, nachází-li se mimo vozidlo na pozemní komunikaci mimo obec v souvislosti s nouzovým stáním. Vestu musí mít při nouzovém zastavení a vystoupení z vozu pouze řidič, pro spolucestující tato povinnost zatím neplatí.

Povinné ručení se správnými pneumatikami

Novela zákona upravuje také používání zimních pneumatik. Povinné používání zimních pneumatik známe u nás již od roku 2009, kdy je na vybraných úsecích nařizovala dopravní značka. Od 1. listopadu 2011 do 31. března 2012 budou poprvé povinné na všech komunikacích. Teoreticky ale dává zákon řidičům možnost zvolit si mezi letním a zimním obutím za předpokladu, že bude například v prosinci sucho a 15 stupňů nad nulou. Tehdy bude možné vyjet i na letních pneumatikách. Pokud se ale za jízdy počasí změní a začne sněžit, hrozí řidičům přinejmenším vysoká pokuta. Nejlepší by tedy bylo držet se litery zákona a mít jednu sadu kol pro každou sezonu, v říjnu a dubnu pak jednoduše přezout.

Pojišťovny se ihned logicky této nové situaci přizpůsobily. Od listopadu, kdy jsou povinné zimní pneumatiky, začnou vy-

máhat od viníků nehod, kteří je zavinili z důvodu nepřezutí, proplacení části pojistného plnění, uhrazeného z povinného ručení poškozenému motoristovi. Kromě toho řidičům na letních pneumatikách patrně seškrtnají až o desítky procent odškodnění z havarijního pojištění. V praxi to tedy s největší pravděpodobností bude probíhat tak, že u nesprávně obutých havarovaných vozidel likvidátoři přezkoumají, zda by došlo ke škodě i na správných pneumatikách, či nikoli. Rovněž ověří, jestli nepříznivé povětrnostní podmínky, jako třeba náledí nebo souvislý sníh, byly na komunikaci už dříve a delší dobu.

Nové bodování

Od srpna 2011 se upravilo i bodování přestupků. Závažné přestupky jsou trestány větším počtem bodů než dříve, zatímco jinde se body za přestupek ruší. Například za malé překročení rychlosti, nerozsvícená světla, jízdu po tramvajovém pásu nebo neoprávněné užití vyhrazeného jízdního pruhu už body nebudou odebrány (což neznamena absenci dalšího trestu – například finanční pokuty). Body se přestaly udělovat i za alkohol v krvi do 0,3 promile, přičemž ale nulová tolerance stále platí a nadýchání do 0,3 promile může být sankcionováno pokutou 2 500 – 25 000 Kč a ztrátou řidičského oprávnění na půl roku či rok. Za nadýchání nad 0,3 promile je stanoveno vždy 7 bodů, k tomu pokuta 25 000 – 50 000 Kč a zákaz řízení na jeden až dva roky.

Po 12 bodech k psychologovi

Další novinka je nepříjemná především pro řidiče, kteří od 1. srpna 2011 žádají o vrácení řidičského oprávnění po uplynutí trestu kvůli dosažení 12 bodů v bodovém hodnocení. Ti musí absolvovat dopravně psychologické vyšetření, při němž se posoudí jejich schopnost sednout si znovu za volant.

Od ledna 2012 se chystá další novela, ve které by mohly platit novinky ohledně kategorií vozidel a řidičských průkazů. Připravovaný návrh by měl rozšířit kategorie vozidel o další nové řidičské skupiny. V případech řidičských průkazů už dnes platí, že nelze mít více než jeden jeho exemplář, ale návrh by do slovně zakazoval také více kartiček vydaných v zemích EU. Mělo by se tak zamezit situaci, kdy si ti, kteří přišli o řidičské oprávnění v jedné členské zemi, hned zažádají o jiné v zahraničí. Také platnost nově zadávaných průkazů činí 10 let a každý motorista si tak bez ohledu na plošné výměny musí hlídat, jak dlouho mu průkaz platí.

Vaše auto – vaše zodpovědnost

Velmi zajímavá je při zjišťování pachatele přestupku také problematika tzv. „osoby blízké“. „Velké množství přestupků zůstává nepotrestáno kvůli výmluvám na osobu blízkou,“ řekl ve Sněmovně ministr dopravy Pavel Dobeš z Věcí veřejných. Výmluvy na osobu blízkou jsou podle něj běžné u více než 60 procent přestupků. Proto možná také prezident Václav Klaus podepsal zákon, který zavádí odpovědnost majitele za vozidlo (zároveň norma mimo jiné také zvyšuje věk potřebný pro řízení motocyklů s výkonem nad 35 kilowattů na 24 let). Odpovědnost majitele má zamezit zmiňovaným výmluvám na osobu blízkou. Úřady budou moci majitele vozu potrestat, když se jim nepodaří zjistit řidiče, který spáchal přestupek. Provozovateli vozu bude hrozit desetitisícová pokuta, nenačtou se mu ale trestné body. Trestu se provozovatel vozu vyhne jen v případech, že prokáže, že mu auto bylo ukradeno, nebo pokud je převádí na někoho jiného.

Do roka a do dne

To bychom snad ale ani nebyli my, kdybychom se nové situaci nedokázali přizpůsobit. Výmluva zřejmě jen tak nezmizí. V novele, která má začít platit v roce 2013 a kterou poslanci protlačili přes veto Senátu, našli řidiči několik trhlin. Vymysleli už několik způsobů, jak mezi paragrafy proklídkovat.

Jedna možnost spočívá v tom, že řidič uvede místo osoby blízké cizince, který bydlí ve vzdálené zemi. Toho by měl úřad najít a vyzpovídat. Jenže řízení se tím neúměrně prodlužuje a je problematické, protahují se zákonné lhůty a z hlediska ekonomičnosti se významně prodražuje. Lze tedy předpokládat, že je správním orgánem jen těžko dotáhne do zdárného konce.

Další možnost, jak se vyhnout trestu, spočívá v řetězení viníků. Spolek několika řidičů se dohodne na jednoduchém modelu: Osoba A uvede, že půjčila auto osobě B, ta zase řekne, že sice vůz převzala, ale v inkriminovanou dobu ho řídila osoba C. Tímto způsobem lze pokračovat donekonečna, úřad má přitom na rozpletení případu pouze rok, což nemusí stačit.

Nenašli jste všechny odpovědi?

Pokud máte nějaké další dotazy týkající se problematiky současné právní úpravy oblasti provozu vozidel, neváhejte nám napsat na adresu allrisk@allrisk.cz, odpověď od nás obdržíte mailem.

Doufáme, že vám náš stručný souhrn pomůže se ve všech změnách lépe zorientovat, a přejeme mnoho štěstí na cestách. Bezpečně, bez nehod, bodů a udělených pokut.



Lovci nehod

„Při nehodě vypadají jako pomocníci v nouzi, ale najdou se mezi nimi i manipulátoři, kteří z řidičů mnohdy vytáhnou neférovým způsobem jen velké peníze. Podvodu se však ve smyslu zákona nedopouštějí. Řeč je o firmičkách, které krouží po silnicích s nákladními odtahovými auty a říkají si nehodová služba.“ Přesně takto vypadaly nadpisy různých článků, které byly v minulosti publikovány v novinách a na internetu. Lidově se těmto firmičkám říká – lovci nehod.

Články upozorňovaly řidiče, kteří se dostanou do potíží při dopravní nehodě, na co si mají dát pozor.

I my jsme si vědomi, že tyto problémy mohou nastat a je potřeba věnovat maximum síly k ochraně účastníků dopravních nehod.

Spoléhejte na Allrisk ASSISTANCE

Může se to zdát jako velmi jednoduché tvrzení, ale zásadní věcí je při dopravní nehodě nepodlehnout tlaku případného takzvaného lovce nehod a postupovat standardní cestou. U každé dopravní nehody samozřejmě hraje svoji roli nervozita, rozrušení a stres. Toho však zmínění lovci nehod zneužívají. Je tedy vždy potřeba vědět, co dělat i v těchto situacích, a mít po ruce kontakt na partnera, který mi pomůže v pravém slova smyslu.

Každý klient společnosti Allrisk, který má na autě vylepenou samolepku Allrisk s telefonním číslem, zavolá na toto číslo a naše asistenční platforma Allrisk ASSISTANCE se o vše postará – poskytne základní právní pomoc a informace, zprostředkuje technickou asistenci – odtah vozidla a s tím související úkony včetně zapůjčení náhradního vozidla.

Spojení sil

Proti lovcům nehod varují aktivně i pojišťovny. Allrisk se s pojišťovnami v této ožehavé otázce spojil a spolupracujeme s nimi na eliminaci těchto nekalých praktik. Dnes poskytujeme služby klientům všech pojišťoven. Některé z nich, jako například Allianz pojišťovna, a.s., Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group, Česká pojišťovna a.s., Kooperativa pojišťovna, a.s., Triglav pojišťovna, a.s., si nás po důkladném prověření kvality našich služeb vybraly jako svého smluvního partnera.

Jeden případ za všechny – rozdíl v ceně zaplatí řidič

Jeden případ z tisíců: Řidiče zažalovala jistá nehodová služba o téměř 12 tisíc korun za pronájem náhradního vozidla. To bylo zapůjčeno za 1 963 korun denně, přičemž obvyklá cena za zapůjčení srovnatelného vozidla, starého Citroëna, se na trhu pohybovala v rozmezí od 553 korun do 1 064 korun za den.

Řidič sice podal odpor proti žalobě, jenže spor prohrál kvůli nevýhodně podepsané smlouvě. Musel zaplatit nejen dvanáct tisíc korun, ale i náklady řízení, které se vyšplhaly na dalších 13 tisíc korun, takže celkem kvůli pomoci přijde o bezmála 25 tisíc korun.

Proto vždy v případě nehody kontaktujte Allrisk ASSISTANCE, jejíž telefonní číslo najdete na nálepce Allrisk.

Položili jsme následující otázku třem představitelům vybraných pojišťoven, aby zhodnotili dosavadní spolupráci s naší společností. Zde vám přinášíme jejich odpovědi.

Problematika tzv. lovců nehod je poslední dobou ožehavé téma. Pojišťovny se proti těmto praktikám brání např. i spoluprací se smluvními autopůjčovkami. Partnerem vaší pojišťovny je i autopůjčovna Allrisk. Jak tuto spolupráci hodnotíte?



Allianz  **Tomáš Klofát,**
ředitel úseku likvidace pojistných událostí vozidel, majetku a odpovědnosti Allianz pojišťovny, a.s.

Snahou Allianz je poskytovat klientům i poškozeným kvalitní likvidační služby s úhradou pojistných plnění ve smyslu právních předpisů, smluvních podmínek a ujednání. V tomto smyslu hradíme přiměřené ceny v rámci škod z autopojištění, přičemž právě s tzv. crashhuntery vedeme často spory o výši těchto přiměřených nákladů.

Partnerství s Allrisk chápeme jako prostředek, jak tyto subjekty vyloučit z procesu likvidace škod a shodnout se na akceptovatelných cenách půjčovného. Z pohledu spolupráce jsme žádné negativní odezvy od klientů či likvidátorů nezaznamenali, tedy vše probíhá ke spokojenosti zúčastněných osob a vzájemná spolupráce bude dále úspěšně pokračovat.



Ing. František Vlnař,
člen představenstva České podnikatelské pojišťovny, a.s., Vienna Insurance Group

Spolupráci s autopůjčovnou Allrisk hodnotíme pozitivně. Allrisk je na seznamu smluvních autopůjčoven ČPP již několik let a za tu dobu poskytl našim klientům náhradní vozidlo ve stovkách případů. Ohlasy klientů jsou příznivé, klienti oceňují zejména flexibilitu zaměstnanců autopůjčovny a dobrý technický stav vozového parku.

ceny, které jsou výhodné pro autopůjčovnu a současně jsou akceptovatelné pro pojišťovnu, takže klient z toho vychází jako vítěz bez jakýchkoliv doplatků. Tato služba je v příkrém kontrastu s praxí používanou právě lovci nehod, kteří klientovi zapůjčí vozidlo x-násobně draž, než je obvyklé, a pak se dožadují u klienta doplatku rozdílů, pokud pojišťovna vyplatí půjčovné v úměrné výši používané na trhu. Proto zásadně doporučujeme využívat smluvní partnery pojišťovny.

V otázce ochrany před tzv. lovci nehod je naše spolupráce s autopůjčovnou Allrisk přínosná, neboť máme dohodnuté smluvní



Ing. Milan Gregor, ředitel centra likvidace pojistných událostí - motorová vozidla -
Kooperativa pojišťovny, a.s., Vienna Insurance Group

Pojišťovna Kooperativa má v tuto chvíli uzavřenou smlouvu o poskytování náhradních vozidel se 6 půjčovkami. Jednou z nich je společnost Allrisk. Za dobu spolupráce jsme našim klientům poskytli díky Allrisku desítky vozidel. V případě, že je

vozidlo zapůjčeno u smluvní autopůjčovny, je vyřízení tohoto nároku bez větších obtíží a především klient nic nedoplácí. A to je také společným cílem pojišťovny i autopůjčovny – mít spokojeného klienta.

Rozhovor s Hanou Hodonskou, ředitelkou Divize realitních služeb

Jak dlouho pracujete v Allrisku?

Rychle to utíká, v prosinci to bude sedm let. Od počátku pracuji na pozici ředitelky Divize realitních služeb. Realitní kancelář Allrisk jsem víceméně zakládala.

Jaké byly Vaše začátky ve společnosti?

Když jsem nastoupila do Allrisku, měla jsem již pětileté zkušenosti z jiné realitní kanceláře a také se zakládáním poboček. Proto jsem měla o práci docela jasnou představu. Díky silnému zázemí společnosti a vstřícnosti jednatelů a ostatních spolupracovníků se nám dařilo rychle se prosazovat na realitním trhu. Od počátku byla výhodou naše odlišnost a široká nabídka služeb.

Jakými změnami už prošla realitní kancelář?

Začínali jsme jako malá kancelář s nabídkou rezidenčních nemovitostí v Brně a okolí. Postupně jsme se rozrostli o kancelář v Třebíči a Boskovicích, zajišťujeme kompletní servis pro prodávající i kupující, máme samostatného specialistu na korporátní nemovitosti. Určitou část služeb naleznete na všech obchodních kancelářích Allrisk.

Co nabízí Realitní kancelář Allrisk oproti ostatním realitním kancelářím navíc?

Rozhodně jsme klientům schopni nabídnout širší portfolio služeb, než pouhé zprostředkování koupě či prodeje nemovitosti. Spolupráce jednotlivých divízi zajistí klientovi doslova pod jednou střechou financování nemovitosti, potřebná pojištění, případně pomůžeme s dluhy a exekucemi. Největším rozdílem



je, že nejsme pouze samostatná realitní kancelář, ale jsme součástí sítě Allrisk. Z toho důvodu veškerá naše péče směřuje k tomu, aby se k nám spokojení klienti vraceli.

Jak se Vám daří skloubit rodinu a kariéru? Určitě alespoň při zakládání divize realit byla práce časově velmi náročná.

Když jsme zakládali divizi realit, bylo mému synovi 11 let. Nepotřeboval už tedy tolik péče, jako malé dítě. Přesto bylo třeba se mu věnovat. Hodně mi však pomáhal můj muž, který je výtvarník a pracuje z domu. Také velmi rád a dobře vaří, takže rodina nebyla ochuzena ani o teplé večeře, když maminka chodila z práce domů v osm hodin večer. Nyní, když se vše již

zaběhlo, mohu díky relativně flexibilní pracovní době sem tam vyřídit kromě pracovních i rodinné záležitosti.

Zůstává Vám i nějaký volný čas?

Snažím se o to, jinak by se takové pracovní tempo rozhodně nedalo vydržet. Potřebuji se občas někde odreagovat.

Jak relaxujete?

Jsem od malička sportovec, takže stále hlavně sportem. Sice mám už za sebou období, kdy jsem musela být třikrát týdně v posilovně, ale ráda běhám, lyžuji, lezu po horách a letos jsem objevila jachting – to mě nadchlo.



Říkala jste, že lezete po horách – jste horolezkyně?

To zase tak úplně ne. Lezu zajištěné cesty, takzvané via ferraty. Tomuto sportu se věnuji přibližně pět let a mou oblíbenou lokalitou na tyto výstupy jsou Julské Alpy. Jezdíme s manželem a kamarády do kempu Bovec, ve kterém je české zázemí a zprostředkovává různé adrenalinové aktivity – od raftingu až po ferraty.

Jak takový výstup probíhá?

Z kempu vyrazíme s batohem, kde máme náhradní oblečení, protože hory jsou nevyzpytatelné a počasí se může změnit v okamžiku. Největší hrozbou je bouřka, protože lezete v podstatě po hromosvodu. Jídla s sebou moc nebereme, stačí nějaké energetické tyčinky a iontový nápoj. Lezení samotné probíhá po docela kolmých stěnách, vše je ale jistěno systémem ocelových lan, žebříků a úvazů, takže jde o poměrně bezpečný sport.



Na jaký výkon v tomto sportu jste hrdá?

Na to je docela těžká odpověď. V této oblasti se rozhodně nedá měřit podle nějaké výšky, kam jsem vylezla, protože nejvyšší nemusí být nejsložitější. Cesty jsou dle obtížnosti označovány písmeny A – E, záleží nejen na převýšení, ale také na délce a náročnosti nejtěžšího místa. Ale zvládla jsem výstup na Triglav, což je nejvyšší hora Slovinska (měří 2 864 metrů). To byla docela náročná cesta. Jednalo se o dvoudenní výstup, kdy jsme měli pouze zajištěn nocleh v horské chatě.

Jak jste se k tomuto sportu dostala?

Přivedla mne k tomu kamarádka, se kterou jsme jeli na raft. Tam jsme se nějak nachomýtlí i k zajištěnému výstupu – a bylo to. Ale já mám k horám odjakživa blízko, od šesti let lyžuji a v létě jsme s rodiči jezdili do Tater na túry.

Aktivit a zájmů máte opravdu hodně, stíháte se tomu všemu věnovat?

Ono to jenom vypadá, že je to časově náročně, ale těmto aktivitám se nevěnuji nějak pravidelně. Třeba na ferraty jezdím pouze jednou ročně a většinou jde o prodloužený víkend.

Jaká je pro Vás ideální letní dovolená? Ležení na pláži to asi nebude?

To opravdu ne, i když tak dva dny se mi to taky líbí. Ideální letní dovolená je spojení tří dnů ferraty ve Slovinsku a pak do Chorvatska k moři. S sebou máme samozřejmě kola, občas si uděláme i výlet na lodi.

Říkala jste, že Vás letos nadchl jachting. Co Vás k tomu přivedlo?

Normálně bych se k takové věci nedostala, kamarádům chyběl člen posádky na loď na Champagne Cup, což je závod neprofesionálních posádek České republiky. Letos se jelo v Chorvatsku, tak jsem se nechala lákat výhodnou nabídkou.

V práci jsem zrovna dokončila jeden náročný projekt a potřebovala jsem si vyčistit hlavu – a tento závod byl pro mne to pravé. Dobré je, že na lodi se člověk úplně oprostí od práce a všedních starostí. Musíte se celý den soustředit na plavbu, na práci na lodi a spolupráci s ostatními a na jiné věci není čas. Na odreagování je to naprosto perfektní. A mé povaze navíc vyhovovalo, že nešlo jen o obyčejnou plavbu, ale o závod – tedy větší adrenalin.

Kolik lodí se závodu zúčastnilo?

Soutěžilo více než třicet lodí. Letos se konal již 9. ročník Champagne Cupu a vyráželi jsme z Kremiku v Chorvatsku.

Na jakém místě jste skončili?

Umístili jsme se na třetím místě, takže máme dokonce i pohár. Hraje zde velkou roli štěstí a také dovednosti a my měli šikovného kapitána.

Gratuluji. Jak probíhala samotná plavba?

Každé ráno se kapitáni na schůzce dozvěděli, jaká trasa se v daný den pojede. Lodě postupně vyplouvaly na start, bylo velmi důležité najít správnou startovní pozici, ovšem nejdůležitější bylo mít dobrý vítr do plachet. Jeden den jsme měli horší počasí, byla bouřka a dvoumetrové vlny, to bylo docela náročné. Jinak nám počasí přálo.

Jak vypadají Vaše rodinné dovolené?

Letní dovolená jsou hory, moře a kola. Zimu trávíme zase na horách, pro změnu na lyžích. Téměř každý volný zimní víkend jezdíme na Dolní Moravu, což je již několik let naše oblíbená lyžařská lokalita.

Děkuji za rozhovor.



Naše webové stránky www.allrisk.cz v novém kabátě

Rádi bychom všechny naše klienty a také obchodní partnery informovali o změnách, kterých se v blízké době dočkají na našem webu. Připravili jsme pro vás nový čerstvý design, který si zachová základ původních rysů, takže se zaručeně neztratíte, ale zároveň bude oživen novými zajímavými prvky.

V horní nabídce naleznete nově kromě vstupu pro partnery také „vstup pro klienty“. Zde se budete moci přihlásit a podívat se na stav vaší smlouvy s produkty autopojištění Allrisk. Přihlásíte se pomocí rodného čísla nebo IČ a jednorázově vygenerovaného hesla, které vám přijde prostřednictvím sms. Naleznete zde aktuální informace o vaší smlouvě, přičemž celý systém se bude postupně rozšiřovat o další údaje a podrobnosti.

Divize finančních služeb se rozšířila o účetní služby, které nově poskytujeme prostřednictvím našeho ekonomického oddělení, a také o investice. Naší snahou je totiž plnit vaše přání a očekávání, která nemusí nutně souviset pouze s klasickými bankovními službami. V rámci našich služeb vám pomůžeme vybrat investici, která nejlépe vyhovuje vašim požadavkům a která má z investičního pohledu velkou budoucnost.

Další zásadní novinkou je pohyblivý prvek v pravém horním rohu, kde naleznete jednak původní „Made in Allrisk“ pod novým názvem „Allrisk aktuality“, dále různé novinky

The screenshot shows the Allrisk website interface. At the top, there are navigation links: "kontakty", "vstup pro klienty", "vstup pro partnery", and "profil společnosti". The main header features the Allrisk logo and the slogan "Všechna rizika". Below the header, there is a "Úvod >" link. The main content area is divided into two columns. The left column is titled "Divize pojištění" and lists several insurance services: "pojištění odpovědnosti z provozu vozidla - povinné ručení", "havarijní pojištění", "penzijní připojištění", "pojištění majetku a odpovědnosti občanů", "životní a úrazová pojištění", "pojištění průmyslu a podnikatelů", and "akční ceny povinného ručení ALLRISK". The right column is titled "Divize pojištění právní ochrany" and lists services: "pojištění právní ochrany motorových vozidel", "pojištění právní ochrany domů, bytů, domácností", "telefonická služba právních informací", "administrativně právní asistence", "oznámení o pojistné události", and "pojištění právní ochrany v praxi". At the bottom of the page, there is a "mapa webu" link and a copyright notice "2011 © Allrisk, s.r.o.".

společnosti | reference | 🔍

ka pod kontrolou



Divize
finančních služeb



- hypoteční úvěry
- leasing
- podnikatelské úvěry
- spotřebitelské úvěry
- stavební spoření
- účetní služby
- investice

Divize
realitních služeb



- nabídka rodinných domů
- nabídka bytů
- nabídka rekreačních objektů
- nabídka pozemků
- pronájem rodinných domů
- pronájem bytů
- pronájem komerčních prostor
- nabídka komerčních a jiných objektů

Divize
klientského servisu



- likvidace pojistných událostí
- autopůjčovna
- asistence při dopravní nehodě
- náhradní vozidlo pro poškozeného

volná místa | zábava | napište nám

netwings solutions®

a akční nabídky našich produktů. Allrisk aktuální vám budou přinášet novinky z dění v naší společnosti a jiné zajímavosti.

Na první pohled si jistě všimnete, že na hlavní straně přibyla pátá divize – Divize klientského servisu, která je již téměř tři roky plně funkční a mnozí naši klienti s ní mají osobní zkušenosti, ať už při vyřizování pojistné události, nebo v rámci autopůjčovny, kdy od nás dostali náhradní vozidlo zdarma.

Nezapomněli jsme ani na vylepšení a zpřehlednění stránky Divize realitních služeb.

Věříme, že se vám nový kabát našich stránek www.allrisk.cz bude líbit a budete se sem rádi vracet.

Zachovejte si svoji životní úroveň i v penzi

Aby nám jednou v důchodu neklesla životní úroveň hodně nízko, musíme začít co nejdříve pravidelně spořit a investovat. Pro mladší z nás může být řešením i pořízení nemovitosti. Pro starší se hodí penzijní připojištění a investice do podílových fondů.

Se spořením na důchod musíme začít včas

K těmto závěrům nás vedou jednoduché počty – důchodců přibývá, pracujících je méně, takže výše starobního důchodu od státu bude stále nižší. I kdyby se vládě povedlo v roce 2012 schválit takzvanou velkou důchodovou reformu, odborníci nepochybují o tom, že si lidé budou muset na penzi spořit i sami. Pouze s penězi od státu by se totiž ve svých 65 až 70 letech dostali na pokraj bídy. Co tedy mají současní třicátníci, čtyřicátníci a padesátníci dělat, aby mohli jít do penze bez starostí?

Co je dobrý důchod

Za dobrý důchod lze považovat částku, která odpovídá zhruba 85 procentům dosavadních životních nákladů. Tedy člověk, který odchází do důchodu a jeho měsíční výdaje jsou 17 tisíc korun, potřebuje pro slušný důchod asi 15 tisíc korun.

Ideální věk

Podle analytiků je právě třicítka ideální věk, kdy by mladí měli začít spořit na stáří. Třicátníkům je doporučováno založit si

penzijní připojištění v maximální výši, na kterou stát poskytuje zvýhodnění. V současné době je to 1 500 Kč měsíčně. Penzijní připojištění má podle posledních průzkumů 60 procent lidí, ale většina z nich si spoří jen částku mezi dvěma sty až pěti sty korunami. Mnoho lidí si totiž nemůže víc dovolit. Naspořené peníze jim pak ve věku, kdy přestanou pracovat, nepřinesou takovou pomoc, jakou nyní očekávají a jakou budou potřebovat. Jak tedy postupovat? Jedinou cestou je omezit se a raději než investovat do spotřebního zboží (které v mnoha případech ani nezvedá životní úroveň) postupně zvedat částky investované do programu pravidelného spoření.

Program pravidelného spoření

Finančně výhodnější je investice do podílových fondů. Ve třiceti si můžeme dovolit více riskovat. Zapojit se lze například do takzvaného programu pravidelného spoření.

Měsíčně ukládat peníze do fondů spravovaných renomovanými investičními společnostmi. Takové spoření je dlouhodobé a lze si vybrat z různých rizikových profilů. Na rozdíl od penzijního připojištění není program podporovaný státem, ale na druhou stranu může přinést vyšší zhodnocení díky rizikovějším investicím. Dále je možné rizikový profil v průběhu doby spoření měnit, aby s tím, jak se blíží doba odchodu do penze, rostla jistota naspořené částky.

Graf na následující straně ukazuje porovnání výše starobního důchodu od státu vzhledem k výši hrubého měsíčního výdělku.



Srovnání hrubé mzdy a starobního důchodu

Hrubý měsíční příjem	Vyměřený důchod
10 000 Kč	9 785 Kč
15 000 Kč	10 560 Kč
20 000 Kč	11 336 Kč
25 000 Kč	12 112 Kč
30 000 Kč	12 888 Kč
40 000 Kč	14 439 Kč
50 000 Kč	15 991 Kč
70 000 Kč	19 094 Kč
90 000 Kč	22 197 Kč



Zdroj:www.finance.cz



Zdokonalování pomocí MYSTERY SHOPPINGU

V rámci snahy o neustálé zlepšování našich služeb a péče o klienty jsme zavedli od začátku roku 2011 na našich kancelářích a pobočkách nový nástroj mystery shopping, který běžně používají nadnárodní společnosti pro zaručení kvality poskytovaných služeb. V našem oboru utváříme zkušenost klienta zejména péčí, protože pojistné produkty nemají hmotnou podobu a nelze je tedy fyzicky používat jako například elektroniku. Proto je pro nás mystery shopping velmi důležitým nástrojem zjišťování kvality poskytované péče.

Objektivní informace

Mystery shopping je celosvětově používaná výzkumná metoda, zaměřená na sledování kvality obsluhy klienta. Spočívá v tom, že se najatí profesionálové z ověřené agentury nechají obsloužit pracovníkem dané firmy v roli jejího stávajícího, případně potenciálního klienta a následně poskytnou vedení společnosti záznam o průběhu a výsledku servisního nebo nákupního kontaktu. Smyslem mystery shoppingu je získat objektivní informace o tom, v jaké kvalitě jsou služby poskytovány, a využít těchto výsledků ke zkvalitnění služeb zákazníkům.

Chceme rozvíjet, ne kárat

V naší společnosti probíhá mystery shopping tak, že speciálně vyškolení pracovníci externí agentury navštěvují naše kanceláře a požadují určitou službu nebo konkrétní produkt. Poté, co absolvují s pracovníkem kanceláře standardní obchodní

jednání, připraví detailní záznam návštěvy s jejím celkovým hodnocením. To probíhá podle předem stanovených kritérií.

Do výzkumu jsou zahrnuty všechny naše kanceláře a také se týká všech našich obchodníků. Mystery shopping probíhá nahodile po celý rok. Počet i načasování návštěv je pro každou kancelář individuální. Mystery shopping je v naší společnosti využíván jako nástroj k rozvoji, a nikoliv ke káráni spolupracovníků. Všichni kolegové jsou seznámeni s tím, co je v rámci mystery shoppingu sledováno a jakých výsledků bylo dosaženo na konkrétním obchodním místě. To je úkolem trenérů a přímých nadřízených.

Cílem je spokojený klient

Osobní přístup je pro nás velice důležitý, a proto klademe při mystery shoppingu důraz například na sledování, zda klient dlouho nečeká bez povšimnutí, než se mu naši obchodníci v kancelářích začnou věnovat, jak klienta přivítají, zda věnují klientovi plnou pozornost při zjišťování jeho potřeb a snaží se řešit i komplikované a obtížnější otázky. Také nenecháváme bez povšimnutí vzhled a upravenost pracovníků a pořádek v našich obchodních kancelářích.

Věříme, že metoda zjišťování kvality našich služeb pomocí profesionálních mystery shopperů je především další cestou k tomu, jak získat objektivní zpětnou vazbu k naší práci a tím i příležitost se stále více zdokonalovat a poskytovat tak kvalitnější služby vám, klientům.



Cestovní pojištění Allrisk aneb Cestování bez rizika

Tvrzení, že cestovní pojištění po vstupu do Evropské unie je zbytečné, bylo vyvráceno ihned v počátcích – kvalitní cestovní pojištění stále zůstává neodmyslitelnou součástí každé cesty za hranice České republiky. A především z toho důvodu je jednou z produktových novinek v roce 2012 i nové cestovní pojištění Allrisk.

Zkušenosti nám napověděly

Stačí, když si vzpomeneme na příběhy našich obchodníků, jak jim klienti volali v noci, v sobotu, v neděli, že jsou na cestě do zahraničí a nemají sjednané cestovní pojištění. Pravdou je, že to jsou ještě lepší případy. Jsme rádi, že se na nás naši klienti obracují, ale vždy nás velice mrzí, když se kvůli „maličkostem“ dostanou do velkých problémů. Není asi potřeba se rozepisovat, kolik stojí ošetření a lékařská péče v zahraničí, převoz zraněného do ČR a podobně. Všichni dobře víme, že jsou to statisíce korun.

Proto přicházíme s cestovním pojištěním Allrisk, které vám tuto tzv. maličkost vyřeší a bude garantem vaší dovolené a šťastného návratu z ní.

Abyste nemuseli před každou cestou ztrácet zbytečně čas sjednáváním pojištění, máme pro vás připraveny výhodné **roční karty cestovního pojištění Allrisk ve dvou variantách:**

1) **Pro jednotlivce** – určeno pro jednotlivce. Kromě pojištěné osoby je pojištěno také jedno dítě do 8 let věku, cestuje-li společně s pojištěným.

2) **Pro rodiny** – v případě sjednání cestovního pojištění ve variantě „rodina“ jsou pojištěnými osobami: manžel a manželka, nezaopatřené děti pojištěného do 21 let věku, maximálně však tři děti.

U varianty „rodina“ není podmíněna platnost cestovního pojištění společným cestováním pojištěných osob.

Roční karty cestovního pojištění Allrisk mají vysoké limity pojistné ochrany a obsahují: pojištění léčebných výloh, úrazové pojištění, pojištění odpovědnosti za škodu, pojištění zavazadel, pojištění předčasného návratu, pojištění nevyužitě dovolené, pojištění asistenčních služeb. Cestovní pojištění Allrisk je platné na území Evropy. Kromě pojištění standardních sportů je již v základu zahrnuto rozšířené pojištění zimních a plážových sportů. Lze ho využít pro turistické cesty, studijní cesty a pracovní cesty administrativního charakteru nebo pro případy běžných pracovních jednání.

Asistenční služby cestovního pojištění Allrisk poskytuje AXA ASSISTANCE 24 hodin denně, 365 dní v roce. Asistenční služby zajišťují pomoc pojištěnému při událostech souvisejících s jeho pojištěnou cestou či pobytem v zahraničí.



Mám cestovní pojištění v rámci své platební karty ...

Mnoho klientů nás v minulosti přesvědčovalo, že mají cestovní pojištění v rámci své platební karty. Když jsme je následně upozornili na úskalí (nedostačující limit pojistné ochrany, spoluúčast, podmínka, že rodina vždy musí cestovat společně apod.), rádi si sjednali své vlastní cestovní pojištění.

Pokud máte zájem o bližší informace nebo sjednání cestovního pojištění Allrisk, neváhejte kontaktovat svého makléře nebo nás kontaktujte mailem na cpa@allrisk.cz.

Cestovní pojištění Allrisk bude možné sjednat od 2. 1. 2012 na všech obchodních místech naší společnosti.

Předmět pojistného plnění:

Předmět pojištění		Limit pojistného plnění
PLV	Celkový limit	3 000 000 Kč
	- repatriace a transporty	reálné náklady do limitu PLV
	- zuby	8 000 Kč
	- doprava doprovázející osoby	reálné náklady do limitu PLV
	- ubytování doprovázející osoby	150 € / noc; max. 10 nocí
	- doprava osoby blízké na návštěvu	reálné náklady do limitu PLV
	- ubytování osoby blízké na návštěvě	150 € / noc; max. 10 nocí
ÚP	- ortézy	8 000 Kč
	Smrt úrazem	200 000 Kč
	Trvalé následky úrazu	400 000 Kč
	Denní odškodné při pobytu v nemocnici	300 Kč/ den
ODP	Odpovědnost za škodu - zdraví	1 000 000 Kč
	Odpovědnost za škodu - majetek	500 000 Kč
ZAV	Pojištění zavazadel - celkový limit	20 000 Kč
	Pojištění zavazadel - limit na věc	9 000 Kč
PPN	Pojištění předčasného návratu	reálné náklady
PND	Pojištění nevyužitě dovolené	700 Kč za každý den; max 10 000 Kč
PAS	Turistické informace	ano
	Lékařské informace	ano
	Telefonická pomoc v nouzi	ano
	Tlumočení a překlady	ano
	Ztráta dokladů	4 000 Kč
Pojištění zimních sportů		ANO
Pojištění plážových sportů		ANO

Aktivní dobročinnost, která pomáhá

Již před několika lety jsme se zabývali otázkou, jak se jako ryze česká firma zapojíme do pomoci naší společnosti, respektive těm, kteří pomoc skutečně potřebují.

Možností je mnoho

Pokud chce člověk věnovat finance nějakou obecně líbivou formou, variant jsou stovky. Ale to nebyla cesta, kterou bychom považovali za úplnou a správnou.

Pro zajímavost pár příkladů, jakým způsobem jsme to řešit nechtěli:

- Každá tisícikoruna, utracená klienty za nějaké zboží, přinese dobročinnému fondu „XY“ padesát korun.
- Výrobek nebo služba, která byla dodnes zadarmo, se zpoplatní a výtěžek půjde na dobročinný fond „XY“.
- Vydraží se nějaký zajímavý předmět a výtěžek půjde dobročinnému fondu „XY“.
- Vezme se libovolná finanční částka a věnuje se dobročinnému fondu „XY“.
- Koupí se nějaký reklamní prostor a část výtěžku z reklamy jde na dobročinný fond „XY“.
- Nakupování výrobků od některé z chráněných dílen.

Všechny tyto formy dobročinnosti v sobě ale nesou jeden negativní rys. Nikdo ve skutečnosti neví, co se s penězi reálně děje, jestli vůbec doputují k potřebným a kolik z darované částky utratí fond nebo organizace za samotné fungování.

FOND
OHROŽENÝCH
DĚTÍ 

OBČANSKÉ SDRUŽENÍ NA POMOČ OPUŠTĚNÝM, TÝRANÝM A ZANEDBÁVANÝM DĚTEM
Na Poříčí 6, 110 00 Praha 1, tel./fax: 224 221 137, 224 236 655, <http://www.fod.cz>, e-mail: fod@fod.cz

Allrisk, s. r. o.

Komárovská 263/20
617 00 Brno – Komárov

V Praze dne 7. října 2011

Vážený pane Tomane a celá společnosti Allrisk,

chtěla bych Vám ještě jednou mnohokrát poděkovat za nabídku Vaší pomoci a spolupráce.

Váš koncept je zcela ojedinělý a pro nás nesmírně přínosný. Až dosud jsme nebyli například schopni zajistit pro nás přijatelné pojištění našich pracovníků při vykonávání dobrovolnické práce a už jsme ani nedoufali, že se nám to podaří. Díky Vám se to zdařilo, a nejen to! Těšíme se, že do budoucna budeme mít díky stále asistenci Vašich specialistů vždy to nejvýhodnější pojištění i v ostatních případech. Velmi si vážíme i Vaší velkorysě a nezištně hmotné podpory. Váš dar pro nás znamená velikou pomoc.

Forma Vaší podpory je zcela ojedinělá a skutečně nám velmi pomáhá. Ještě jednou Vám moc a moc děkujeme.

Těšíme se na další spolupráci a přejeme Vaší společnosti mnoho dalších úspěchů!

Se srdečným pozdravem

za Fond ohrožených dětí

FOND OHROŽENÝCH DĚTÍ
Na Poříčí 6, 110 00 Praha 1
Tel./Fax: 224 236 655 • Tel.: 224 221 137
IČO: 004 99 277

Marie Vodičková, předsedkyně



Pomáháme tím, co umíme nejlépe

Formu, pro kterou jsme se rozhodli a dnes s určitým odstupem můžeme hodnotit její první výsledky, lze skutečně bez nadsázky nazvat „aktivní dobročinnost, která pomáhá“.

Co konkrétního tedy děláme? Na konci roku 2010 nás oslovilo, jako již tradičně, několik dobročinných organizací a naše nabídka vůči nim vypadala takto:

Vážená organizace, vážíme si Vaší práce v neziskovém sektoru a nabízíme Vám pomoc ve formě:

- 1) auditu veškerých pojistných smluv,
- 2) vyjednání lepších podmínek na pojišťovnách a finančních ústavech,
- 3) následně dojde k předložení a schválení nabídek a uzavření všech kontraktů. Po vyhodnocení celé pomoci dostanete odpovídající finanční dar.

Jaký přínos může mít naše spolupráce:

- 1) jistotu, že oblast financí a pojištění s ohledem na to, že nepracujete se svými penězi, ale s penězi dárců a potřebných, řešíte nejlépe, jak to jenom jde,
- 2) finanční prostředky určené pro tuto oblast jsou vynaloženy efektivně na skutečné potřeby organizace a díky neznalosti trhu v této oblasti tak nedochází ke ztrátám kvůli nízké úrovni pojištění,
- 3) celá pomoc není jednorázová, ale opakuje se každý rok, v případě potřeby i v kratších časových intervalech.

Po několika jednáních se našlo hned několik organizací, kterým se tento způsob pomoci líbí, a na konkrétních příkladech jsme mohli vidět zcela otevřený přístup, přestože se s tímto typem pomoci dosud nesetkali. Samozřejmě, že jsme zažili

JUDr. Marie Vodičková Předsedkyně fondu ohrožených dětí

Fond ohrožených dětí je občanské sdružení na pomoc týraným, zanedbávaným, zneužívaným opuštěným nebo jinak sociálně ohroženým dětem, s působností na celém území České republiky.



Dáváme lásku dětem, které ji potřebují. Za hradbou našich domovů žijí děti „z jiného světa“. Kdo z nás si jich všimne... Pozornost vzbudí až tragická zpráva v médiích, že dítě se stalo obětí násilí nebo se samo dopustilo kriminálního činu. Veřejnost se vše dozvídá, až když je zpravidla pozdě. JUDr. Marie Vodičková za každé takové dítě už mnoho let bojuje.

i zcela odmítavý postoj, ale to je podle nás ta selekce, která ukazuje, kdo nemá problém nechat si nahlížet do pomyslné kuchyně.

Jako příklad zde uvádíme, jak se náš nápad líbil Fondu ohrožených dětí – napsala nám předsedkyně Fondu ohrožených dětí: JUDr. Marie Vodičková.

Rozhovor s boxerem Lukášem Konečným

Lukáš Konečný se narodil 19. července 1978 v Brně. Svůj první boxerský zápas absolvoval ve 14 letech, amatérskou kariéru ukončil v roce 2000 na Olympiádě v Sydney. Od té doby se věnuje boxu profesionálně a zaznamenal mnoho úspěchů, například se stal mezinárodním mistrem ČR, interkontinentálním mistrem NBA, mistrem EU, interkontinentálním mistrem WBO. Přinášíme vám rozhovor s tímto slavným českým sportovcem.

Jste zklamaný, že budete o titul mistra světa WBO bojovat místo s Ukrajincem Sergejem Dzinzirukem s jiným boxerem a že byl původně plánovaný zápas z 30. září v Brně kvůli jeho zranění odložen? Určitě jste se těšil, až mu oplatíte porážku, kterou jste utrpěl před třemi lety.

Vy byste nebyla zklamaná, kdybyste obětovala dlouhý čas přípravě na něco, co je pro vás důležité, po čem toužíte od dětského věku, jako bažant, nadšený z tělocvičny, jako amatér, který touží uspět na mistrovství Evropy, na mistrovství světa, na Olympijských hrách, pak jako boxer profesionál, který se už i stane profesionálním mistrem Evropy a zbývá mu dokončit sbírku ještě titul profesionálního světového šampiona? Vlastně ani nezáleží, jestli dřete a trénujete kvůli boxu nebo jinému sportu, nebo ani ne kvůli sportu. Třeba jste muzikant, kterého čeká obrovský koncert, a najednou se dozvíte, že se nic nekoná. Akce posunuta na kdoví kdy. A že se dozvím, ať počkám... Můj soupeř, kterého jsem měl právo vyzvat, měl obhajovat proti mně titul mistra světa. Ale pár dnů



před zápasem, když je vlastně už skoro vše zařízené – moje příprava, program Galavečera v největší hale, zajištěné televizní přenosy v nejatraktivnějším pátečním večerním čase po Česku i do světa, když už jsem i na konci toho nezbytně nutného, totiž shodit nejpřísnější dietou do soutěžní váhy skoro 10 kilogramů, tak... soupeř pošle omluvenku, doktor mu prý kvůli zranění zakazuje měsíc trénovat, soutěžit. Takže nic. No není to na hlavu? Samozřejmě jsem byl rád, že mohu bojovat 30. září v aréně Rondo v mém rodném Brně před vyprodanými tribunami o první titul profesionálního boxerského mistra pro tuto zemi právě proti Dzinzirukovi. Nikdy jsem se tím netajil. A on ví, že prahnu po odvetě. Ne za každou cenu, ale přeče jen... Kdo viděl můj první zápas s Ukrajincem Dzinzirukem v Drážďanech před třemi roky, ví proč. Prostě nejsem sám, kdo si myslí, že výsledek měli rozhodčí vyhlásit obráceně. Ale tvrdili, že jsem na body prohrál. Jenže stejný pocit jako já, že tomu tak v ringu nebylo, sdílí i dost Dzinzirukových fanoušků. Je toho plný internet. Česky, anglicky, rusky, ukrajinsky... O důvod víc, proč zrovna se mnou se Dzinzirukovi noví manažeři netoužili utkat. Možná náhodou, uvidíme, zatím jim to vyšlo. Dřel jsem skoro tři měsíce denně od rána do večera zatím zbytečně. Šidil jsem děti o letní prázdniny, ženu o alespoň pár dnů dovolené, kdekoho o kdeco. I sebe. Nedokázal jsem se soustředit na nic jiného, než na přípravu k tomu utkání. Ale to neberte jako stýskání. To je prostě úděl profesionála. Když něco chcete dělat pořádně, profesionálně.

Jak probíhala příprava na zápas?

Jednoduše by se dalo říct: maximálně odpovědně. Na plné pecky! Ve 33 letech už nemohu, nechci nechat cokoli náhodě, jsem u vrcholu, zbývá krok. Ví to i manželka – a je dobrý psycholog. Však také psychologii vystudovala. Mám v ní a v rodině zázemí. Bylo to tvrdé – nejen shodit tolik kil do předzápasového vážení. Dřív zápasníci, boxeři, moderní gymnastky, když potřebovali shodit kila, dostali prášky. To je teď už zakázané, teď už si musíte vymyslet jídelníček i náplň tréninku sami. A co se týče tréninku – i když má ring jen pár kroků na tanec napravo a nalevo, já měl najednou natrénováno tolik běhu, že mně nedělalo problém běžet v Ústí soutěžních 10 km s veřejností,

s atlety. A v Brně jsem si to mohl rozdat na exhibici s moderní gymnastkou, kdo umí líp skákat přes švihadlo.

Jak se Vám spolupracuje s organizátory zápasu v Brně, společností Double Investments Limited?

Nejdřív mě překvapili: že si troufli přijmout nabídku na organizaci největší boxerské galashow, jaká tu v zemi ještě nikdy nebyla. Přitom ani žádnou předchozí, aspoň menší, dřív nepořádali. Slyšel jsem, že se prostě nabídli mému tátovi, který žije v Brně, a galavečer chtěli, vlastně pořád chtějí, uspořádat. Tak trochu i proto, aby to táta s mámou neměli z bytu do haly moc daleko. Za to jim děkuju. A ještě za spoustu dalších věcí, do



jejichž zařizování se pustili. Vážím si toho, že dokázali kolem sebe shromáždit nadšený organizační tým, spoustu partnerů, sponzorů. Nevím vše, hodně jsem na ně spoléhal, a jsem rád, že jsem při těch všech přípravách a promo akcích dokázal poznat spoustu úžasných lidí – sportovců i nesportovců. Doufám, že mi vydrží držet palce, i když byl zápas v termínu 30. 9. 2011 zrušen. Bude další, bohužel ne s Dzinzirukem, ale nastoupí místo něj ruský borec Bajsangurov – ten je teď „interim champions“, rezervistou, čili dočasně úřadujícím mistrem (je na řadě, aby zaskočil, pokud šampion z důvodů vis maior zápasit nemůže, a ty důvody podle WBO nastaly). Podstatné je, že budu bojovat. Já bojovat chci! O mistra světa s kýmkoliv!

Jak se profesionální boxer stravuje?

Já to měl tři měsíce před naplánovaným zápasem vlastně jednoduché: u firmy v Praze jsem si domluvil jejich „krabičkovou dietu“. Vozili mi denně všechna jídla. Tedy: všechna tři. Na oběd třeba pár brambor jen tak a trošku květáku... k zbláznění! Týden to jde, dva taky, ale druhý měsíc už člověk bojuje, aby nezhrěšil. Žena dětem peče, vyvaňuje dobroty – a já... „Tu máš svoji krabičku,“ řekne mi. Ale co jsem chtěl, to mám. To jsem jedl. I pil. A když přišla z Kyjeva zpráva, potvrzená pak mými manažery z SES BOXING Magdeburg, že se Dzinziruk s potvrzením lékaře omlouvá, když WBO ten zápas k datu 30. 9. zrušila a tím i celý Galavečer, a to bez ohledu na prodané vstupenky, tak jsem odbočil na jídlo do první restaurace. A hřešil, cpal se, den, dva – vepřo-knedlo-zelo, guláš a tak. Kila valila nahoru, ale aspoň mi bylo chvilku při tom celém sportovním naštvání dobře od žaludku. Ty kluku, Dzinziruku, to ti nedaruju!

Nezatěžují docela velké váhové změny Váš organismus?

Boxuji od základní školy. Boxoval i taťka, tak jsem si pak půjčil rukavice a zkoušel to taky. A upravování soutěžní váhy, na to si boxeři zvyknou, to už snad ani nepříjde. Jen výjimečně. Mohl bych samozřejmě přejít do vyšší váhové kategorie. Ale chtěl jsem titul šampiona získat právě v boji s Dzinzirukem. A ten ho v prestižní WBO organizaci držel právě ve váhové kategorii těsně pod 70 kg. I on musel shazovat – deset kilo sem, deset tam – ženské by mi mohly závidět! Tyhle úpravy váhy zvládnou. Jsem si jist. A podle profesionálních pravidel boxu, když nás odváží, tak se už můžeme najíst. Takže v den zápasu už mám třeba i o 4 kg víc. Ale soupeř taky.

Jak často trénujete?

Denně. Několikrát. A nemusí mě k tomu nikdo honit, nikdy nemusel. Taťka byl vzor. Taky boxoval. I v reprezentaci Československa. Jako amatér, pak dokonce i jako profesionál. Dokonce jsme asi jediný pár otec–syn, který v témže dnu a na téže akci

bojoval (a vyhrál, každý v jiné kategorii) mezi profíky své titulové zápasy. Boxovalo se tehdy v Ústí nad Labem, kde bydlím. Na zimáku.

K boxu Vás tedy přivedl tatínek?

Ano, jak jsem už naznačil, zdědil jsem ten sport po tátovi. I když jsem jako kluk zkoušel ledacos jiného. V 10–11 letech jsem se pak rozhodl. Poznal jsem navíc, že box je všestranný sport, musíte umět hodně i od různých dalších sportů. A mít v hlavě jasno. Myslím jasno, ne vygumováno. Dnešnímu boxu nevelí prázdné hlavy. Všechny čtyři tituly v nejtěžších váhových kategoriích ve čtyřech nejprestižnějších světových organizacích, které propůjčují tituly mistrů světa, drží vystudovaní doktoři, ukrajinští bratři Kličkové. Chytří, týmoví, podnikaví. Starší kandidoval na starostu Kyjeva, teď prý chystá kandidaturu na prezidenta Ukrajiny. Myslím, že ví, co chce. Také oba znají bezpočet vlivných osobností po světě. K tomu jim nepomohl jen sport, ale také, že umějí. Ani jazykové bariéry nemají. Pokuste se dívat na box i trochu jinýma očima, ne jen jako na pranic. Box má pravidla. Běžně se v něm nefauluje, tak jako třeba na fotbale, zákeřně a zezadu... I když jsou některá, především bodová rozhodnutí někdy sporná. Ale box naučí přijmout výhru i porážku. A po porážce se zvednout.

Čeho si ze svých úspěchů ceníte nejvíc?

Tři holky – dcerky a žena. Fajn rodina. A ve sportu: medaile z mistrovství Evropy, dobré zápasy na mistrovství světa, jsem olympionikem ze Sydney 2000. A mezi profesionály evropský šampion. Světový zatím ne, to mi chybí. Třeba ještě něco v kariéře sportovce přidám. Box je moje práce, zaměstnání. A já ho chci dělat hodně dobře – vždyť jsem si ho vybral.

Proč máte přezdívku chirurg?

Zeptajte se soupeřů. Nebo těch, kteří tak na mě volají. Prý trochu ničím soupeře na kousky, na sekačku... No, tak brutální snad nejsem! Ale v ringu se má bojovat, ring není pro panenky.

Čeho byste chtěl ještě v boxu dosáhnout? Co je taková Vaše nejvyšší meta?

Nejvyšší nebo nejbližší? Stojím před ní, World Boxing Organization mně dala právo bojovat jako vyzyvatel o titul profesio-

nálního mistra světa. Kdyby se mi to povedlo, byl bych prvním z České republiky, kdo to dokázal. Chtěl bych to dokázat!





V kolika letech člověk musí začít, aby se mohl stát profesionálním boxerem?

Historie zná případy takové i onaké. Ale když vynechám historii, tak řeknu – a možná to překvapí rodiče – že asi není jiný sport, který by si tak pečlivě hlídal zdravotní stav mladých klu-

ků, dneska vlastně i holek, protože ženský box už je taky na Olympijských hrách 2012. Lékař musí být u každého utkání, prohlídka před bojem, často i po něm. Když je sebemenší podezření, tak zákaz zápasu, léčba, klid. A zase kontrola, zda už lze boxovat... O tom se ani hokejistům či házenkářkám nezdá. Nebojte se poslat dítě do boxáren k dobrým trenérům.

V čem je největší rozdíl mezi amatérským a profesionálním zápasem?

Někdo by řekl, že profíci neboxují v přílbě, nemají na sobě triko... To není nejpodstatnější. Do profesionálního boxu se člověk posune, když už něco umí. Když doroste. Umět něco profesionálně dobře – to je ono. V každém oboru. Nejvyšší stupeň mistrovství. I uznání od druhých. A jak jsem už řekl: obrovská zodpovědnost! Za sebe i blízké, za spolupracující tým. Představte si moji nynější situaci. Sice jsem „jen“ boxer, účastník hlavního zápasu připravovaného Galavečera. Ale když se ten večer najednou 30. 9. ruší – dovedete si představit, jak i já cítím zklamání těch, kteří se už už chystali přijet do Brna, „zafandit“ v Rondu? Chystat další utkání? Vracet nebo nevracet vstupenky? Tisíc velkých i malých starostí cítím jako profesionál víc než coby amatér.

Co je pro Vás v životě nejdůležitější?

Rodina, zdraví – všech, které mám rád. A týmový duch. I když je v boxu v ringu jeden na jednoho.

Máte tři děti – jak rodinu stiháte? Během přípravy na zápasy to je asi náročnější...

Není mi to příjemné, ale patří to k mé práci, tak jako je to asi obdobné i u jiných profesí. V čase přípravy k utkání jsem rodinu opravdu trochu zanedbával, ale všichni jsme věděli proč. A může mi být útěchou, že holky – ty dvě ze školky i velká třetačka – vidí tátu, který chce něco dokázat, tak proto i patřičně dře. Stejně jako jiní tátové v jiných profesích. Musím se snažit a eliminovat zbytečné riziko. I když – žádné výhry nelze dosáhnout bez boje. Vlastně ani by netěšila... Co se našich dcer a manželky týče, když už bylo jasné, že moje nové utkání o mistra světa za pár dnů nebude, že zase budu muset nějaké období máknout naplno, mohl jsem s pochopením partnerů a sponzorů odletět s rodinou na týden k egyptskému moři. Dohnat ještě trochu léta, tepla. A vypnout – zapnout. Jak počítač, restartovat, mentálně předevisím. Protože ten titulový zápas o mistra světa si ujít nenechám!



Čemu byste se chtěl věnovat, až skončíte s profesionálním boxem? V kolika letech vlastně profesionální boxeři „odcházejí do důchodu“?

Rozumím Vaší otázce, ale odpověď si nechám... zatím. Manželka říká, že bych měl využít času a počtvrté začít vysokou. OK. Ale taky bude třeba vydělávat, být víc doma, pomoci s holkami. A samozřejmě bych rád pomohl i sportovním talentům. Dokud cítím, že jim mám co říct, a pokud na to bude čas, místo, pokud budu cítit zájem. Dnes boxuje v boxárnách, posilovnách či fitcentrech mnohem víc lidí, než pamatuju dříve. Ale zatím se to neprojevuje v reprezentaci. A nebylo by mi jedno, kdyby moje země neměla třeba boxera na olympijských hrách. Možná, že i s tím bych mohl pomoci. Nicméně zatím konec kariéry nepřivolávám. Jen vím, čím bych ho chtěl ozdobit. Doufám, že i k vaší radosti! Děkuju Vám, že jsme si spolu mohli o boxu povídat. Je načase měnit jeho obraz, zaslouží si to. Vždyť je to jeden ze základních sportů olympijského programu.

CargoPass – nástroj renesance evropské autodopravy

Naše společnost dlouhodobě spolupracuje s firmou CargoPass, s. r. o., která se specializuje na zjednodušení práce autodopravců, speditérů, výrobních firem a celkové zefektivnění systémů v logistice.

Logistika v historii

V dobách třicetileté války rozhodovali mnozí vojevůdci o směru pohybu svých armád nikoli podle toho, kde se zrovna nacházel nepřítel, ale podle toho, zda území před nimi nabízí dostatek zdrojů pro obživu vojáků. Vojsko v té době tvořili vojáci jen z části. Co do počtu byl dokonce výrazně vyšší zástup civilistů: manželek a dětí vojáků, sluhů důstojníků a aristokratů, kuchařů, nejrůznějších řemeslníků, markytánek a dalších.

Slovo „logistika“ v té době sice už zhruba 700 let existovalo, jeho náplň však byla doslova tristní. Vojáci se na jednom místě zdrželi vždy jen tak dlouho, dokud nebyl kraj do vzdálenosti několika desítek kilometrů kolem ležení doslova a do písmene vyjeděn (a téměř vždy i kompletně vydrancován).

Zásadní posun v chápání pojmu „logistika“ i jeho praktickém naplnění přinesla druhá světová válka. Vysoce organizovaná a mobilní byla už německá armáda, první místo v zásobování však jednoznačně zaujali Američané. I přesto po válce statistici odhalili, že každou jednotlivou věc bylo potřeba

na bojiště dovést celkem třikrát, než se nakonec jeden kus dostal ke svému cílovému příjemci.

Logistika dnes

Také v dnešní době počítačů, internetu a nejrůznějších mobilních zařízení se najdou lidé, kteří vystačí s tužkou a papírem. Ale proč si práci nezjednodušit? To platí prakticky pro kteroukoli oblast lidské činnosti, tedy i pro autodopravu. V oblasti spedice má klíčový význam slovo „správně“. Cílem všeho snažení tedy je, aby bylo dodáno správné zboží ve správném čase, správném množství, správné kvalitě na správné místo a se správnými náklady. Už z tohoto prostého výčtu je jasné, že s papírem a tužkou (nebo třeba tabulkovým editorem v počítači) to půjde jen velice těžko.



Typický obrázek z práce dispečera dopravní firmy je takový: počítač s internetem a nainstalovaným spedičním programem, telefon, fax. Dispečer čeká, až mu systém nabídne příležitost, reaguje na informace, které mu systém poskytne. Den za dnem, ve stejné kanceláři, s očima upřenými na monitor.

Řešení jménem CargoPass

V CargoPassu si dali za cíl tento „typický obrázek“ změnit. Rozhodli se, že práci v autodopravě zjednoduší a zefektivní. Uvolní lidem ruce a současně jim budou garantovat, že tím nepřijdou o jedinou nabídku. Život je krátký a je škoda jej trávit ve společnosti drnčícího telefonu. Základní ideou byla od počátku MOBILITA.

Vytvořili spediční databanku, která je moderní a přitom cenově dostupná. Dostupná je nejen ve smyslu finančním, ale i technickém: pro její plné využívání stačí webový prohlížeč nainstalovaný prakticky na jakémkoli zařízení. CargoPass je první řešení, které je možné plně využívat i v mobilních zařízeních. K dispozici jsou aplikace pro telefon iPhone i chytré telefony se systémem Android.

Doprava je vysoce konkurenční prostředí. Kromě řady obchodních příležitostí zahrnuje i množství výzev a rizik, včetně nepopulárního problému nedobytných pohledávek a sporů. Součástí CargoPassu je proto Insolvenční servis pro řešení pohledávek a sporů, týkajících se mimo jiné poškození zboží, pojistných událostí nebo nesplněných termínů.

CargoPass dokáže prostor pro možné spory minimalizovat – každá objednávka, byť by byla dohodnuta telefonicky, může být snadno a rychle potvrzena podmínkami zaslányými přímo v rámci systému. Je tak vždy dohledatelná v závazné elektronické podobě. Podmínky přepravy jsou jasně dány, stejně tak je zřejmé, kdo a kdy obchod potvrdil. A co víc – funguje zde základní poradenství, včetně nasměrování, zprostředkování potřebných formulářů a podobně. Pro všechny platící uživatele CargoPassu je zdarma a s garancí odborníků

z dané oblasti. Od doby třicetileté války prošla logistika skutečně obrovskou proměnou. CargoPass nyní posouvá hranice ještě dále. Každý den pomáhá svým uživatelům soustředit se na hlavní činnost – efektivní dopravu.

O CargoPassu

Přestože je CargoPass společnost mladá, její hlavní „mozky“ mají mnohaleté zkušenosti v oblasti informačních technologií, systémů a softwaru (zasloužily se mimo jiné o vznik e-mailové komunikace v Česku). To nejlepší, co dokáže moderní technologie nabídnout, se rozhodly přenést do oblasti automobilové dopravy.

Cílem CargoPassu je poskytovat nejen dobrý software, ale současně i plný servis k zabezpečení bezproblémového chodu celého informačního systému firmy – tedy od bezplatné a odborné telefonické pomoci, přes dostatek servisních pracovníků až například po školení a možnost konzultací přímo s autory programů. CargoPass poskytuje všem klientům co možná nejlepší péči, a to v každém okamžiku a ve všech fázích projektů. Velký důraz je kladen na včasnou, efektivní a vysoce odbornou úroveň poskytované služby, rychle vyřízené objednávky a maximální uspokojení individuálních potřeb zákazníků.

Typickým příkladem výjimečného a nadstandardního přístupu, který CargoPass svým klientům nabízí, je služba CargoPass Assistent. Ta uživatelům systému umožňuje – pokud zrovna nejsou u počítače nebo se jim prostě nechce – pracovat se spediční databankou prostřednictvím pohotových asistentek. S těmi je možno hovořit prostřednictvím mobilu nebo programu Skype, případně jim napsat e-mail. Tuto službu, která je zcela zdarma, nabízí na českém trhu pouze CargoPass.

Pro více informací o systému CargoPass navštivte webové stránky www.cargopass.cz.

Káva jako světový unikát mezi nápoji

Káva patří k jednomu z nejsložitějších nápojů. Je to, hned po ropě, druhá nejcennější legálně obchodovaná komodita na planetě Zemi. Lidé po celém světě ročně vypijí zhruba 500 miliard šálků kávy, z toho polovinu k snídani. Káva je jediný nápoj, který dokáže povzbudit a zároveň uvolnit mysl.

Sociální nápoj

Historie kávy sahá více než tisíc let do minulosti. Poprvé byla objevena v severní Africe, dnes známé jako Etiopie. Zde se vypráví legenda o objevení kávy. Pasák koz jménem Kaldi byl jednoho dne s kozami na pastvě, když si všiml, že kozy se chovají podivně čile. Po chvíli pozorování zjistil, že žvýkají červené bobule z keře, který nikdy dřív neviděl. Sám několik bobulí ochutnal a pocítil nával energie a vzrušení. Zpráva o záračném účinku bobulí se rychle rozšířila a brzy konzumovali kávu všichni Etiopané. Nejprve boby z divoce rostoucích keřů pouze žvýkali, nebo je mleli s tukem a vyráběli energetické tyčinky. Později vyvařovali listy kávovníku ve vodě a připravovali z nich slabý čaj. Až zhruba ve 14. století někdo, pravděpodobně náhodou, boby upražil a zjistil, jak krásně voní. Upražené boby se semlely a připravil se z nich černý nápoj, jak ho známe dnes.

Z Etiopie byla káva dopravena na Arabský poloostrov do přístavu Moca. Zde začali Arabové s první známou kultivací kávy v blízkých horách Jemenu, odkud pravděpodobně také název „káva“ pochází.

V arabských zemích se káva nejprve šířila jako ceremoniální nápoj, ale brzy se dostala i do světského života. Bohatí lidé měli svoje vlastní speciální místnosti určené k popíjení kávy a pro chudé vznikaly kavárny – místa společenských setkání. Káva si získala pověst sociálního nápoje způsobujícího problémy. Kavárny byly vnímány jako zdroje hříchu, nepokoje a revoluce, protože při popíjení černého nápoje lidé hovořili i o politice.

Z arabského světa se káva dostala do Turecka a brzy si zajistila místo v každodenním životě obyčejných lidí. Turečtí muži dávali přednost veřejným kavárnám, kde si mohli předávat znalosti a rokovat mezi modlitbami, zatímco ženy měly vstup do kaváren zakázán. Turci si kávu úzkostně hlídali jako vzácnost, ale nakonec se jednomu Indovi podařilo propašovat plodné kávové boby do Indie, kde je začal pěstovat. Potom se některých plodných bobů zmocnili Holanďané. Od té doby se káva rychle šířila po celé Evropě.

Revoluce z kaváren

Ve Vídni byl objeven moderní způsob konzumace kávy. Lidé zde totiž neměli rádi sedlinu na dně, a proto kávu filtrovali a také přidávali na zjemnění chuti mléko.

Naopak ke zdokonalení kultury kávy došlo v Itálii. Původně dorazila káva do Evropy se špatnou pověstí. Konzumace kávy byla pokládána za zženštilost a hrozbu křesťanství, protože pití kávy bylo muslimským zvykem. Italští kněží chtěli dokonce po papežovi, aby kávu zakázal. Když ale Kliment VIII. kávu ochut-

nal, prý mu zachutnala natolik, že se jí rozhodl pokřtít. Právě díky Italům a jejich netrpělivosti vzniklo espresso, které nevyžaduje dlouhou přípravu, protože se dělá pod tlakem, a zároveň má silnou chuť a díky krátké přípravě i nízký obsah kofeinu.

Francouzi se v druhé polovině 16. století do kávy okamžitě zamilovali, jako do všeho arabského. Velice populární bylo konzumovat ke kávě turecké pečivo ve tvaru půlměsíce – dnes již tradiční croissanty. Vznikla francouzská kavárenská společnost, v níž klíčem k úspěchu kávy byla konverzace. Neexistovaly žádné bariéry, konverzovali spolu lidé bez ohledu na pohlaví, barvu pleti nebo bohatství. Vedly se zde důležité politické diskuse a mnohá revoluční hnutí měla počátek právě v kavárnách.

V Anglii slavila káva svůj úspěch po roce 1652, kdy vznikla v Londýně první kavárna. Kolem roku 1700 bylo v Londýně už kolem dvou tisíc kaváren a každá měla svou vlastní speci-

tu. Do jedné chodili spisovatelé, do druhé bankéři a do další mořeplavci. Lidé navštěvovali kavárny více než hospody, protože se tak mohli bez alkoholu věnovat více svému podnikání. Ovšem příprava kávy byla vždy poměrně složitá, a proto si nakonec Angličané více oblíbili pít čaje.

Káva u zrodu pojišťovnictví

Když se v Anglii v roce 1652 objevily kavárny, obchodníci si mysleli, že našli správné místo, kam mohou utéct před problémy. Měli příležitost dát si zde ranní kávu, projednat obchody nebo si odpočinout u oběda. V londýnských kavárnách se rodily mnohé důležité obchody a zvyky. Pojišťovna Edwarda Lloyda začínala jako kavárna na Lombard Street, zaměřená na mořeplavce a obchodníky. Legenda říká, že pojišťovna Lloyd's of London byla založena proto, že sem přicházeli kapitáni lodí se zprávami o datu příplutí do přístavu, o druhu a přepravě nákladů. Na základě toho bylo možno uzavřít pojistné smlou-



vy. Později se pojišťovna přestěhovala a dnes sídlí v obrovské moderní budově v centru Londýna.

Pár šálků pro zdraví

Mezi lidmi se šíří mnoho fám o kávě, které se většinou nezakládají na pravdě. Například často slyšíme, jak je káva zdraví škodlivá, zvyšuje krevní tlak a dehydratuje lidský organismus. Samozřejmě všeho moc škodí, ale káva konzumovaná v rozumném množství může mít na člověka pozitivní účinky. Obsahuje látky, které dokonce slouží jako prevence proti určitým druhům onemocnění, například snižuje riziko diabetu nebo působí jako prevence Alzheimerovy choroby. Jednou ze zdraví prospěšných látek jsou antioxidanty, které stimulují organismus, mohou snižovat cholesterol a riziko nádorových onemocnění. Podle Institutu kávy obsahuje káva kombinovaná z pražených a nepražených zrn dokonce více antioxidantů než zelený čaj.

Káva má na začátku konzumace mírně močopudné účinky, ovšem lékařské studie vyvrátily, že by během dne docházelo kvůli kávě k dehydrataci organismu. Bylo také potvrzeno, že běžná denní dávka kávy nezvyšuje riziko infarktu. Nutno podotknout, že člověku by neměla uškodit dávka 300 mg kofeinu denně, což je asi 4–6 šálků kávy. Vědci a lékaři přesto varují, že účinky kávy se projevují u každého z nás zcela individuálně.

Lidé se také často domnívají, že espresso obsahuje vyšší množství kofeinu a je tak pro ně příliš silné, zatímco opak je pravdou. Espresso obsahuje méně kofeinu než přelévaná nebo překapávaná káva, přitom má silnou chuť a aroma. Čím déle je totiž káva ve vodě, tím více kofeinu se z ní vylouhuje.

Káva na „milion“ způsobů

Na světě existuje několik druhů kávy podle původu (druhu kávovníku), podle způsobu výroby a nepřeborné množství druhů kávových nápojů podle způsobu přípravy.

Podle původu stojí za zmínku dvě nejznámější odrůdy kávy – Arabica a Robusta. Arabica má výraznější aroma, je méně hořká než Robusta a obsahuje také menší množství kofeinu. Pěstuje se v Mexiku, Kolumbii, Brazílii a ve Střední Americe. Káva Robusta se vyznačuje zemitější a méně aromatickou, drsnější chutí a tmavší barvou. Její semena obsahují třikrát více kofeinu než Arabica a méně kyselin, které zabraňují tvorbě kvalitní pěny. Kvůli horší kvalitě semen se tento druh kávy používá do směsí. Robusta se nejvíce pěstuje v Brazílii, Indonésii a Vietnamu.

Podle způsobu výroby můžeme kávu rozdělit do dvou základních kategorií. Na kávu rozpustnou a kávu mletou. U obou jsou výchozí surovinou kávová zrna, která se upraží a následně semelou. Na výrobu rozpustné kávy se na rozdíl od té mleté spotřebuje větší množství kávových zrn. Čerstvě pražená zrna se bez chemických příměsí melou na hrubé částičky a poté se louhují v horké vodě pod vysokým tlakem. Vznikne tak hustý koncentrát, který se suší – až do podoby rozpustné kávy.

Způsoby přípravy:

Podle způsobu přípravy se nám jistě nepodaří vyjmenovat všechny existující kávové nápoje, což by vydalo na celou kuchářku, a proto zmíníme jen ty nejznámější. Obvykle se připravují z mleté kávy:

- **klasický český „turek“**,
- **překapávaná káva**,
- **espresso**,
- **cappuccino** – základem je espresso a mléko, na povrchu by měla být vrstva mléčné pěny,
- **caffe latte** – základem je teplé napěněné mléko a espresso,
- **caffe macchiato** – espresso s kapkou mléčné pěny,
- **latte macchiato** – mléko s kapkou kávy,
- **caffe frappé** – připravuje se v šejkru z espressa s ledem a troškou cukru.





Espresso doma snadno a rychle

V dnešní době moderních vymožeností už na dobré espresso nemusíme chodit jen do kaváren. Velice oblíbeným trendem domácností se stal domácí automatický kávovar, který si může pořídit každý milovník kávy za přijatelnou cenu.

Máme-li doma dobrý kávovar a dobrou kávu, je úspěch ze dvou třetin zaručen. „Příprava kvalitní kávy ovšem není jen o výběru kávovaru a kávy, ale také o správném používání tohoto přístroje,“ říká Jaroslav Michalík, servisní technik společnosti CESK a. s. Samotná příprava espressa v těchto kávovarech je zpravidla velice jednoduchá, ale častým problémem bývá neznalost uživatele s obsluhou přístroje, správnou údržbou a přípravou produktů.

Důležité je mít přístroj správně nastavený, to znamená správně seřízený mlýnek na optimální nastavení hrubosti mletí dle druhu kávy a správně nastavenou gramáž (sílu kávy) 7–10 g. Před přípravou espressa si přehřejeme šálek, aby produkt rychle neztratil teplotu. Ideální teplota espressa je 85–90 °C. K espressu podáváme čistou vodu na vyčištění chuťových pohárků a cukr. Lze přidat i lehce ohřáté mléko.

Máme-li doma kávovar, jedním z nejdůležitějších bodů je jeho pravidelná údržba. V důsledku nedostatečné údržby dochází k produkci špatných kávových produktů a poškození kávovaru. Pravidelně bychom měli kávovar čistit od kávových sedlin, popřípadě od mléčných usazenin, odstraňovat vodní kámen (například pomocí DECAL) a také měnit vodní filtr. Podrobnější informace o správné údržbě a nastavení kávovaru lze získat ve specializovaných prodejnách a autorizovaných servisech.

O kávě by se toho ještě dalo napsat mnoho – je to jeden z nejdiskutovanějších a nejoblíbenějších nápojů. Vycházejí knihy zaměřené na kávu, různé studie a články, a přesto není toto téma stále vyčerpáno. Káva si získala a stále získává naši pozornost díky své rozmanité chuti, opojné vůni a pozoruhodným účinkům.

DeLonghi PrimaDonna S De Luxe Aby Vaše chuť hrály prim

Nový luxusní automatický kávovar **DeLonghi ECAM 26.455 PRIMADONNA S DE LUXE** je skutečným skvostem na nejvyšší úrovni.

Díky své technické vyspělosti, vytříbenému designu a zpracování dokáže bez obav splnit každé Vaše kávové přání. Milujete-li právě **italské espresso** nebo dáváte přednost **specialitám s mléčnou pěnou, cappuccino, caffè latte, latte macchiato**, automatický kávovar PrimaDonna je vždy připraven.

Ke kávovaru **ZDARMA** kávový set v hodnotě **3 261 Kč:**

- 1 kg kávy **SanRemo* Crema**
- 1 kg kávy **SanRemo* Extra**
- 1 kg kávy **SanRemo* Gold**
- 1 × sada šálků na espresso – 6 ks
- 1 × DeLonghi set na čištění



* Vlastní značka společnosti CESK, pečlivě vybraná kvalitní, jakostní káva na espresso italského typu s výraznou chutí a vůní.

CESK®

Autorizovaný servis a prodej kávovarů:

CESK, a. s., Příkop 6, 604 15 Brno, tel.: 545 176 175, info@cesk.cz, www.cesk.cz

LUŠTĚTE, BAVTE SE A VYHRAJTE

Již tradičně je nedílnou součástí našeho magazínu sudoku pro pobavení a také soutěžní křížovka o zajímavé ceny.

V tomto čísle magazínu máte možnost získat 500g balení kvalitní zrnkové kávy espresso San Remo. Aby byla soutěž ještě zajímavější, uvnitř jednoho balení bude ukryt dárkový poukaz na Pákový kávovar DeLonghi Icona ECO 310B v hodnotě 5 000 Kč a v dalších deseti baleních naleznou výherci poukaz na nákup produktů od společnosti CESK a. s. se slevou 10 %.

Zašlete nám správné znění tajenky, své jméno a adresu (pro doručení ceny v případě výhry) elektronicky na e-mail soutez@allrisk.cz nebo poštou na Allrisk, s. r. o., Komárovská 20a, 617 00 Brno. Vyhrává prvních 150 soutěžících, od kterých obdržíme zcela bezchybné řešení.

Doba trvání soutěže je od 1. prosince 2011 do 31. března 2012.

Ze soutěže jsou vyloučeni všichni zaměstnanci a spolupracovníci společnosti Allrisk. Soutěž je určena pouze pro klienty společnosti Allrisk.



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

Nápověda: KAVA; RI; ULNA; UŠT	Trikyslík	Římský politik a spisovatel	Název chemické značky dusíku	Název na okurky	Severské mužské jméno	Tlukoty		Umělecké fotografie nahých těl	Starší polský automobil		Model Fordu	Barva oblohy	3. část TAJENKY	Latinsky „druhý“
Americká kočkovitá šelma							Dokonce Skupenství vody				Polynéský opojný nápoj			
1. část TAJENKY											Útočiště Poslední písmeno alfabety			
Iniciály režiséra Trojana			Aplikátor oč- ních kapek Panenská půda									Kališní lístek A také ne		
Opak dne				Ptě Ve svém bytě					Pochody Řeka pramenící v Krkonoších					
	Mluvit drsným hlasem	Jméno spis. McBaina 2. část TAJENKY			Tahle Tu máš			Textilní plodina Májka				Slovensky „l“ Mláďata kozy		
Místnosti k přijímání hostů							Kouzelník Krmené mateřským mlékem						4. část TAJENKY	Zálohované (láhve)
Podnebí						Svatyně v Mekce Dravá kap- rovitá ryba					Osvěd.o re- gistr.vozidla Obyvatel jižní Belgie			
Loketní kost					Bitvy Vlastnit						Příklad Přítakání			
Zábava				Má vlastní Tišící citoslovce					Lehké dřevo Mlátit					
MPZ Indonésie			Pracovitost Hlas osla				Zbytečná přítěž Chemická zn. cezia							
5. část TAJENKY		S									Domácky Ota			
Pracovat na stavu					Přenášet						Neoblečené			

Účetní služby Allrisk

Dovolujeme si vás touto cestou informovat o rozšíření služeb naší společnosti o novou oblast – služby vedení účetnictví a daňové evidence. Ekonomické oddělení, které má tuto oblast na starosti, nabízí příjemné zázemí, milý a vstřícný tým odborníků, zájem o spokojenost klientů a hladký průběh jejich podnikání.

Samozřejmou součástí nabízených služeb je sestavení potřebných výkazů, vypracování účetní závěrky a inventarizace. Svým klientům, ať už fyzickým či právnickým osobám, nabízíme individuální přístup při řešení problémů s vedením účetnictví v jakémkoli stádiu. Poskytujeme nejen komplexní vedení účetní agendy, ale i konzultační hodiny pro řešení problémů.

V případě nespokojenosti se stávající účetní firmou a možnými nedostatky v účetnictví s tím souvisejícími připravíme rekonstrukci účetnictví. Zpracujeme daňová přiznání k DPH, dani z příjmů fyzických i právnických osob, daňová přiznání k silniční dani, přiznání k dani z nemovitosti, z převodu nemovitosti i přiznání k darovací dani. Zajišťujeme také zpracování mzdové agendy, vedení mzdového účetnictví a personální agendy (mzdové rekapitulace, výplatní pásky, výplaty nemocenských dávek), ohlašování nástupu a výstupu zaměstnance, roční zúčtování srážkové a zálohové daně ze závislé činnosti, zápočtové listy, roční důchodové evidenční listy, hlášení pro účely sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění.

Klientům jsme schopni rovněž zajistit vzdálený přístup k jejich účetním datům a dokladům, pořízeným v ekonomicko-informačním systému POHODA a k tisku sestav. To lze využít v případech, kdy je zapotřebí prohlížet a tisknout data.

V případě zájmu nás můžete kontaktovat:

Tel.: 603 255 143

E-mail: ekonomika@allrisk.cz



Představujeme naše ekonomické oddělení



Radek Hájek
vedoucí ekonomického oddělení



Ing. Libuše Vaďurová
účetní



Lenka Hiršová
asistentka ekonomického oddělení



Bc. Lucie Ambrožová
asistentka ekonomického oddělení

PAYD – povinné ručení trochu jinak

Všichni to známe – při sjednávání povinného ručení v České republice se pro základní rozlišení vozidel a nastavení výše pojistného používá obsah nebo výkon motoru, případně hmotnost vozidla. Další individuální odlišení rizikových řidičů, které u nás uplatňují všechny pojišťovny, je systém bonus/malus a řidiči, kteří jezdí bez nehod, získávají každý rok zvýhodněné sazby. Některé naše pojišťovny stanovují sazby také podle dalších parametrů jako věk řidiče nebo rizikovost okresů.

Segmentace povinného ručení

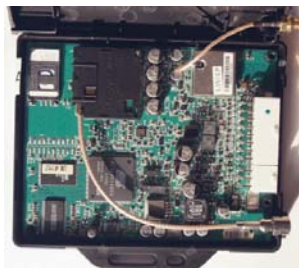
I zahraniční pojišťovny se snaží jiným výpočtem nastavit pojistné tak, aby bylo co nejobektivnější a reálně dokázalo pokrýt náklady spojené s nehodovostí řidičů. Výše pojistného se určuje například podle věku, nehodovosti v uplynulých letech, regionu, délky řidičské praxe a dalších veličin. Tento typ nazývají pojišťovny segmentací povinného ručení a existuje v různých podobách v mnoha zemích po celém světě, stejně tak jako u nás v rámci některých pojišťoven. Ovšem ve Velké Británii zašli ještě dál.

Žádné sci-fi, ale skutečnost

V britském království začali už před několika lety zkoušet řešení PAYD (pay-as-you-drive – plat podle toho, jak jezdíš), kde se sazba pojistného flexibilně mění podle najetých kilometrů. V praxi to znamená, že řidič má pod kapotou svého vozu umístěné sledovací zařízení v podobě malé černé skříňky, která využívá satelitní a mobilní technologie a monitoruje všechny možné údaje. Zaznamenává rychlost vozu, počet ujetých kilometrů, délku cesty, čas, kdy auto vyjelo, jak řidič jezdil a podobně. Sesbírané údaje potom zařízení zasílá přes satelit přímo pojišťovně a ta podle toho pojistku každý měsíc upraví. Díky napojení na satelit se dá také zjistit, kde

se auto nachází, což může být užitečné v případě havárie nebo krádeže.

Cílem PAYD je takzvaně ušít každému řidiči pojistku na míru a dobrým řidičům například za jejich bezpečnou jízdu dopřát slevu. Čím více parametrů pojišťovna zjistí, tím lépe poté může ohodnotit rizikovost klienta podle jeho chování v silničním provozu.



Otázkou zůstává, jestli by se takový radikální monitorovací způsob mohl využít i u nás a jak by ho čeští motoristé uvítali. Možná se v budoucnu objeví ještě jiné, zajímavější řešení.



KDE NÁS NAJDETE?

Centrála společnosti:

Komárovská 20a, 617 00 Brno

Regionální ředitelství:

Anglická 19, 120 00 Praha 2

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

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

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

Jana Palacha 2
690 02
Břeclav

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

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

Masarykovo nám. 72
675 71
Náměšť nad Oslavou

Holická ulice
(naproti JENA nábytek)
779 00 **Olomouc**

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

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

Národní třída 22
(bývalý hotel Centrální)
695 01 **Hodonín**

Palackého 1341/2
(OC ALKRON, 1. patro)
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**

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**



Aktuální seznam obchodních kanceláří najdete na www.allrisk.cz