

# ALLRISK MAGAZÍN

2023 SPECIÁL

20 LET NA TRHU



**NAVÝŠENÍ OCHRANY VOZU  
PRO VŠECHNY KLIENTY**



**ALLRISK JAKO  
ŽIVOTNÍ STYL**



**ALLRISK MERIDIEM: POLOŽENÍ  
ZÁKLADNÍHO KAMENE**

## 20 LET

Zamysleli jste se někdy nad tím, co vám může život přinést za 20 let? Přemýšleli jste někdy nad tím, čeho chcete dosáhnout za 20 let svého života? Položili jste si někdy otázku, co všechno se stane za 20 let? Co pro každého z nás znamená 20 let? Pro každého to znamená něco jiného, jiné zážitky, jiné cíle, jiné zkušenosti.

Vzpomenete si, co jste dělali přesně před dvaceti lety? Zkuste to. Třeba když se na chvíli zastavíte a zamyslíte se, co vám přineslo posledních 20 let, pomůže vám to zhodnotit jednu část života a vidět, kam jste se posunuli.

Mně například v té době bylo 18 a byla jsem na začátku své cesty životem. Stejně tak jako Allrisk. Učila jsem se na pomyslnou první těžkou životní zkoušku, maturitu. Byla jsem plná očekávání, strachu, nevěděla jsem, co mi vlastně život přinese. Byla jsem na rozhraní dvou životních etap a v hlavě jsem měla hromadu myšlenek a možností, jakou cestou se vydat.

Stejně tak jako Allrisk. Ten byl vlastně ještě takové novorozeně, které mělo svoji prvotní vizi, smysl a cíle, kterých chce v prvních letech dosáhnout. V průběhu fungování se cíle mění, ale smysl zůstává stále stejný. Je to pomoc ostatním lidem. Pomoc svým rodinám, sobě, přátelům, kolegům, klientům.

Podstata pomoci v našem oboru představuje jedinečnou kombinaci specialistů a odborníků z několika různých oblastí tak, aby dohromady dávali celkový efekt pro každého jediného klienta, který se na nás obrátí s dotazem ohledně možnosti řešení jeho aktuální potřeby.



I když si vymyslíte svůj podnikatelský plán, dáte mu jméno, určíte mu směr, cíle a podstatu, stejně časem zjistíte, že aby mohl perfektně fungovat, musíte do celého projektu vsadit ty správné lidi, kteří mu dají tvář, sílu a budou ho nejen udržovat v chodu, ale i posouvat dál tím správným směrem.

I my v Allrisku jsme se zastavili a zamysleli nad tím, jak hodnotíme 20 let jeho působnosti. Vyšlo nám z toho

spoustu závěrů, možností, výsledků a také lidí, na kterých Allrisk stojí. Lidí, kteří teď, v první dvacetileté etapě, pohánějí tento projekt kupředu, jsou profesionálové ve svém oboru a mají jeden společný cíl. O těchto lidech se dočtete na stránkách tohoto čísla Allrisk

MAGAZÍNu. Protože v těchto lidech je síla, která tvoří Allrisk.

K dvacetiletému výročí Allrisk jsme pro vás také připravili rozhovor s jedním z klientů, se kterým máme nejdéle trvající spolupráci postavenou na důvěře.

Samozřejmě nezapomínáme ani na vás, na naše klienty, pro které jsme připravili výroční benefit, o kterém se dočtete na dvoustráně uprostřed Allrisk MAGAZÍNu.

Najdete zde i články z našich jednotlivých divizí, které ukazují, jak moc se Allrisk rozrostl za těch 20 let. Začínal prakticky ve dvou lidech, našich skvělých jednatelích, a teď má svých pět samostatných divizí, které pokrývají potřeby našich klientů.

A proto jsme tak úspěšní. Posloucháme své klienty a nabízíme jim přesně to, co potřebují.

*Zuzana Novotná*

šéfredaktorka Allrisk MAGAZÍNu

# OBSAH

Allrisk jako životní styl .....	4
Jiří Toman a Ondřej Polák .....	8
20 pilířů Allrisku .....	14
Allrisk patří mezi nejstabilnější firmy České republiky .....	26
Pojďte (si) s námi plnit sny .....	28
Akce 2023 – 20 let na trhu .....	30
Portál, který si přeje mít každý klient .....	32
Rozhovor s Ing. Pavlem Zedníčkem .....	38
Spokojenost klientů je pro nás nejdůležitější .....	44
Allrisk MERIDIEM .....	48
První česká chytrá vesnice ve Starovicích .....	52
Nízkoenergetické byty Trávníky .....	54
Záznam o dopravní nehodě vždy po ruce .....	56
Luštěte o skvělé ceny s Allriskem! .....	58



**POJĎTE (SI)  
S NÁMI PLNIT SNY**



**PŘEDSTAVUJEME  
KLIENTSKÝ SERVIS**



**PRVNÍ CHYTRÁ  
ČESKÁ VESNICE**



# Allrisk jako ŽIVOTNÍ STYL





**Moderní firma je něčím víc než jen místem, kam si lidé chodí pro peníze. Základním pilířem takové společnosti a firemního zázemí je její kultura a samotný její příběh. TEN NÁŠ SE ZAČAL PSÁT V ROCE 2003 a v lednu oslavíme krásné jubileum. Při tomto významném milníku si dovolíme krátké ohlédnutí zpět na získané zkušenosti, aktuální pohled na právě tady a právě teď a také pohled do budoucna, kam nás vedou vize naší společnosti.**

**Připravila: redakce**

Jako zakladatelé společnosti jsme položili základní kameny naší firemní kultury. Opírají se o naše vlastní hodnoty a postoje. Tyto hodnoty nás dodnes ženou kupředu

budované společnosti, kdy silný pocit sounáležitosti u nás pomáhá vytvářet právě firemní kulturu. Společně s top managementem naší společnosti právě za tyto hodnoty odpovídáme. Pravdou

**„Neberte lidem sny. Brát lidem sny je jako svatokrádež.“ Tomáš Baťa**

a odrážejí se v postoji k širce a kvalitě poskytovaných služeb. Již od samotného budování naší společnosti jsme přistupovali ke službě tak, jak bychom ji sami chtěli využívat. Tento přístup se zrcadlí i v rodinné atmosféře stabilně

ovšem je, že ten, kdo skutečně utváří naši firemní kulturu, jsou všichni spolupracující, a to jak na centrále naší společnosti, tak v obchodní síti. Každý z nás je vizitkou naší společnosti a my si toho vážíme.



## **PŘÍBĚHY**

Hlavní inspirací pro nás i naši společnost jsou příběhy. Příběhy našich klientů i spolupracovníků. Právě na jejich základě naše společnost postupně dozrála v dnešní poslání, naši misi. Tuto vystihuje naše nové motto: Pomáháme lidem plnit sny.

Stejně tak jako rodina prožíváme různé životní situace – někdy je dobře, jindy hůře. Vždy však je důležité, když existuje budoucnost a možnost se aktivně podílet na jejím vytváření, a právě to nám dává svobodu. Také však odpovědnost. Tuto odpovědnost naše společnost přijala. V dnešní době aktivně pomáháme lidem na jejich cestě za svou budoucností, ukazujeme cestu, pomáháme s rozhodnutími. Dnešní obrázek naší společnosti přímo vyplývá z 20 let zkušeností a více než 220 000 příběhů našich klientů. Pomoc lidem projít procesem snění, plánování a realizování snů je odrazem jedné z našich

klíčových hodnot, a to růstu – jak osobního, tak finančního.

### RŮST

V tomto aspektu jdeme ve stopách Tomáše Bati při budování jeho velkého podniku. Baťův odkaz promítáme do vzdělávacích programů pro naše spolupracovníky a možná tyto programy budou jednoho dne sloužit i našim klientům. V aktuální době totiž čelíme mnoha různým situacím, které v nás mohou vzbuzovat respekt a strach. Jsme mimo jiné také majáky naděje, které pomáhají situace zvládnout. Naše práce má právě dnes obrovský smysl, naše týmy jsou stabilními pilíři a společně děláme svou práci rozumem a srdcem.

### VZDĚLÁVÁNÍ

Klíčem k úspěchu jsou informace. Bojím se toho, co neznám, toho, čemu nerozumím. Tento vzorec jednání má lidstvo hluboce zakořeněný v DNA. Na jednu stranu nás to chrání, na druhou nás to žene kupředu za poznáním. Náš lék na aktuální situaci je právě cesta poznání, kdy v dnešních dnech probíhá aktivní kampaň směrem k našim klientům, která umožňuje pod dohledem profesionálů nahlédnout pod pomyslnou pokličku naší branže.

### PŘÍLEŽITOST

Může jít o příležitost si změnit životní styl. Dnešní svět se potýká s nedostatkem odborníků v oblasti financí. Přispěla k tomu významná regulace a nároky na zvyšování

odborné péče. V podstatě čelíme podobné situaci jako tradiční řemesla, kdy v minulosti nebylo studium atraktivní a dnes nemáme řemeslníky. Proto dnes aktivně ukazujeme atraktivitu naší branže. Při výhledu do budoucna je zřejmé, že obor



**„Žádný papír nezmění chování lidí, to dokáže jen osobní příklad.“ Tomáš Bata**

financí bude potřebovat okolo 30 000 nových profesionálů. Ti však nevyskáčou z děr v zemi jako trpaslíci v pohádce Ať žijí duchové. Proto jsme vybudovali vzdělá-

vací program podobný vysokoškolskému, který pomocí podnikatelského inkubátoru umožní osobní růst v obchodních, odborných a manažerských dovednostech. Tento





program je inspirován životními příběhy našich klientů a budováním v duchu našich hodnot. S odkazem na zmíněný

cesta pro každého, ale právě díky několika krokům na této cestě se každý naučil něco, co může použít ve svém dalším životě. Vydejte se tedy na cestu s námi.

**„Člověk bohatý a vzdělaný je svobodný.“**

Tomáš Bata

vzorec jednání je důležité, že program podporuje zlepšení finanční gramotnosti. Nejhorší scénář tedy respektuje, že to není

## VZTAH K FINANCÍM

Batovské pravidlo: Naučte se mít přehled o svých finančních příjmech a výdajích, své výdaje plánujte a vytvářejte si finanční rezervu. Naučte se minimalizovat potřebu nakupování nových zbytečných věcí, často jen zbytečně přepřelují vaši domácnost a musíte se jich následně zbavovat. Ale nebojte se vynakládat finance na zážitky. Člověk si po práci



zaslouží odměnu v podobě něčeho, co mu činí radost. Život není jen o šetření, ale finanční rezervy vám dopřejí klidný spánek. ■

*Knihy Inspirace Baťa,  
Gabriela Končičková*



# Jiří Toman Připravila: redakce a Ondřej Polák

## Příběh kamarádů, kteří v lednu 2003 založili společnost Allrisk

Za 20 let se z Allrisku stala velká a respektovaná společnost na trhu, dnes má více jak **220 000 KLIENTŮ**. Působí na celém území České republiky a na Slovensku. Pojd'te si s námi přečíst příběh dvou kamarádů, kteří se před dvaceti lety rozhodli chopit příležitosti a udělat krok do neznáma.

### OSOBNOSTI

Za úspěchem Allrisku jsou všichni lidé, kteří ho tvoří. Většinu z nich najdete na přebalu tohoto magazínu z výročního setkání v roce 2022. Je to ale úspěch všech více než 300 osobností, kteří dnes Allriskem žijí, společně ho budují a plní si s Allriskem svůj sen tím, že plní sny svých klientům.

Všichni tito lidé jsou důležití, ať působí v jakékoliv pozici – vedení společnosti,

ředitelé obchodních skupin, manažeři, obchodníci, lidé na pozicích administrativy nebo oddělení, která se starají o klienty.

*Příběh vypráví Jiří Toman*

### 2003

Historie Allrisku, jak vznikl nebo od kdy se s Ondrou známe, jsou časté dotazy ze všech stran. My vždycky s úsměvem

říkáme, že se známe už z porodnice, protože jsme narození pouhých 5 dnů od sebe. Ona to ale není až tak úplná pravda. Povím vám příběh, jak to celé bylo.

Když nad tím občas přemýšlím, tak si někdy s úsměvem říkám, že by z našeho příběhu mohl být pěkný film, ale raději se se svým příběhem a příběhem celého Allrisku svěříme tam, kde je nám to nejbližší. Na stránkách Allrisk MAGAZÍNu, jehož první číslo vyšlo v roce 2009 a jenž

## SLOVNÍČEK

## Demonopolizace

Rok 1999 byl posledním rokem, kdy bylo možné sjednat povinné ručení pouze u České pojišťovny, a.s., která od roku 1950, tehdy ještě jako Česká státní pojišťovna, měla na toto pojištění monopol. Jinými slovy, nikdo jiný v tomto období nemohl poskytovat povinné ručení. Tento jejich monopol ukončil zákon 168/1999 Sb., který přikázal všem majitelům vozidel, kterých v té době bylo v registru přes 5 000 000, uzavřít k 1. 1. 2000 novou pojistnou smlouvu u libovolné pojišťovny, která měla licenci na poskytování povinného ručení.

je hlavním výročním komunikačním kanálem mezi Allriskem, klienty a obchodními partnery.

Kde začít? V porodnici, v roce 1999, nebo 2000? Každé z uvedených dat je pro náš příběh něčím výjimečné. Začnu u sebe v roce 1999: bylo mi 20 a v té době nastal zásadní celorepublikový zvrát na poli pojištnictví, který mi změnil život.

## 1999

Od svého narození jsem bydlel v Brně. Tento rok byl v rámci pojištnictví rokem demonopolizace pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla, nám všem známém pod označením povinné ručení. Ti

Ondřej Polák  
člen představenstva

Jiří Toman  
člen představenstva



dříve narození si možná tento moment vybaví a pro ostatní krátké vysvětlení, co se přesně dělo a jak to tehdy bylo (viz slovníček).

Já jsem byl tehdy čerstvě po maturitě a studoval Vyšší odbornou školu Správního práva. Nevím proč, asi díky nějaké vnitřní intuici, jsem se o tuto změnu v pojišťovnictví začal zajímat. Do té doby jako pojišťovnictvím nepolíbený 20letý kluk jsem se plně pustil do vymýšlení obchodního modelu, jak tuto situaci využít pro pomoc sobě a svým blízkým.

### ZKUŠENOST

Abych ještě jednu věc uvedl na pravou míru. S povinným ručením jsem přece jen měl jednu zkušenost. Ve svých 18 jsem si udělal autoškolu. Jak se říká, razítko úřadu ještě na mém novém řidičáku nezaschlo a bum, moje první nehoda. No, nehoda, malý ťukaneček. Zánovní Škoda 120L, kterou rodiče koupili za 16 000 korun a s důvěrou mi ji půjčili, dala pusu tažnému zařízení naleštěného trojkového bavoráku, který jeho majitel vlastnil jen několik měsíců. Způsobená škoda na bavoráku přesahovala cenu naší škodovky a byla kolem 22 000 Kč. Hned mi hlavou blesklo, kolik hodin budu muset strávit na brigádě, než to splatím. 22 000 korun děleno 31 korunami, což byla hodinová sazba mé brigády, to jsme na 709 hodinách práce. No, to byly vyhlídky. Ten den večer k nám domů ale dojel bratránek

na kole a sdělil mi spásnou informaci. Každé vozidlo má přece povinné ručení a z toho se škoda uhradí. To pro mě v té době byla španělská vesnice. Pamatuji si, že jsem ještě bratránkovi říkal, že naši auto pojištěné nemají. A on mi zase tvrdil, že pojištění platí-

Od kdy se s Ondrou známe, jsou časté dotazy ze všech stran. My vždycky s úsměvem říkáme, že se známe už z porodnice, protože jsme narození pouhých 5 dnů od sebe

me. Ano, jako každý vlastník vozidla, i rodiče vzorně platili každý rok složenku v řádech několika set korun.

### PŘÍLEŽITOST

V rámci přemýšlení o tom, jak uspět, jsem se potkal s mým kamarádem Petrem Pěkným, dnes členem dozorčí rady Allrisku, kterého znám od 12 let. Dali jsme hlavy dohromady a makali na tom, abychom využili příležitosti. Nakonec jsme dokázali asi za 4 měsíce pojištit více než 3 000 vozidel našich

klientů. Vnímám to jako náš první společný velký úspěch.

Brali jsme to jako jednorázovou obchodní záležitost. Stejnou jednorázovou obchodní příležitost při přesjednávání smluv povinného ručení v roce 1999 využil i Ondra Polák, který v té době studoval Vyšší odbornou školu a tak jako já bydlel u rodičů. Já v Brně, on 30 km od Brna, v malebné vesnici Kašnice. Podotýkám, že jsme se nikdy před tím neviděli a v té době vůbec neznali – možná jsme se jen slyšeli, ale o tom později.

### 2000

V roce 2000 jsem se potkal s tehdejším ředitelem agentury Komerční pojišťovny Brno, panem Ladislavem Matušovichem, se kterým jsme si plácli na spolupráci. Zcela na rovinu, nikdy jsem si nedovedl představit, že obor pojišťovnictví a následně finančního poradenství se stane mým životním oborem, ale cesty života jsou nevyzpytatelné. Láda Matušovich mi tenkrát řekl: „*Jirko, jsi mladý, šikovný, tak to pojed' zkusit. Ode mě budeš mít maximální podporu a uvidíš, že to půjde.*“ Tak jsem pod jeho vedením začal spolupracovat s Komerční pojišťovnou.

Práce mě bavila, staral jsem se o klienty v rámci obchodní činnosti, pomáhal s řešením všeho, co potřebovali, včetně pomoci s vyřízením pojistných událostí. Největší odměnou pro mě bylo poděkování klientů a vidění toho, že moje práce má smysl.





## ZLOMOVÝ OKAMŽIK

Pak nastal zlomový okamžik, který změnil můj i Ondrův život. Ve dveřích agentury Komerční pojišťovny, která tehdy sídlila v budově Komerční banky na Merhautově ulici v Brně, se objevil Ondra. Láďa Matušovich nás seznámil a říká: „Kluci, jste mladí, máte dost síly a odvahy, tak se pusťte do práce a ukažte, že jsem se nemýlil.“

Dodnes jsme Láďovi vděční, nejen za to, že nás seznámil, ale byl naší odbornou i psychickou podporou. Takový druhý táta, který vás uvádí do pracovního života. Měl skvělý přístup a hodně nás naučil. Ale nenechal nám nic zadarmo. Museli jsme chtít a makat.



V roce 2001 se Láďa rozhodl jít v rámci Komerční pojišťovny na post disponenta pojištění průmyslu a podnikatelů a přede mnou stála první velká pracovní výzva. Divizní ředitel mi nabídl ucházet se o post vedoucího agentury Komerční pojišťovny. Já jsem hozenou rukavicí chytil a společně s Ondrou jsme začali vymýšlet obchodní rozvoj agentury Komerční pojišťovny. Dařilo se nám, klienti byli spokojeni a vše šlapalo jako perfektně namazaný stroj.

Ondra byl v rámci agentury na pozici manažera pro klíčovou spolupráci s Komerční bankou. Já jsem se díky obchodním výsledkům propracoval na ředitele agentury. Vše vypadalo

na slibnou budoucnost, Komerční pojišťovna na trhu rostla a stala se z ní respektovaná velká pojišťovna. V rámci pojištění povinného ručení jí patřilo 4. místo na trhu.

Ale aby to nebylo tak růžové, tak najednou, jak my s Ondrou s úsměvem říkáme, „přišel Francouz“. A to už nechám, Ondro, na tobě.

*V příběhu pokračuje Ing. Ondřej Polák*

## FRANCOUZ

Ano, je to tak. V červnu 2001 prodala vláda České republiky svůj podíl v Komerční bance, která 100% vlastnila Komerční pojišťovnu, francouzské finanční skupině Société Générale.

Já bych se však na začátku maličko vrátil do historie, i když stále zůstaneme v roce 2001. Pamatuji si, jak jsme jednoho dne seděli a něco řešili s Jirkou v kanceláři. Já, dnes už nejsem schopen si vzpomenout z jakých důvodů, ale měl jsem na stole položený svůj občanský průkaz. Jirka se na něj podíval a ironicky poznamenal, že mi to na té fotce moc sluší. Pak se na něj zadíval a říká: „Jé, ty ses narodil 27. 5. 1979. Já se narodil 22. 5. 1979. Tak to je dobrá náhoda. Pouze pět dnů rozdíl.“ Pak vzal moji občanku do ruky a ze zvědavosti ji otočil. Chvilku ticho a pak vykřikl: „Ty jo, my jsme se narodili oba v Hustopečích u Brna. Víš, co to znamená?“ Já jsem se na něj

podíval a nevěřícně kroutil hlavou. Jirka dodává: „*No to znamená, že jsme se spolu poprvé viděli v porodnici.*“ Oba jsme se v tu chvíli začali smát. Jirkův taťka to pak pojmenoval zcela přesně. Vždycky, když na to došla řeč, tak poznamenal: „*Jooo, Ondra s Jirkou spolu řvali v porodnici.*“

Ale pojďme se vrátit zpět do Komerční pojišťovny. Francouz koupil Komerční banku, s tím Komerční pojišťovnu a získal i 100% vliv nad našim dalším osudem. První prohlášení o tom, že se nic nemění a že jsme stále stabilní firmou, jasně zastavil e-mail od generálního ředitele Komerční pojišťovny, že Komerční pojišťovna prodává svůj kmen neživotního pojištění, mění

strategii, nechce nadále rozvíjet obchodní službu a vše bude prodávat přes bankéře v Komerční bance.

Když se na tuto transakci podívám dnes, tak za mě to byla tenkrát jejich osudová chyba. Chápu, že rozhodování nového vlastníka z centrály v Paříži, kdy se nechával inspirovat jinými transakcemi, které Société Générale provedla třeba v Maroku, nemohlo být v této věci asi úplně objektivní. Tímto jeho rozhodnutím byla zahozena práce desítek lidí, kteří několik let budovali Komerční pojišťovnu a její obchodní službu. Zvláště po úspěšném roce 2000, kdy Komerční pojišťovna byla čtvrtým největším poskytovatelem povinného ručení v ČR, došlo k masivnímu rozvoji její obchodní služby, kterou za mě v té době tvořili lidé, kteří, jak se říká, byli ochotni pro Komerční pojišťovnu dýchat (já s Jirkou jsme toho byli důkazem). Myslím, že kdyby se pokračovalo dále, tak je dnes Komerční pojišťovna jedničkou nebo maximálně dvojkou na českém pojistném trhu.

### NOVÝ ZAČÁTEK

No, kdyby se pokračovalo dále. Kdyby se pokračovalo dále, tak to by asi znamenalo, že byste dnes nečetli řádky tohoto Allrisk MAGAZÍNu.

Jelikož tyto turbulentní změny v rámci Komerční pojišťovny, kdy nám nový vlastník řekl, jak jsme tu nepotřební a jak si bez nás poradí, nás postavil před zásadní rozhodnutí. A to jsme nakonec udělali. Společně s Jirkou



jsme si řekli: „*Nejsme žádný béčka, my se bez Francouze obejdeme.*“

Práce bylo dost. Zejména proto, že jsme v té době měli více než 9 000 klientů, kteří bez ohledu na to, kdo vlastní Komerční banku, jaká je její strategie v rámci řízení jejích dceřiných společností a podobně, potřebovali řešit své každodenní potřeby, likvidovat škody a mít člověka, který jim toto zařídí.

A tak 2. listopadu 2002 vznikla společnost MOTORISTICKÉ CENTRUM, s.r.o., kterou jsme s Jirkou založili, abychom našim klientům mohli poskytnout to, co si zaslouží. Servis na maximální úrovni zejména v pojištění vozidel. V té době jsme otevřeli kancelář v Brně na Kounicově ulici u registru vozidel Magistrátu města Brna, která funguje dodnes, a zároveň jsme byli v původní kanceláři Komerční pojišťovny v budově Komerční banky na Merhautově ulici.

Starali jsme se o své stávající klienty a rozšiřovali klientskou základnu o nové. Největší radost jsme měli, když došel klient se slovy: „*Doporučení na vás mi dal váš klient, můj přítel.*“ A tak už bylo jasné, že pouze u autopojištění to zůstat nemůže.

## ALLRISK

Proto 22. ledna 2003 spatřil světlo světa nový název naší společné firmy, a to Allrisk.

Recept, jak se chovat, jaké služby poskytovat, byl jednoduchý. Já i Jiří jsme čtyři měsíce v roce 1999 běhali po

parkovištích, ulicích a domácnostech a snažili se něco dokázat. Podařilo se nám to. A věděli jsme, co my bychom od pojištění a služeb chtěli očekávat a takto jsme k tomu přistupovali i v rámci budování Allrisku.

Tvořit svět pojišťovnictví a finančnictví pro klienty takový, jaký bychom ho chtěli mít pro sebe.

## Recept, jak se chovat, jaké služby poskytovat, byl jednoduchý:

Já i Jiří jsme čtyři měsíce v roce 1999 běhali po parkovištích, ulicích a domácnostech a snažili se něco dokázat. Podařilo se nám to.

V té době za mnou Jiří došel a vykládal mi o kamarádovi, se kterým v roce 1999 spolupracoval na akci povinné ručení. Tím jsem se i já seznámil s Petrem Pěkným a naše představy o tom, jak dělat službu pro klienta, postupně zrály, až jsme si všichni tři řekli, že Allrisk budeme budovat společně.

S Ivanem Maršálkem, nyní již dalším členem dozorčí rady společnosti, to bylo podobné. V roce 2001 pomohl Jirka vyřešit komplikovanou pojistnou událost, kdy se pojišťovna viníka dopravní nehody neměla půl roku k platbě pojistného plnění. A to na něj udělalo takový dojem, že se chceme o své klienty vždy bez kompromisů postarat (i když on v té době ještě naším klientem nebyl a byla to spíše přátelská pomoc). Spolupráce s ním začala také v raných začátcích Allrisku a všichni čtyři tu pomyslnou káru táhneme společně dál.

Já i Jiří jsme rádi, že jsme Petra a Ivana potkali. Že naše myšlenky mířily a míří stále stejným směrem. Oba dva s námi více jak 18 let tvoří nerozlučný tým v roli členů dozorčí rady Allrisku. A to nám opět potvrzuje, že je to o lidech a o štěstí potkat správné lidi.

Tím jsem se dostal k tomu, co říkal Jiří na začátku. Allrisk je o lidech, o všech lidech, kteří ho dnes aktuálně tvoří a zejména o těch, kteří ho budou nadále společně tvořit i do budoucna.

Velké díky všem, kteří dnes s námi plní sny svým klientům a tím si plní i své osobní sny.

*Za celý tým Allrisku  
Ing. Ondřej Polák a Jiří Toman,  
členové představenstva*



# 20 pilířů Allrisku

Připravila: redakce

Tak jako most stojí na pilířích, stojí Allrisk na lidech. Každý z našich zaměstnanců a spolupracovníků je důležitý, společně tvoříme jeden silný tým. Důkazem toho je již **20. VÝROČÍ ALLRISKU**. Dovolte nám seznámit vás s 20 lidmi, kteří v rámci managementu řídí jednotlivá oddělení na centrále, pracují na pozici ředitelů obchodních skupin a ve třech případech jde o nejdéle spolupracující obchodníky, kteří se s vámi podělí o část svého příběhu.



## Michal Kudláček

### Ředitel Centra likvidace pojistných událostí, Brno

V Allrisku jsem téměř od jeho počátku a měl jsem tak možnost vidět jeho růst z malé rodinné firmy do silné, stabilní a mezinárodní společnosti řadící se mezi 6 nejlépe hodnocených makléřských společností na českém trhu. Prošel jsem si všechny etapy vývoje

Centra likvidace pojistných událostí a zdokonaloval své znalosti řešení škod napříč pojistnými produkty, díky kterým chci poskytovanou službu posouvat na další vyšší úroveň ke spokojenosti všem klientům. **Jsem přesvědčen, že klientský servis v takovém rozsahu, který dnes nabízíme, nás výrazně odlišuje od ostatních makléřských společností,** protože se o naše klienty můžeme díky našemu skvělému týmu koordinátorů a produktům maximálně postarat. ■

Plním si sny  
s Allriskem už  
**16 let**

Plním si sny  
s Allriskem už  
**8 let**

## Ing. Andrea Kulová

### HR ředitelka, Brno

S Allriskem jsem se setkala nejprve jako klientka, kdy jsem si na vlastní kůži vyzkoušela jeho služby, konkrétně nečekaný a nadstandardní servis v rámci dopravní nehody. Poté jsem zde dostala šanci pracovat a možnost vybudovat HR oddělení. Starám se o to, aby do Allrisku přicházeli kvalitní lidé se správnými hodnotami. **Dělá mi radost, když můžu podporovat lidi jak v osobním, tak profesním životě a snažit se, aby se jim u nás dařilo plnit si své sny a dobře se jim pracovalo.** Jsem ráda, že můžu pracovat v české firmě, kterou vlastní a řídí stejné osoby, se kterými mohu být v denním kontaktu, spolupracovat a inspirovat se jimi. Mám kolem sebe skvělé lidi nejen v nejbližším týmu, ale i v celém našem managementu a dnes už je většina z nich i mými přáteli. ■







## Tomáš Krut'a

### Ředitel divize finančních služeb, Brno

Na své pozici zodpovídám za udržování naší produktové nabídky ve špičkové kondici, aby klientům mohly naše produkty pomoci s řešením otázek bydlení, tvorby a správy rezerv, a to včetně těch dlouhodobých. Inspiraci pro každodenní pracovní nasazení vnímám v rozmanitosti životních

příběhů klientů. Jsem maximalista se strategickým myšlením a spolu s kolegy tvoříme budoucí trend naší značky. **Cením si příležitosti realizovat velké projekty, díky kterým významně předběhneme trh.** Jsem vděčný za všechny, kteří společně se mnou pomáhají plnit sny naší 20leté společnosti a tím i našim klientům. Věřím, že každý jeden člověk dokáže změnit svět, a těším se na změny, ve které vyústí naše společná píle. ■

Plním si sny  
s Allriskem už  
**3 roky**

## Jana Salajková

### Vedoucí ekonomického oddělení, Brno

Zastřešuji správné účetnictví 44 společností v České republice a na Slovensku, které spadají do skupiny Allrisk, zaštiťuji zpracování ročních závěrek v termínu, chod celého týmu našeho oddělení a tvorbu příjemného pracovního prostředí nejen po pracovní stránce, ale i po osobní, aby si všichni sedli a dobře se jim u nás pracovalo. **Mou velkou motivací je můj tým, se kterým spolupracuji, a další kolegové z jiných oddělení.** Jsou to ti nejlepší z nejlepších, se kterými mám tu čest budovat nové projekty a posouvat nás stále kupředu. Všichni jsme tu taková „Allrisk rodina“, vzájemně se podporujeme, inspirujeme, učíme, rosteme a pomáháme si. Jsem hrdá, že v této naší rodině můžu být, rozvíjet se a tvořit, protože mě to neskutečně baví. ■

Plním si sny  
s Allriskem už  
**3 roky**





## Michal Kotas

Ředitel pobočky, Brno

Se zakladateli naší společnosti spolupracuji již 23 let, tedy ještě před vznikem samotného Allrisku. Byl jsem tak u jeho zrodu a stále jej vnitřně považuji i za své dítě. Od počátku společně tvoříme funkční a pevný celek, kde je naše stabilita dána pilíři celé řady našich produktů. V současné době hypoteční krize a realitního propadu je to

právě diverzifikace rizik, díky které jsme dnes úspěšnější a s dobrým ratingem do budoucna. **Baví mě hledání cest ve zdánlivě neřešitelných případech a následná realizace těchto řešení.** Díky tomu můžu pomáhat svým klientům k jejich maximální spokojenosti a dlouhodobě s nimi budovat vztahy. Těší mě i to, že za dvě desetiletí spolupráce jsme se s některými z této rodiny mých klientů stali dobrými přáteli. ■



Plním si sny  
s Allriskem už  
**20 let**

## Ivan Maršálek

Obchodní ředitel, Brno

Mým snem vždy bylo pomáhat plnit sny ostatním lidem a jsem šťastný, že se mi to stále daří. **S Allriskem mě baví rychlost, jakou dnes umíme reagovat na skutečné potřeby klientů.** Neskutečně si vážím všech mých skvělých kolegů a kolegů, kteří pro mě tvoří velký obraz

budoucnosti. Je skvělé, že si můžu vybírat a stavět týmy, se kterými denně pracuji. Mám dostatek času a prostředků na rozvoj své osobnosti a i ostatních. Jsem nadšený z toho, že zde můžu uplatňovat své silné stránky a zároveň také otevřeně mluvit o věcech, které dělat nemohu kvůli svým slabým stránkám. Moc se těším na to, jak mi zase zítra někdo řekne, že jsem mu pomohl změnit život. Celé mě to prostě neskutečně baví. ■



Plním si sny  
s Allriskem už  
**18 let**



Plním si sny  
s Allriskem už  
**5 let**

## Ondřej Balcar

Ředitel IT oddělení, Brno

Z mé pozice řídím administraci a rozvoj interních systémů. Jedná se o uživatelskou podporu našich kolegů od zaseknutého e-mailu v mobilu přes reinstalaci laptopů, tiskáren či vnitřní síť po správu klientského portálu Můj Allrisk, aplikace Domafin a naši nemalé serverové farmy srovnatelné s malou pojišťovnou. **Snažím se kormidlovat**

**a udržet ostře nastavený kurz k inovacím.** Jednotlivé týmy v tomto směru odvádějí nadstandardní výkony. Vidím to na práci našeho celého oddělení, úžasné skupiny lidí různých talentů, která dokáže hledat nové cesty a semknout se, když je to potřeba. A to je pro Allrisk nepostradatelné. Obhospodařujeme nemalý ekosystém, který při správném směřování bude nadále přinášet lidem užitek, a to je naším cílem. ■

## Jiří Zoul

Ředitel obchodní skupiny, Čáslav

Moje práce spočívá v plnění snů mých kolegů i našich společných klientů a pomáhat jim v jejich životních situacích. Mám velkou podporu ve stabilním pracovním zázemí, široké nabídce našich produktů a skvělém týmu lidí, které chci motivovat k plnění jejich snů a cílů, předávat zkušenosti, dostatečně jim naslouchat, dodávat morální podporu a s tím úzce souvisí i pomoc při řešení jejich profesních, ale i osobních problémů. **Snažím se mít co nejvíce spokojených klientů a dostat více do povědomí lidí značku Allrisk.** Mým snem je mít spokojenou a zdravou rodinu včetně svých klientů a kolegů a mít kolem sebe pozitivní lidi. ■



Plním si sny  
s Allriskem už  
**9 let**



## Jan Dvořák

Ředitel obchodní skupiny,  
České Budějovice

Plním si sny  
s Allriskem už  
**10 let**

Plnění si jak svých snů a cílů, tak i mých kolegů a klientů je pro mě hnací motor, který mě žene kupředu a dělá mi úsměv na tváři. Naše společnost nám dává dobré zázemí, vlastní plnohodnotné produkty a jejich široký výběr, rodinný přístup, nabídku možnosti rozvoje v jižních Čechách a stabilitu silné značky. Kromě jiného se i zaměřujeme na developerské projekty, fotovoltaické elektrárny, flotilové pojištění a provoz autopůjčovny. **Mým snem je zaštitit stabilní fungování kanceláře a další rozvoj v Českých Budějovicích, otevřít nová klientská centra v Písku, Táboře a v Plzni a být nejlepší poradenskou skupinou v jižních Čechách, abychom mohli pomáhat co největšímu množství lidí.** ■

## Marie Škrobáková

Vedoucí klientského centra, Hodonín

Vždy jsem pracovala v obchodnické profesi. Před 22 lety mě oslovil pan Ondřej Polák, abych jim pomohla rozvíjet jejich společnost, což pro mě byla velká výzva. Ráda jsem začala klientům pomáhat při výběru nejlepšího autopojištění. Mým cílem bylo vždy klientům pomoci vyřešit jejich potřeby a být jim s našimi službami co nejbliže.



A ačkoliv vedu tři kanceláře, moji klienti jsou zvyklí, že za mnou mohou přijít i domů. V pracovním prostředí mě nejvíc motivuje jejich spokojenost. **S odstupem času mohu zhodnotit, že díky práci v Allrisku jsem se stala nezávislou,** a tím jsem si mohla vše organizovat podle svých představ. ■

Plním si sny  
s Allriskem už  
**20 let**





Plním si sny  
s Allriskem už  
**17 let**

## Pavla Kocourková

Ředitelka obchodního oddělení, Brno

Mým životním úspěchem je nelpět na „jistém“ a trochu i riskovat, i proto jsem se možná ocitla z východních Čech na jihu Moravy. Před 17 lety mě zaujaly plány a vize mladé společnosti, které nejenže se zhmotnily, ale nabírají na síle. Vedu tým 12 lidí a společně se staráme o hladký chod procesů ve firmě v souvislosti s obchodníky, ale i s vámi, našimi klienty. **Mám ráda výzvy a kreativitu a jsem součástí projektů, které jsou důležité pro budoucnost firmy.** Snažíme se přinášet novinky a osobní přístup, a proto pracujeme jinak než konkurence. Největší motivací jsou pro mě zrealizované plány a radost z kvalitních produktů, které vám, našim klientům, přinášejí užitek. ■

## Ing. Monika Keberlová

Ředitelka pojištění průmyslu a podnikatelů, Brno

Allrisk mě zaujal jako dynamicky rostoucí společnost poskytující řadu rozmanitých a nepostradatelných produktů nejen pro každého občana, ale také pro podnikatele a obchodní korporace. Na mé práci se mi líbí její různorodost a nalézání individuálních řešení pojistných potřeb našich klientů. **Za důležité považuji, kromě samotné pracovní náplně, také to, jaká je ve společnosti firemní kultura, příjemné pracovní prostředí a kvalita mezilidských vztahů.** Vážím si našich obchodně pracovních kontaktů, kolegiální spolupráce, přátelského prostředí a těší mě, že toho mohu být součástí. ■



Plním si sny  
s Allriskem už  
**9 let**



## Ing. Michal Kresta

Ředitel divize realitních služeb, Brno

Jako ředitel realitní divize zaštiťuji zprostředkování prodeje a pronájmu v rezidenční a komerční oblasti, developerské projekty a činnost Realitního & Investorského fondu.

Nemovitosti provázejí každého z nás celým životem, patří do služeb, které využíváme v koloběhu života několikrát.

**Společně s mým týmem skvělých odborníků na reality a ve spolupráci s ostatními divizemi Allrisku vytváříme velmi příznivé prostředí jak pro naše klienty,**

**tak pro obchodníky. Patříme mezi první ligu v oboru a to mě baví. Zároveň se snažíme neusnout na vavřínech a neustále inovovat, modernizovat a posouvat se výše a výše v kvalitě poskytovaných služeb a řešení potřeb klientů. ■**

Plním si sny  
s Allriskem už  
**4 roky**

## Jiří Peslar

Ředitel obchodní skupiny, Brno

Mým posláním je z obyčejných lidí vychovávat úspěšné podnikatele. Dávám příležitost novým cílevědomým lidem, kteří chtějí změnit svoji budoucnost a tím rozšířit náš skvělý tým. Buduji a rozvíjím takové prostředí pro moji obchodní skupinu, ve kterém mohou všichni efektivně podnikat, sdílet svoje zkušenosti a vzájemně se inspirovat. **Starám se jak o profesní, tak i osobnostní rozvoj mých**

**kolegů, díky kterým se mi podařilo postavit vlastní fungující ředitelství.**

Allrisk mi dal příležitost začít podnikat, porozumět financím, naučil mě skutečně pomoci mým klientům, lidem kolem mě, a dal mi možnost žít život podle mých snů. A stejně tak chci dále pomáhat svým klientům a kolegům v jejich osobním růstu a rozvoji, aby si plnili své sny. ■

Plním si sny  
s Allriskem už  
**15 let**



## Luboř Bárta

### Ředitel obchodní skupiny, Polička

Allrisk mi dal prostor rozvíjet a využít moje schopnosti, díky kterým mohu pomáhat v růstu mého týmu a klientů, a tím je vést jak k úspěchu pracovnímu, tak osobnímu. Nejvíc mě na mé práci baví to, že mám možnost vidět, jak si díky vzájemné spolupráci a motivaci mohou ostatní plnit svoje životní sny a cíle. **Dnes rozvíjím tým obchodní skupiny od Hradce Králové až po Ostravu a je to skupina skvělých a profesionálních maklěřů.** Tyto regiony úspěšně sytíme našimi službami, díky kterým se můžeme plnohodnotně postarat o naše klienty, a vnímám, že díky tomu dokážeme lidem zlepřovat jejich životní úroveň. ■



Plním si sny  
s Allriskem už  
**13 let**



## David Cenek

### Ředitel klientského servisu, Brno

Díky Allrisku jsem poznal profesně nový obor automotive v celém jeho záběru. Smysl své práce vidím v obchodní vizi, jejím budování a rozvoji. Jsem součástí každodenní realizace, což je pro mě ta nejlepší autentická a reálná zpětná vazba. Čelit novým výzvám na razantně se

měnicím trhu mobility obecně. Na mé práci mě baví interakce s lidmi a motivuje mě spokojenost ostatních, nejen klientů a obchodních partnerů. Má síla spočívá v umění tvorby konkrétních vizí mé divize a vidění jedinečnosti každého pracovníka a jeho schopností. Za největší úspěch v životě považuji fungující spokojenou rodinu a mé sny, které si chci splnit, jsou mít malý rodinný statek a hodně vnoučat. ■

Plním si sny  
s Allriskem už  
**14 let**





## Filip Kadaňka

Manažer controllingu  
a reportingu, Brno

Plním si sny  
s Allriskem už  
**6 let**

Sílu společnosti vidím v lidech. V Allrisku pracuji se skvělým týmem lidí, který tvoří firemní kulturu, neustále se rozvíjí a pracuje na sobě.

**Důvod úspěchu jsou právě tito lidé, kteří vzájemně spolupracují a mají společný cíl.** To, co se za 20 let podařilo vybudovat, je důkazem, že našim zákazníkům úspěšně „Pomáháme plnit sny“. Zároveň nás to žene k novým příležitostem a cílům, které budeme společně posouvat kupředu. ■

## Zuzana Novotná

Vedoucí marketingového  
oddělení, Brno

Allrisk mi dává možnost tvořit a dosahovat reálných výsledků každý den. Síla naší společnosti je v kombinaci spolupracovníků, kteří díky svým jedinečným schopnostem dosahují



našich společných cílů. Vidím také sílu v pomoci ostatním, pomáhání je mi vrozené. **Proto mým smyslem práce je pomáhat, jak sobě, tak svým spolupracovníkům, ale i klientům, plnit sny.** Pro někoho to může být klišé, ale já opravdu vidím smysl v tom, mít sny a plnit si je. Každý den. ■

Plním si sny  
s Allriskem už  
**6 let**

## Petr Pěkný

Ředitel obchodní skupiny, Brno

V Allrisku jsem prakticky od počátku. Mám kolem sebe skvělý tým profesionálů v jednotlivých odborných oblastech a těší mě, že můžeme být oporou nejen našim velkým firemním klientům, ale jsme schopni se plnohodnotně postarat i o jejich privátní pojištění, investice, hypotéky a mnoho dalšího. **Snažím se pomáhat**

našim klientům v řadě složitých situací a podobně i kolegům, a to nejen v nejužším týmu. Jsem k dispozici odbornou radou a rád předávám své mnohaleté zkušenosti v oboru. Můj smysl pro další práci v Allrisku je spoluvytvářet nejlepší firmu v našem oboru na trhu a mým snem je otevřít vlastní vinařství pro širokou veřejnost, který si už plním. ■



Plním si sny  
s Allriskem už  
**19 let**

Plním si sny  
s Allriskem už  
**18 let**

## Eva Mazůrková

Vedoucí kanceláře,  
Klobouky u Brna

Když vás práce baví, jde to poznat. Když se k tomu přidá skvělé zázemí naší centrály, bývá řešení náročných úkolů snadnější. Naši klienti především oceňují

široké spektrum nabízených služeb, které získají na jednom místě. **Pro mě je tato práce výzvou neustálého vzdělávání.** Poděkováním za moji snahu je spokojený klient. I proto se pro práci v poradenství rozhodla i moje dcera Ing. Dajana Mazůrková a v letošním roce tak posílila náš tým. ■

# POMÁHÁME LIDEM PLNIT SNY





# Allrisk patří mezi nejstabilnější firmy České republiky

Přemýšleli jste někdy nad tím, zda vám mohou firmy, kterých jste klienty, **NABÍDNOUT DOSTATEČNÝ KOMFORT** a bezpečnost s minimálními riziky během spolupráce? U Allrisku mít pochybnosti nemusíte.

## Připravila: redakce

Už pátý rok za sebou jsme získali prestižní certifikát CZECH Stability Award AAA, jenž potvrzuje spolehlivost, důvěryhodnost a minimální rizikovost spolupráce s naší společností.

Zejména v dnešní době je důležité si důkladně prověřovat, jaká společnost o vaše rodinné či firemní finance pečuje. Hodnocení AAA proto vyjadřuje nejen současný stav a finanční situaci, ale i predikce budoucího rizika a zároveň poskytuje nezávislý pohled

na finanční a nefinanční bonitu firmy. **Nejvyšší ocenění AAA je udělováno na základě silného a nezávislého ratingu firem**, jehož historie sahá až do roku 1908. Přísná kritéria zaručují, že se mezi TOP firmy dostanou jen ty opravdu nejlepší. Jsme velice hrdí na to, že se nám

podařilo toto nejvyšší ocenění získat již pátým rokem po sobě. Děkujeme všem zaměstnancům, obchodníkům, manažerům a samozřejmě i našim věrným klientům. Právě díky vám se můžeme posouvat vpřed a přinášet to nejlepší, co finanční trh nabízí. ■



**SLOVNÍČEK****Víte, co je to skóring?**

Právě do této kategorie patří naše ocenění AAA. **Tato metoda vyhodnocuje důvěryhodnost firmy a detailně zkoumá, jak si vede** v oblasti finančního zdraví, tedy zda je finanční situace podniku uspokojivá a zda nehrozí případně nebezpečí pro klienty.

**Mezi časté otázky během průzkumu patří:**

- Jaká je firemní struktura a kolik zde pracuje zaměstnanců?
- Kolik peněz si ročně firma vydělá?
- Má společnost dluhy?
- Platí firma včas a správně své faktury?
- Jsou s podnikem spojená nějaká negativní fakta, která se objevila na veřejnosti?
- Jaké má společnost udržitelné podnikání, které je přínosné pro lidi?

Specializovaný systém prověřuje historická data dle oficiálních a editorovaných finančních výkazů společnosti. Data vypočítává na základě zisků firmy, závazků, celkové zadluženosti, ale i její struktury, obratu, výsledku hospodaření před zdaněním či produktivity práce.

Skóring rozděluje společnosti do deseti úrovní podle pravděpodobnosti možného úpadku v po sobě jdoucích dvanácti měsících. Firma může získat hodnocení od AAA až po D. Nejvyšší skóringový stupeň AAA znamená minimální riziko a klienti se nemusejí ničeho obávat, pravděpodobnost krachu s tímto hodnocením je totiž 0 až 0,07 procenta ze sta. ■



Dun & Bradstreet má čest potvrdit, že společnost

**Allrisk, a.s.**

(IČO: 49610929 D-U-N-S® Number: 49-564-1045)

byla oceněna certifikátem Dun & Bradstreet uděleným pod záštitou Czech Top 100.

Tato společnost je jedna z ekonomicky nejstabilnějších firem v České republice a splňuje nejpřísnější ekonomická kritéria pro získání Czech Stability Award.



**31.03.2022**

**Neeraj Sahai**

President, Dun & Bradstreet International

dun & bradstreet

# Pojďte (si) s námi plnit sny

Připravila: redakce

Podle výzkumů strávíme až **TŘETINU ŽIVOTA PRACÍ**, zbytek věnujeme spánku a osobnímu volnu. Naštěstí už dávno odzvonilo dobám, kdy jsme do práce chodili pouze kvůli financím. Práce by měla nejen vydělávat, ale především bavit a rozvíjet naše schopnosti a dovednosti. Pokud ani jedno vaše současné zaměstnání nespĺňuje, je čas na změnu. Využijete příležitosti a začnete s námi plnit sny nejen své, ale i našich klientů?

V únoru 2023 to bude 10 let, co si s námi plní sny Markéta Žáková, dnes v pozici generálního zástupce. Za tu dobu si splnila mnoho snů a v roce 2021 zatím ten největší, a to stát se nejlepším obchodníkem společnosti Allrisk. Za vším samozřejmě stála její neskutečná píle a chuť se neustále posouvat. Na začátku byl však SEN. Zeptali jsme se Markéty na pár otázek:

**?** Jak dnes vnímáte svou proměnu z klienta na generálního zástupce? U Allrisku jsem začínala jako klient a poté, co mi po 14 letech krachl

obchůdek, jsem u Allrisku začala dělat výhodné telefonní tarify pro klienty. Vždy mě bavilo pomáhat lidem hledat úspory. Prakticky ani nevím, jak těch 10 let uteklo. Dnes mám spoustu zají-

Dnešní doba s sebou nese možnost pracovat on-line odkudkoliv a **vybrat si obor činnosti. Mladí se změn tolik nebojí**

mavých klientů. Mám ráda lidi a práce s nimi mě opravdu baví. Klientům se snažím vždy pomáhat komplexně

a první, co mě zajímá, je jejich úspora. Chci, aby měli spokojený a bezpečný život a mohli si tak rovněž plnit svoje sny. Když jsou spokojeni, je to moje odměna i vizitka a cítím se šťastná.

Tato práce mě nabíjí a obohacuje. Vloni to bylo náročnější, protože o Vánocích jsem si předsevzala, že v roce 2021





získám titul Obchodník roku. A to se vážně vyplnilo.

**?** Jak náročné je v dnešní době pomáhat lidem plnit jejich sny?

Je to náročné, protože vnímám velkou změnu od doby korony. Společnost je hodně rozpolcená, bojí se budoucnosti a má strach dělat ve svém životě větší změny. Úplně jednoduché to aktuálně není. Nastoupila ale nová generace mladších lidí, která se dívá na splnění svých snů trochu jinak než moje generace kdysi. Dnešní doba s sebou nese možnost pracovat on-line odkudkoliv, vybrat si obor činnosti a mladá se změn tolik nebojí. Snažím se pro klienty dělat finanční plány, aby si mohli vytvořit finanční rezervu a tak si plnit i svoje sny. To, že je všechno možné, dokazuje i můj životní příběh.

**?** Ve vašem týmu pracuje i část vaší rodiny, proč?

Vloni nás bylo celkem pět. Moji tři synové, moje snacha a já. Pro obchodníka roku bylo potřeba obstarat více klientů v kratším čase, a proto jsem si přivedla na pomoc svoji rodinu. Synové jsou podobně nastavení a vychováni tak, aby pomáhali lidem. Chtěla jsem jim hlavně předat zkušenosti a ukázat, že si také mohou plnit své sny.

**?** Máte čas i na jiné věci než na práci?

Mám ráda sport, mou vášní je sportovní střelba. Největší zálibou je ale cestování. Navštívila jsem již spoustu

různých destinací. Baví mě poznávat nové kultury a nastavení místních lidí.

**?** Jaké máte sny do budoucna?

Mým obrovským snem mnoho let bylo navštívit Ameriku. To se mi povedlo v roce 2019, kdy jsem se tam

rozzela za kamarádem na dovolenou. Projezdila jsem s ním Severní Ameriku od západu po východ a ještě mě tam spousta míst čeká. V příštím roce plánuji cestu do Asie. V budoucnu bych chtěla procestovat Ameriku celou, a časem si tam pořídit nemovitost. ■



Markéta Žáková obdržela v roce 2021 cenu pro nejlepšího obchodníka roku

FOTO ARCHIV ALLRISK

# 20 let na trhu

Ochranný štít pro vaše vozidlo  
a posádku na cestách v ČR i zahraničí  
**na 20 dnů ZDARMA**

POMÁHÁME LIDEM  
PLNIT SNY



**20 dnů ochrany vozidla a jeho  
posádky na cestách ZDARMA**

## Pro naše klienty vždy to nejlepší!

Šetřit na nesprávném místě se nemá. A bohužel statistiky hovoří jasně. **80 % vozidel nemá dostatečné limity na technickou asistenci, která se využívá v případě dopravní nehody a nebo poruchy vozidla.** Majitelé aut pak zbytečně doplácí peníze navíc, aniž by vlastně museli.

**A proto všem klientům s jedinečným Autopojištěním Allrisk přinášíme 20 dnů navýšené ochrany jejich vozidla a posádky ZDARMA!**

## K vašemu stávajícímu balíčku pojištění získáte zdarma na 20 dnů:

- Navýšení limitů na cestách po ČR o **10 000 Kč**.
- Navýšení limitů při cestách do zahraničí o **40 000 Kč**.
- Navýšení uskladnění vozidla na střeženém místě o **6 dnů**.
- Navýšení dnů ubytování posádky vozidla v hotelu v ČR i zahraničí o **4 dny**.
- Určení místa, kam bude vozidlo odtaženo.
- Doprava posádky vozidla do cíle cesty veřejnými prostředky.
- Doprava posádky vozidla do počátku cesty veřejnými prostředky.
- Asistence i v případě odcizení vozidla.
- Navýšení ekologické likvidace vraku vozidla v ČR o **2 000 Kč**.
- Navýšení ekologické likvidace vraku vozidla v zahraničí o **12 000 Kč**.

QR kód na přihlášení do Můj Allrisk:  
[www.mujaallrisk.cz](http://www.mujaallrisk.cz)



QR kód na informace o akci:  
[www.allrisk.cz/akce2023](http://www.allrisk.cz/akce2023)



Platnost akce je od 1. 12. 2022 do 31. 12. 2023 a lze ji využít pouze jednou. Bonusová nabídka platí pro vozidla M1 a N1 do 3,5 tuny a motocykly nad 350 ccm. Na vozidle musí být po celou dobu 20 dnů platné povinné ručení Allrisk.

## Aktivace 20denní ochrany vozidla ZDARMA

# 1

**20 dnů ZDARMA jednoduše aktivujete na clientském portálu [mujaallrisk.cz](http://mujaallrisk.cz).**

# 2

**Aktivaci si můžete i předem nastavit (například na termín vaší dovolené).**

# 3

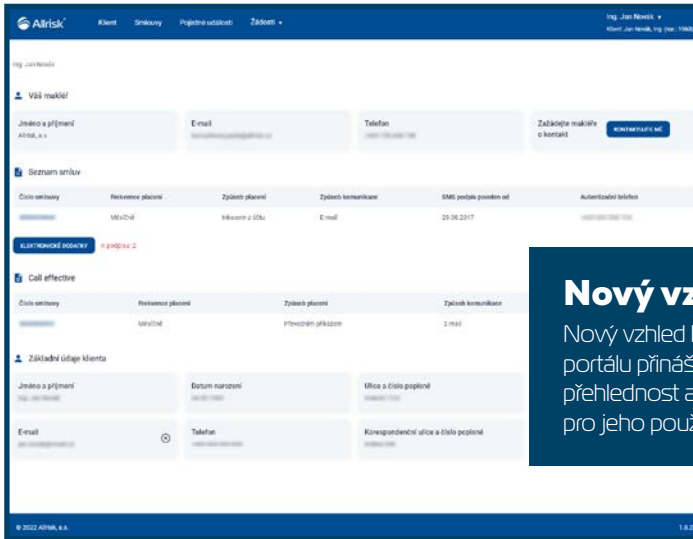
**Aktivaci můžete zrušit 7 dní před začátkem platnosti.**





# Portál, který si přeje mít každý klient

Klientský portál je důležité prostředí pro naše klienty. Je to osobní zabezpečený prostor, ve kterém každý klient vidí všechny dokumenty, dodatky, podmínky smluv, smlouvy, údaje, své produkty a služby, kontakty. Protože je tento systém tak důležitý a záleží nám na tom, aby byl pro každého klienta přehledný a snadno se ovládal, připravili jsme přehled **20 ZLEPŠENÝCH FUNKCÍ**, které svou kombinací přinášejí jedinečný klientský portál pro všechny naše klienty.

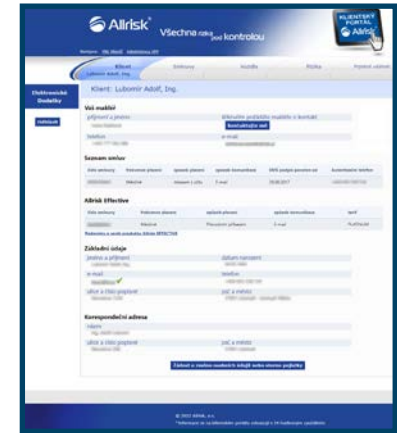


## Nový vzhled

Nový vzhled klientského portálu přináší především přehlednost a jednoduchost pro jeho používání. ■

1

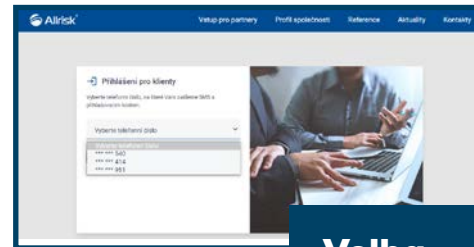
## Starý vzhled portálu



## Nové technologie

Online synchronizace Allrisk systémů s klientským portálem umožňuje klientům bezprostředně po uzavření či změně smlouvy přihlásit se do portálu a elektronicky podepsat příslušný dodatek ke smlouvě. ■

2



## Dvoufázové bezpečnostní přihlášení

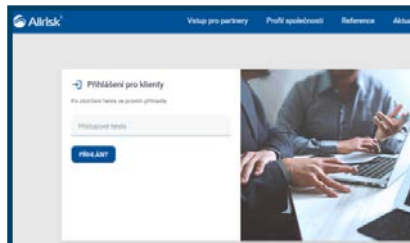
Přihlášení do klientského portálu probíhá ve dvou krocích. Po zadání identifikačního čísla klienta odešleme na jeho mobilní telefon přístupové heslo, pomocí kterého ověříme klientovu identitu. Heslo je z bezpečnostních důvodů pokaždé jiné, aby nedošlo k jeho zneužití neoprávněnou osobou. ■

3

## Volba telefonního čísla

Přihlašujete-li se do klientského portálu a máte různá telefonní čísla nastavená pro komunikaci, zvolíte si, které chcete dnes použít. ■

4



5

## Přehled aktivně pojištěných vozidel a rizik

Pokud chcete mít jako klient přehled o svých pojištěných vozidlech a rizicích, jistě oceníte jejich zobrazování. Bezprostředně po přihlášení je zobrazen přehled aktivně pojištěných smluv a v jejich detailu pak seznam všech aktivně pojištěných vozidel a rizik. Pokud si chcete zobrazit i rizika či vozidla, jejichž pojištění již skončilo, můžete tak učinit pomocí tlačítka Zobrazit všechna pojištění uvedeného pod seznamem rizik. ■

6

## Přehled vyúčtování pojistného

Nejste si jisti, jestli máte zaplacené pojistné nebo kolik a kdy máte zaplatit? V detailu vaší pojistné smlouvy si můžete zobrazit přehled posledních pěti vystavených vyúčtování a ujistit se, že na vaší smlouvě není evidován žádný nedoplatek. Pokud si chcete zobrazit celou historii vyúčtování, můžete tak učinit pomocí tlačítka Všechna vyúčtování pojistného uvedeného pod seznamem. ■

Číslo vyúčtování	Variabilní symbol	Období	Splatnost	Částka	Zaplaceno	Datum zaplacení	Upravenka
1141671	430009843	01.11.2022 - 30.11.2022	31.10.2022	2 630 Kč	ANO	12.10.2022	NE
1154315	430009843	01.10.2022 - 31.10.2022	30.09.2022	2 630 Kč	ANO	19.09.2022	NE
1149844	430009843	01.09.2022 - 30.09.2022	31.08.2022	2 630 Kč	ANO	17.08.2022	NE
1144790	430009843	01.08.2022 - 31.08.2022	31.07.2022	2 630 Kč	ANO	13.07.2022	NE
1132204	430009843	01.07.2022 - 31.07.2022	30.06.2022	2 630 Kč	ANO	17.06.2022	NE

8

## Snadné zadávání adresy

Pokud pomocí žádosti o změnu údajů klienta měníte trvalou nebo korespondenční adresu, usnadníme vám její zadání pomocí zobrazených našeptávačů v adresních polích. Výběrem adresy z nabízených hodnot budete mít současně větší jistotu, že jste v nově zadané adrese neudělali chybu. ■

7

## Vytvoření žádosti o změnu

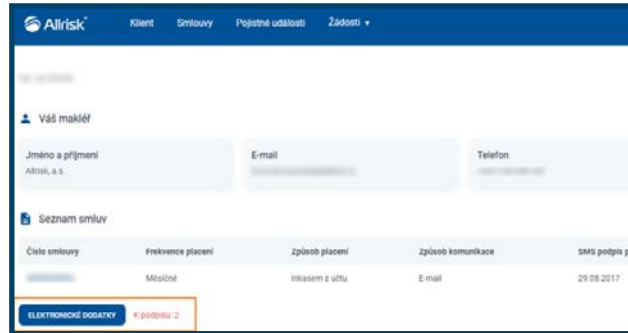
Změnila se vám adresa trvalého bydliště, telefonní číslo nebo jste se přestěhovali a chcete, abychom vám posílali korespondenci na jinou adresu? Chcete na své smlouvě přidat novou osobu oprávněnou k jejímu podpisu nebo již zmocněnou osobu změnit? Pro všechny tyto situace můžete vytvořit žádost přímo v klientském portálu pomocí položky Žádosti v hlavním vodorovném menu. Žádost bude odeslána vašemu makléři a ten vás bude na jejím základě informovat ohledně dalšího postupu. ■



9

## Žádost o kontakt s makléřem

Chcete poradit s novým pojištěním nebo si nevíte rady s obsluhou klientského portálu? Jednoduše můžete požádat o kontakt s makléřem pomocí tlačítka **Kontaktujte mě** zobrazeného v horní části obrazovky, kde jsou uvedeny údaje o vašem makléři. Makléř se vám v co nejkratším možném termínu ozve a poradí vám. ■



10

## Autorizace e-mailu klienta

Nemáte-li autorizovaný e-mail, jste na tuto skutečnost po přihlášení do klientského portálu upozorněni a můžete jej autorizovat pomocí zobrazeného tlačítka. Po provedení autorizace e-mailu podle zaslaných pokynů můžete podepisovat dodatky připravené k elektronickému podpisu. ■

## Podepisování dodatků pomocí SMS podpisu

Nepodepsané dodatky k vašim pojištěním smlouvám můžete jednoduše podepsat pomocí SMS podpisu přímo v klientském portálu. Stačí vám k tomu mít autorizovaný e-mail a po ruce mobilní telefon s číslem evidovaným k vaší pojistné smlouvě. Dodatky čekající na podpis jsou zvýrazněny červenou barvou a kliknutím na text SMS podpis u dodatku, který chcete podepsat, dojde k zahájení procesu podpisu. U každého dílčího kroku jsou zobrazeny pokyny, které vás dovedou až k úspěšnému podepsání dodatku. ■

### Seznam dodatků k elektronickému podpisu

Číslo smlouvy	Číslo dodatku	Typ dodatku	Datum vystavení	Podpis
XXXXXXXXXX	2	Změnový	13.01.2021	<span style="color: red;">!</span> SMS podpis – ke schválení
XXXXXXXXXX	1	Změnový	13.01.2021	<span style="color: red;">!</span> SMS podpis – ke schválení
XXXXXXXXXX	Smlouva	Přidávací	12.01.2021	<span style="color: green;">✓</span> podepsáno

11

## Dodatky čekající na podpis

Pokud jsou k vašim pojištěním smlouvám evidovány dodatky, které dosud nebyly podepsány, nejsou na nich sjednané změny (sjednání nového pojištění, ukončení stávajícího pojištění apod.) dosud platné. Bezprostředně po přihlášení do systému jste na tuto skutečnost upozorněni zobrazením údaje **K podpisu** vedle tlačítka **Elektronické dodatky**. Kliknutím na počet nepodepsaných dodatků jsou tyto dodatky zobrazeny, vy je můžete jednoduše podepsat, a tím například aktivovat rizika na nich sjednaná. ■

12

Ing. Jan Novák  
Klient: Jan Novák, Ing. (nar.: 1960)

13

## Podepisování dodatků pomocí systému Signi

Dodatky vyžadující zabezpečený podpis můžete nově rovněž podepsat přímo v klientském portále pomocí systému Signi. Kliknutím na text Signi podpis u zvoleného dodatku vám zašleme na e-mail pokyny, pomocí kterých vás provedeme celým procesem podpisu. ■

16

## Zelená karta a jiná potvrzení

Přímo ze seznamu vozidel si můžete jednoduše zobrazit a vytisknout mezinárodní automobilovou pojišťovací kartu vozidla. Pokud máte sjednáno cestovní pojištění, stejně tak oceníte možnost tisku potvrzení o pojištění a potvrzení o pojištění odpovědnosti, které je nyní požadováno mít u sebe při lyžování a snowboardingu na italských sjezdovkách. ■

14

## Zobrazení znění smluv, dodatků a souvisejících dokumentů

V detailu dodatku vaší pojistné smlouvy si můžete zobrazit jeho znění pomocí volby Dodatek ke smlouvě. Případně můžete nahlédnout do dalších dokumentů, kterými jsou Smluvní ujednání, Sazebník správy pojištění a Všeobecné pojistné podmínky, nebo si zobrazit vyúčtování pojistného a záznam z jednání, avšak za předpokladu, že tyto dokumenty vznikly jako součást zvoleného dodatku. ■

17

## Zobrazení pojistných událostí

Stala se vám pojistná událost a chcete k ní doložit požadované dokumenty? Nebo si jen chcete zkontrolovat, v jakém stavu je dříve nahlášená pojistná událost? Pro tyto účely zvolte možnost Pojistné události v hlavním vodorovném menu. ■

15

## Přepínání mezi subjekty pod jedním účtem

V případě, že máte u Allrisku smlouvy jak soukromé, své osobní nebo rodinné, ale i například firmní nebo dokonce z několika firem, jsou tyto smlouvy dle subjektů rozděleny do sekcí v rámci jednoho vašeho účtu na klientském portále. Každý subjekt je u nás veden pod pojmem klient, tudíž si jednoduše zobrazíte pomocí funkce „Přepnout klienta“ přehled smluv sjednaných daným subjektem. ■

18

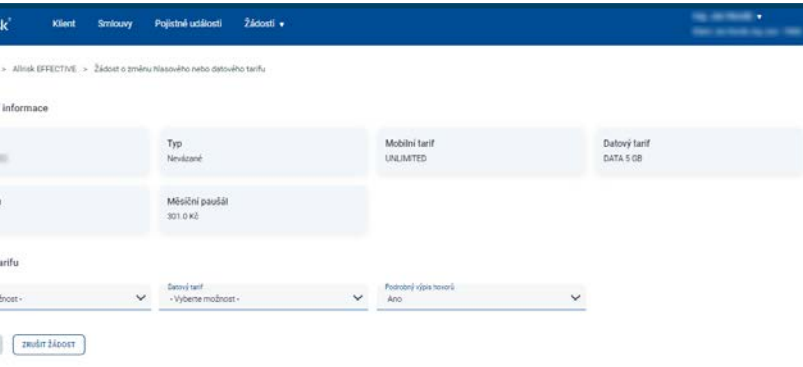
## Odpočít času do odhlášení uživatelé ze systému

Pokud jste dlouho nečinní v klientském portále, z bezpečnostních důvodů vás sami odhlásíme. Před tímto odhlášením vám ještě nabídneme možnost prodloužit si dobu pro odhlášení pro případ, že byste měli rozdělanou práci, o kterou nechcete přijít. ■

Číslo pojistné události	Název dokumentu	Typ dokumentu	Alax
00000000	Požadavky	Požadavky	Dobrá dokumenty

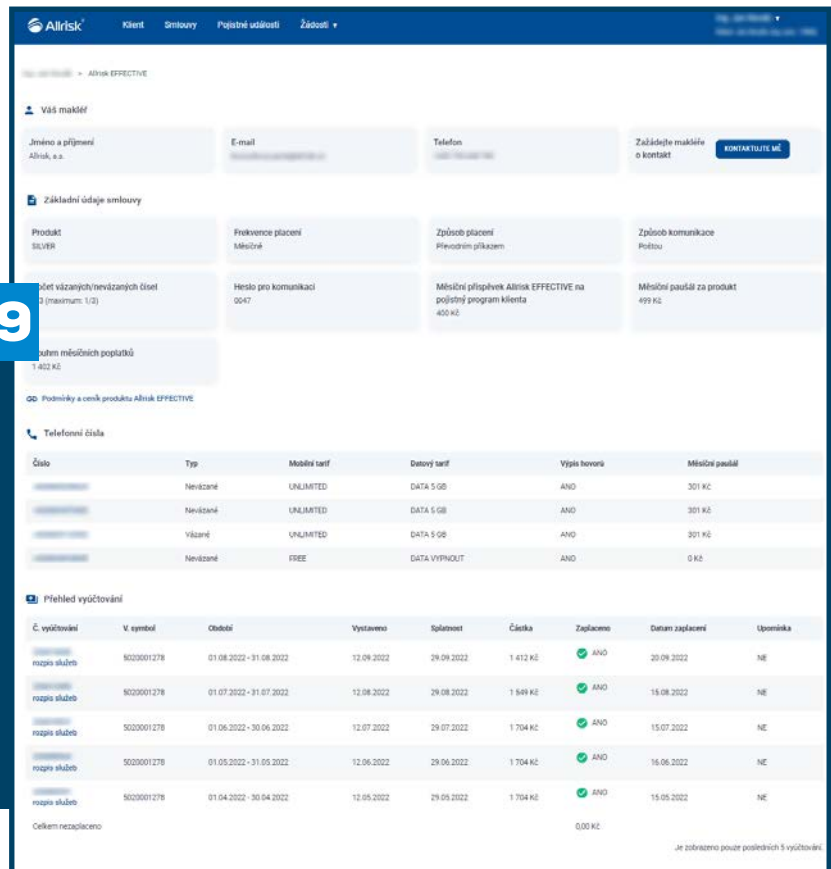
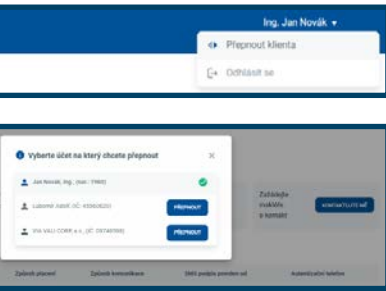
Číslo pojistné události	Seznam pojistných událostí	Právnická	Stav	Klient je	Stav
00000000	20.01.2023	DRR17 pojistna, a.s.	Pojistná událost: za škodu způsobenou poškozením vozidla	Pojistník	Uzavřeno
00000000	19.04.2023	Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., VE	Pojistná událost: za škodu způsobenou poškozením vozidla	Pojistník	Detailní dokumenty
00000000	05.09.2023	DRR17 pojistna, a.s.	Pojistná událost: za škodu způsobenou poškozením vozidla	Pojistník	Uzavřeno



## Žádost o změnu tarifu v programu Call EFFECTIVE

Pokud potřebujete požádat o změnu hlasového či datového tarifu u některého z telefonních čísel programu Call EFFECTIVE, můžete tak jednoduše učinit kliknutím na zvolené telefonní číslo v seznamu a nastavením požadovaných parametrů. Před odesláním žádosti makléři vás z bezpečnostních důvodů vyzve k autorizaci provedených změn zasláním SMS kódu na váš mobilní telefon. ■

20



19

## Zobrazení programu Call EFFECTIVE

Pokud jste klienty programu Call EFFECTIVE, zobrazí se vám po přihlášení do systému seznam aktivních smluv sjednaných k tomuto programu. V detailu vybrané smlouvy jsou zobrazeny informace o sjednaném produktu a výčet vázaných i nevázaných telefonních čísel, včetně informace o nastaveném mobilním a datovém tarifu ke každému číslu. Současně máte možnost nahlédnout do vystavených výúčtování za poskytnuté služby a zkontrolovat si, že na smlouvě nevidujeme nedoplatek. ■



# Rozhovor s Ing. Pavlem Zedníčkem,

ředitelem pobočky  
Konicy Minolty,  
jež je naším  
dlouholetým  
klientem



KONICA MINOLTA



**KONICA MINOLTA** je japonská technologická společnost, jež má pobočky ve 49 zemích světa. Jedna z nejúspěšnějších dceřiných společností se nachází v České republice a je zároveň naším dlouholetým spokojeným klientem. V Brně se nachází jedno z největších center výzkumu a vývoje Konica Minolta v Evropě, kde brněnský inovační tým vyvinul AIRe Link systém (rozšířená realita a chytré brýle), který Konica Minolta používá po celém světě. O inovačních systémech, průlomových technologiích a budování pivovaru jsme si popovídali s jedním ze zástupců Konicy Minolty, dlouholetým finančním ředitelem Ing. Pavlem Zedníčkem.

Ptala se: redakce

**📍 Můžete našim čtenářům přiblížit činnost a zaměření společnosti Konica Minolta?**

Konica Minolta je nadnárodní společnost a dalo by se říct, že už i IT společnost. Asi ji všichni znají jako výrobce multifukčních zařízení – kopírek, skenerů, tiskáren. To jsou historicky ty nejvíce prodávané produkty. V poslední době se hodně rozvíjí video technika, tím jsou myšleny kamery, bezpečnostní systémy a s tím související software pro analýzu a detekci obličejů, pohybu, zabezpečení přístupů, a další části softwarové služby ERP (komplexní SW pro správu firemních zdrojů), dále pak systémů pro správu dokumentů, což je doplněk nejen pro multifunkční zařízení – a to je pro nás aktuálně to hlavní.

**📍 Kde se s vaší značkou lidé můžou potkat? Za jakých situací? S jakými produkty?**

V ČR v mnoha kancelářích, protože máme více než 10 000 klientů, od větších společností až po malé kanceláře. V oboru tiskáren je Konica Minolta lídr na trhu minimálně 20 let. Původně jsem pracoval pro společnost Minolta a následně Konica Minolta vznikla fúzí s Konicou. Bude to zhruba 19 let. Minolta původně vyráběla fotoaparáty od 30. let 20. století a po válce v 50. letech začala vyrábět kopírovací přístroje, které byly tehdy na elektromagnetickém principu. Dnes jsou už veškeré multifunkce digitální. Dříve jsme vyráběli i malé tiskárny pro domácí použití. KM byla jedna z prvních společností, která začala vyrábět laserové tiskárny.

Momentálně se věnujeme náročnější technice – větší tiskárny do kancelářských prostor pro knihy, brožury, časopisy, ale také pro různé obaly, tisk etiket či potisk krabiček. Nabídka tiskáren se dá rozdělit na segmenty pro běžné spotřebitele (domácnosti), kancelářský segment a nyní se soustředíme spíše na větší stroje v tomto segmentu. Poté je produkční tisk jako např. copy shopy a firmy, které potřebují tisknout velké objemy za krátký čas. Následně je průmyslový tisk, což je tisk hromadných materiálů, ať už jsou to knihy nebo časopisy a nyní se více zaměřujete na IT technologie.

**📍 Jaké služby/produkty ze segmentu informačních technologií svým klientům nabízíte?**

Od vývoje techniky tisku jsme se postupně začali věnovat digitalizaci a správě dokumentů. První oblast, do které KM vstoupila a začala vyvíjet své produkty, byl software pro správu dokumentů. Jedním z nich byl software, který dokázal sám vytěžit příslušné dokumenty, a později se vyvíjely další aplikace pro další digitální zpracování dokumentů. Například se jedná o zpracování faktur a jejich uložení a následující navazující

procesy – např. automatické zaúčtování faktury (software načte údaje z naskenované faktury či PDF dokumentu a poté dokáže faktury řadit k jednotlivým dodavatelům. Software je schopen přečíst údaje z faktur s následným napojením na informační systém. Čili toto jsou aplikace s dokumenty a potom se to pomalu vyvíjelo k tomu, že KM koupila společnost, které implementují ERP systémy pro obchodní činnost společnosti,

v kancelářském segmentu tvoří nejvyšší obrát – jedná se kombinaci hardwaru (tiskárny) a s tím spojenou dodávku softwarů. Pro menší společnosti není zapotřebí kombinace tiskárny a softwaru, nicméně větší společnosti využívají právě zmíněnou kombinaci. Vedle toho jsou novější produkty jako zmíněné software pro rozpoznávání a přiřazování dokumentů, které již tolik nesouvisí s multifunkční tiskárnou. Tento segment je momentálně na vzestupu.

## Největší zájem je stále o multifunkční systémy. Ty jsou často doplněny o nová softwarová řešení, jako je například docházkový systém



Pavel Zedníček ze společnosti Konica Minolta (vpravo) s členem představenstva Allrisku Jiřím Tomanem

čili dnes můžete mít od KM systém Microsoft Dynamics, případně propojený na dokumentační systém, který k tomu navazuje a umožňuje zpracovat dokumenty v papírové podobě, např. do účetních zápisů, a nebo to mohou být i různé zakázkové listy atd. Nabízíme i software pro správu obchodní činnosti, zákaznických databází, jejich zakázek atd. IT činnost je dnes primárně v těchto oborech.

### **?** O jakou službu/produkt je největší zájem?

Stále jsou to multifunkční zařízení a s nimi související programy pro správu tisku a dokumentů až po různé aplikace na těchto zařízeních jako např. docházkový systém, případně jiné přístupové aplikace. Takže multifunkce

### **?** Vaše motto je: Transformace je naší doménou. Co si pod tím máme představit?

Primárně přeměna manuálně a pracovně náročných procesů do automatizovaných. Cílem je zvýšit efektivitu při zmíněných úkonech.

### **?** Před sedmi lety vzniklo v Brně historicky jedno z prvních center výzkumu a vývoje Konica Minolta v Evropě. Co vás vedlo k tomu, že to bude právě v Brně?

Důvodem bylo, že se KM začala věnovat mnohem více zmíněným IT produktům. Již v době vzniku centra vývoje bylo evidentní, že papírový tisk ustupuje a je zapotřebí usnadnit pracovní procesy digitalizací. KM v Brně, jako již úspěšná dcera mateřské společnosti, této příležitosti využila a stala se nejspěšnější dceřinou společností v rámci východní Evropy a jednou z nejlépe prosperujících v celé Evropě. Proto se japonská mateřská společnost rozhodla

založit výzkumné centrum v Brně, kde viděla potenciál v rámci IT zázemí, které Brno mohlo nabídnout. Aktuálně zde působí 10 japonských kolegů, kteří toto výzkumné centrum vedou.

**Brněnský inovační tým vyvinul AIRe Link systém (rozšířená realita a chytré brýle), který Konica Minolta používá po celém světě. Můžete nám vysvětlit, o jaký systém se jedná?**

Jedná se o velmi specializovanou záležitost, která nabízí individuální řešení. Virtuální realita podpoří například výrobu na CNC strojích, které zaměstnanci usnadní pracovní proces – dokáže pracovníkovi zprostředkovat postup výroby, výkresy, bezpečnostní opatření, aniž by musel nahlížet do další dokumentace a v případě potenciálního úrazu jej během činnosti upozorní.

**Čím je tento systém jedinečný?**

V případě poruchy či problému na vzdáleném pracovišti toto zařízení umožní dálkovou správu a díky tomu není nutné, aby technik realizoval cestu k zařízení. Může tedy během pár minut vyřešit případný problém vzdáleně ve spolupráci s pracovníkem.

**Jak na tento systém reagují vaši zákazníci?**

Zákazníků zatím není příliš, jedná se o velmi specifickou a inovativní techniku. Primární klientelou jsou společnosti se sofistikovaným a individuálním výrobním procesem, např. Volkswagen.

**Na co se váš tým specialistů aktuálně zaměřuje?**

Aktuálně hodně pracují na systémech, které zpracovávají video obraz, bezpečnostní aplikace, ať už se jedná o identifikaci např. při vstupu do budovy (rozpoznají, kdo má přístup a kdo ne), nebo aplikace využívané v nemocnici, které monitorují pacienty, u kterých se např. zaregistruje nějaký neobvyklý pohyb nebo třeba pád a díky tomu se k nim zdravotní personál dostane dříve. Jedná se i o protipožární detekci, kde jsou kamery schopné odhalovat teplo. Teď je to o softwarech schopných detekovat obraz, což je celkem nová oblast, která se uplatňuje i v obchodech a dokáže odhalit krádež na základě podezřelého chování, na které je tento systém schopen upozornit. Tyto kamery dodáváme např. pro obchody Albert, kde vyhodnocují pohyby lidí, a pokud zaznamenají něco podezřelého, avizují to přímo ostraze. Dokonce i z videa samotné schůze je možné případného podezřelého viníka následně identifikovat.

**Letos jste získali mezinárodní prestižní ocenění od společnosti EcoVadis za ekologii a udržitelnost a již popáté jste byli zařazeni do mezinárodně uznávaného žebříčku Global 100 Most Sustainable Companies. Jaké kroky podnikáte ke zlepšení životního prostředí?**

Je to celofiremní přístup a dalo by se říct, že i kultura naší společnosti. Snažíme se snižovat produkci CO<sub>2</sub> u multifunkčních

## ŽIVOTOPIS



**Pavel Zedníček**

**Věk:** 57

**Znamení horoskopu:**  
Kozoroh

**Vzdělání:** vysoká škola ekonomická

**Dobré vlastnosti:** důslednost, opatrnost

**Špatné vlastnosti:** přílišná opatrnost

**Životní motto:** optimistický přístup

**Vlastní cíl:** kariérní cíl jsem si již splnil a mým osobním cílem je vybudování soukromého minipivovaru

**Oblíbené jídlo:** svíčková na smetaně a asijská jídla

**Oblíbený spisovatel a kniha:** Jack Kerouac – On the road

**Oblíbené místo:** moje chalupa v Kameničkách na Vysočině

**Jaké tři věci byste si vzal na pustý ostrov:** nůž, pušku a sirky

zařízení i v rámci našich výrobních či servisních procesů. Kromě toho plánujeme podnikat kroky v rámci elektromobility pro naše techniky, kteří obsluhují naše klienty. Další významnou oblastí je recyklace materiálů. Naším klientům nabízíme možnosti zpětného odběru zařízení i spotřebního materiálu tak, aby bylo maximum využito pro další výrobu a nekončilo na skládkách.



Chalupa v Kameničkách na Vysočině působí idylicky v každém ročním období



### 🔗 Jedná se i o nějaký konkrétní projekt zaměřený na životní prostředí v ČR?

Nejedná se o nějaký jednorázový projekt, ale o systematický trvalý vývoj směřující ke zmenšování negativního vlivu činnosti společnosti a jejích výrobků na životní prostředí. Kromě uvedených oblastí snižování emisí CO<sub>2</sub> a recyklace jsou to i snahy o maximální snížení nároků na materiály a spotřebu energií při provozu našich zařízení.

### 🔗 Jaké jsou vize a plány společnosti do dalších let?

Rozvoj softwarových systémů, ať už se jedná o video obraz nebo systémy pro správu dokumentů, od kterých nechceme určitě upustit, a poměrně novou oblastí je průmyslový tisk. Ještě před pěti lety jsme žádný tiskový stroj za 1 000 000 eur neměli a v poslední době se tyto digitální průmyslové tiskové stroje dostávají na

trh čím dál více. Proto se průmyslovému tisku chceme ve větší míře věnovat, protože se nejedná jenom o knihy, brožury, časopisy, ale také o různé obaly, tisk etiket či potisk krabiček. Stále se zvětšuje poptávka po kvalitním a designovém tisku. Máme různé technologie, které ztraktivňují vzhled tisku, např. zdobení efektem pozlacení nebo plasticitou.

### 🔗 Jaká je vaše funkce ve společnosti Konica Minolta a co obnáší?

Donedávna jsem byl finanční ředitel Konicy Minolty pro Česko a Slovensko, kromě toho jsem ředitelem Konicy Minolty v Gruzii a spolupracuji s Cluster East, který zahrnuje střední a východní Evropu na různých rozvojových projektech. Nemám tedy jen jednu funkci, ale pracuji na různých projektech.

### 🔗 Jak dlouho působíte v Konice Minoltě?

Do Konicy Minolty jsem nastoupil v roce 1991, kdy byla v Česku založena, a vyzkoušel jsem si mnoho různých pozic. Začínal jsem jako asistent ředitele pro controlling a zhruba po roce jsem se stal finančním ředitelem a potom jsem dělal ředitele pro Cluster East pro celou východní Evropu. V rámci této pozice jsem působil v různých obdobích v zahraničí, např. v Polsku, Chorvatsku, Řecku, Turecku nebo i v Bulharsku.

### 🔗 Čemu se rád věnujete po práci?

Rád relaxuji na chalupě na Vysočině a starám se o zahradu, věnuji se pěší turistice nebo cyklistice. Dalším mým velkým koníčkem je pivo, proto jsem se vyučil sládkem a buduji vlastní minipivovar, kde je mým cílem, abych byl úspěšný a vařil dobré pivo. Funguje již 3 roky, ale vzhledem k situaci s covidem to bylo náročnější období. Aktuálně se snažíme jet naplno a současnou složitou situací se snažím zvládnout a pivovar dotáhnout na solidní úroveň. Myslím, že kvalita našeho piva je na úrovni, ale ekonomicky by to mohlo vypadat lépe. Název je Topolský pivovar z Topolné u Zlína a původně jsme ho budovali jako restaurační pivovar, ale v poslední době se snažíme prodávat mimo region a celkem se nám to daří. Chceme pokračovat v rozšíření distribuce, což je náš plán na příští rok. Primárně se jedná o prodej piva v Brně, Olomouci a Ostravě.

### 🔗 Už jsme zmínili, že jste naším klientem. Pamatujete si, odkdy se o vás Allrisk

**MINIROZHOVOR**

# Dobrá spolupráce

## Na tři doplňující otázky odpovídá vedoucí provozní administrativy **PAVEL OLENIČ**

### stará a proč jste si vybrali právě naši společnost?

Ano, pamatuji. Je to už 20 let, čili od doby, kdy Allrisk vznikl, takže to byla úplně nová společnost, od níž jsme dostali takové řešení a služby, které nám žádná pojišťovna v té době nebyla schopna nabídnout.

### **📌 Jaké produkty od nás využíváte a jak vám pomáhají?**

Začali jsme pojištěním aut a od té doby s vámi k naší spokojenosti nepřetržitě spolupracujeme a využíváme téměř všechny pojistky kromě pojištění zboží při dopravě, které si řeší samotný koncern Konicy Minolty. Velmi jsme ocenili podporu při řešení pojistných událostí, která nám díky rychlému a funkčnímu procesu velmi usnadnila práci, což bylo pro nás velkým přínosem.

### **📌 Je něco, co byste rád předal o Allrisku našim čtenářům?**

Velmi oceňuji, jak dobře je organizovaná celá spolupráce. Při updatech smluv a hlavně při řešení pojistných událostí, protože to bývá někdy složitější a tam je ta podpora nejlépe vidět. Z toho důvodu je pro naši společnost spolupráce s Allriskem přínosem. Je to hlavně vidět v situacích, kdy potřebujeme něco vyřešit a celý proces aktivně funguje a vždy se to rychle dotáhne do výsledného cíle. ■



### **📌 Jak jste za vaši společnost spokojen se službami Allrisk?**

V naší společnosti mám mirno jiné na starosti řešení pojistných událostí, v rámci kterých nejvíce komunikuji s panem Kudláčkem, ředitelem Centra pojistných událostí, kde například řešíme nestandardní pojistné události. Musím říct, že pan Kudláček je profesionál na svém místě, který rozumí věcem, dokáže perfektně poradit a pomoci, čehož si hodně vážím, a i lidé, kteří s ním od nás komunikují, neměli nikdy žádný problém. S Allriskem mám po všech stránkách skvělou zkušenost a být jeho klientem pro mě znamená být v jistotě.

Vždy jsme dostali kompletní servis a rychlé řešení. A toho si velice vážím.

### **📌 Jak konkrétně funguje případný proces likvidace při vzniklé pojistné události?**

Když vznikne pojistná událost, předávám řidičům kontakty na Centrum pojistných událostí v Allrisku a vysvětlím jim, jakým způsobem to mohou nahlásit. Vždy jsem v e-mailové komunikaci v kopii, abych měl podchytené, v jakém je situace stavu. Když není něco hotovo, např. neobdržená faktura, pan Kudláček vše kontroluje a vždy nás kontaktuje. Máme různý mix aut, něco je v majetku a něco na operační leasing. S Allriskem jsme nikdy neměli s ničím problémem. Je vidět, že jsou to profesionálové a celý proces je vždy velmi rychlý.

### **📌 V čem je Allrisk svými produkty, službami a jednáním jiný než jiné společnosti?**

Allrisk je garance. Když jste v Allrisku, tak jste v klidu. S Allriskem mám zkušenost i po soukromé stránce a doporučil jsem ho i svému synovi. Vždy, když jsem něco řešil s Allriskem, klobouk domů, takto si práci představuji. ■

# SPOKOJENOST klientů je pro nás nejdůležitější



**Užívat si služby, jako je BEZPLATNÁ ASISTENCE při škodných událostech, mohli v minulosti převážně VIP klienti vybraných makléřských a poradenských společností. Ti ostatní si museli zaplatit, a ne zrovna málo. Když se k tomu přičetlo zdoluhavé a komplikované řešení, klientům moc z úsměvu na tváři nezůstalo. V Allrisku jsme se proto před lety rozhodli založit oddělení klientského servisu, nabídnout bezplatnou asistenci a výrazně se odlišit od ostatních společností tehdy působících na českém trhu.**

**Připravil: Michal Kudláček**

Oddělení zaměřující se na klientský servis se nám podařilo otevřít v létě roku 2007. V tu dobu jsme sídlili na jiném místě a v jedné kanceláři sedělo společně oddělení marketingu, IT a klientského servisu.

Abychom dokázali klientům maximálně vyhovět při narůstajícím počtu škodných událostí a jejich složitostí, rozrůstali jsme se postupně o další týmové odborníky. Nyní se oddělení proměnilo na Centrum likvidace pojistných událostí a o klienty pečují již sedm odborníků.

Kromě toho sídlíme společně s dalšími odděleními pod jednou střechou Allrisk centrály na ulici Komárovská v Brně.

V průběhu 16 let jsme postupně ve spolupráci s Allrisk ASSISTANCE zaváděli nové produkty, jako technická asistence pro vozidla, náhradní vozidlo i pro případ zaviněné nehody, pneupojištění, připojištění disků, střetu se zvěří, poškození kabeláže až po vlastní majetkové pojištění včetně technické asistence k domácnosti, pojištění právní ochrany apod.

Každý měsíc pomůžeme průměrně 589 klientům a poskytneme 611 zápůjček náhradních vozidel po celé ČR





### Bezplatné náhradní vozidlo díky vlastní autopůjčovně

Velmi úzké propojení máme s naší druhou divizí, kterou je vlastní Autopůjčovna Allrisk. Právě díky ní jsme mohli už v minulosti nabízet klientům nadstandard v podobě bezplatného zapůjčení náhradního vozidla po nezbytnou dobu opravy po nezaviněné dopravní nehodě. Dříve tuto službu poskytovali buď autorizované servisy, nebo společnosti, které cíleně hledali dopravní nehody a poté přinášeli možnost zapůjčení vozidla.

Dodnes s nostalgií vzpomínám na naše první vozidlo Volkswagen Golf Variant v modré „Allriskové“ barvě s automatickou převodovkou a následně na další

Každá škodná událost je originální. To, co je však pro její řešení ze strany **Centra likvidace pojistných událostí vždy stejné, je proklientský a lidský přístup týmu**

vozidla Volkswagen Passat kombi. Odměnou pro nás byla nabídka několika pojištěnec na smluvní spolupráci v této oblasti. Ta spolupráce mimo jiné trvá dodnes, což je vize toho, že naši



práci děláme poctivě a se zaměřením na maximální spokojenost klientů.

Každá škodná událost (tou pojistnou se totiž stává až v době, kdy příslušná pojišťovna uzná nárok na její úhradu) je originální co do jejího vzniku a průběhu. To, co je však pro její řešení ze strany Centra likvidace pojistných událostí vždy stejné, je proklientský a lidský přístup týmu ve spojení s vysokou profesionalitou. Jednoduše takové řešení a přístup, jaký bychom sami chtěli, kdyby škoda vznikla nám. Stále v tomto nastaveném systému přidané podpory klientům vidíme smysl a nadále ho budeme rozšiřovat, vyvíjet, přizpůsobovat a pokračovat v něm i v dalších letech. ■

**PŘÍBĚHY****Štěstí při hromadné havárii**

Jedním z řešených případů byla nehoda na dálnici D2 před Vyškovem, kdy se klient ocitl mezi dvěma dodávkami. Zabrzdil v koloně a další, za ním jedoucí vozidlo nedobrzdílo, narazilo do něj a odhodilo jej na vozidlo před ním. O viníkoví poškození zadní části jeho vozidla nebylo sporu a škodu jsme uplatnili u pojišťovny (škodního zástupce) posledního vozidla, které nebylo registrováno v ČR.

Proběhla oprava vozidla a klient po dobu opravy využíval náhradní vozidlo z Allrisk autopůjčovny. Po ukončení opravy byl klient kontaktován pojištěním (škodním zástupcem) zahraničního vozidla, že poškození přední části jeho vozidla nebude uhrazeno. Důvodem bylo oznámení řidiče prvního vozidla, že náš klient do něj narazil a označil jej jako viníka poškození zadní části svého vozidla. Servis po našem klientovi žádal úhradu neuznané části faktury za opravu jeho vozidla. Současně klientovi přišla i výzva od jeho pojišťovny, aby škodu na prvním vozidle

nahlásil ze svého povinného ručení. S tím klient nesusouhlasil, ale protože u svého vozidla neměl sjednáno havarijní pojištění, musel část faktury servisu uhradit. Naštěstí měl ale sjednané pojištění právní ochrany, a tak jsme tohoto pojištětele požádali o převzetí případu a zastupování klienta v případě s pojištěním (škodním zástupcem) zahraničního viníka nehody.

Byl osloven soudní znalec a dle fotodokumentace Policie ČR z místa nehody a fotodokumentace pořízené servisem před opravou jeho vozidla následně vyhotoven znalecký posudek, který prokázal, že náš klient do vozidla před ním stojícího nenarazil vlastní vinou, ale byl na něj posunut po nárazu posledního vozidla v řadě. Na základě toho byla klientovi škoda v plné výši doplacena stejně jako náhradní vozidlo, odtah auta z místa nehody a snížení tržní ceny jeho vozidla po nezaviněné nehodě. ■

**Pomoc při zranění v Alpách**

Dalším nestandardním případem byla škoda na zdraví našeho klienta. Tento se zranil na horní polovině těla při výstupu na horský masiv v italské části Alp. Protože klient byl stále na stěně, bylo třeba prostřednictvím Allrisk ASSISTANCE okamžitě zajistit zásah letecké záchraně služby s následným převozem zraněného na nejbližší lékařskou kliniku a po nezbytném ošetření zajistit repatriaci do České republiky. V průběhu bylo třeba jednat jak s asistenční službou,

tak s lékařským zařízením a nakonec i pojišťovnou, kde měl klient sjednáno cestovní pojištění (hradily se náklady na jeho ošetření v Itálii) a úrazové pojištění (zde jsme nárokovali denní odškodné a pobyt v nemocnici). Z cestovního pojištění byly uhrazeny náklady ve výši 64 500 Kč za letecký transport a 12 484 Kč za ošetření v Itálii, z úrazového pojištění klienta 12 500 Kč za dobu léčeni, 5 500 Kč za pobyt v nemocnici a 15 000 Kč za pracovní neschopnost. ■



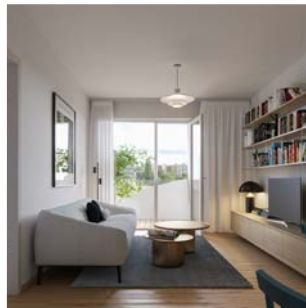
# Allrisk MERIDIEM

## Život třetího tisíciletí v Brně

Již v minulém magazínu jsme vás seznámili s jedinečným developerským projektem **Allrisk MERIDIEM**, který je součástí unikátní a zároveň největší urbanistické restrukturalizace čtvrti v celé historii města Brna. V dnešním vydání se s vámi podělíme o nejnovější události a informace.

Připravil: Michal Kresta





### Položení základního kamene

Den D, tedy zahájení zemních prací, nadešel. Na konci října 2021 dorazily do areálu první stroje a odstartovaly výkopové práce, stavba je tedy definitivně spuštěná.

Potvrzením tohoto přelomového momentu bylo položení základního kamene dne 8. listopadu 2022. Těto

slavnostní události se zúčastnili zástupci všech partnerů projektu a pozvání přijali i členové městské rady se stavebním úřadem. Bylo nám potěšením uspořádat tuto akci, kde se v přátelském duchu setkali zástupci všech zúčastněných stran, které v posledních měsících vyvinuli společné úsilí, aby se realizace projektu posouvala stále kupředu.





### Inspirace zkušenostmi

Allrisk MERIDIEM je výjimečným projektem a jako takový potřebuje silné a zkušené partnery.

Hlavním developerem projektu je společnost **DIVERSE Develop s.r.o.**, která je součástí silné skupiny DIVERSE. Již od roku 1992 jsou její společníci uznávanými specialisty ve svých oborech, což je zárukou kvality a profesionality všech realizovaných projektů.

Generálním dodavatelem stavby se stala společnost **Winning PS – stavební firma s.r.o.**, která patří do holdingu **Winning Group a.s.** a provádí kompletní inženýrský servis, realizuje dodávky pozemních staveb, rekon-

strukce a opravy budov. Převážnou část staveb provádí v oblastech občanské vybavenosti, průmyslové stavby, bydlení a památek.

Vizí ateliéru **Sollaron architects s.r.o.**, který je generálním projektantem, je skloubení užitné hodnoty projektu s nadčasovou architekturou, kdy komfort pro užívání jednotek rezidenty je vždy na prvním místě. Dnes tvoří developerské projekty bytové výstavby zhruba 80 % jejich činnosti, 20 % pak průmyslové objekty.

Skupinu partnerů uzavírá samozřejmě **Allrisk, a.s.**, s divizí Allrisk reality & finance, a.s., coby výhradním prodejcem prostor.



Autofit: Společnost „SVRATKA, AQUATIS – SINDLAR – A PLUS“





Autoři: Benthem Crouwel Architects



### **Nová čtvrť, nový život**

Areál Allrisk MERIDIEM se nachází v lokalitě budoucí nové čtvrti Trnitá. Zde vznikne moderní bulvár propojující novou zástavbu přes vlakový a autobusový terminál s historickým centrem města. Tato třída počítá s kombinací všech druhů dopravy s důrazem na pěší a cyklisty. Bezpečný a plynulý provoz bude zajištěn odděleným tramvajovým pásem a dvěma obousměrnými jízdními pruhy pro automobily.

Nové vlakové nádraží se stane součástí celoevropské železniční sítě, tím vznikne důležitý dopravní terminál. Brno se díky plánovaným rychlovlakům stane strategickým místem pro cestování na světové úrovni.

Plány v přilehlé lokalitě počítají i se záchranou původního kamenného viaduktu napojeného na budovu Malé Ameriky, který se stane stezkou pro pěší a cyklisty ve stylu newyorské High Line.

Velkými změnami projdou i břehy řeky Svratky a Svitavy. Revitalizace

a terénní úpravy umožní návštěvníkům přístup k vodě a nabídnou další místa k trávení volného času v přírodě.

Polyfunkční objekt Allrisk MERIDIEM není unikátní pouze svým umístěním z hlediska dopravní infrastruktury a občanské vybavenosti lokality. Svým budoucím obyvatelům nabídne vybavení od exkluzivních a kvalitních značek, jako jsou Villeroy & Boch, Hansgrohe, LG nebo Sapeli, které doplňují podlahy a obklady od společností Cerim, Italgranity a KPP.

Již dnes lze vidět, že projekt Allrisk MERIDIEM je součástí opravdu velkých plánů, a tím se stává dokonalým místem nejen k životu a podnikání, ale i unikátní investiční příležitostí. ■

### **Allrisk MERIDIEM v číslech**

- **121** bytových jednotek
- **49** ateliérů
- **46** kancelářských jednotek
- **14** komerčních prostorů ve formě Shell & Core
- **3** jednotky ve IZNP A1
- **1** kancelářský prostor
- **1** velkoprostorová komerční plocha
- **206** parkovacích stání v podzemním podlaží
- **18** stání na terénu
- **19** stání na střešních prostorách objektu B



# První česká chytrá vesnice ve Starovicích

Divize Realit vám představuje novou éru developerské spolupráce. Allrisk reality & finance, a. s., pro investory nejen zastřešuje kompletní realitní servis, ale také vyvinula **JEDINEČNOU PRODEJNÍ STRATEGII** včetně marketingového plánu a jeho realizace.

Připravila: Zuzana Fridrich

Jen 15 minut autem od Brna vyrůstá 41 nových rodinných domů, které díky nejnovějším technologiím a napojení na inteligentní energetickou síť, tzv. Smart Grid, výrazně šetří svým majitelům náklady na celkový provoz domácnosti. Tato chytrá elektrická síť umožňuje regulovat výrobu a spotřebu elektrické energie v reálném čase. Základním principem je totiž vzájemná obousměrná komunikace mezi zdrojem

výroby energie a spotřebiči nebo spotřebiteli o okamžitých možnostech výroby a spotřeby energie.

Investor a autor projektu v jedné osobě, pan **Přemysl Veselý**, již při koupi pozemků ve Starovicích předvídal budoucí rapidní růst energií a z tohoto důvodu se rozhodl investovat značnou část financí právě do technologií. Z pohledu dnešní situace se ukázalo, že šlo o to nejlepší rozhodnutí.

**Domy v 1. české chytré vesnici jsou navrženy v nízkoenergetickém standardu.** Jsou ze 70 % energeticky soběstačné a maximálně využívají obnovitelných zdrojů.

Vyrobenou a nespotřebovanou energii jsou schopné uchovávat ve dvou akumulčních nádržích (na teplou užitkovou vodu a podlahové vytápění). Každý dům je vybavený chytrou řídicí jednotkou ovládající fotovoltiku o vý-

konu 3,6 kW a tepelné čerpadlo, což je v dnešní době kombinace nejlevnějšího způsobu vytápění.

### Pohodlí a úspora

Chytrá domácnost je konceptem bydlení s využitím informačních technologií zejména pro nastavení a regulaci vytápění, větrání, osvětlení, stínění nebo zabezpečení domu. Ovládání jednotlivých prvků je sdruženo do jednoho centra, které se ovládá přes tablet. **Nastavovat a sledovat veškeré systémy je pak možné pohodlně i na dálku** přes mobilní telefon nebo počítač. Digitální technologie propojují výrobce, distributory a odběratele elektřiny, což znamená efektivní řízení spotřeb domácnosti v aktuálním čase. A není problém si na dálku i uvařit ranní kávu.

## Nejedná se o klasický satelit, výstavba navazuje na stávající zástavbu. Blízké napojení na dálnici znamená rychlé spojení do Brna

Aby všechny chytré prvky mohly spolu dokonale komunikovat, bylo potřeba na místo přivést optický kabel.

### Propojení rozdílných světů

Každý dům je energeticky téměř soběstačný z čisté solární energie. Vyrobené

přebytky si může majitel ukládat do virtuální baterie a tak je využít kdykoli později. Projekt myslel i na dobíjení elektromobilů přípravou pro dobíjecí stanici.

Při výkopových pracích byl ve Starovicích objeven **unikát v podobě pozůstatků sídliště z doby kamenné a starší doby bronzové**. Tato období jsou od sebe vzdálená 3 000 let. Projekt 1. české chytré vesnice tedy navazuje na místo, které si již naši předkové vybírali pro vybudování svých bezpečných domovů.

### Občanská vybavenost i místa pro relax

Strategickou polohu vesnice ocení každý. Nejedná se totiž o satelitní řešení, ale navazuje přímo na stávající zástavbu. **Starovice s nedalekými Hustopečemi nabízejí kompletní občanskou vybavenost** v podobě obchodů, mateřské i základní školy nebo gymnázia. Oblast je napojená na síť veřejné dopravy a díky blízkému nájezdu na dálnici má výbornou dostupnost do Brna. Blízké okolí pak splní přání pro rodinné i sportovní aktivity. Navštívit zde můžete třeba levandulovou farmu nebo rozhlednu v mandloňových sadech. Anebo se vydat do sklípku – Břeclavsko je vyhlášeným vinařským rájem.

### A co na závěr?

Dnes již 14 domů poskytuje domov svým rodinám. Finální dokončení je naplánováno do konce roku 2022. ■

Již 14 domů dnes poskytuje domov svým rodinám





# Nízkoenergetické byty Trávníky

## Nový developerský projekt v Prostějově

V prostějovském areálu Na Lukách, který se rozkládá na rozloze téměř 23 000 m<sup>2</sup>, vzniká od července 2022 **40 NOVÝCH BYTŮ.**

Připravila: redakce



**Projekt Trávníky v Prostějově je dalším v řadě developerských spoluprací, pro které je Allrisk, a.s., významnou podporou nejen v oblasti realitních a finančních služeb, ale i v propagaci.**

Byty Trávníky se nacházejí na okraji města, svou polohou tedy nabízejí skvělou kombinaci žítí v přírodě nedaleko městského pohodlí. Město Prostějov má přes 40 000 obyvatel, což je zárukou perfektní občanské vybavenosti v podobě školek, škol, obchodních center nebo sportovních areálů. Zároveň leží strategicky i z hlediska dostupnosti do velkých měst – Olomouc je vzdálená autem 15 minut a do Brna dojedete za 40 minut.

## Příroda na dosah

Prostějov je rájem cyklostezek. Jednou z nich je světově známá a oblíbená 1 930 km dlouhá Jantarová stezka, která začíná v polském Gdaňsku a přes Českou republiku pokračuje přes Rakousko až do Chorvatska. Nedaleký lesopark Hloučela pak nabízí návštěvníkům nejen stín, ale i spoustu prostoru pro relax a sportovní aktivity.



## Solární systémy pro úsporu nákladů

Za nízkoenergetickým konceptem bytů Trávníky stojí hlavně fototermitické sluneční kolektory. Termické panely využívají energie slunce, která se pak využívá pro přípravu teplé užitkové vody a přitápění. Dokážou tak obyvatelům přinést výraznou úsporu nákladů.

## Nový domov i investiční příležitost

Byty o dispozicích od 1+kk do 4+kk s užitnou plochou až 108,3 m<sup>2</sup> dokážou nabídnout pohodlí jak mladé generaci nebo rodinám s dětmi, tak i aktivním seniorům. Strategické umístění v regionu otevírá i možnosti investice do nemovitosti. Většina bytů disponuje balkonem a ke každému bytu ještě náleží úložný prostor umístěný přímo na patře.

[www.bytytravniky.cz](http://www.bytytravniky.cz)



FOTO: archv Allrisk, Shutterstock



# Záznam o dopravní nehodě vždy po ruce

Zdlouhavému vyplňování dokumentů a neustálé kontrole všech důležitých materiálů už odzvonilo. Pohodlné cestování vám zajistí naše **MOBILNÍ APLIKACE DOMAFIN**, kde najdete vše potřebné, dokonce i elektronický záznam o dopravní nehodě.

Připravil: Ivan Maršálek



## VÝHODY

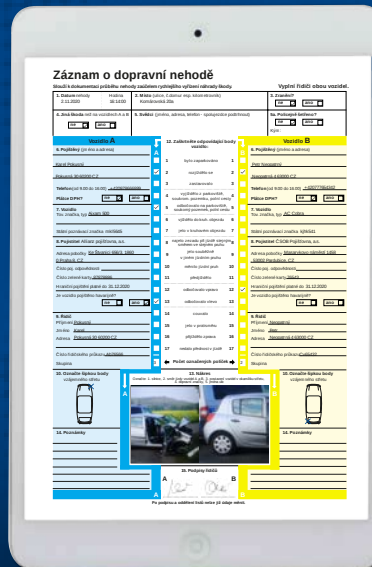
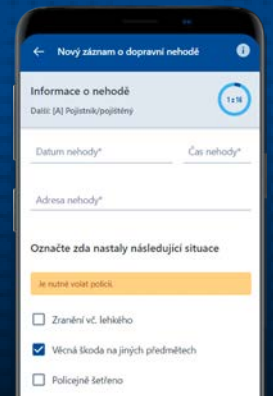
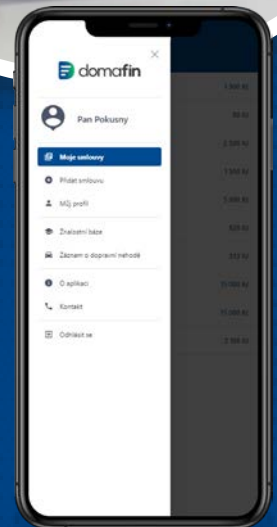
### Proč využívat e-záznam o dopravní nehodě?

- Formulář máte vždy u sebe
- Nepotřebujete psací potřeby
- Nemusíte umět kreslit
- Funkce předvyplnění údajů urychlí celý proces
- Nezapomenete vyplnit všechny povinné údaje
- Zjistíte, v jakých situacích máte volat policii
- Snadno doplníte fotodokumentaci místa nehody
- Digitální podoba vám zjednoduší komunikaci s pojišťovnou
- Společně s druhou stranou se podepíšete na obrazovku telefonu
- Originál obdržíte vy i protistrana na e-mail včetně fotodokumentace a podpisu

Stáhněte si aplikaci DOMAFIN do svého telefonu



www.domafin.cz





# Luštěte o skvělé ceny s Allriskem!

V tomto výjimečném vydání Allrisk MAGAZÍNu 2023 jsme pro vás připravili 20 jedinečných výher. Pojd'te si užít oslavy 20LETÉHO VÝROČÍ s námi! Jeden hlavní výherce se může těšit na neuvěřitelný zážitek v podobě POHÁDKOVÉHO LETU BALONEM Allrisk. Pro dalších 19 z vás jsme připravili luxusní dárkové VIP balíčky. Vyluštěte švédskou křížovku a osmisměrku a zašlete nám správné znění tajenky. Jakou jedinečnou službu jsme pro vás připravili na rok 2023?

Do soutěže budou zařazeni účastníci, od kterých obdržíme celou správně a bezchybně doplněnou větu o řešení tajenek z osmisměrky i ze švédské křížovky. Správné řešení sudoku není podmínkou účasti v soutěži. Správné znění celé věty, své jméno

a příjmení, adresu (pro doručení ceny v případě výhry) a kontaktní údaje v podobě telefonu nebo e-mailu nám zašlete elektronicky na: [soutez@allrisk.cz](mailto:soutez@allrisk.cz) nebo poštou na: Allrisk, a. s., marketingové oddělení, Komárovská 20a, 617 00 Brno.

**Doba trvání soutěže je od 1. prosince 2022 do 28. února 2023.**

Po ukončení soutěže bude ze všech soutěžících, kteří nám poslali správné znění celé věty doplněné o tajenky v osmisměrce a ve švédské křížovce ve stanovené době soutěže, vylosováno 20 výherců, kterým předáme tyto ceny.

**Hlavní cena: 1\* dárkový poukaz**  
na let horkovzdušným balonem Allrisk

\* Soutěž je určena pouze pro klienty skupiny společnosti Allrisk. Soutěže se nesmí účastnit žádný ze zaměstnanců a spolupracovníků skupiny společnosti Allrisk. Pro každého výherce je určena jedna z uvedených cen.



**19\* VIP dárková krabička**  
špičkového fortifikovaného vína a čokoládových pralinek

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







**Doplňte větu tajenkou z osmisměrky a tajenkami ze švédské křížovky:**

Do jaké doby sahá počátek společnosti Allrisk?

Odpověď: (tajenka z osmisměrky a tajenka z křížovky).

COUL, SKON, SCHOD, ASÁK, ELÁN, STVOL, ČÁPI, HNIS, IDEA, ARCHA, EVKA, ZRAK, OPORKA, TAKTNÍ, OVÁD, VALCHY, KLAS, KAPAT, TŘENÍ, LEVÁK, FÁRO, DRŽADLO, TISK, TEPY, SRNČE, ZERA, SKALPEL, EFEKT, SAPO, PERO, KOUT, ZOEA

T	Ř	E	N	Í	S	E	F	E	K	T
I	A	K	V	E	N	T	P	Á	U	O
S	O	L	A	E	E	T	S	O	R	L
K	V	S	O	P	O	R	K	A	Č	O
N	Á	O	Y	V	A	S	A	A	R	V
K	D	V	A	C	E	T	L	E	T	T
A	O	L	E	T	O	A	P	L	D	S
L	C	H	R	O	L	Z	U	E	E	A
Y	S	R	P	R	E	I	L	L	P	N
O	L	D	A	Ž	R	D	K	Á	S	H
N	O	K	S	K	A	E	Č	N	R	S

PPAHL, KNA, TAT, CELL	DOUŠKA V DOPISE	BLÁNA TVOŘÍČÍ SEKRET	TROJATO- MOVÁ MOLEKULA KYSLIKU	BÍLÝ SPORT	TECHNICKÁ ATMOSFÉRA		VOJEVŮDCE	NĚM. ČIN	KARABÁČ		CHMURNÉ	OMOTATI	LESKLÝ NÁTĚR	RUSKY TYTO
SLOTA						STANICE TECHNICKÉ KONTROLY				ČÁST HRŠTĚ				
PLAKAT						DOPLNIT POHONNÉ HMOTY				NÁŠ HEREC (BOB)				
	EL. NABITÁ ČÁSTICE					HELIKOPTÉRY								
	TENISOVÝ ÚDER					TISÍČ JOULŮ (ZKR.)								
Tajenka	1									NĚMEC (ZAST.) ZN. NÁKLADNÍCH AUTOMOBILŮ			STAVITEL ARCHY (HEB.)	BUŇKA (AN.)
OSOBNÍ ZÁJMENO			OPOTŘEBITI JÍZDOU							SYN KRÁLE				
										KÓD INDIE				
ŘÍMSKÝ 51				KURDSKÝ PARLAMENT (ZKR.)	SLAVNOSTNÍ PŘEHLIKA (FR.) OBJEKTOVÉ PROGRAMOVÁNÍ (ZKR.)							JEDNOTKA INTENZITY MAG. POLE		
												POPRAVČÍ		
INIC. HERCE CUPÁKA			AFRIČAN							POPLKAT	USAZENINA			
			PROVOKOVAT								FEDERÁLNÍ SHROMÁŽ- DĚNÍ			
NĚKDY							TYP HERCŮ	POVĚSIT	ÚZEMÍ V NĚMECKU					
									SETBA					
	SPORTOVNÍ ZKRATKA	VOKÁLNÍ ZÁKLAD HIP- HOPU				ŠIKMOST							DOPAD VODY NA TĚLO	SLITINY
		MĚSÍC MAYSKÉHO KALENDÁŘE				PRAŽSKÝ POTOK								
SVOJE				SMĚNEČNÉ RUČENÍ	KAMARÁD BOBA						DOMÁCKY ISABELA			
											SLOVEN. KARTÁČ			
SLOV. KŮŽE					OTRUBY (NÁŘ.)								CHEM. ZN. THALIA	
					TURECKY OTEC								HROT	
	VOLTOVY INICIÁLY	Tajenka	3											
		OSOBNÍ ZÁJMENO												
LETCI									EGYPT. BAVLNA					
VYMAČKAT									OBRNĚNÁ VOZIDLA					



## Centrála společnosti Allrisk

▪ Komárovská 20a, 617 00 Brno



**Jsme po celém  
Česku a Slovensku.**  
Podívejte se,  
kde nás najdete.



Centrála společnosti  
Allrisk Slovakia

▪ Prievozská 4/B, Apollo Business Center II  
821 09 Bratislava



[www.allrisk.cz](http://www.allrisk.cz)



[allrisk@allrisk.cz](mailto:allrisk@allrisk.cz)



[www.facebook.com/allriskcz](http://www.facebook.com/allriskcz)



[www.twitter.com/allriskcz](http://www.twitter.com/allriskcz)