

ALLRISK MAGAZÍN

2022

INVESTICE

ALLRISK
MERIDIEM

NOVINKA
2022



ZVEDÁME LIMITY
PNEUPOJIŠTĚNÍ



ROZHOVOR: EKONOM
FILIP KADAŇKA



RODINNÝ ROZPOČET:
MÁTE PLÁN B?

HOUPAČKA

Poslední rok byl jako na houpačce. Nahoru, dolů, nahoru, dolů, nahoru. Museli jsme zabrat. Ze dne na den se měnily naše životy. Ne všichni stoupali jen nahoru, a zároveň ne všichni padali jen dolů. Občas se ale musíme dostat na dno, abychom zase mohli stoupat vzhůru.

Jak jste to měli vy? Našli jste svoji příležitost? Našli jste svoji sílu, která vás doprovází?

Každý máme hranice někde jinde a pro každého z nás je určeno jiné znamení k tomu, abychom změnilí směr, jak dosáhnout svých cílů a snů.

Já, jakožto milovník perfektně naplánovaných dnů a týdnů před sebou, jsem chtě nechtě musela vystoupit ze své komfortní zóny a naučit se postupně vyrovnávat se změnami po svém. Neřekla bych, že to už umím, ale učím se. A učít se budu celý život. A vnímám to jako příležitost. Příležitost pro zlepšení sebe sama, své rodiny, přátel, práce.

Jelikož v práci trávíme opravdu nejméně jednu celou třetinu dne, týdne, měsíce, roku a celého svého života, považují za smysluplné vytvořit si v práci takové prostředí, které mě bude motivovat, bavit, učit mě a hlavně vytvářet příležitosti. Myslím si, že o tom ví své i kolega Jiří Peslar s rodinou, kteří pracují v Allrisku už několik let a dokážou naplno využít spojení pracovního a osobního života. Navíc je to neskutečně baví a jdou si za svými cíly a sny. Abychom se to také naučili, vyzpo-

vidali jsme je. Zjistili jsme, jak se ideálně kombinuje práce s rodinou a v čem vidí příležitosti.

Domov. Svým způsobem takový protiklad práce, co říkáte? Nebo aspoň já to mám tak nastavené, i přesto, že dokážu pracovat z gauče v našem obýváku. Je to dobře? Je to špatně? Každý, ať si najde to, co mu vyhovuje. Zároveň si spousta lidí vytvořila ze svého domova pracovní prostředí a naopak. I ti, kdo to nechtějí míchat do sebe, to stejně musí nějakým způsobem umět propojovat. Co mě dovedlo k těmto úvahám, si můžete přečíst a dozvědět se něco o našem probíhajícímu projektu Allrisk MERIDIEM.

A co peníze? Umíte s nimi hospodařit? To byl také jeden z bodů, který jsem musela v poslední době přehodnotit, a nebyla jsem sama. Věřím, že můj život by byl lepší bez peněz. Zároveň svým způsobem vím, že si takový život do jisté míry mohu vytvořit. A uvědomuji si, že peníze potřebuji ke svým základním potřebám v tomto světě. Byli bychom opravdu šťastnější bez peněz? A když už je tedy potřebujeme ke svému životu, umíme s nimi alespoň správně hospodařit? Já třeba ne. Víím to. Je to jedna z mnoha věcí, kterou se učím. Je to slabost? Ne, je to příležitost. Příležitost se správně rozhodnout, jak za ty svoje vydělané peníze zlepšit život sobě a svým blízkým. Možná to řešíte taky a mohly by vám pomoci články na téma plánu B



a rodinného rozpočtu. Mrkněte na to.

Nervy. Jo, tak ty máme přesně jedny. A musíme se o ně starat. Hlavně bychom se měli starat sami o sebe, hýčkat se, pečovat o sebe, rozmazlovat se a užívat si pocity

blaženosti. Jeden takový znám.

Jmenuje se čokoláda. Má povzbuzující vliv na činnost mozku, vyvolává jeho aktivitu, zlepšuje pozornost a celkovou psychiku člověka. Ten pocit, když si nechám v ústech rozpustit kousek mléčné čokolády s oříšky, nugát nebo pralinku. Rozdělejte si nějakou tabulku čokolády, čokoládovou tyčinku nebo bonboniéru a začtěte se do tajemství výroby čokolády. Hned vás polije pocit štěstí a na chvíli se zastavíte v tom hektickém světě okolo a oprostíte se od každodenních povinností.

Na závěr bych to ráda shrnula jedním motivačním citátem, který podle mě vystihuje posledních několik měsíců:

„Pokud vám někdo nabídne úžasnou příležitost, ale nejste si jisti, že to dokážete, řekněte ano – potom se naučte, jak to udělat později!“ Richard Branson

Zuzana Novotná
šéfredaktorka Allrisk MAGAZÍNU

OBSAH

Úvodní slovo členů představenstva	4
Filip Kadaňka umí číst mezi čísly	6
Rodinné podnikání v Allrisku: Rovnováha mezi osobním a pracovním životem. . .	12
Allrisk MERIDIEM	20
Novinka 2022.	24
Aukce nemovitostí.	26
Mají české domácnosti PLÁN B?	28
70-20-10.	30
Stokoruna zachrání i milion	32
Co dělá čokoládu čokoládou?	34
Energie	40
Nové clientské centrum Ústí nad Orlicí	42
Čtyřikrát za sebou to nejvyšší skóringové ocenění pro Allrisk	44
Luštěte o skvělé ceny s Allriskem!	46



**Správně pojištěná
nemovitost**



**Optimalizace výdajů
za energie**



**Tajemství sladkého
pokušení**

VÁŽENÍ ČTENÁŘI,

rok, v jehož letopočtu je značná převaha dvojek, se blíží. Jsme rádi, že i dvojkami začíná počet vás všech, o které se můžeme starat. Ano, je vás více jak 220 000. Našich vážených klientů.

Díky vám můžeme vymýšlet a realizovat nové produkty a projekty, které vám pomohou splnit sny.

Po všech událostech, které se kolem nás během několika posledních let prohnaly, si dnes asi nikdo z nás nemůže říkat, že není dobré mít za sebou silného a stabilního partnera, který vám v případě nutnosti kryje záda.

Možná si říkáte, aha, chtějí si přihrát svoji polívčičku. Určitě ano. Ale především chceme poděkovat všem našim zaměstnancům, kolegyním a kolegům z obchodní sítě, pracovníkům z Call centra Allrisk ASSISTANCE, kteří se o vás 24 hodin denně a 365 dní v roce starají.

Nebudeme poodkrývat témata obsažená uvnitř Allrisk MAGAZÍNu 2022, raději vás pozveme k jeho přečtení, jelikož jsme ho naplnili spoustou užitečných, zajímavých i oddechových témat.

Ale jedno téma si zaslouží vyzvednout. A tím je NOVINKA 2022 pro klienty jedinečného Autopojištění Allrisk. Vše, co pro vás děláme, vychází z praktické zkušenosti a potřeb nás všech. I my jsme vlastně klienti, a tak se na to také díváme.

Co bychom očekávali od svého partnera, který nám má pomáhat a krytí žádá? Pnepojištění Allrisk. Jedinečnost, kterou v této podobě najdete pouze u Allrisku. Jedinečnost, která má v sobě zakódovanou materiální ochranu v případě, když je pneumatika na vašem voze kvůli nehodě nebo špatnému stavu vozovky neopravitelná.

Má v sobě ale zakódovanou ještě jednu – tu nejdůležitější věc. Ochranu vašeho zdraví a života. Oprava defektu na silnici nebo dálnici je velice nebezpečná a život ohrožující činnost. Proto v rámci našeho konceptu v případě defektu je potřeba udělat pouze základní úkony (auto označit výstražným trojúhelníkem apod.), zaujmout pozici na bezpečném místě a volat Allrisk ASSISTANCE, která se postará o zbytek. Výměnu poškozené

pneumatiky, případně odtah vozidla do servisu.

Ono se řekne vyměnit pneumatiku, to snad dokáže každý. Ale utažené šrouby z pneuservisu, to je někdy oříšek i pro zdatné muže, projíždějící auta po dálnici nebo silnici nejsou zrovna moc bezpečná a reflexní vesta nás neochrání od případného nárazu projíždějícího auta.

Milí klienti, vážení obchodní partneři, přijměte pozvání k procházce po stránkách Allrisk MAGAZÍNu 2022.

Ze srdce vám přejeme pevné zdraví po celý rok 2022 a nezapomeňte si splnit v tomto roce nějaký svůj, byť třeba jen malinký, sen.

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



FOTO archiv Allrisk

Jiří Toman
člen představenstva



Ing. Ondřej Polák
člen představenstva

A portrait of Filip Kadaňka, a man with a beard and dark hair, wearing a dark blue suit, a light blue shirt, and a red and white striped tie. He is standing in front of a brick wall. The text 'FILIP KADAŇKA' is overlaid in large white letters, and 'umí číst mezi čísly' is overlaid in smaller white letters below it.

FILIP KADAŇKA

umí číst mezi čísly

To, co je pro někoho hromada čísel, je pro druhého ráj přehledných a čitelných informací. Termíny jako analýza, controlling, reporting nebo účetní závěrka jsou jeho přirozenou součástí každého dne. Ale ne každý tyto termíny používá běžně a má je ve své slovní zásobě. Že vám tyto výrazy nic moc neříkají? Nebojte se, nám také ne. Zúčtovali jsme s naším odborníkem na tabulky a čísla, kolegou Filipem Kadaňkou, **MANAŽEREM CONTROLLINGU A REPORTINGU z ekonomického oddělení, a mimo jiné jsme zjistili, že ekonomika umí být i zábavná a dá se díky ní vyčíst mnoho zajímavých informací**

Ptala se: redakce

📍 Kde jste vyrůstal a kde žijete?

Ve městě Židlochovice. V roce 1988 jsme se přestěhovali do Brna, tehdy jsem chodil do sedmé třídy a bylo mi třináct let. Od té doby žiji v Brně.

📍 Čím jste chtěl být jako malý kluk?

Ředitelem banky, tak trochu to souvisí s čísly.

📍 To není úplně nízký cíl. Jak vás to jako dítě napadlo?

To úplně přesně nevím, ale pravděpodobně to souviselo s představou, že ředitel banky musí mít moře peněz, protože v bance jsou jich spousty a za ně se dá pak všechno koupit. Třeba lízátká, žvýkačky nebo bonbóny. Naštěstí jsem včas pochopil, že peníze nejsou všechno a podstata spočívá v něčem jiném.

📍 Co rád děláte ve volném čase?

Rád běhám a cestuji.

📍 Běháte na rychlost, nebo spíše vytrvalost?

Jak kdy, někdy se snažím o rychlost, když potřebuji vyčistit hlavu. A někdy si prostě chci běh užít, takže spíš běžím pomaleji a užívám si to.

📍 Jaký je váš osobní rekord?

Poslední běh byl 7,3 kilometru dlouhý. Přesnou statistiku si nevedu, spíš jde o relax. Když v zaměstnání pracujete hlavou, je potřeba uvolnit endorfiny a to při běhání funguje moc dobře.

📍 Co vás baví na cestování?

Rád poznávám nové země, jejich kulturu. Kromě Evropy jsem se dostal i do

Venezuely, kde bylo opravdu nádherně. Tam bych se chtěl ještě někdy podívat, stejně jako i do ostatních zemí Jižní Ameriky. Rád vzpomínám i na malebnou krajinu Skotské vysočiny, včetně kvalitní skotské whisky.

📍 Jaká je vaše nejoblíbenější destinace?

Nádherně bylo v Norsku, když projíždíte majestátními fjordy, je to zážitek. Z Norska jsem si přivezl jedno nové přání, a to vidět polární záři.

📍 Stal se vám nějaký zajímavý, výstřední či nebezpečný zážitek během cestování?

Adrenalin jsem zažil, když jsme cestou do Venezuely měli mezipřistání v Madridu. To bylo v únoru a byla sněhová kalamita. Při přistání, několik metrů před dosed-

nutím letadla na runway, se pilot rozhodl nepřistát a znovu začal stoupat. Vzhledem k tomu, že sněžilo, se mi představa kroužení nad Madridem moc nezamlouvala.

❓ A jak to dopadlo?

S letadlem jsme obkroužili kolem Madridu dvakrát, potom jsme to zkusili znovu a už se to povedlo. Jak jsem se potom dozvěděl, tak přistávací dráha nebyla údajně řádně uklizená, bylo na ní moc sněhu. Ale v těch zhruba 40 minutách navíc se mi v hlavě honily různé myšlenky.

❓ Máte nějaký zážitek v životě, na který nikdy nezapomenete?

Rozhodně nezapomenu na potápění ve Venezuele. Společně s průvodcem jsme vypluli do míst, kde byly pěkné útesy. Po

krátkém školení, kdy jsme si potvrdili, že palec nahoru znamená, že je vše OK, a palec dolů, že je něco špatně, jsme se nasoukali do neoprenu, nasadili kyslíkové bomby a skočili do vody. Potápěli jsme se do maximální hloubky deseti metrů. Ten pocit, kdy se nad vámi zavře hladina vody a poprvé se pod vodou nadechnete s nasazeným dýchacím přístrojem, je neuvěřitelný. Všechno ztichne a vy začnete vidět plno věcí, kterých si běžně pod hladinou nevšimnete.

❓ Jaká je vaše představa ideálního dne?

Vyrazit společně s dětmi a přáteli na výlet do přírody. Dát si oběd v pěkné restauraci, užít si odpoledne, večer pozvat přátele, grilovat, rozprávět, tancovat a zpívat až do pozdních nočních hodin.

❓ Jak doba pandemie ovlivnila váš osobní a pracovní život?

Myslím, že mě osobně ovlivnila hodně. Dokonce bych ji nazval novou dobou. Pravda je, že pracovní mě ovlivnila méně. Když jsem byl doma, strávil jsem v izolaci jen týden a díky online připojení jsem mohl skoro plnohodnotně pracovat. Účtovalo se stále a výsledky hospodaření bylo nutné sledovat každý měsíc, ať byl covid, nebo nebyl.

❓ Jaká byla vaše úplně první práce?

Úplně první, to bylo opravdu velmi dávno. Nastoupil jsem hned po škole jako bankovní úředník. To byl rok 1993. Dokonce jsem obsluhoval za přepážkou. Když někdo přišel s vkladní knížkou, tak jsem ji musel zkontrolovat na čtečce mikrofiše (mikrofiše je průhledná fólie, na které byl miniaturně napsaný text, v tomto případě tam byl seznam jmen a čísel vkladních knížek). Poté jsem si tam dal správný mikrofiš a musel jsem najít, zda je tato vkladní knížka platná. Tehdy bylo všechno hodně offline.

❓ Poté jste se pohyboval už ve svém oboru?

Kromě prvního zaměstnání jsem pracoval vždy na ekonomickém oddělení. A postupem času jsem se propracoval od účtování k reportům a analýzám.

❓ Co vás vedlo k tomu, věnovat se této profesi?

Už na střední škole mě bavila práce s čísly. Zaujalo mě, jak je podvojně účetnictví

Mým největším koníčkem, co se týče pohybových aktivit, je běh. V zimě si ale rád zajedu také zalyžovat do hor



dokonalé a lze v něm číst, jak si společnost stojí, ekonomicky a finančně. Je potřeba znát principy účtování. Takže to, co je pro někoho hromada čísel, je pro mě informace o stavu společnosti.

? Co je na této profesi podle vás nejzajímavější?

Díky reportům můžete řídit společnost a na základě čísel dělat rozhodnutí. Samozřejmě se rozhodnutí nemůžou dělat jen na základě čísel, musíte brát v úvahu i obchodní politiku, sledovat vývoj konkurence, co se děje v rámci celé České republiky v oblastech ekonomiky, ale také například aktuální vývoj pandemie. Takže je to vlastně interpretace čísel z účetnictví a srovnávání s okolím firmy.

? Kdybyste měl srovnat svou práci teď a před 10 lety, změnilo se něco?

Z hlediska účtování se toho moc nezměnilo, stále platí zápis MD a Dal, ale rozhodně se změnil způsob zpracování výstupů z účetnictví. Exportování se zjednodušilo. To, co se muselo dělat manuálně, lze dělat automaticky, například stáhnout obrátové předvahy ze všech společností Allrisk na jedno místo jen kliknutím na správné tlačítko. K tomuto přispělo i zvyšování výkonů počítačů a také digitalizace vůči státní správě, rychlost připojení a další.

? Jak moc je tento obor náročný? Je potřeba se neustále sebevzdělávat?

Myslím, že každý se musí sebevzdělávat a „seučit, seučit, seučit“, jak říká-

val Mireček v Básnicích. Musíte mít kompletní přehled o účetnictví, o tom, kde a na kterých účtech se co eviduje, aby se správně reportovalo. S tím souvisí znalost účetních zákonů, které nám stále mění pravidla pro účtování. Takže je nutné být v obraze jak v oblasti účetnictví, tak dokázat reagovat na potřeby firmy a přizpůsobit reporting novým požadavkům.

? Co považujete za největší milník ve své kariéře?

Byl jsem součástí úspěšné společnosti, kterou jsem pomohl vybudovat. Velmi důležitým momentem pro mě bylo majitelovo rozhodnutí o prodeji této společnosti. V tomto období jsem načerpal mnoho zkušeností jak při vlastním prodeji (mimořádná účetní závěrka, due diligence), tak následně při společném fungování s novým majitelem. Zejména jeho fungování controllingu a reportingu.

? Aplikujete znalosti tohoto oboru i ve vašem soukromém životě?

Možná trošku při plánování různých investic, například při rekonstrukci domu. Je dobré, když vás čekají velké výdaje, si spočítat, jestli na to máte, nebo bude potřeba si nějaké peníze půjčit.

? Proč Allrisk? Jak jste se k němu dostal?

Bylo to v době, kdy jsem ukončil spolupráci s minulým zaměstnavatelem a udělal změnu. Tam jsem zastával pozici finančního ředitele a posledních

ŽIVOTOPIS



Věk: 46

Znamení horoskopu:

Rak

Vzdělání:
bakalářské

Původní povolání: finanční ředitel

Dobré vlastnosti: trpělivost, empatie

Špatné vlastnosti: nedochvilnost

Životní motto: co mě nezabije, to mě posílí

Oblíbené jídlo: kvalitní hovězí steak

Oblíbený film: Pulp Fiction

Oblíbené místo: výhled na Brno z Kraví hory

Jaké tři věci byste si vzal na pustý ostrov: mobil, knihu, zapalovač

několik let bylo hodně náročných, proto jsem si chtěl několik měsíců odpočinout. V průběhu „malých“ prázdnin jsem začal sledovat, jaká je nová nabídka pracovních pozic, a při této příležitosti jsem narazil na Allrisk. Tak jsem se přihlásil na klasické výběrové řízení na vedoucího ekonomického oddělení. Zaujalo mě, že se Allrisk kromě pojištění zabývá i dalšími obchodními aktivitami, jako je autopůjčovna, investice, energie, reality, nemovitosti a další, a nabízí zákaznickovi řešení těchto věcí na jednom místě, ať už je to pojištění vozidla, pojištění

odpovědnosti, dodávky energií, možnost investic nebo nákup a pronájem realit.

? Jakou práci v Allrisku vykonáváte?

Pracuji jako manažer controllingu a reportingu. Zjednodušeně je to o tom, že veškeré doklady, které se zaúčtují (faktury, smlouvy apod.) převedu do tabulek, tzv. reportů, ze kterých se vyhodnocuje hospodářský výsledek divize nebo celé společnosti. Nejsou to běžné výkazy, ale upravené manažerské výkazy, ze kterých je patrné, jak si příslušná společnost vede (ekonomicky, finančně). V účetnictví se moc lidí nevyzná, takže převést čísla do tabulek, které jsou srozumitelné, je vždycky lepší.

Součástí sestavování reportů je i controlling. V detailu jednotlivých reportů můžeme čísla srovnávat s minulým měsícem nebo rokem, případně hlídat plánované hodnoty. Když jsou hodnoty příliš vysoké



a opravy související s poškozením. Naproti tomu u divize realit a financí, kde se účtuje zprostředkování prodeje nebo pronájmů, se hlavně sledují náklady na inzerci, právníky, telefony atd. Když se totiž podíváte do běžných řádných výkazů, tak náklady

Kromě Evropy jsem se dostal i do Venezuely, kde bylo opravdu nádherně. Tam bych se chtěl ještě někdy podívat, stejně jako i do ostatních zemí Jižní Ameriky

Pozice vedoucího ekonomického oddělení zajišťuje zpracování dokladů do účetnictví a správné zaúčtování na příslušné účty. Na nové pozici zpracovávám to, co se v účetnictví zaúčtuje. Z toho vytvářím reporty, které jsou lépe čitelnější a můžou se správně vyhodnocovat. Dá se říct, že je to vlastně posun o několik metrů „doprava“. Sedím totiž ve vedlejší kanceláři proti původnímu místu.

? Je nějaký typ činnosti, který vás na jedné pozici bavil oproti té druhé?

Posun o několik metrů „doprava“ mi ve své podstatě umožnil návrat na pozici, kterou jsem měl v dřívějším zaměstnání. A to je celkový reporting a controlling. Na pozici vedoucího ekonomického oddělení na to nebyla kapacita, a díky některým okolnostem a velkorysému přístupu členů představenstva jsem se mohl po krátkodobém „poodstoupení“ od Allrisku vrátit na tuto novou pozici, která mě baví.

? Kolik lidí tvoří váš tým a kdo se na co specializuje, co mají na starosti?

Velmi úzce spolupracuji s ekonomickým oddělením, které má aktuálně jedenáct spolupracovníků. Ekonomika mi dodává hotové výsledky z účetnictví. Takže bez ekonomického oddělení bych neměl vlastně co dělat. Každý z kolegů

Součástí reportů je i controlling. V detailu jednotlivých zpráv **můžeme čísla srovnávat s minulým měsícem nebo rokem**

nebo nízké, hledáme důvody, proč k tomu došlo. Každý report sleduje vždy celkový výsledek, ale v detailu se zaměřuje na něco jiného podle toho, kterou společnost hodnotíme. Například u divize autopůjčovny je to detail nákladů na opravy a servis vozového parku, který sledujeme v členění na výměnu pneumatik, běžný pravidelný servis, mimořádný servis

na opravy vozového parku, právníky nebo inzerci jsou uvedeny v sumě na jednom řádku, ze kterého se nedá nic zjistit. To je v kostce podstata mojí práce.

? Nejprve jste byl v Allrisku vedoucím ekonomického oddělení a teď máte na starosti controlling. V čem jsou tyto pozice odlišné?

zpracovává určitou část účetnictví nebo případně celé účetnictví a na základě jejich práce můžu zpracovat výsledky z účetnictví. A chtěl bych na tomto místě poděkovat kolegyni Janě Salajkové, která nastoupila na mou původní pozici, že udělala za necelé dva roky neskutečně množství kvalitní práce, včetně vytvoření velmi kvalitního týmu bezvadných lidí.

📌 Jak vypadá váš klasický pracovní den v Allrisku?

Ráno začínám svoji oblíbenou kávou, při které se podívám na nové e-maily, zjistím, jaké je datum termínu závěrky, a pak už opravdu může začít den. To je trošku řečeno s nadsázkou, ale vlastně to

tak funguje. Ve skutečnosti těch e-mailů je více. Zpravidla se můj den odehrává podle toho, kdy jsou jednání nebo jestli je termín před závěrkou. Kromě pravidelných činností se snažím alespoň jednou týdně vyčlenit jednu nebo dvě hodiny koncepčním otázkám. Je potřeba se umět pozastavit a podívat se s nadhledem, jak co funguje v rámci jednotlivých společností a také na úrovni celé skupiny Allrisk. Na toto je ideální, když se potkáme i s kolegyní Janou Salajkovou z ekonomického oddělení, protože jsme celkem hodně propojení. Společně můžeme promyslet možnosti změn účtování, ale zároveň i způsob zpracování dokladů a jejich možností kontrol a také zobrazení v jednotlivých reportech.

Na Skotsku mě uchvátila malebnost tamní krajiny i bohatá historie s množstvím památek. Jednou z nich je i hrad Castle Blair



📌 Jak probíhá rok v Allrisku z pohledu ekonomiky? Jakým činnostem a v jaké části roku se pravidelně věnujete?

Zpracování účetnictví funguje na měsíčních závěrkách, takže rozdělujeme termíny před měsíční závěrkou a po ní. Termín měsíční závěrky je zpravidla 25. den následujícího měsíce. Po tomto termínu jsou 2 dny na kontroly přímo v účetnictví a poté si data z účetnictví vezmu já a zpracuji je do reportů. Do několika dnů jsou naplánované porady hospodaření, kde vždy vznikne zápis, ve kterém jsou zadány úkoly nebo rozhodnutí na další poradu. A toto se opakuje každý měsíc. A aby toho nebylo málo, tak se k těmto výsledkům ještě přidávají čtvrtletní výsledky a na konci roku ještě roční výsledky. Pro čtvrtletní i roční jsou navíc ještě další reporty. Takže je to hodně o tabulkách.

📌 Můžete nám přiblížit, co znamená pro firmu získat nejvyšší ocenění AAA?

Ocenění ratingem AAA je velmi vysoké ocenění. Taková společnost musí splňovat přísné skóringové hodnocení jako například minimální ziskovost 20–25 % vlastního kapitálu, 3–5 % ziskovou přírážku, být bez závazků po splatnosti více než 30 dní, mít základní kapitál minimálně 500 tisíc korun nebo mít vždy uveřejněnou účetní závěrku. Toto ocenění je udělováno mezinárodní společností Bisnode a dosáhne na něj jen úzké procento společností. ■

Více se o nejvyšším ocenění AAA dočtete na stranách 44–45.

Rodinné podnikání

Rovnováha mezi osobním

Rodinný tým pohromadě:
zleva synové Jiří a David,
vpravo otec Jiří



v Allrisku: a pracovním životem

Ptala se: redakce




FOTO: archiv Allrisk

Někdo by si mohl myslet, že rodina a podnikání nejdou dohromady. Stejně tak, jako jste se mohli přesvědčit v rozhovoru s rodinou Dvořákových v minulém vydání, tak i v případě rodiny Peslarů je to ale přesně naopak. **OTEC A SYNOVÉ PESLAROVÍ** tvoří v Allrisku až neuvěřitelně harmonický a sehraný tým, který se leskne jak na pracovním, tak rodinném poli. Vzájemná spolupráce jim ještě více prohloubila a upevnila vztahy. Jejich odlišnosti jim nejsou překážkou, ale naopak se jimi skvěle doplňují. Jaké další výhody přináší rodinné podnikání? O tom a o mnohém dalším se dočtete v následujícím rozhovoru

Q Jiří, ty jsi z vaší rodiny v Allrisku nejdéle a do Allrisku jsi dovedl i svého tatínka Jiřího a bratra Davida. Pověz nám něco o sobě i všeobecně, jak dlouho fungu-

jete spolu v Allrisku, co vás na této práci baví, jestli je něco, co vás třeba brzdí?

Jiří Peslar: Je mi 35 let a v Allrisku jsem od svých 22 let a přivedl jsem sem

svého tátu a mladšího bratra. Během těch třinácti let, co jsem v Allrisku, jsem zjistil, že v podnikání je tím nejcennějším soudržnost, loajalita a důvěra. Podařilo se mi vytvořit tým 20 specialistů, ve kterém má každý na starost jinou oblast, díky čemu se vzájemně doplňujeme, a proto jsme schopni dosahovat hodně skvělých výsledků. Je to něco, o čem si myslím, že je jak v rámci Allrisku, tak i v rámci celého českého trhu dost jedinečné.

? Co vás do Allrisku přivedlo?

Jiří Peslar: Hned po škole jsem chtěl začít podnikat v oblasti financí. Jako třeba ve filmu Hvězdné války je mistr a učedník, tak jsem hledal někoho,

komu budu moct dělat „mladého padawana“. A potkal jsem Petra Pěkného, který k tomu přistupoval hodně jinak, a bylo vidět, že těm věcem rozumí, takže jsem se rozhodl spojit svou kariéru s ním.

Společná práce nám pomáhá: Naučili jsme se spolu lépe komunikovat, pochopit toho druhého a být vzájemně empatičtí

Jiří Peslar, st.: V Allrisku jsem devátým rokem a přivedl mě sem můj starší syn Jirka. Když mi povídal o jeho práci, kde působil, tak mě to zaujalo natolik, že jsem do toho šel.

David Peslar: Moje působení v Allrisku má dvě kapitoly. Ta první začala v roce 2010, kdy mě do Allrisku hned po škole přivedl můj bratr, ale vzhledem k tomu, že jsem předtím nikde jinde nepracoval, po třech letech jsem odešel, abych si

vyzkoušel i jiná zaměstnání. Nakonec mi došlo, že pokud si chci splnit sny a cíle, tak se mi to v zaměstnání jako takovém nepodaří. V roce 2016 jsem se do Allrisku vrátil. Od té doby se mi tady daří a plním si své sny a můžu mít konečně to, co jsem vždycky chtěl.

? Přibližte nám více své začátky v Allrisku, jak jste se cítili, jaké to bylo?

Jiří Peslar: Začal jsem jako pravá ruka Petra Pěkného, jednoho z nejlepších makléřů naší firmy. Připravoval jsem podklady na jednání a pomáhal mu při schůzkách s klienty. Postupným učením jsem od něj vše převzal. Hlavním zlomem bylo, když mi předal část svých klientů, o které jsem se měl už starat jenom já. Tady jsem odstartoval svou kariéru obchodníka.

Jiří Peslar, st.: Před Allriskem jsem 20 let vedl obchodní společnost zabývající se maloobchodním prodejem potravin. Protože jsem sem přišel z úplně jiného oboru, tak pro mě byly první roky především

Bratři Peslarovi na teambuildingu v rakouských Alpách v roce 2020



Dcera Jiřího, Victoria, na rodinné poznávací dovolené po rakouských Alpách – Grossglocknerská vysokohorská silnice

o vzdělávání. Odbornost je jedním ze základních pilířů této práce. Člověk musí mít znalosti opravdu na vysoké úrovni, aby to byl schopen plnohodnotně a hlavně zodpovědně dělat.

? Co vás na začátku nejvíc bavilo?

Jiří Peslar: Petr byl už tehdy výborný obchodník a nejvíc mě bavilo to, že mě bral s sebou za klienty, kde jsem ho viděl v akci přímo na schůzkách, což mi hodně pomohlo. A dělalo mi velkou radost, že bylo vidět, že ta práce jde dělat skutečně kvalitně na velmi vysoké úrovni pomoci klientům.

Jiří Peslar, st.: Možnost vybudovat vlastní podnikání v rámci značky a uplatnit tak svoje ambice a seberealizaci. Baví mě, když můžu klientovi nabízet službu, která mu vyřeší jeho problémy, a naplňuje mě možnost pomoci splnit si sny.

? Povězte nám, co přesně každý z vás dělá?

Jiří Peslar: Odborným termínem je to vedení obchodního ředitelství. Vytváření takového pracovního prostředí, ve kterém se mně a primárně mým kolegům bude dobře pracovat, podnikat, osobnostně a odborně se vzdělávat a plnit si své sny. To je něco, na co se teď v poslední době hodně soustředíme.

Jiří Peslar, st.: Aktuálně je to péče o moji a firemní stávající klientelu a budování vlastního týmu kolegů.



Drtivá většina kolegů z našeho týmu přišla úplně z jiných oborů, většina z nich ani nikdy nepodnikala a dneska jsou v tom velmi úspěšní

Schopnost komplexně řešit požadavky klientů, abychom jim zajistili veškerou potřebnou péči.

David Peslar: Mou hlavní náplní práce je vedení a provoz Klientského centra na centrále společnosti, které je pro naše

klienty otevřeno denně. S kolegyní plníme přání a požadavky našich klientů a zároveň se je snažíme i z našeho oboru něco naučit tím, že jim zvyšujeme finanční gramotnost. Sjednat klientovi skvělý produkt už nám nestačí. Nemůže. Chceme, aby mu klient rozuměl. Věděl, co má sjednáno, proč a jak má postupovat, když... Zároveň se poslední dobou i hodně zaměřuji na vytváření příležitostí pro nové kolegy.

? Každý máte tedy v týmu svoji roli, v čem vzájemně spolupracujete? Jak konkrétně?

Jiří Peslar: V práci mezi námi samozřejmě spolupráce je. S tátou máme společnou kancelář, takže spolu řešíme spoustu obchodních případů konkrétně



Jiří s dcerkou Victorií při plavbě na moři. Roste nám další nová posila?

ních klientů. S Davidem teď intenzivně pracujeme na rozvoji našeho týmu kolegů. Je tady celá řada nových projektů a úžasných příležitostí právě pro nové ambiciózní lidi, kteří si chtějí splnit své sny.

? Má to nějaké výhody pracovat spolu jako rodina? Případně, vyskytují se i nějaké nevýhody?

Jiří Peslar: Řekněme, že naše spolupráce je takovým urychlením a prohloubením naší vzájemné komunikace a vztahů, které u nás byly vždycky výborné,



Jiří Peslar st. s manželkou Pavlou a maminkou bratrů Peslarových, Jiřího a Davida, na dovolené na Kubě

ale teď jsou ještě lepší. Naučili jsme se spolu lépe komunikovat, pochopit toho druhého a být vzájemně empatičtí. V tomto ohledu to pro nás všechny byla obrovská škola nejenom v rámci podnikání, ale i našich osobních vztahů.

David Peslar: Nejen mezi námi, ale v celém našem ředitelství máme otevřenou komunikaci. Pravidelně mezi sebou sdílíme znalosti, zkušenosti, zážitky a pozitivní emoce. Také se ale otevřeně bavíme o všem, co nás trápí. Co považujeme za problém, nerozpítváváme, ale řešíme. Nic není tabu.

? Když se sejdete po práci v rodinném kruhu, umíte oddělit pracovní a osobní život, nebo to není potřeba?

Jiří Peslar: Troufnu si říct, že se nám to daří, a nemyslím si, že to je proto, že bychom se na to museli nějak zvlášť soustředit. Výhoda je, že máme celou řadu jiných společných zájmů a aktivit, kde se o práci nebavíme, ale pokud se stane, že se k něčemu pracovnímu chceme vrátit, tak s tím nemáme problém.

Jiří Peslar, st.: Vůbec ne, na druhou stranu, když nás doma napadne něco spontánního k práci, tak si to řekneme. Žádným způsobem to nenarušuje naši domácí pohodu a je to naprosto přirozené.

David Peslar: Pro mě je pracovní a osobní život natolik propojený, že toto v naší komunikaci s bráchou nebo tátou vůbec nerozlišuji a právě v tom vidím velkou výhodu. Proto mám rád, když je venku hezky, vezmeme s Jirkou naše děti do kočárku a jdeme se projít na pár hodin někam do lesa, kde se v klidu můžeme pobavit o práci nebo osobních věcech, na které nebyl čas.

Jaké máte společné mimopracovní aktivity nebo koníčky?

Jiří Peslar: Rádi spolu trávíme čas. Například s Davidem jsme byli letos v létě v Řecku. Krásně jsme si odpočinuli, ale hlavně jsme se mohli zase jako bratři se svými rodinami soustředit na to, co nás spojuje v osobním životě. Máme rádi stejnou muziku, konkrétně metal, baví nás auta, a když máme zrovna čas, zazávodíme si spolu na PlayStationu.

Vypadá to, že jste opravdu sebraný tým jak v práci, tak i doma a je to pro vás naprosto přirozené. Ale je naopak něco, v čem se odlišujete?

Jiří Peslar: Myslím si, že s Davidem se skvěle doplňujeme. Mně se v práci možná více daří soustředit se na výsledek. Kdežto Davidova výborná schopnost je naladit se na momentální okamžik. Na schůzkách je David ten, který udržuje dobrou atmosféru a na mně zase je předat všechny důležité informace. U tašky těch rozdílů vnímám míň, protože jsme si víc typologicky podobní.

Jiří Peslar, st.: Každý z nás je jiná osobnost a děláme ty věci po svém např. v tom, jak vystupujeme vůči klientům, každý má jiný způsob projevu, odlišné obchodní myšlení a tím se vzájemně doplňujeme, spolupracujeme a posouvá nás to všechny tři dopředu.

David Peslar: Jiří nás všechny vede k naší společné vizi. Udává tempo a nepřetržitě vyhodnocuje, zda jdeme tím správným

pracovní prostředí, aby měl nováček vždycky někoho nablízku, kdo mu bude pomáhat a všechno ho postupně učit. Koneckonců drtivá většina kolegů z našeho týmu přišla úplně z jiných oborů, většina z nich ani nikdy nepodnikala a dneska jsou v tom velmi úspěšní, tvoří si svoje vlastní týmy a plní si svoje sny.

Jiří Peslar, st.: Hlavně to, aby v případě, že chtějí dělat něco smysluplného a co by je

Doba je čím dál dynamičtější včetně technologií. Základní princip postavený na důvěře s klientem však zůstává stále stejný

směrem. Já mám zase na druhou stranu schopnost vymyslet nestandardní řešení dílčích problémů, a tím pomoci realizovat ony kratší cíle.

Dokážete vyjádřit jedním slovem, co vás na této práci nejvíc baví?

Jiří Peslar: Růst.

Jiří Peslar, st.: Svoboda.

David Peslar: Různorodost.

Co byste o této práci řekli lidem, kteří uvažují, že by v tomto oboru začali pracovat, ale nemají v této oblasti žádné zkušenosti?

Jiří Peslar: Že je rádi a vřele uvítáme! V našem týmu se vzděláváme, každý z nás má nějakou specializaci a to, co u nás perfektně funguje, je vzájemná spolupráce nad obchodními případy. To znamená, že máme připravené skvělé

naplňovalo, tak pak je ideální doba a příležitost s námi začít spolupracovat. Jejich zapracování už je na nás, abychom jim pomohli na té cestě, kde si budou moct změnit život.

David Peslar: První věcí, kterou bych takovému člověku řekl, aby se nepodceňoval. To, co děláme, je pomáhání lidem v jejich životech a to je za mě něco, co dokáže dělat kdokoli, ať má jakékoli zkušenosti a předtím dělal jakoukoliv práci. Nikdo se s tím nerodí, je to něco, co se člověk dokáže naučit a my mu v tom dokážeme pomoci.

V čem se Allrisk liší od jiných makléřských společností, které působí ve stejném oboru? Proč by si měl člověk vybrat právě Allrisk?

Jiří Peslar: Allrisk je česká firma, kterou tady v Brně založili dva úplně normální

Letní a zimní prázdniny
z rodinného alba



chlapi. Dnes už ale není jen makléřskou firmou, ale obrovskou multioborovou distribuční a servisní organizací. To znamená, že máme naprosto jedinečný záběr

dlouhodobou péči o klienta. Druhou zásadní oblastí je, že jsme schopni klientům poskytnout všechny služby. Pro představu, abyste mohli řešit všechny potřeby klientů,

David Peslar: Primárně možnostmi, se kterými jsme komukoliv schopni pomoci a poradit. Dále máme jedinečnou službu, která okamžitě pomůže, když se něco opravdu stane a jsou to likvidace pojistných událostí. Tady se totiž láme chleba.

? Jak se způsob vaší práce a celková práce makléře od nástupu do Allrisku změnila?

Jiří Peslar: Na jednu stranu se dá říct, že se změnila zásadně. Klienti jsou dneska vzdělanější, je mnohem větší tlak na to, abychom byli dostatečně profesionální a neustále na sobě pracovali – a to je podle mě skvělé. Spousta věcí se přesunula do online světa a je naprosto normální, že to, co se dříve řešilo na několika schůzkách několik týdnů, dneska vyřešíme do řádu dnů online. Co se ale nezměnilo, že je to stále o vztahu s klientem, který musí být založen na důvěře, o které si myslím, že je v současné době daleko důležitější, než byla kdykoliv předtím.

Jiří Peslar, st.: Vnímám to úplně stejně. Doba je čím dál dynamičtější včetně technologií, které se začaly používat v souvislosti s pandemií, ale základní princip je stále stejný, a to vybudování důvěry a udržování osobního kontaktu s klientem.

David Peslar: Jako největší rozdíl vnímám to, že dnes už chce mít většina lidí věci pod jednou střechou a řeší s námi mnohem více požadavků, než tomu bylo dříve. Klienti už dokážou vidět výhody ve službách, které jim nabízíme, a vidí v tom tu přidanou hodnotu.

Naší největší výzvou je Allrisk MERIDIEM, který bude součástí výjimečného projektu v celé ČR, který nemá obdoby

služeb, a díky tomu jsme schopni klientům ve věcech pomoci v takové míře, která nemá konkurenci. A co víc, hlavně mají všechno pod jednou střechou, u jednoho správce a všechno pod kontrolou. **Jiří Peslar, st.:** Já to vidím ve dvou zásadních oblastech. Tou první je zaměření na

potřebovali byste vlastní banku, pojišťovnu, realitní kancelář, investiční společnost, energetickou společnost, mobilního operátora. Museli byste založit několik akciových společností. A toto všechno Allrisk vlastní, což je naprosto unikátní a nemá to žádnou konkurenci v České republice.

Říkali jste, že společně trávíte i rodinné dovolené. V jaké destinaci se vám líbilo nejvíce a co vás na ní tak oslovilo?

Jiří Peslar, st.: Když byli kluci malí, tak jsme byli poprvé na rodinné dovolené v Alpách, a to byl alespoň pro mě a věřím, že i pro ně úžasný zážitek. Do té doby jsme lyžovali jenom v České republice, a jak jsme poprvé uviděli ty dlouhé a hladké sjezdovky, vyrazilo mi to dech.

Jiří Peslar: My jsme totiž jeli na ledovec, kde bylo přes 3 000 m n. m. a bylo tam -30 °C, což pro nás jako malé kluky byl skutečně silný zážitek. Když jsme vyjeli lanovkou nahoru a člověk viděl ty krystalky ve vzduchu, jak to všechno mrzne, bylo to něco úžasného. Chuť společně trávit dovolené nám zůstala a v uplynulých letech jsme se i díky Allrisku mohli jako rodina podívat na spoustu krásných míst na světě.

David Peslar: Já si nejvíc spojuji s rodinou dovolenou to, že jsem si pravidelně před každou dovolenou, a primárně tou letní, udělal nějaký úraz. Ať už to byla rozbitá hlava, popálená noha, zlomená ruka. Každý rok bylo opravdu něco. A když si to teď zpětně vybavuju a přenesu si to do své aktuální role rodiče, tak se nedivím, že táta nemá vlasy.

Máte nějaký zážitek se svým klientem, který vás zaskočil svým netypickým nebo výstředním požadavkem?

Jiří Peslar: Tak to vím naprosto přesně. Volala mi klientka a ptala se mě, jestli má v rámci své občanské odpovědnosti pojištění střetu psa s letadlem. Ano,

slyšíte dobře. Stalo se to, že byla se svým psem na sportovním letišti, a když letadlo přistávalo, tak se pes rozběhl a skočil přímo před letadlo, které to muselo na poslední chvíli prudce stočit. Dopadlo to tak, že pes byl v pořádku a kluzák měl prasklé křídlo, tak se potom s majitelem na základě domluvy vyrovnala. Všechno nakonec dopadlo dobře.

Jsme schopni klientům poskytnout všechny služby: banku, pojišťovnu, realitní kancelář, investiční společnost, energetickou společnost ale i mobilního operátora

Jaké jsou vaše plány a cíle?

Jiří Peslar: Dlouhodobě je mým cílem mít jeden z nejlépe fungujících a nejefektivnější pracujících týmů ve firmě, a proto se i nadále chci maximálně zaměřit na rozvoj současných lidí a pomáhat jim v dosahování jejich snů a zároveň dát co největšímu množství lidí možnost s námi spolupracovat a pomoci jim u nás rozjet kariéru.

Jiří Peslar, st.: Aktuálně je to rozšiřování týmu, předávání zkušeností a vedení nových kolegů na jejich cestě tak, aby si i oni mohli splnit své sny do budoucna.

David Peslar: V prvé řadě je v rámci rodiny můj osobní plán do budoucna trávit co nejvíc času s rodinou a největší cíl a sen je s rodinou procestovat celý svět, ať už v autě, na lodi, nebo v karavanu. Co se týká práce, tak je to primárně o tom, ukázat co nejvíce lidem cestu, možnosti a to, že u nás si můžou splnit sny.

Proč je Jiří tvým cílem mít nejlepší tým v Allrisku?

Jiří Peslar: Mým posláním, coby lídra našeho ředitelství, je pomoci všem současným i budoucím kolegům, aby uspěli. Aby se jim maximálně dařilo pomáhat svým klientům a rozšiřovali svoje týmy o nové talenty. To, že budeme dlouhodobě nejvýkonnějším ředitelstvím, je pouze potvrzením toho, že se mi to daří.

Chystají se nějaké nové projekty?

Jiří Peslar: Naší vlajkovou lodí bude dokončení mimořádného projektu Allrisk MERIDIEM, který je součástí unikátní a největší urbanistické restrukturalizace nové jižní čtvrti Trnitá v Brně v celé historii města. Je to jeden z největších projektů naší obchodní, investiční a realitní divize a v souvislosti s tím máme obrovskou radost, protože v těchto krásných a moderních prostorách budeme otevírat nové klientské centrum, abychom byli našim klientům zase o krok blíže. ■

Allrisk MERIDIEM

Nový životní styl a podnikání třetího tisíciletí V BRNĚ

Allrisk MERIDIEM je jedinečný developerský projekt ve spolupráci společností Allrisk, Allrisk Reality a skupiny firem DIVERSE. Aktuálně je projekt ve stavu zahájení výběru generálního dodavatele stavby a zároveň

stavební povolení a územní rozhodnutí jsou již potvrzeny a posouváme se dopředu k dalším cílům. Oproti plánovaným termínům jsme v drobném předstihu a vše jde lépe než podle plánu. Věříme, že tuto část dokončíme dříve, než jsme

Investiční objekt Allrisk MERIDIEM je součástí unikátní a největší urbanistické restrukturalizace nové jižní čtvrti Trnitá v Brně v celé historii města. Na celkové rozloze více než 200 hektarů vzniká moderní bulvár propojený novou zástavbou přes nový vlakový a autobusový terminál až do historického centra Brna.

Jedná se o polyfunkční objekt s praktickým rozmístěním jednotlivých částí, jako jsou např. jednopatrový parking propojující celý tříobjektový komplex, sklepní kóje vedle parkovacího místa pro snadnou manipulaci mezi vozem a uskladněním, elektroinstalace pro

probíhá demolice stávajícího areálu, která bude dokončena do konce roku 2021. Administrativní kroky, právoplatné

plánovali, a tím se ušetří další finanční prostředky a zlepšíme tím i dopad na investiční vklady.

Projekt je velmi zajímavý z investičního hlediska vzhledem k unikátní a největší urbanistické restrukturalizaci nové čtvrti



Odkaz na web projektu:
www.allriskmeridiem.cz

A3**A1****A2**

možnost umístění wallboxu pro vlastní elektromobil s dalšími nejmodernějšími technologickými unikáty.

Projekt se skládá ze tří základních objektů A1, A2 a A3. V prvních nadzemních podlažích těchto objektů jsou navrženy komerční prostory a zázemí ostrahy celého areálu. Celý komplex je kompletně propojen prvním podzemním podlažím, kde se nachází parkovací a odstavná stání pro více než 200 míst. V druhých nadzemních podlažích objektů se nacházejí ateliéry a kancelářské prostory. Ve třetích až dvanáctých podlažích se nachází kombinace bytů a ateliérů. Většina jednotek disponuje vstupy na terasy nebo předzahrádky a prostor centrálního náměstí je přístupný ze všech objektů.

Celý komplex vytváří nové území s výraznou dominantou a celkově utváří nový funkční veřejný prostor. Má za úkol navázat na stávající funkci služeb v daném území a zkvalitnit je.

Allrisk MERIDIEM přináší novou podobu moderního a nadčasového bydlení a celkově životního stylu.

121

bytových jednotek

49

ateliérů

50

kanceláří

15

komerčních prostor

243

parkovacích stání

186

sklepních kóji

Místo pro bydlení i práci

Allrisk MERIDIEM je umístěn v ideální vzdálenosti od dopravního uzlu tak, že není narušena klidová zóna celého objektu

Udržitelná a efektivní doprava je důležitá, protože propojuje regiony a země, a spojuje tak trhy a lidi a přispívá k hospodářské činnosti, rozvoji a růstu. Zajišťuje dostupnost a propojení všech regionů EU.

Co všechno tvoří transevropskou dopravní síť:

- silniční doprava,
- železniční doprava,
- vnitrozemská vodní doprava,
- námořní doprava,
- letecká doprava.

Jaké další zóny jsou důležité pro správné fungování mezinárodní evropské dopravní sítě:

- dostupnost a bezpečnost chráněných parkovacích ploch,
- infrastruktura pro alternativní čisté pohonné hmoty.

Transevropskou dopravní síť tvoří devět hlavních koridorů:

- atlantský,
- baltsko-jadranský,
- středomořský,
- severomořsko-baltský,
- severomořsko-středomořský,
- východní a východostředomořský,
- rýnsko-alpský,
- rýnsko-dunajský,
- skandinávsko-středomořský.

BRNO

Nové autobusové
a vlakové nádraží
400 m

Rekreační oblast
700 m

Dálnice D1 a D2
700 m

Brno – křižovatka dvou koridorů



Dnes zakopaný viadukt, přivádějící železniční dopravu z Vídně do Brna, se v budoucnu promění v příjemnou promenádu nové čtvrti Trnitá



Autobusové nádraží Zvonařka prošlo nedávno modernizací. Došlo také k přesunu tramvajové trati z ulice Dornych na Plotní



Projekt Allrisk MERIDIEM je výstavba polyfunkčního objektu mezi ulicemi Svatopetrská a Komárovská v Brně včetně přidružené dopravní a technické infrastruktury. Nově budovaná oblast nabídne stovky nových bytů a domov až pro patnáct tisíc lidí. Bude to čtvrť lemovaná nábřežím řeky Svratky a parky, kterou dokresluje dominanta města Brna, katedrála sv. Petra a Pavla na horizontu. Prostor, který bude svými rozměry srovnatelný například s Václavským náměstím v Praze, rámuje z obou stran domy a stromořadí s dostatkem místa jak pro pěší, cyklisty, auta, tak i hromadnou dopravu.

Svou polohou je tato oblast v docházkové vzdálenosti historického centra

města Brna, rekreačního a relaxačního využití v podobě parků, cyklostezek lemujících nábřeží řeky Svratky, koupaliště biotopu a sportovních hřišť, kde si každý najde to své.

Allrisk MERIDIEM představuje sloučení výhod města s komfortní dopravní dostupností s klidnou a přátelskou atmosférou pro rodinný život. Řidiči ocení nedaleký městský okruh či nájezd na dálnici. Nový koncept nabídne veškerou občanskou vybavenost v podobě pošt, škol, školek, restaurací, různorodých obchodů a nákupního centra. Allrisk MERIDIEM je díky své poloze v srdci městského, jihomoravského a evropského dopravního uzlu. ■



Odkaz na prezentační video projektu
Allrisk MERIDIEM



Optimální vzdálenost od nejmodernějšího regionálního a evropského dopravního uzlu



Ideální kombinace pracovního, rodinného a rekreačního života



Rekreační a relaxační aktivity



Komfortní mimoúrovňová garážová stání



Vlastní zelené náměstí



Nábřeží Svratky se promění k nepoznání. Nabídne promenády, kavárny, ale také ochranu proti povodním

Novinka 2022

Pro klienty jedinečného Autopojištění Allrisk s aktivovaným tarifem Allrisk Nálepka zvýšení všech limitů pneupojištění o 50 % ZDARMA

Všichni klienti, kteří budou mít k 1. 1. 2022 platné povinné ručení s aktivovaným tarifem Allrisk Nálepka, automaticky získávají nové navýšené tarify pneupojištění ZDARMA.

Pojistný program do 31. 12. 2021

Allrisk®	Limit pojistného plnění na jednu pneumatiku	Maximální roční limit pojistného plnění
Pojištění pneumatik v programech MARK	2 000 Kč	4 000 Kč
Pojištění pneumatik v programu EXCLUSIV 5	4 000 Kč	8 000 Kč

Pojistný program od 1. 1. 2022

Allrisk®	Limit pojistného plnění na jednu pneumatiku	Maximální roční limit pojistného plnění
Pojištění pneumatik v programech MARK	3 000 Kč	6 000 Kč
Pojištění pneumatik v programu EXCLUSIV 5	6 000 Kč	12 000 Kč

Pneupojištění je jedinečný preventivní nástroj, jak nepřicházet o další peníze, pokud jste účastníkem dopravní nehody, u které jste poškodili nebo zničili pneumatiku nebo vám to stejně způsobil špatný stav vozovky.



V praxi to funguje naprosto jednoduše. Pokud se dostanete do některé z uvedených situací, vždy voláte na **NONSTOP** asistenční linku Allrisk ASSISTANCE **+420 730 300 300**, kterou máte na Allrisk Nálepce, klientské kartičce a na dalších materiálech včetně nové bílé karty.

Zde vám zajistí:

- a) opravu na místě,
- b) odtah do pneuservisu.

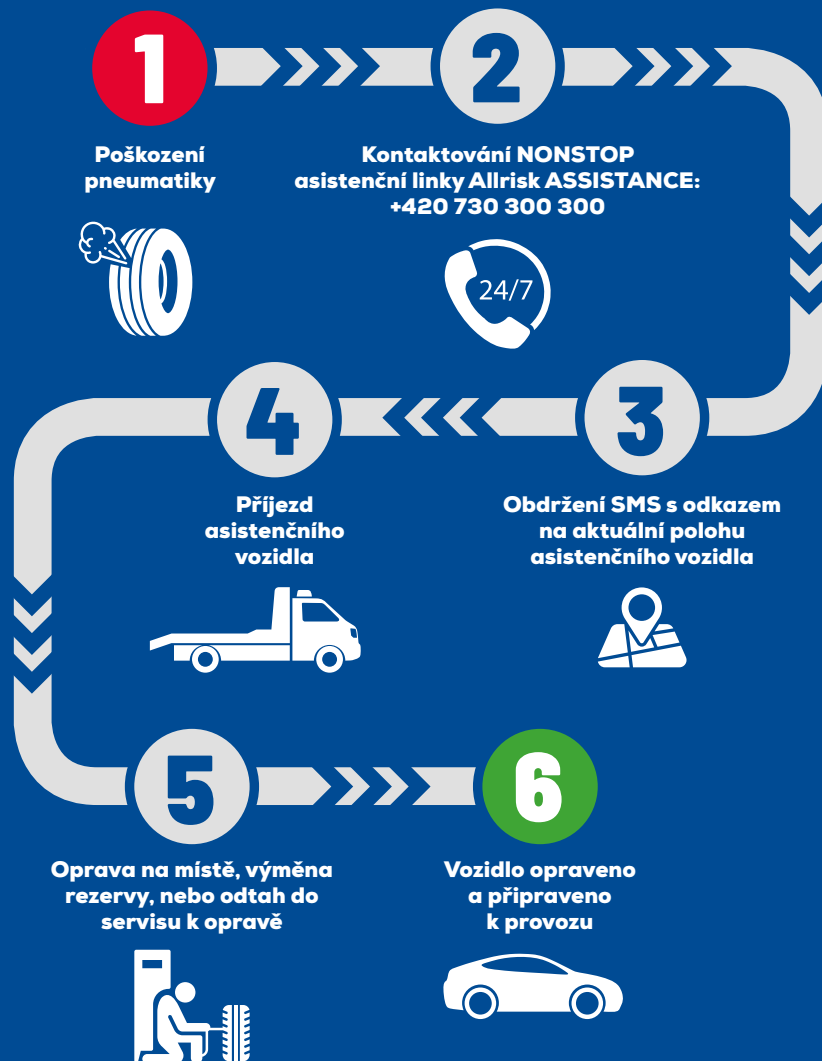
To podstatné, co vychází z produktu pneupojištění, je, že v rámci limitu na pneumatiku a událost vám uhradíme opravu pneumatiky v případě, že jde opravit, nebo ji vyměníme za novou. V případě, že máte pneumatiky opotřebené, uhradíme cenu, od které odečteme amortizaci, tedy opotřebení pneumatiky. Uhradíme tedy hodnotu pneumatiky v tom stavu, kdy došlo k jejímu zničení.

V rámci komplexní souhry ostatních balíčků, které jako klienti jedinečného Autopojištění Allrisk máte, je celá služba maximálně komfortní a bezpečná. Kromě označení vozidla trojúhelníkem se kolem něj nemusíte vůbec pohybovat, a riskovat tak ohrožení od projíždějících vozidel.



Více informací na webu www.allrisk.cz/akce2022 nebo u vašeho makléře.

Postup řešení poškození pneumatiky s Allrisk ASSISTANCE



Veškeré změny jsou platné od 1. 1. 2022 a týkají se osobních a užitkových vozidel do 3,5 tuny.



Připravil: Michal Kresta

Aukce nemovitostí

jako nástroj k dosažení **MAXIMÁLNÍHO** výnosu pro
prodávajícího a k získání vysněné nemovitosti pro kupujícího

U běžného prodeje nemovitosti může o kupujícím rozhodnout rychlost jednání, možnost dostavit se na prohlídku jako první, sympatie majitelů nemovitosti či výběr makléře

dle způsobu financování kupované nemovitosti. U aukce nabízíme korektní příležitost získat nemovitost díky ocenění kupované nemovitosti vyšší cenou než ostatní zájemci.

Aukce zvyšuje výnos z nemovitosti až o 35 % oproti původní ceně nemovitosti.

POSTUP

Jak probíhá aukce nemovitostí

- 1 Registrace zájemce**
o nemovitost nabízenou v aukci.
- 2 Obdržení unikátního kódu**
zájemce pro identifikaci.
- 3 Získání informací o průběhu aukce.** Termín a čas aukce, počáteční cenu nemovitosti, minimální příhoz a dobu trvání aukce.
- 4 Začátek aukce.** Všichni účastníci se navzájem vidí pod unikátními anonymními kódy a mohou tak online reagovat na příhozy.
- 5 Průběh aukce** – přihazování finančních prostředků.
- 6 Konec aukce.** Aukce končí, pokud uplynul stanovený čas na aukci a neproběhl další příhoz po dobu 10 min.
- 7 Prodej nemovitosti.** Nemovitost je prodána zájemci s nejvyšším učiněným podáním.

Aukci ovlivňuje několik záležitostí:

- atraktivita nemovitosti,
- transparentní průběh,
- korektnost realitní kanceláře.

Ne vždy totiž končí navýšení ceny na účtu prodávajícího v plné výši. Pokud klient nezvolí realitní kancelář správně, může se mu stát, že více než polovina navýšení může skončit jako úhrada nákladů na aukci a nesmyslné navýšení provize makléře.

Vyplatí se znát dopředu podmínky aukce. A neplatí, že čím více je společnost marketingově vidět, tím dosáhne lepšího výsledku. Spíše naopak, celkové náklady ukrojí významný podíl na získaném navýšení.

Chcete využít aukci nemovitostí a nespálit se?

S námi máte své aukce průhledné a pod kontrolou. Vysvětlíme vám celý postup při zařazení nemovitosti do aukce, navrhneme cenu a nevhodnější strategii.

Kontaktujte makléře Allrisk Reality a získejte vyšší výnos z prodeje své nemovitosti, nebo si splňte svůj sen koupí.



Odkaz na
web Aukce
nemovitostí
Allrisk

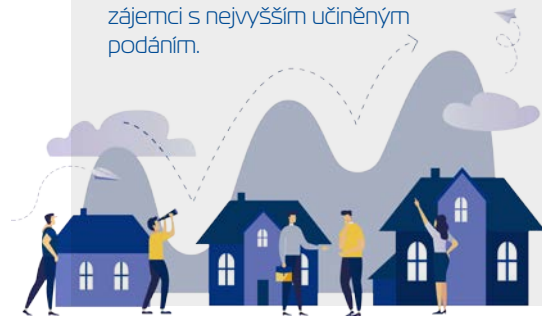
Důvodů k aukci může být několik:

- vazba ke konkrétnímu místu, ve kterém se nemovitost nachází,
- blízkost zaměstnání, školy, parku a dalších důležitých institucí,
- výborné dopravní spojení,
- ojedinělé prostředí, jako je například chata u lesa s výhledem na vodní plochu.

Aukce umožňuje zaujmout všechny segmenty realitního trhu:

- byty,
- rodinné domy,
- chaty,
- pozemky,
- komerční nemovitosti.

Důležitou roli při aukci hraje transparentní průběh.



Mají české domácnosti PLÁN B?

plán B

Tři vlny pandemie zasáhly celou **EKONOMIKU**. Každá třetí česká domácnost přišla o jeden příjem či o jeho část, a 4 % domácností přišla dokonce o všechny příjmy. České domácnosti omezily svou každodenní spotřebu a odložily větší **NÁKUPY**

Připravil: Ivan Maršálek

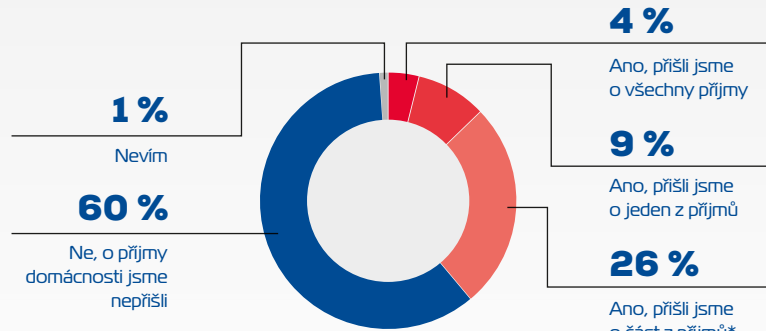
Vyplývá to z průzkumu České bankovní asociace (ČBA). Dvě třetiny Čechů v něm také uvedlo, že pandemie ovlivnila jejich přístup k finančnímu uvažování a do budoucna se chystají více plánovat či spořit – nedostačující nebo žádnou finanční rezervu při

propuknutí pandemie přiznalo 24 % domácností. V každé čtvrté domácnosti přišli její členové o část výdělků, například byli přeřazeni na nižší úvazek nebo přišli o pohyblivou část mzdy apod. Necelé desetiny domácností se dotkla ztráta jednoho příjmu. Nejhuře

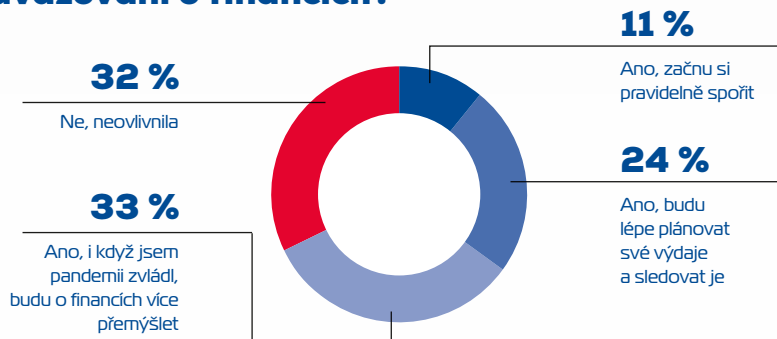
celá situace poznamenala čtyři procenta českých domácností, v nichž lidé přišli o všechny dosavadní příjmy.

Češi tvořili rezervy

Během pandemie se Češi chovali rozumně a nadpoloviční většina z nich

ANKETAZaznamenali jste během pandemie
propad příjmů vaší domácnosti?

* Například přeřazení na částečný úvazek, přišli jsme o vedlejší příjem apod.

Ovlivnila pandemie vaše
uvažování o financích?

nečekaného dopadu na náš kmenový obor. V praxi to pak může znamenat, že pokud dnes pracuji v jednom oboru, můj protějšek v domácnosti by měl pracovat v oboru radikálně jiném, a navíc bychom oba či alespoň ten z nás,

ktej je plánovaným hlavním zdrojem příjmů, by měl mít a udržovat další rozdílný obor jako případný přivýdělek či alternativní zdroj příjmů. Zkrátka mít plán B je otázka, na kterou ti zodpovědění budou hledat odpověď. ■

utrácela méně než obvykle. Téměř dvě pětiny lidí uvedly, že omezili výdaje za běžné nákupy, méně utráceli za potraviny či drogerii. Třetina také odložila větší nákupy, například na čas ozelela pořízení nového auta, televize, domácích spotřebičů apod.

Ponaučení z krize: Spořit, hlídat výdaje a mít plán B

Ještě před sto lety bylo naprosto běžné, že měla domácnost i pět zdrojů příjmů, které kopírovaly roční doby a z nich vycházející příležitosti jako sezónní zemědělské či rukodělné činnosti na jaře a v létě. Dalším běžným jevem byly několikaměsíční práce za hranicemi regionu, nebo dokonce v jiném státě, a hlavně multioborovost. Tomu jsme za dob normalizace odvykli a za posledních 30 let sledovali více vývoj nových oborů, který převyšoval zánik těch předchozích. Zkrátka zvykli jsme si na to, že zánik oboru či jeho změna je pomalý a postupný proces, který dává všem dost času se situaci přizpůsobit.

Tvrdí dopad všech opatření, který postihl mnoho oborů – nejvíce však pohostinství, hoteliérství, cestovní ruch a navazující služby v přímém afektu, v tom dlouhodobém automobilový průmysl a opět navazující oblasti – nám ukázal, že to může být i jinak. Je velký předpoklad, že v rámci rodinných příjmů se budeme muset k multioborovosti vrátit a neřešit jen výši zdroje příjmů, ale také, v jakém oboru pracujeme a zda máme plán B pro případ

70-20-10

70-20-10 je takzvané zlaté pravidlo a týká se rozpočtu naší domácnosti. Než vám vysvětlíme, jak toto pravidlo funguje, zaměříme se na pojem DOMÁCÍ ROZPOČET

Připravil: Tomáš Krut'á

V ideálním případě je to rozbor příjmů a nákladů vaší domácnosti, který dává jasný přehled, kolik peněz do domácnosti pravidelně přichází a za co se tyto peníze utrácejí. Realita je však taková, že pouze 5 % domácností

s tímto nástrojem pravidelně pracuje. Důvody, proč tomu tak je, jsou v podstatě dva. Hlavní je ten, že nás to rodiče nebo škola nenaučili a není to pro nás samozřejmost. Druhým důvodem je, že pro někoho je to poměrně

zdlouhavá a nepříjemná činnost. Proto by mohlo být pravidlo 70-20-10 zajímavou a jednoduchou metodou, jak alespoň hrubý obrys domácího rozpočtu uvést do praxe.

Co to tedy znamená:

70

představuje 70 % čistého příjmu určeného na pravidelné platby, které každý měsíc musíte zaplatit – platby na nájem nebo hypotéku, energie, jídlo, ošacení, pohonné hmoty, pojistky, atd.

20

představuje 20 % příjmu určeného na úspory. Přibližně polovina by měla být na dlouhodobé úspory (důchod, plánovaná investice) a druhá polovina na krátkodobé úspory (vytvoření rezervy ve výši 3 až 6 měsíčních příjmů). Krátkodobé úspory by měly být vždy k dispozici buď okamžitě, maximálně však do týdne.

Pokud začnete svoji cestu, jak mít domácí rozpočet pod kontrolou, například metodou 70-20-10, nebo půjdete i dál, je

to cesta správným směrem. Současná doba neustále zrychluje a je velice nutné mít rozpočet pod kontrolou. Samozřejmě

naši makléři jsou připraveni vám s touto oblastí pomoci, ale nashromáždění informací a přehled bude vždy na vás.

TIP

Chytrý pomocník

Novou pomůckou pro zjednodušení domácího rozpočtu jsou nástroje v našem telefonu. Například u internetového nebo mobilního bankovníctví, které již většinu přehledu obsahuje, stačí jen pojmenování platby a přehled může být na světě.

Porovnali jsme různé druhy mobilních bankovníctví a máme pro vás vítěze. Přijďte se přesvědčit sami na některou z našich poboček a získajte bonus. Pro více informací se obraťte na svého makléře.



10

představuje 10 % čisté mzdy, kterou můžete utratit za zábavu a věci, co nám dělají v životě radost.

Stokoruna zachrání i milion

Připravil: Ivan Maršálek

Věděli jste, že pouhá **STOKORUNA** ročně u pojištění nemovitosti dokáže při pojistné události zachránit i **MILIONY KORUN**?

Všeobecně není známo, že pojištění nemovitosti patří k těm nejlevnějším pojištěním a má nejlepší poměr výkonu a ceny. Je to způsobeno tím, že pravděpodobnost pojistné události je nižší než u jiných typů pojištění. Velkou nevýhodou je, že když už se něco stane, jsou to události za vysoké částky, často za miliony korun.

nepřeje. Odpovědí na naši otázku je pojem **PODPOJIŠTĚNÍ**.

Tato definice nám ale moc neříká o tom, jak to bude fungovat v praxi, ani co s tím dělat dál. Pojďme si to tedy nastínit.

Pokud máte například nemovitost v hodnotě šest milionů korun, kterou máte pojištěnou na polovinu její ceny,

SLOVNÍČEK

Podpojištění

Podpojištění je stav, kdy je předmět pojištěn na nižší částku, než je jeho vlastní hodnota. V případě pojistné události pak bude pojistné plnění (tedy náhrada od pojišťovny) stanovováno ve stejném poměru ke škodě, v jakém byla částka, na niž bylo pojištění sjednáno, ke skutečné (reálné) hodnotě pojišťovaného předmětu.

ZDROJ: wikipedia.org

Pravděpodobnost plnění pojistné události z pojištění nemovitosti je velmi malá. Když už k ní ale dojde, jdou částky do milionů

Proto jsme si položili otázku: Proč dnes statisticky 80 % klientů nemá správně pojištěnou nemovitost? Když se pak totiž stane nějaká pojistná událost, vyplacená částka od pojišťovny je neúměrně malá oproti tomu, jaká škoda se stala. A to je situace, kterou si nikdo

tedy na tři miliony korun, a stane se pojistná událost za pět set tisíc korun, pojišťovna vám nezaplatí celou částku, ale jen polovinu. Pojistná částka byla podhodnocena o 50 %, tím pádem byste dostali dvě stě padesát tisíc korun a zbytek musíte zaplatit ze svých rezerv.

Stejná, byť o dost horší situace nastává u celkové škody, viz příklad níže. Smutné na tom je, že tento stav nastává často jen díky představě, že já jako klient jsem vždy platil za roční pojistné nějakou částku, ale jelikož se mi nikdy nic nestalo, nejsem ochoten platit víc.



Příklady podpojištění o -50 %

- Důsledek podpojištění = krácení pojistného plnění
- Majetek je pojištěn na nižší částku, než je jeho skutečná hodnota
- Pojistné plnění bude sníženo o poměr rozdílu pojistné částky a skutečné hodnoty

Příklad č. 1: Částečná škoda		Příklad č. 2: Celková škoda	
Hodnota RD	6 000 000 Kč	Hodnota RD	6 000 000 Kč
Pojištěno na	3 000 000 Kč	Pojištěno na	3 000 000 Kč
Při částečné škodě	500 000 Kč	Při celkové škodě	6 000 000 Kč
dostane klient max.	250 000 Kč	dostane klient max.	1 500 000 Kč

Popravdě to nemá často jiné řešení než se častěji obracet na svého makléře. Pozitivní na tom ale je velký předpoklad, že nová pojistka bude stát jen o několik stokorun ročně víc.

Částečným řešením je indexace, tedy souhlas pojištěného s tím, že pojišťovna bude sama sledovat růst cen nemovitostí, materiálu a práce a v souvislosti s tím navrhne úpravu stávající pojistné částky, což je pro klienta nejkomfortnější řešení.

Ať už je cesta ke správné a aktuální pojistné částce jakákoli, stále platí, že několik stokorun ročně navíc za ty případné miliony určitě stojí. ■

Co dělá čokoládu čokoládou?

Ptala se: redakce

RODINNÁ ČESKÁ FIRMA vyrábějící čokoládu s recepturou z 30. let 20. století, která Allrisku již několik let dodává lahodné čokoládové bonbony jako dárky pro klienty a obchodní partnery. Za první republiky patřily české čokoládovny mezi evropskou špičku a i dnes konkurují kvalitě belgických nebo švýcarských čokolád. Vychutnejte si rozhovor o historii, degustaci nebo výrobě čokolády s našimi klienty a majiteli firmy **KAMILA CHOCOLATES**, Františkem Hlavou a jeho synem Martinem

? Na vašich webových stránkách máte mimo jiné uvedeno, že jste rodinná česká firma nabízející širokou paletu čokoládových specialit té nejvyšší kvality, které jsou vyráběny podle tradičních receptur již od roku 1930. Znamená to, že vaše firma byla založena už v roce 1930?

Všechno nás naučil rodinný přítel Ing. Bělík. Ve třicátých letech minulého století se vyučil cukrářem a celý svůj osobní i profesní život zasvětil čokoládě. 15 let dělal ředitele Orionu, 12 let v Dianě Děčín a po revoluci, kdy se mohlo začít podnikat, jsme s ním toto řemeslo

oprášili. Převzali jsme od něj tradiční receptury a v roce 1994 jsme založili firmu KAMILA CHOCOLATES.

? Jak se s čokoládovým byznysem proráželo za první republiky a jak dnes?

To je dobrá otázka. Dneska mi přijdou do prodejny lidi a chtějí švýcarskou nebo belgickou čokoládu, ale málokdo ví, že Česká republika za první republiky patřila, co se kvality výrobců týče, mezi 5. a 8. místo v Evropě. Ale po čtyřicátém roce, kdy tyto firmy byly znárodněny, zůstala jen firma Orion, která se tehdy

orientovala na východní trh, a firma Diana Děčín, která směřovala zase na západní trh.

? Přibližte nám své začátky s firmou na výrobu čokolády.

V době založení firmy jsme měli cukrářskou výrobu a vlastnili jsme dvě kavárny. Řekli jsme si, že než čokolády nakupovat u dodavatelů, budeme si je vyrábět sami. Zakoupili jsme si náš první temperovací stroj a čokolády jsme vyráběli pouze pro ty naše dvě kavárny a cukrárny, ale zájem o ně byl nakonec tak velký, že



Otec a syn:
to je příběh
rodinné firmy na
výrobu čokolády.
Zaměstnávají
17 pracovníků

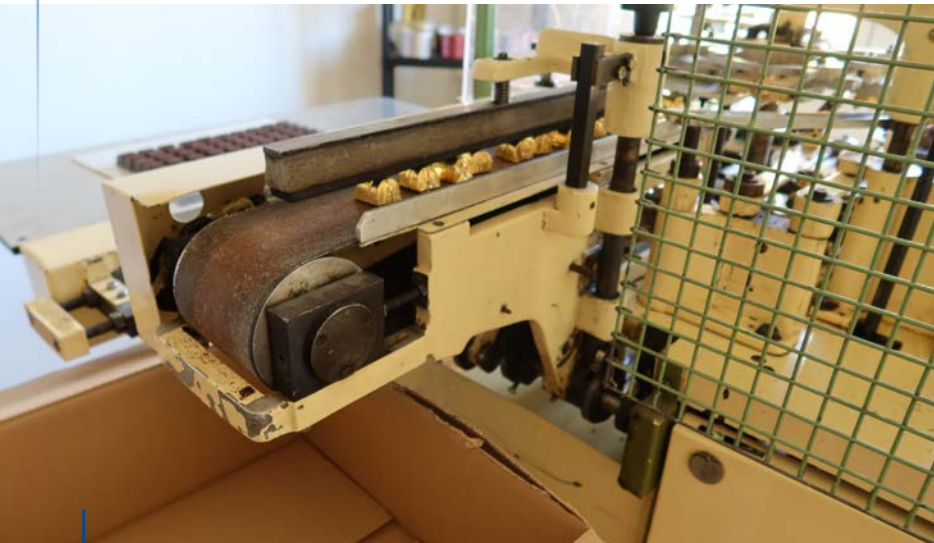
jsme se od roku 1998 rozhodli dělat čistě jenom tu čokoládu.

? Je v Česku více tuzemských firem vyrábějících čokoládu, nebo jste spíše ojedinelí?

V roce 1994 tady byli jenom asi tři výrobci čokolády. Za posledních 5 až 10 let se s tímto byznysem roztrhl pytel. Výrobci přibývají, ale je to rozděleno na různé segmenty. My máme k našemu řemeslu pokoru, když se v uvozovkách nazýváme čokoládovna. Protože čokoládovna vzhledem k tradici a našim zkušenostem je podle mě trošku něco jiného, než když dva chlapi dělají čokoládu a už jsou automaticky čokoládovna. Takže nárůst je, ale z hlediska trhu jsme nezaznamenali větší změnu.

? Jaký je rozdíl mezi čokoládovnou a tím, když si dva kluci řeknou, že jdou vyrábět čokoládu? Co je k tomu potřeba? Jak to vzniká?

Před několika lety ještě v Česku neexistovala škola a obor na výrobu čokolády. Pouze na několika učilištích, jedno z nich je např. v Jílovém u Prahy, a postupně jich přibývalo víc. Ale mezi lidmi, kteří dnes zakládají čokoládovny, jsou i ti nevyučení, kteří si na výrobu čokolády udělali kurz. Takže já říkám, když dva dělají totéž, není to totéž. Já to posuzuji takhle, my nejsme opravdová čokoládovna. Čokoládovna je CARLA, Rupa, v Kolíně ALTIS. To jsou čokoládovny, které mají řekněme od sto zaměstnanců výše. Já používám to, že jsme



Balení čokoládových bonbonů na historickém balicím stroji

výrobci čokoládových specialit. Nejsme žádná fabrika, jsme rodinná firma. Co se týče množství výroby, jsme taková střední firma.

? Jaké druhy čokolády mají podle vás lidé nejraději?

Klasiku. Největší zájem je o čokoládu s oříšky, mandlemi a pistáciemi. Možná se zdá, že teď všude frčí takové výstřednosti typu se slaným karamellem nebo se slaninou, ale to my neděláme. Většinou se o to snaží spíše drobné firmy, aby prorazily s něčím zajímavým. Vymýšlejí tyto kombinace, např. s kozím mlékem a podobně.

? Myslíte, že je v tomto oboru velká konkurence?

V Česku je těch firem mnohonásobně více a konkurence je v každém oboru, ale naše výrobky prodáváme úspěšně a víme, jak to dělat.

? Kolik máte zaměstnanců?

Jsme rodinná firma a i nadále si to chceme udržet. Od začátku založení firmy jsme vlastníky my dva, otec a syn.

I když se v posledních letech objevují různé chuťové výstřelky, zákazníci stále nejvíce požadují oříšky, mandle nebo pistácie

Začínali jsme ve třech ještě s manželkou/maminkou, a dneska zaměstnáváme 17 pracovníků, v sezóně je to i přes 20 zaměstnanců.

? Pojdme se podívat trochu do historie čokolády. Jak se vůbec čokoláda dostala do Evropy?

Do Evropy dovezl kakaové boby Hernando Cortés, což uvádíme my, anebo to byl Kryštof Kolumbus, který je objevil v říši Aztéků a Inků, kteří je již tehdy uměli zpracovávat a ochucovat vanilkou nebo třeba chilli. Nejdříve ale byla dostupná pouze ve vyšších vrstvách.

? Jste specialisté na čokoládové bonbony. Dají se nějakým způsobem degustovat?

Určitě. Každý druh čokoládového bonbonu se degustuje jinak. Když rozříznu nugát, nesmí být ani tvrdý ani měkký, protože je to řezaný výrobek. Když ho vložíte do úst a rozkoušete, měli byste cítit oříšky. Když si jej položíte na horní patro úst a vydechnete nosem, ucítíte oříšky. Kdyby bylo v nugátu více cukru, budete mít plnou pusu lepidla. Bude přeslazený. Znamená to, že kvalitní suroviny jsou nahrazeny cukrem. Proč? Protože cukr je nejlevnější surovinou ze všech ingrediencí. A přesně tak my to neděláme. Jiné je to u likérového

bonbonu. Ten necháte v ústech pomalu a přirozeně rozpustit. Poté více uvnitř rozkousáte a až ji spolknete, tak vás lehce pohládí hořká čokoláda. Na pralinky

nepoužíváme vyloženě extra top čokoládu, protože tvoří jen třetinu pralinky. Dvě třetiny tvoří vnitřní náplň, která vám tu chuť čokolády přerazí.

📌 Jak si vybíráte dodavatele surovin na výrobu čokoládových specialit?

Spolupracujeme se společností Barry Callebaut, kteří nakupují kakaové boby z Kolumbie, Tanzanie, Ghany, Madagaskaru nebo Brazílie. Podle toho, za jaké plantáže jsou, se odvíjí hořkost čokolády. Každého dodavatele surovin vybíráme důkladně tak, abychom s ním mohli dlouhodobě spolupracovat. Většinou jsou to spíše rodinné firmy. Třeba do likérových bonbonů nakupujeme višně, které už přes 20 let bereme z Itálie, kde mají pořád stejný a tradiční recept. Sami si je potom ještě marinujeme v rumu, aby dostaly ještě větší grády. Ověřilo se nám to a chutnají.

📌 Podle čeho vybíráte dodavatele kakaových bobů? Jaké podmínky musejí splňovat?

To byl náš vlastní nápad. Vyplývá to z logiky toho, že si nejdřív vždycky uděláme průzkum mezi zákazníky. To hovoří samo za sebe. Samozřejmě je, že v první řadě je zdravotní nezávadnost, kvalita a tak dále, ale to, odkud budou pocházet, určuje zákazník. A co se nám v největším procentu bude prodávat, to budeme nakupovat.

📌 Používáte starou recepturu z první republiky, nebo recepty inovujete, či si vymýšlíte úplně nové?

Ano, používáme staré receptury, ale samozřejmě máme i různé inovace. Když něco vyvineme, tak to neznámá, že to je napořád. Přizpůsobujeme se trhu a zákazníkům v průběhu celé výroby. Pracujeme na tom, abychom drželi krok s trhem, co se týče třeba barevných variací bonbonů.

📌 Můžete nám zjednodušeně popsat, jak probíhá výroba čokolády?

Ve většině případů se k nám kakaové boby z farem dostanou již po fermentaci a sušení. Dále se musejí upražit, nadrtit, namlít a může začít výroba čokolády. První konšování, nejdůležitější proces, který může probíhat od dvou hodin až do dvou dnů. Poté se na hydraulických lisech oddělí kakaové máslo od kakaové sušiny, což je kakaový prášek. Následuje druhé konšování, neboli dochucování čokolády ingrediencemi. Čím déle konšujete, tím je čokoláda lepší, jemnější a měří se na mikrony. Na našem stroji dokážeme čokoládu vyrobit pod 20 mikronů, což je už opravdu vysoká kvalita.

📌 Co to znamená, že se měří na mikrony?

Když boby nadrtíte a namelete, vzniká homogenní pasta, a když je konšujete, tak je z toho jemná čokoláda. Na zjišťování počtu mikronů slouží stupnice na měřáku. Vezmete stěrku, přetáhnete čokoládu v tekutém stavu přes měřák, který je od stovky do nuly. Čokoládu táhnete po stupnici až do ztracena. Mís to, kde čokoláda už došla, určí počet mikronů. My cílíme na to, aby všechny

ŽIVOTOPIS



František Hlava

Věk: 66

Znamení horoskopu: Beran

Vzdělání: středoškolské s maturitou

Původní povolání: stavař

Dobré vlastnosti: tolerance, pochopení, pokora

Špatné vlastnosti: v mládí temperamentní jednání

Životní motto: Přesnost je ctnost králů.

Vlastní cíl: aby zítra bylo alespoň tak, jako dnes, to stačí

Oblíbené jídlo: brambory na šťouchačku s cibulkou a podmáslím

Oblíbený film: Pozor, vizita!

Oblíbené místo: Bechyně

Jaké tři věci byste si vzal na pustý ostrov: loď, kompas, vodu

naše čokolády měly pod 50 mikronů a tím byly nejkvalitnější.

📌 Liší se od sebe nějak výrobní procesy jednotlivých druhů čokolád, jako je bílá, mléčná a hořká?

Součástí čokolády je vždycky kakaové máslo. Když chcete vyrobit bílou čokoládu, přidáváte cukr, sušené mléko, pro mléčnou čokoládu použijete navíc kakaový prášek a pro výrobu hořké čokolády



Martin u výroby čokolády

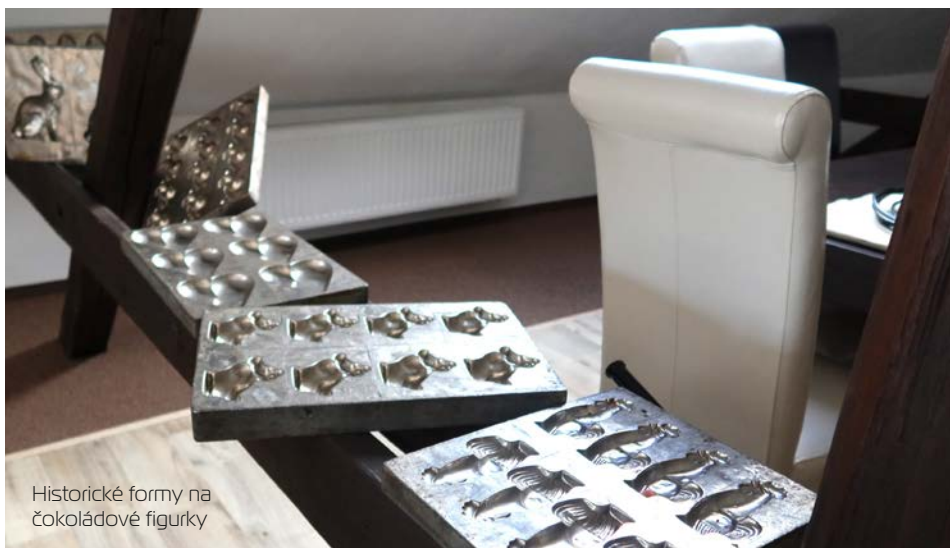
jen kakaový prášek. Podle toho, jaké množství másla dáte, se odvíjí procento kakaového čokolády jako 55 %, 60 %, 80 %.

Aby byla čokoláda v pořádku, provádějí se pravidelné mikrobiologické rozborry. Za 25 let jsme neměli jediný problém

Zvlášť se vyrábějí čokolády s příchutí, např. jahodové, citronové, pomerančové, pistáciové.

❓ Jsou nějaké rozdíly mezi tím, jestli se čokoláda vyrábí ručně, nebo strojově?

Každá firma si vybírá typ výroby podle velikosti. Bude to jiné, pokud zaměstnává pět, nebo sto lidí. Ruční podíl práce je



Historické formy na čokoládové figurky

spíše u menších firem. U nás je to 50/50 tak, abychom nemuseli každý den máčet 3 000 bonbonů jednotlivě na vidličce. Proto máme máčecí stroj, který to zvlád-

ne za dvě hodiny. Nicméně samotné bonbony se tam pořád ručně vkládají a ručně odebírají.

❓ Co je na výrobě čokolády nejtěžší?

Nesmíme vůbec nic podcenit. Hlavně dodržovat základní hygienické předpisy. Abychom měli kvalitu čokolády v pořádku, děláme pravidelné mikrobiologické

rozborry, to znamená rozborry zdravotní nezávadnosti. Potom také laboratorní obsah kakaové sušiny v jednotlivých koncových výrobcích. Velice nás těší, že za 25 let provozu naší firmy se nám nestalo, že by nám nevyšel jediný laboratorní vzorek. To můžeme dokladovat všemi záznamy.

❓ S jakou vaší čokoládovou specialitou máte největší úspěch?

Každý čokoládový bonbon má svého zákazníka. U nás vyhrává čokoládový bonbon z hořké čokolády ve tvaru malého kakaového bobu s náplní z hořké čokolády. Tento bonbon je pro fajnšmekry, pro kterým saháme i my. Ale dětem, babičce, dědečkovi, nebo komukoliv jinému bude chutnat zase něco jiného. Škála je taková, aby si v tom každý našel to své.

❓ Co vás na čokoládě baví nejvíce?

Pestrost výroby. Vyrábíme bonbony, figurky, tabulkové čokolády a plno dalších druhů. Sami si vyrábíme i silikonové formy. Když si zákazník vymyslí nějaký tvar, my jsme pro něj schopni vytvořit formu, díky které mu dodáme požadovaný produkt.

❓ Jíte čokoládu? Případně jak často?

U naší práce je to samozřejmost. Při každé šarži výroby probíhá degustace a denně se vyrábějí i třeba dva, tři druhy, takže podle toho, kolik druhů se vyrábí, tolik se musí denně degustovat.

❓ Máte nějakého speciálního degustátora, nebo to děláte vy?

Vždy se na tom podílí celý náš pracovní kolektiv, a když vyvineme něco nového, tak na prodejně nabízíme zdarma zákazníkům ochutnávky a ptáme se na jejich názor.

❓ Je nějaká zajímavost o čokoládě, kterou málokdo ví?

Ano a je jich hodně. Všechny tyto zajímavosti a tajné informace se můžete dozvědět při takzvaném putování s Kamilou za historií čokolády při exkurzi v naší firmě.

❓ Zaznamenali jste nějaké významné změny ve vaší práci v posledních dvou letech?

Z pohledu prodeje si to nemyslíme. I když byl výrazně omezen chod maloobchodní sítě

včetně kaváren a cukráren, kam dodáváme své výrobky, tak odběr byl stále vysoký. Naopak nám přibyli noví odběratelé z jiných prodejen a lokalit.

❓ Dodáváte i do zahraničí?

Pro velikost rodinné firmy, jako jsme my, je Česká republika dostatečně veliký trh. V současné době zásobujeme zhruba 600 prodejen, dále se zabýváme činností zakázkové výroby pro drobné živnostníky, střední firmy i nadnárodní společnosti, takže Česko je prioritou. Ale pokud nás osloví klient ze zahraničí, jsme schopni uspokojit i jeho požadavky.

❓ Kolik je potřeba osob a času k výrobě čokoládových bonbonů, aby se milovníkům čokolády dostal hotový zabalený výrobek?

Protože máme širokou škálu druhů, máme výrobu rozdělenou po dnech, případně týdnech dle počtu daného bonbonu. Když například spustíme výrobu kakaových lanýžů, tak je vyrábíme jeden celý týden. Pracuje na nich osm až deset pracovníků a vyrobíme jednu tunu lanýžů. Jedna bonboniéra lanýžů váží 200 g, to znamená 5 000 kusů bonboniér, které se dostanou k zákazníkům.

Kakaový bob se po sklizení nejdříve drtí na kakaovou drť



ŽIVOTOPIS



Martin Hlava

Věk: 43

Znamení horoskopu: Blíženec

Vzdělání: střední odborná škola

Původní povolání: cukrář

Dobré vlastnosti: zodpovědnost, poctivost

Špatné vlastnosti: nemá

Životní motto: Rodina nade vše.

Vlastní cíl: životní spokojenost a zdraví

Oblíbené jídlo: španělský ptáček s rýží

Oblíbený film: Dobrý voják Švejk

Oblíbené místo: domov, Vyskytná u Jihlavy

Jakou věc byste si vzal na pustý ostrov: nůž

kům. Doba prodeje takového množství je zhruba jeden měsíc. Takže v průměru práce devíti pracovníků za jeden týden.

❓ Máte na závěr nějakou zajímavou historku s čokoládou, kterou si často vybavujete, nebo vyprávíte?

Určitě a ne jednu. Ty ale uslyšíte jen na naší exkurzi provozu a degustaci. Takže se k nám přijďte podívat, rádi vám ukážeme i naše muzeum a dozvíte se tajemství naší výroby. ■

Energie

Od počátku, kdy jsme se rozhodli poskytovat energii v rámci skupiny produktů programu **EFFECTIVE**, pro nás bylo prioritou ochránit klienta od nekalých praktik, které se v tomto segmentu na trhu děly a dějí

Připravil: Jaromír Jestřebecký





Pro naše stávající i nové klienty stále platí kampaň „Získejte svých 600 Kč zpět“ a nadále pokračuje. Neváhejte se o ně přihlásit.

Potvrdilo se to v současnosti (říjen 2021), kdy jsme byli schopni obratem najít lepší řešení, nabídnout jej a připravit na klíč 15 % klientů. I nadále je pro nás tato služba nejen nabídkou aktuálně zajímavých cen na začátcích spolupráce, ale hlavně skutečnou a nevyhnanou péčí po celou dobu servisu našich klientů.

Nynější situace na trhu s energiemi se týká všech zákazníků a všech dodavatelů v České republice a potažmo celé Evropy. Řada poskytovatelů a zprostředkovatelů byla donucena spekulativně klientům vypovědět smlouvy.

Pokud nejste naším klientem v oblasti energií a dolehla na vás současná situace, kdy došlo ke

skokovému navýšení cen elektřiny a plynu na energetickém trhu, naše momentální doporučení jsou tato:

- Nemusíte se obávat, že budete bez energií. Současná legislativa tyto situace postihuje, a chrání tak klienty před krachem a dodavatele tím, že se automaticky převedou k dodavateli poslední instance, a dává jim čas na nalezení jiného řešení.
- Nevěřte slibům, pokud vám někdo tvrdí, že poskytne dlouhodobě původní ceny.
- Pokud chcete pomoc od Allrisk EFFECTIVE Energy, pomůžeme vám právě s optimalizací v čase, kterou budeme řešit za vás. ■

Nové clientské centrum Ústí nad Orlicí

Připravila: redakce

Představujeme vám nové clientské centrum v ÚSTÍ NAD ORLICÍ. Vedoucím tohoto centra je naše dlouholetá a úspěšná obchodní kolegyně MONIKA CHÁROVÁ

Co vše předcházelo otevření nové kanceláře Allrisk? A kdo je člověk, který za tím vším stojí? Kdo je Monika Chárová? Pojďme si společně projít její inspirativní cestu od studií až po plnění si svých snů.

Co říká o sobě?

Narodila jsem se ve znamení Vah, a to mě vystihuje už od dětství. Často bývám na vážkách. Mám ale v životě štěstí na lidi

a víno. A asi proto je mou nej-oblíbenější zemí ze všech, které jsem po celém světě navštívila, Francie.

Život před Allriskem

Vystudovala jsem SOŠ se zaměřením na marketing. Nikdy jsem ale neměla ambice se vystudovanému oboru dál věnovat.



jinou možnost výdělků. Ocitla jsem se ve výrobě baget jako kvalitářka. Možná tak jako vy nebo někdo z vašeho okolí jsem i já měla tehdy velký sen a věděla jsem, že tam si ho nesplním.

Fascinovalo mě prostředí bank a postavení lidí, kteří v nich pracovali.

Přihlásila jsem se tedy na inzerát do jedné velké pojišťovny, kde jsem pak pracovala 5 let jako obchodní

Bavila mě práce s lidmi a zároveň mě fascinovalo prostředí bank a postavení lidí, kteří tam pracovali

kolem sebe a jejich názor je pro mě v rozhodování důležitý. Důležité jsou pro mě hlavně harmonické vztahy a klid. Jsem maminka tří krásných holčiček.

Jsem společenská, ráda čtu a baví mě cestování. Miluji módu, dobrou kávu

Vždy mě bavila práce s lidmi, už jako studentka jsem si přivydělávala práci za barem. Bar se ale po čase uzavřel a já jsem byla narychlo nucena najít

Monika Chárová, vedoucí
clientského centra

Kvalitní pracovní zázemí je nezbytným předpokladem. Proto jsme se rozhodli pro kompletní rekonstrukci vybraných prostor

zástupce, a začala na svém snu pracovat. Začala ho žít.

Začátky s Allriskem

K Allrisku mě dovedl můj nynější ředitel pan Luboš Bárta, se kterým jsem se seznámila v pojišťovně. Byl pro mě pracovně velkým vzorem, a když jsem se v roce 2012 rozhodovala, jakým směrem budu dál svou profesi rozvíjet, byla jsem si jistá, že to bude s Allriskem. Chtěla jsem tehdy klientům nabídnout více, než bylo moje současné portfolio, a pomáhat jim řešit jejich požadavky i v jiných oblastech života.

S panem Bártou jsme začínali pod ředitelstvím v Poličce, od začátku jsem ale měla působit v okrese Ústí nad Orlicí. V Allrisku mě uchvátilo kromě služeb klientům hlavně rodinné prostředí, což je pro mě a moji práci opravdu důležité. S mnoha kolegy jsme se spřátelili a pracovně si pomáháme napříč celou ČR. Dovolím si tvrdit, že to není úplně standardem. Vysoká úroveň vzdělávání a osobní růst je zde další velkou přidanou hodnotou, která mě posunuje v životě dál a hlavně mě neskutečně baví.

Otevření nového klientského centra

S Allriskem sdílím společnou vizi dosáhnout mety jednoho milionu spokojených klientů, rozšířit tak povědomí o našich službách a nejlépe po celém našem regionu.



K Allrisku mě poji
rodinná atmosféra,
s mnoha kolegy
**jsem se spřátelila
a pracovně si
pomáháme**

Vybudovat si vlastní tým kolegů, kteří svou práci budou plnit sny nejenom našim klientům, ale také sami sobě. K tomu je potřeba mít kvalitní pracovní zázemí. Prostor, ve kterém se budu cítit dobře jak já, tak moji kolegové, a především naši klienti.

Hledala jsem místo v okrese, ve kterém žiji, a zřejmě tomu chtěl osud,

abych se vrátila zpět do města, kde jsem studovala a pracovně začínala. Prostory, které jsem zde našla, mě uchvátily na první pohled.

Po prvních jednáních s vedením firmy a projektantem jsme se rozhodli pro kompletní rekonstrukci vybraných prostor. Rekonstrukce se z plánovaných 4 měsíců protáhla na 9 měsíců, protože nás čekaly mnohem širší zásahy, než se na první pohled zdálo.

Měla jsem ale štěstí na tým, který se na celé realizaci podílel. Tito lidé pracovali velmi profesionálně a bylo na ně spolehnouti. Za to jim patří můj velký dík!

Čekání se vyplatilo a můžeme se těšit z krásných prostor pro klienty a zázemí pro náš tým. ■

Čtyřikrát za sebou to nejvyšší skóringové ocenění pro Allrisk

**CERTIFIKÁT potvrzuje
spolehlivost, důvěryhodnost
a minimální rizikovost spolupráce
s naší společností**

Připravila: redakce

Hodnocení CZECH Stability Award AAA vyjadřuje současný stav a finanční situaci včetně predikce budoucího rizika a zároveň poskytuje nezávislý pohled na finanční a nefinanční bonitu firmy. Stali jsme se tak atraktivní prověřenou společností nejvyšších kvalit se stabilním finančním zdravím. Nejvyšší ocenění AAA je udělováno na základě silného a nezávislého ratingu firem, jehož historie sahá až do roku 1908.

2018 ✓

2019 ✓

2020 ✓

2021 ✓



SLOVNÍČEK

V praxi jsme se setkali s tím, že si nejen naši klienti pletou výrazy skóring a rating. Pojdme se podívat, co znamenají.

Skóring

Do této kategorie patří naše ocenění. Jedná se o metodu vyhodnocení bonity klienta, která detailně zkoumá finanční ukazatele firem a pokládá si otázky týkající se finančního zdraví společnosti, jako např.:

- Má společnost dluhy?
- Jak platí společnost své faktury?
- Je společnost v insolvenčním řízení?
- Jaké má společnost udržitelné podnikání?

Specializovaný software vypočítává na základě rentability vlastního kapitálu a aktiv, běžné likvidity, pohotové likvidity a celkové zadluženosti, ale i její struktury, obrátky aktiv z tržeb, provozní marže a produktivity práce. Tím získává a vyhodnocuje přesná čísla dle skutečných oficiálních a auditorovaných účetních závěrek společnosti.

Rating

Za počátek ratingu se považuje rok 1908 a úzce souvisí s vývojem finančního trhu v USA. Rating lze definovat jako nezávislé hodnocení, jehož cílem je zjistit na základě komplexního rozboru veškerých známých rizik hodnoceného subjektu, jak je tento subjekt schopen a ochoten platit své závazky. Výsledkem ratingu je známka, která vyjadřuje míru rizika pro věřitele, respektive bonitu dlužníka a jeho schopnost dostát závazkům z úvěru. Rating je tedy součástí dalších ukazatelů skóringu.



Luštěte o skvělé ceny s Allriskem!

I v letošním Allrisk MAGAZÍNu si můžete zahrát o hodnotné ceny. Hlavní výhrou je zapůjčení legendárního sportáku **Ford Mustang GT 5.0 V8** na celý víkend **ZDARMA**. Správně vyluštěte švédskou křížovku a osmisměrku, jejich tajenkami doplňte větu a celé její znění nám zašlete. Můžete se těšit na výhru.

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** nebo poštou na: Allrisk, a. s., marketingové oddělení, Komárovská 20a, 617 00 Brno.

Doba trvání soutěže je od 1. prosince 2021 do 28. února 2022.

Po ukončení soutěže budou ze všech soutěžících, kteří nám poslali správné znění celé věty doplněné o tajenky v osmisměrce a ve švédské křížovce ve stanovené době soutěže, vylosováno 14 výherců, kterým budou předány tyto ceny.

1* dárkový poukaz v hodnotě 11 000 Kč

na zapůjčení Fordu Mustang GT 5.0 V8 na víkend ZDARMA



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

Sponzor cen do křížovky: **KAMILA CHOCOLATES**



13* Dárková krabička speciální kombinace snoubeného vína s čokoládovými bonbóny **KAMILA CHOCOLATES**






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

Doplňte větu tajenkou z osmisměrky a tajenkami ze švédské křížovky:

Všem klientům jedinečného (**tajenka osmisměrky**) Allrisk s aktivovaným tarifem Allrisk Nálepka (**tajenka švédské křížovky**).

AUKCE, EPOCHY, ŠPULT, POSYP, PIKOLA, BEATA, SEKCE, ELIDA, BENGÁL, MALŠE, IZABELA, ROMKA, VAFLE, PLKAT, OCHOTA, REÁLNY, KUKUČ, PAUZY, DRAHÁ, MŽIKY, FIAKR, STŘED, DRŽADLO, LUŇÁK, PAŠÁK, KOBKY, BLIZNA, KREDO, ČAKAN

D	D	R	D	B	A	Y	K	I	Ž	M	
U	R	K	R	E	D	O	C	H	O	T	A
V	Ž	A	L	N	Ř	R	T	O	O	L	
P	A	I	H	G	E	T	L	U	P	Š	
P	D	F	O	Á	P	J	S	Y	K	E	
A	L	A	L	L	R	I	S	K	Á	I	
Š	O	N	N	E	Y	O	K	B	Ň	A	
Á	Ý	A	C	Z	P	Š	M	O	U	T	
K	U	K	U	Č	I	T	A	K	L	P	
B	E	A	T	A	Ě	L	C	N	A	A	
S	P	Č	Í	A	L	E	B	A	Z	I	

EAT. ROON. EDIL	ROZRUŠOVÁNÍ PŮDY	ŘÍMSKÝ CÍSAŘ (MARCUS COCCZEUS)	REVANŠ	ANGL. NÁKLAD		PLÁN ZAPOJENÍ ZARÍZENÍ	ŠPAŇ. ČLEN	HARMONIE	STAROŘÍMSKÝ ÚŘEDNÍK		Tajenka	KANTORKA (SLANG.)	INIC. BÁSNÍKA NEUMANNA	POPRAVČÍ
ALKENOL					PODSVINČE					PLOD LUŠTĚNIN BOHATEC	2			
TEXTILNÍ LÁTKA					LEDNÍČKA NÁM PATŘÍČÍ									
OŠKUBANÉ							DRAHOKAM JEDNA Z MÚZ							
Tajenka	1							KOSTRY HLAV ŘÍMSKÝCH 1051				INIC. SMOLIAKA	ČÁST KORÁLOVÉHO OSTROVA	VADA
ANGL. JÍST				PŮVAB SPOJENÉ STÁTY					MOZOL					
	BARVA ŽÍTA	CITOSLOVCE BOLESTI OHODNOTIT			SÓJOVÝ SYR	ZN. HLINÍKU ČERNOMOŘSKÉ LAZNĚ			POPRŠÍ OVĚŘENÍ OPIŠU LISTIN					
MPZ RUMUNSKA			SKLÁDACÍ PODSTAVEC MUŽSKÉ JMÉNO (30.3.)							SLOVANĚ		ZN. UNCE ZÁKLADNÍ ČÍSLOVKA		
BASKICKÁ TERORIST ORGANIZACE				MANŽELKA JOHNA LENNONA OBRÁNCE TRŮJE				ŘÍMSKY 49 CITOSLOVCE UDÍVU				DECILITR		PÍSMENO REKÉ ABECEDY
AFRICKÝ KOPYTNÍK							PŘEDLOŽKA OSOBNÍ ZÁJMENO					HLAS (Z LAT.) ZN. TELLURU		
	Tajenka VOJENSKÁ JEDNOTKA	3												
ČÁST ROTTERDAMU					ROZKLAD SPOLEČNOSTI ŘÍMSKY 2001							VESELÝ OBRADNÝ TANEČ	STAROŘÍMSKÝ POZDRAV	DVOJICE
AVŠAK						MPZ ISLANDU	NĚM. ANO			SNÍŽENÝ TÓN	MYS FRANCOUZSKÝ ČLEN URČITÝ			
ŽINĚNKA PRO JUDO							VYROBENÁ Z OCELI							
TECHNICKÁ ATMOSFÉRA			STÁTNI INFORMAČNÍ SYSTÉM				ŘIČNÍ RYBA							

Klientská centra společnosti Allrisk

- Komárovská 20a
617 00
Brno
- Žižkova brána 58
286 01
Čáslav
- Kněžskodvorská 8a
370 04
České Budějovice
- Národní třída 22
(bývalý hotel Centrál)
695 01 **Hodonín**
- Žižkova 56
586 01
Jihlava
- Sokolovská 44
360 05
Karlovy Vary
- Masarykovo nám. 63
675 71
Náměšť nad Oslavou
- Na Střelnici 6
779 00
Olomouc
- Prokešovo nám. 3
702 00
Ostrava
- Riegrova 39
572 01
Polička
- Budečská 33
120 00
Praha
- Olomoucká 16
796 01
Prostějov
- Dukelská 184
379 01
Třeboň
- T. G. Masaryka 96
562 01
Ústí nad Orlicí
- Křížná 250
757 01
Valašské Meziříčí

Obchodní kanceláře společnosti Allrisk

- nám. Republiky 3
(budova KB, a.s.)
678 01 **Blansko**
- Kounicova 67a
(budova VUT)
602 00 **Brno**
- Palackého třída 104
612 00
Brno
- Moravská 85
619 00
Brno
- Jana Palacha 2
690 02
Břeclav
- Smetanova 184
685 01
Bučovice
- Antonínská 15
(Obchodní centrum)
380 01 **Dačice**
- Masarykova 3
Horní náměstí
396 01 **Humpolec**
- Smetanova 1
693 01
Hustopeče
- Drůbežní trh 1
664 91
Ivančice
- Palackého 2
(OC ALKRON, 1. patro)
790 01 **Jeseník**
- Českobudějovická 326
382 41
Kaplice
- nám. Míru 3
691 72
Klobouky u Brna
- Legionářská 1550
664 34
Kuřim
- Masarykovo nám. 39
(pasáž Stará tiskárna)
697 01 **Kyjov**
- Lovčice 377
696 39
Lovčice
- Vídeňská 699
(budova MěÚ, pavilon B)
691 23 **Pohořelice**
- Kpt. Jaroše 145
665 01
Rosice
- Komenského náměstí 1534
684 01
Slavkov u Brna
- Brněnská 1710
666 01
Tišnov
- Kostelní 119
374 01
Trhové Sviny
- V. Opatrného 54
517 21
Týniště nad Orlicí