



MAGAZÍN

2025

ALLRISK MERIDIEM
Realitní projekt roku

NOVÝ ČLEN TÝMU ALLRISKU
Inovace v klientské péči

NOVINKA 2025

Navýšení limitů pojistného plnění o 50 % ZDARMA



Editorial	3
Úvodní slovo	4
Allrisk MERIDIEM	6
Rozhovor s klientem	10
Pobočky ČR a SR	14
Digitalizace v pojišťovnictví	16
Nová tvář v Allrisku	18
Novinka 2025 pro klienty	20
Allrisk nálepka	22
Kupovat se dnes již nemusí vyplatit	24
Nová generace Allrisk	28
Investice v realitách	30
Allrisk a udržitelnost	34
Nenechte si vzít svůj sen	36
Na cestě za krásami Islandu	38



Vážení klienti, milí čtenáři,



s radostí vás vítám u nového vydání našeho Allrisk Magazínu pro rok 2025. Nový rok pro nás znamená další krok vpřed – rok plný růstu, inovací a nových příležitostí. Neustále se snažíme zlepšovat naše služby a zajišťovat, aby každá vaše zkušenost s Allriskem byla co nejpříjemnější.

Jako tým i jako firma se posouváme kupředu, a to nejen v kvalitě našich služeb, ale i v naší prezentaci. Rok 2025 bude pro nás všechny dalším obdobím změn, které doufám oceníte jak vy, naši klienti, tak naši kolegové.

"Každý nový rok přináší nové příležitosti k růstu a dosažení svých snů. Přeji vám, aby rok 2025 byl pro vás plný úspěchů, spokojenosti a nových začátků."

Děkuji vám za důvěru, kterou nám dáváte, a těším se, že budeme společně pokračovat v cestě k plnění svých snů.

Zuzana Fridrich
šéfredaktorka

Úvodní slovo

Vážení a milí čtenáři Allrisk Magazínu,

jsme rádi, že se opět po roce společně setkáváme u nového vydání Allrisk Magazínu.

Někteří z vás mají v ruce tištěnou verzi a jiní si prohlíží historicky první vydání Allrisk Magazínu v elektronické verzi.

Více a více se v rámci našeho života setkáváme se slovy nebo spojeními, jako jsou elektronická budoucnost, digitalizace, onlinizace, umělá inteligence ... nové technologie mění svět. Ale jak staré přísloví říká, že oheň je dobrý sluha, ale zlý pán, tak bychom měli přistupovat i k těmto trendům. Využívat nové technologie a směry k obohacení našeho života, k šetření životního prostředí a přírody a ne naopak.

Allrisk je tu více jak 20 let. A když se podíváme, co se za tu dobu změnilo v oblastech komunikace, technologií a inovací, je toho hodně.

Ale přes všechny tyto změny zůstala jedna věc pro nás stejná a nic se na ní za těch více jak 20 let nezměnilo. A to je přístup k vám, našim váženým klientům. Vždy jste pro nás na prvním místě, chceme vám přinášet vysokou přidanou hodnotu a osobní péči ve všech oblastech a zcela určitě nechceme, abychom péči o vás svěřili nějaké umělé inteligenci. A případů, kdy voláte na nějakou instituci a tam se s vámi po telefonu baví virtuální operátor Alfréd, který vám na začátku říká, jak

za pár minut vyřídí váš požadavek a vše s vámi vyřeší a vy po několika minutách raději zavěsíte, je nespočet.

A i pro rok 2025 jsme si pro vás připravili NOVINKU v rámci jedinečného autopojištění Allrisk. Zaměřili jsme se na rozšíření stávajících služeb, tak aby pro vás byly ještě komfortnější a poskytly vašemu "plechovému miláčku" větší ochranu, kamkoliv vás cesta s ním zavede. Podrobné informace o NOVINCE 2025 najdete v tomto Magazínu. Doufáme, že se vám novinka bude líbit a hlavně vám přejeme, abyste se ze všech cest vrátili domů v pořádku. A když se během cesty vyskytne nějaká komplikace, neváhejte se na nás obrátit. Allrisk ASSISTANCE funguje 24 hodin denně, 365 dnů v roce.

Vážení klienti, na závěr vám patří velké poděkování za důvěru, kterou jste nám projevili, a taktéž velké poděkování patří všem, kdo se o vás celý rok starají. Pracovníci obchodní služby Allrisku, zaměstnanci a další spolupracující osoby. Všichni společně se drží sloganu Allrisku POMÁHÁME LIDEM PLNIT SNY.

Přejeme vám pevné zdraví, štěstí a pohodu po zbytek roku 2024 a i po celý rok 2025.

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



Bydlení a investice v realitním projektu roku

Polyfunkční objekt Allrisk MERIDIEM

Na začátku roku 2024 získal projekt Allrisk MERIDIEM Cenu veřejnosti v Jihomoravském kraji. V prestižní soutěži Realitní projekt roku se prosadil mezi 55 rezidenčními developerskými projekty.

Novinky na projektu

Na budově A2 je dokončena aplikace omítek, včetně exkluzivního černého třpytivého provedení, které je charakteristickým rysem celé budovy. Ulice Svatopetrská je aktuálně po celkové rekonstrukci a zároveň s dokončením projektu během léta 2025 bude finalizovaná a modernizovaná i ulice Plotní.

Součástí projektové dokumentace byla i příprava na instalaci vířivek na balkony či terasy vybraných jednotek. Novinkou je rozšíření možnosti této instalace do více jednotek. Pro budoucí majitele bytů to znamená jedinečný pocit luxusu v pohodlí domova. Zároveň pro naše klienty máme speciální akci od dodavatele na jejich pořízení.

Obsazenost a dokončení

S ohledem na budoucí plány rozvoje městské čtvrti i rostoucí hodnotu nemovitostí na trhu se ceny bytů v polovině září 2024 již podruhé zvýšily, s předpokladem dalšího nárůstu po Novém roce.

Zájem o bydlení v Allrisk MERIDIEM je značný. Aktuálně je přibližně 50 % bytů prodaných, a do konce roku 2024 očekáváme ještě další nárůst. Zájemci o bydlení či investici mají možnost vybírat z různých typů jednotek o dispozicích od 1+kk přes 2+kk, 3+kk až po 4+kk, které jsou obzvláště atraktivní pro rodiny a mladé páry.

Kompletní dokončení výstavby komplexu Allrisk MERIDIEM je plánováno na léto 2025. Předání novým majitelům pak proběhne v následujícím období.

Vybavení a služby

Allrisk MERIDIEM se zaměřuje na maximální komfort a pohodlí svých obyvatel. Kromě moderního vybavení bytů exkluzivními značkami bude celý komplex vybaven přípravou na instalaci chytrých domácích systémů.

Samozřejmě budou obchody a široká nabídka služeb. A to vše napojené na fungující městskou infrastrukturu.

Ekologické aspekty a moderní technologie

Projekt Allrisk MERIDIEM klade velký důraz na ekologii a udržitelnost. Není jen o bydlení, ale i životním stylu, který kombinuje vysoký standard vybavení, atraktivní lokalitu a moderní technologie využívající efektivní správu energií. Příprava na "chytrou domácnost" je dalším prvkem, kterým se projekt Allrisk MERIDIEM odlišuje od jiných developerských projektů.

Obyvatelé si mohou přizpůsobit své bydlení podle vlastních potřeb každodenního života pro ještě vyšší komfort. Tzv. zelené střechy přispějí k lepšímu klimatu a zvýšení estetické hodnoty celého komplexu. Kromě standardních bezpečnostních prvků, jako jsou bezpečnostní dveře a moderní zabezpečovací systémy, bude celý areál vybavený kamerovým systémem monitorujícím společné prostory a garáže. Objekt je také vybavený protipovodňovými opatřeními chránícími obyvatele a jejich majetek.

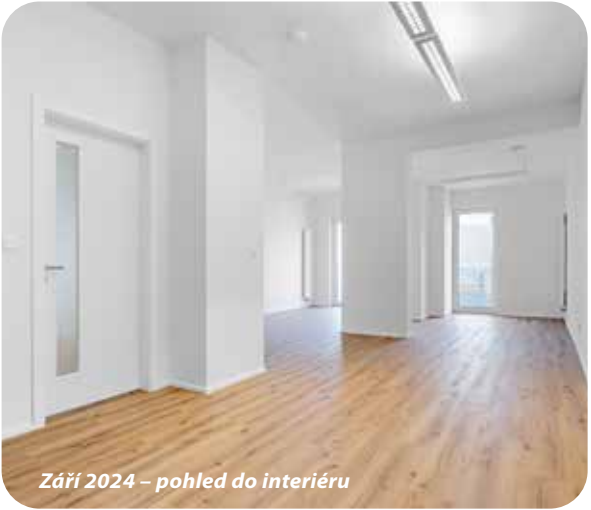


Developerské projekty

Pokud hledáte bydlení, které splní i ty nejvyšší požadavky, Allrisk MERIDIEM by měl být na prvním místě vašeho seznamu. Tento projekt přináší nejen nový dům, ale také možnost stát se součástí dynamicky se rozvíjející komunity v jedné z nejatraktivnějších lokalit Brna.

V případě zájmu o více detailů o projektu či přímo prohlídku stavby je vám k dispozici tým zkušených obchodníků, kteří jsou připraveni odpovědět na jakékoli vaše dotazy.

www.allriskmeridiem.cz



Od kytary z garáže k mezinárodnímu úspěchu

Podnikání, které přináší radost

Jejich první kytara vznikla v garáži, dnes vyrábí kytary v budově zrekonstruovaného mlýna ve Velkých Němčicích ve větším a pro celý svět. Je dost možné, že se akustická kytara od tohoto předního světového výrobce nachází i u vás doma. Nejen o unikátní výrobě, distribuci do mnoha zemí a originálním prostředí jsme si povídali s Petrem Furchem, výkonným ředitelem jihomoravské společnosti Furch Guitars.

Akustické kytary vyrábíte ve Velkých Němčicích již několik desítek let a stále se těšíte velkému zájmu. Obrací se na vás ve větším spíše profesionálové, nebo jste stálí i pro amatérské kytaristy?

Nejvíce u nás nakupují kytaroví nadšenci, kteří nehrají profesionálně, nebo spíše pro zábavu. To je dáno především tím, že těch hudebních profesionálů není tolik. Většina našich kytar je identická s konstrukcí kytar pro profesionála, který se stejnou kytarou vystupuje před početným publikem, amatérský nadšenec může na tutéž kytaru hrát u sebe doma.

Na webových stránkách máte dokonce i konfigurátor typu kytary. Jak mohou postupovat zákazníci při výběru vašich kytar? Je možné zkonzultovat výběr a koupit kytary přímo u vás?

Ve skutečnosti nabízíme možnost hluboké konzultace až od letošního roku, kdy jsme otevřeli náš showroom přímo v Němčicích. Máme zde produktového specialistu, se kterým se můžete spojit jak telefonicky, tak se za ním můžete zastavit k nám a on vás provede procesem výroby. Na showroomu máme přes sto kytar v různých kombinacích skladem, takže si je můžete přímo vyzkoušet. Výsledek může být takový, že si vybe-

rete rovnou svou kytaru na místě a odvezete si ji domů. Druhá varianta je, že si dofinálizujete kytaru dle vlastní specifikace, a následně vám ji zadáme do výroby. Můžete samozřejmě navštívit i některého z našich prodejců.

Pokud se rozhodnu pro druhou variantu, jak dlouho bude trvat proces výroby dle mých specifikací?

Výrobní proces jako takový může trvat podle náročnosti měsíc až měsíc a půl, to je relativně krátká doba. Ale celá příprava včetně technického řešení vychází přibližně na dva měsíce.

Ve výrobě nyní máme kolem šedesátky pracovníků a je řešena tak, že i když si objednáte naši základní řadu Violet nebo specifickou zakázkovou kytaru Rainbow, vše prochází rukama stejných pracovníků. Nemáme oddělené linky pro levnější a dražší modely. Kvalitativní nároky máme u všech kytar stejné.

Máte přehled, jací hudebníci hrají na vaše kytary?

Pokud mám jmenovat české umělce, tak na naše kytary hraje například David Koller, Čechomor, Mirai nebo Pokáč.

V jakém období bývá po vašich produktech největší poptávka?

Jsou to samozřejmě Vánoce. Lidé nakupují dárky, a to ať už pro sebe nebo pro své blízké. Hudební nástroje jsou docela emocionální záležitostí, takže jsou na Vánoce obecně nejvíce žádané.



Ve vaší nabídce je také poměrně menší typ kytary Little Jane, která je dokonce i rozložitelná.

Ano, znamená to, že kytaru snadno rozložíte do batohu, se kterým můžete pohodlně cestovat. Můžete si ji vzít i do letadla, což je leckdy s běžnou akustickou kytarou problém. Přestože je tato kytara skládací, její konstrukce je navržena tak, aby měla opravdu silný zvuk.

Když už jsme u cestování, jak probíhá distribuce vašich kytar? Protože prodejce máte v mnoha zemích, dokonce i v Africe.

Naše kytary vyrábíme přímo ve Velkých Němčicích, a působíme tedy především jako výrobce. Dalším krokem je distributor, který následně hudební nástroje přeprodává hudebninám v dané lokalitě. Až teprve po doručení na prodejnu probíhá prodej koncovému zákazníkovi.

Ze vzdálenějších lokalit si tak od nás distributoři jednou za čas objednájí například půl kontejneru kytar a pak je distribuují na další místa. Kytary jsou obecně dost objemné zboží, takže by bylo složité posílat do takto vzdálených zemí jen pár kusů.

Je něco, co vás v rámci zahraničního trhu překvapilo?
Řekl bych, že máme trh prozkoumaný a máme představu o našich budoucích krocích v dané lokalitě. Vždy

nám pomáhají statistická data, která máme k dispozici od americké organizace, která se tím zabývá.

Trh, který mě v posledních letech překvapil, je Nový Zéland. Tam je trh relativně malý a docela rychle nám tam začal partner prodávat desítky kusů kytar měsíčně. On to vysvětluje tím, že má Česká republika dobrou reputaci a zdejšími lidmi to přijde atraktivní. Já si ale spíše myslím, že je to především dobrým obchodníkem.

U Allrisku máte sjednané pojištění podnikatelských rizik, má však vaše podnikání nějaká úskalí z pohledu trhu?

Určitě musím říct, že kytaristů neubývá, a naopak se v covidovém období po hudebních nástrojích zvýšila poptávka. Lidé měli více času na hraní, což je obecně skvělé, protože má hudba obecně dobré terapeutické účinky.

Spíše než k úskalí dochází ke změně v rámci rozvoje online prodeje. Víc a víc vidím, jak firmy cílí na online nákupy, a tím zanikají hudebniny, které s tímto pokrokem neumí pracovat. Zároveň to ale u nás v oboru nefunguje tak, že zákazník dvakrát klikne na e-shopu a dojde mu balíček. Spíše jde o možnost online konzultace před samotným nákupem, ujištění zákazníka, že si vybírá vhodný typ pro jeho účely. V tom vidím

"Spíše než k úskalí dochází ke změně v rámci rozvoje online prodeje."



František a Petr Furchovi

velký prostor a také úskalí, protože se musíme orientovat v tom, s kým pracovat, jak se trh vyvíjí a co od nás bude vyžadovat.

Vaše společnost sídlí ve Velkých Němčicích v areálu zrekonstruovaného mlýna, kde nabízíte i prohlídky výrobních prostor. Co nejvíce návštěvníky při exkurzích překvapuje?

Většinou návštěvníky překvapí, že v rámci výroby kytar využíváme hodně automatizace, protože často očekávají především ruční práci. Dokonce jsme nejvíce automatizovaná kytarová firma na světě, a to i přesto, že nejsme největší. Zaměřujeme se na vyso-



Kytara Little Jane, kterou snadno rozložíte do batohu.

kou kvalitu a přesnost, a proto u nás uvidíte i hodně robotů. Často se také setkáváme s překvapivými reakcemi na míru detailů, které musíme při výrobě řešit, aby kytara fungovala.

Náš firemní slogan zní Pomáháme lidem plnit sny. Jaké sny byste si rád v rámci svého podnikání splnil?

Spíše než snem je mým cílem nadále vylepšovat naše kytary a mnohem rychleji je dostávat mezi lidi. V Česku už jsme docela známá firma, ale když se podívám například na Ameriku, tak zde máme u koncových zákazníků obrovskou šanci ještě více zvýšit povědomí o naší značce.

Nový vzhled, lepší zážitek

Allrisk chystá rebranding poboček v ČR i SR

V Allrisku neustále posouváme hranice toho, co můžeme našim klientům a zaměstnancům nabídnout. S důrazem na neustálé zlepšování věnujeme pozornost nejen kvalitě našich služeb, ale i vizuální prezentaci našich poboček. Právě nyní pracujeme na změně jejich exteriéru, a to jak v České, tak i Slovenské republice.

Co mohou naši klienti očekávat?

Návštěvníky našich poboček čeká nový a moderní vzhled, který odráží naši filozofii – přátelský, otevřený a profesionální přístup. Pracujeme na tom, aby naše pobočky byly příjemným místem, kde se naši klienti budou cítit pohodlně, klidně a s jistotou, že jsou v těch správných rukou.

Kromě změn v exteriéru plánujeme postupně modernizovat také interiéry. Naším cílem je vytvořit prostředí, kde bude nejen radost sjednávat pojištění, ale kam se naši klienti budou i rádi vracet.

Rebranding, který přinese benefity všem

Tento krok však není jen o našich klientech – rebranding poboček bude znamenat také vylepšení pracovního prostředí pro naše kolegyně a kolegy. Příjemné prostředí a moderní design pomohou zpří-

jemnit pracovní den a zajistí ještě lepší podmínky pro jejich důležitou každodenní práci. Chceme, aby se naši spolupracovníci cítili ve svých pracovních prostorech dobře, protože víme, že spokojenost v práci se odráží v kvalitě poskytovaných služeb.

Cesta k neustálému zlepšování

Rebranding našich poboček je součástí naší širší snahy neustále se posouvat dál. Jako firma hledáme způsoby, jak se zlepšovat v každém aspektu – ať už jde o zvyšování kvality našich produktů a služeb, nebo o to, jak se prezentujeme navenek. Věříme, že tato změna přinese pozitivní zážitek jak našim klientům, tak našim kolegyním a kolegům.

Sledujte naše sociální síť, kde budeme postupně jednotlivé pobočky v novém designu představovat.



Klientské centrum Praha

Digitalizace ve službách pojišťovnictví

Klientský portál a výhody elektronických podpisů

V posledních letech se neustále zvyšuje důraz na digitalizaci ve všech oblastech našeho života, a to včetně pojišťovnictví. Ani naše společnost nezůstává pozadu a nabízí svým klientům inovativní způsob správy smluv prostřednictvím **klientského portálu**. Tento moderní nástroj **umožňuje zákazníkům plně využívat výhody elektronické komunikace** a přináší značné zjednodušení procesů, které dříve vyžadovaly papírovou formu.

Vše na jednom místě

Klientský portál Allrisk je dostupný všem klientům, kteří mají uzavřené pojistné smlouvy. Tento portál umožňuje nejen spravovat smlouvy, ale také provádět změny, dodatky či výpovědi – a to vše online.

Přechod na elektronickou formu komunikace výrazně zkracuje čas potřebný na vyřízení požadavků a zároveň eliminuje nutnost návštěvy pobočky nebo osobního kontaktu s makléřem.

Výhody elektronických podpisů

Jedním z největších přínosů elektronických podpisů je jejich jednoduchost a bezpečnost. K podpisu smlouvy již není nutné fyzicky docházet na pobočku, vše se řeší online pomocí několika kliknutí.

Elektronický podpis, potvrzovaný prostřednictvím SMS kódu nebo nástrojů jako Signi, je plnohodnotným a bezpečným ekvivalentem tradičního podpisu na papíře.

Klientský portál Allrisk a elektronické podpisy

představují moderní řešení, které klientům umožňuje snadnější a rychlejší správu pojistných smluv. S elektronickou komunikací lze nejen zjednodušit administrativní procesy, ale také zajistit vyšší úroveň bezpečnosti a komfortu.



www.mujaallrisk.cz



Inovace v klientské péči

Nová tvář v Allrisku

Společnost Allrisk už více než dvacet let nabízí svým klientům špičkové služby a neustále rozšiřuje své portfolio. Udržení té nejvyšší úrovně klientského servisu je pro nás prioritou, a proto posilujeme tým naší centrály. S radostí vám představujeme Pavla Mencla, nového ředitele pro strategický rozvoj pro Českou a Slovenskou republiku.

Do Allrisku přicházíte ze sklárny Moser, kde jste působil jako generální ředitel. Předtím jste se mnoho let pohyboval ve finanční sféře. Co bylo vaším impulsem k posílení týmu Allrisku?

Allrisk je růstově dynamická firma s unikátní nabídkou produktů a služeb, která umožňuje individuální přístup ke klientovi. Vnímám i lidskou stránku společnosti, její kulturu a hodnoty, které jsou mi blízké, a plně se s nimi ztotožňuji. Co je pro mě také důležité, že společně vidíme vysoký potenciál dalšího profitabilního růstu. V neposlední řadě musím ocenit i rozsah investic společnosti do budování vnitřních procesů, především do oblasti IT a podpory obchodu, které jsou rovněž klíčovou podmínkou pro budoucí růst. Právě tento růst a současná velikost společnosti vyžaduje i změnu řízení a některých procesů a je skvělé, že si majitelé tento klíčový moment společnosti uvědomují a podporují jej.

Měl jste předtím nějaké zkušenosti s naší společností? Například z pozice klienta?

Jelikož jsem předtím působil v pojišťovně, byl jsem jí věrný i při sjednávání produktů. Stejně tak nyní důvěřuji Allrisku nejen v rámci spolupráce, ale i v pozici klienta. Jelikož jsem se dříve věnoval makléřům, vnímám Allrisk na trhu již od začátku. Díky tomu mohu posoudit růst a změny, které postupně posunuly Allrisk vpřed.

Allrisk je silně zaměřený na osobní formu komunikace. Postupně se však měníme v bezpapírovou firmu a klientům se snažíme co nejvíce věcí ulehčovat. Vidíte příležitost právě ve větší digitalizaci?

Vnímám to spíše tak, že nám digitální komunikace přináší větší efektivitu a šetří spoustu času. Samozřejmě, že sledujeme trendy na trhu, ale zároveň je pro nás stá-

le důležité setkávání s klientem a udržování vzájemné důvěry.

Na trhu je mnoho finančních společností, sám jste v některých z nich působil. Některé mají portfolio služeb velmi podobné. Čím by se měl podle vás klient řídit při výběru společnosti, ke které bude mít následně důvěru?

Určitě to není jeden jediný parametr a rozhodně ne cena. I když se říká, že kdo má nejlepší cenu, ten je nejlepší. Vždy to musí být něčím vyvážené, takže bych klientům doporučil spíše se dívat na to, jak firma funguje, jestli vám zvednou telefon nebo jak odpovídají v rámci likvidačních pojistných událostí. Důležitá je také kvalitní nabídka, která bude odpovídat vašim potřebám.

Dokážete již nyní říct, v čem je unikátní právě Allrisk?

Unikátností společnosti Allrisk je výjimečná kombinace vlastních produktů a služeb s produkty třetích stran v rozsahu, který je na domácím trhu ojedinělý. Právě šíře spolupráce s pojišťovnami a ostatními poskytovateli v kombinaci s vlastními exkluzivními produkty a službami dává Allrisku konkurenční výhodu v rozsahu krytí, ceně, tak i poskytnutých nadstandardních službách a plně pokrývá klientem požadovaný rámec služeb s unikátní výhodou. Výjimečný je také rozsah péče o klienty v případě servisu, vzniku škody či poskytnutí náhradního vozidla. To je něco, co u spousty



Ing. Pavel Mencl

ředitel pro strategický rozvoj ČR a SR

makléřů nikdy nenajdete, protože je to služba náročná, komplexní a drahá.

Když se zaměříme na klientský servis a naše portfolio, je už nyní nějaký nový směr, kterým byste se chtěl vydat?

Velký potenciál vnímám především v dalším rozvoji obchodní sítě a budování celkového pokrytí České republiky. Díky tomu nabídneme našim klientům ještě větší klientský servis a naše makléře budou mít blíže. Zásadní výzvou je rozvoj a specializace služeb v oblasti pojištění velkých rizik a spolupráce s dalšími makléřskými společnostmi a rozvoj a řízení aktivit dceřiné společnosti na Slovensku.

NOVINKA 2025

pro klienty jedinečného autopojištění Allrisk



Automatické navýšení limitů pojistného plnění
o 50 % ZDARMA

Rok 2025 bude pro naše klienty ve znamení ještě vyšší bezpečnosti a rozšířených možností. Každoročně přinášíme novinky, které zvyšují komfort a jistotu nejen na cestách.

Navýšení limitů pojistného plnění o 50 %

O polovinu více jistoty, o polovinu více krytí - to je nová nabídka na rok 2025. Pro ještě větší ochranu vašeho vozu v případě nenadálých situací **navyšujeme limity pojistného plnění o 50 %**. Platí pro osobní a užitková vozidla do 3,5 t.

POJIŠTĚNÍ
ZNIČENÍ DISKŮ

10 000 Kč >> **15 000 Kč**

POJIŠTĚNÍ POŠKOZENÍ
KABELÁŽE VOZIDLA
ZVÍŘETEM

20 000 Kč >> **30 000 Kč**

POJIŠTĚNÍ
STŘETU SE ZVĚŘÍ

20 000 Kč >> **30 000 Kč**

Evropa na dosah ruky

A to není od Allrisku vše. Pro komfortnější pocit našich klientů na cestách za hranice ČR jsme připravili také **rozšíření územní platnosti do celé Evropy***.

Geografické rozšíření platnosti se týká benefitů **pojištění zničení disků, poškození kabeláže vozidla zvířetem**, včetně rizika poškození měkkých gumových či plastových hadiček, **střetu se zvířeti a pneu-pojištění proti defektu či proražení****. Ať už vyrazíte na nákupy, služební cestu nebo jen na krátký výlet za hranice, vaše vozidlo bude stále chráněno.

Tato exkluzivní nabídka je **ZDARMA**. Všichni klienti s jedinečným autopojištěním Allrisk, kteří budou mít k 1. 1. 2025 v Allrisku platné povinné ručení, získávají 50% navýšení limitů pojistného plnění a rozšíření územní platnosti **automaticky**. Klienti **s aktivovanou Allrisk nálepkou** mají výše uvedené benefity **BEZ spoluúčasti**.

Nejste si jistí, zda máte aktivovanou Allrisk nálepku? Stačí se přihlásit na **www.mujaallrisk.cz**, kde najdete kompletní přehled vašeho pojištění.

V případě dotazů nebo pomoci s aktivací Allrisk nálepek kontaktujte svého poradce.



www.mujaallrisk.cz



www.allrisk.cz/akce2025

* s výjimkou Ruska, Ukrajiny, Běloruska, Moldavska a Turecka
** pojištění asistence pneumatik při defektu či proražení vč. rozšíření rozsahu do Evropy* je platné pouze pro klienty s aktivovanou Allrisk nálepkou

Aktivujte si ještě více výhod

Jedinečná Allrisk nálepka

Nálepka není jen slovo. U nás v Allrisku znamená jedinečnost. Za co jinde musíte platit, s naším jedinečným autopojištěním máte vždy zdarma.

- **náhradní vozidlo** – v případě nehody až na 20 dní ZDARMA
- **pojištění zničení disků** – v důsledku špatné vozovky, BEZ spoluúčasti
- **pojištění poškození kabeláže vozidla zvířetem** – vč. rizika poškození měkkých gumových či plastových hadiček, BEZ spoluúčasti
- **pojištění střetu se zvěří** – při srážce je hrazena škoda na vašem vozidle, BEZ spoluúčasti
- **pojištění pneumatik** – proti defektu nebo proražení
- **pojištění asistencí přívěsu** do 750 kg
- **živel a vandalismus** – asistenční služby již v základním programu
- **odtah a vyproštění** v rámci ČR – po nehodě, BEZ limitu
- **pojištění právní ochrany** – základní balíček ZDARMA

Postup pro aktivaci nálepky Allrisk

Začít čerpat všech výhod naší Allrisk nálepky je velmi jednoduché.

Nalepte Allrisk nálepku na zadní část vašeho vozidla. Vylepenou nálepku nám vyfotíte i s registrační značkou (SPZ). Fotku zašlete na e-mail: nalepka@allrisk.cz a do předmětu e-mailu uveďte číslo své SPZ (tzn. písmena a číslice, např. 7B36310).

Do 5 pracovních dnů vám ZDARMA zaktivujeme tento nový asistenční program, potvrzení o aktivaci vám přijde formou SMS. Hotovo. Od této chvíle jste členem světa výhod Allrisk nálepky.

Důležité informace

Nálepka musí být na vašem vozidle nalepena trvale. Pokud dojde k nehodě či poruše a pracovník odtahu či dalších přivolaných asistenčních služeb na vašem voze Allrisk nálepku nenajde, zvýšený limit čerpání nebude uznán a vy budete muset veškeré náklady na asistenci uhradit ze svého rozpočtu.

Pokud ještě nemáte svou nálepku Allrisk, můžete si ji vyzvednout **na našich pobočkách, u správce vaší smlouvy nebo nám napište** na adresu nalepka@all-risk.cz a my vám ji zdarma zašleme.

Při **změně telefonního čísla** nás neprodleně informujte na adrese obchod@allrisk.cz



Kupovat se dnes již nemusí vyplatit

Dlouhodobý pronájem – trend současnosti

Nastává doba, kdy vlastnictví věcí přestává být normou. Místo toho si vše, co potřebujete, jednoduše pronajmete. Zájem roste u operativních leasingů, pronájmu telefonů i domácích spotřebičů. Výjimku netvoří ani zahradní technika či sportovní vybavení.

Tento model není jen záležitostí těch, kdo si nemohou dovolit vlastnit. Naopak, stále více lidí se vědomě vzdává vlastnictví, aby se osvobodili od jeho břemen. Starosti spojené s údržbou, opotřebením, prodejem či případnou ztrátou hodnoty jsou minulostí.

Telefony, televize i velké spotřebiče

Chcete mít nejnovější model telefonu, televize nebo dokonce pračky? Dlouhodobý pronájem vám to umožní. Místo jednorázové investice do nového produktu platíte měsíční splátky, které zahrnují i případné opravy nebo výměny. Zejména pronájem domácích spotřebičů je ideální pro mladé páry, které ještě ne-

chtějí investovat do drahých zařízení, nebo pro ty, kteří často mění bydliště a nechtějí se zatěžovat stěhováním velkých spotřebičů. Podle statistik za rok 2023 vzrostl pronájem domácích spotřebičů o 15 % oproti předchozímu roku.

Dlouhodobý pronájem vozidel je stále populárnější

Ani vlastnictví automobilů již není tak populární, jak bývalo. Podle statistik se stále více lidí rozhoduje spíše pro dlouhodobý pronájem než koupi či tradiční finanční leasing. Tento posun v preferencích je jasným ukazatelem toho, jak se mění postoj společnosti k vlastnictví.



Výhody dlouhodobého pronájmu

- 1. Finanční efektivita:** Dlouhodobý pronájem vám umožňuje rozložit náklady na delší období, což snižuje finanční zátěž.
- 2. Flexibilita:** Pokud se vaše potřeby změní, můžete rychleji přejít na jiný produkt nebo službu. Díky flexibilitě nejste vázáni na jedno místo nebo jeden produkt.
- 3. Nižší riziko:** Když nevlastníte, nesete menší riziko spojené s opotřebením, ztrátou hodnoty nebo nečekanými opravami. Pronajaté věci často zahrnují záruční servis a údržbu v nákladech pronájmu, což znamená, že veškeré opravy či výměny při poruše jsou na odpovědnosti pronajímatele.
- 4. Hodnota peněz:** Pokud nekládáte vlastní prostředky do pořízení samotného produktu, máte je volně k dispozici, a mohou vám tedy jinde přinášet výnos. Například z každých 100 000 Kč, které máte vložené ve vlastněných produktech, vám přináší ztrátu v průměru 5 000 Kč ročně.

Vlastnictví vs. dlouhodobý pronájem

Porovnejme náklady na vlastnictví vozu, leasing či dlouhodobý pronájem. Toto porovnání vám pomůže lépe pochopit, proč se stále více lidí rozhoduje pro dlouhodobý pronájem.

Příklad vozidla na 5 let s nájездem 15 000 km ročně (Kč)	
Nákupní cena vozidla	600 000
Prodejní cena za 5 let	250 000
Rozdíl mezi nákupem a prodejem	350 000
Rozdíl měsíčně na 5 let	5 833
Ztráta hodnoty peněz na měsíc*	2 500
Skutečný měsíční náklad na vlastnění	8 333

* Finance uložené ve vozidle nevydělávají, počítá se tedy průměrná ztráta zhodnocení 5 % p.a.

MĚSÍČNÍ NÁKLADY	Spłátka (Kč/měs.)	Pojištění (Kč/měs.)	Servis (Kč/měs.)	Pohonné látky (Kč/měs.)	Rozdíl (Kč/měs.)
Vlastnictví vozu	8 333	1 200	1 200	2 500	13 233
Dlouhodobý pronájem	6 184	1 200	0	2 500	9 884

Měsíční úspora dlouhodobého pronájmu 3 349 Kč
Celková úspora dlouhodobého pronájmu za 5 let 200 940 Kč

Jak vidíte, operativní leasing nabízí nejen nižší měsíční náklady, ale také zahrnuje všechny hlavní výdaje spojené s provozem vozidla. Nemusíte se tedy starat o nečekané výdaje za opravy nebo pojištění, což přináší klid a stabilitu do vašeho rozpočtu.

Komplexní pomoc při pořízení vozu

U nás v Allrisku našim klientům nabízíme více než jen dlouhodobý pronájem. S námi si splní sen o pořízení nového vozu rychle a bez zbytečných komplikací. Nový vůz naši klienti mohou mít u nás bez čekání a pomůžeme také s výběrem ihned dostupných vozidel dle zadaných kritérií. Zajištění veškerého pojištění je pro nás samozřejmostí. Na rozdíl od běžných leasingových společností vede-

me v Allrisku pojištění a další služby odděleně, což klientům umožňuje uplatnit vyježděné bonusy a nadále je navyšovat. To šetří nejen finance, ale i čas jinak strávený hledáním výhodných pojištění. Allrisk se stará i o hladké a bezproblémové ukončení leasingu. Poskytujeme také asistenci při vracení vozu. Naším cílem je, aby celý proces od pořízení vozu až po jeho vrácení byl pro naše klienty co nejjednodušší a nejvýhodnější.

Vždy rozhodují čísla

Nikdo se nemůže rozhodovat na základě příkladů, proto je nutné spočítat si výše uvedené na konkrétní vozidlo, které máte či které zvažujete pořídit. Tuto možnost máte od našich poradců a specialistů k dispozici, stačí si domluvit schůzku nebo navštívit některé z našich clientských center. Zároveň jsme si pro vás připravili mimořádnou nabídku konkrétního vozu, kterou najdete na níže uvedených webových stránkách nebo po načtení QR kódu.



www.allrisk.cz/
autonaoperak



Nová generace Allrisk

Z klienta součástí Allrisk týmu

Allrisk plní sny nejen našim klientům, ale i nastupující generaci makléřů v obchodní síti. O začátcích, podnikání i online možnostech jsme si povídali s Lubomírem Hrnčiarikem, makléřem z brněnského klientského centra na ulici Komárovská.

Jaká byla tvá cesta do Allrisku?

Původně jsem byl klientem Allrisku a poté jsem se na servisní schůzce dozvěděl o celém projektu ambasadora, a to mě zaujalo. Byl jsem čerstvě po škole a zalíbilo se mi to natolik, že jsem se rozhodl zkusit práci makléře.

Takže jsi předtím zkušenosti z oblasti financí neměl?

Já jsem studoval střední se zaměřením na práci ajťáka, ale po dvou letech jsem studium ukončil, protože to nebyl vůbec obor pro mě. Odjakživa mám blízko k autům, zajímal jsem se o ně, takže jsem se rozhodl studovat autotroniku. A den po mé maturitě jsem nastoupil právě do Allrisku.

Zvolil jsi tedy úplně odlišné prostředí. Byly pro tebe začátky ve financích náročnější?

Když jsem nastoupil, tak to bylo náročné spíše z toho pohledu, že jsem o produktech nic do detailu nevěděl. Musel jsem se učit úplně od nuly. Znal jsem běžné finanční produkty, ale to je asi tak všechno. Postupně jsem se pustil do vzdělávání a celkově práci na jednání s klientem.

Díky Allrisku jsi se tedy pustil rovnou do podnikání. Měl jsi už předtím chuť podnikat?

Upřímně, já jsem nad tím až tak nepřemýšlel, ale spíš moje rodina. U nás není nikdo, kdo by podnikal, a já jsem žil celý život v tom, že vyjdu ze školy a budu zaměstnaný. Na škole jsem měl myšlení zaměstnance, ale nikdy jsem vlastně nechtěl skončit v bodě, kdy budu celý život dělat jednu stejnou práci a nikam se neposunu. A najednou jsem se dal na podnikání. Strach jsem měl ze začátku a samozřejmě v nějaké míře mám i teď, protože nikdy nevíte, co se může stát, ale tak to je

i u zaměstnání. Naopak u podnikání vidím obrovskou příležitost výdělků a splnění si nastavených cílů.

Klienti tě mohou najít v klientském centru na brněnské centrále Allrisku. S jakými oblastmi jim můžeš pomoci?

Nejblíže mám k autům, která mě stále baví, a chci se v nich dál rozvíjet. V našem týmu však fungujeme tím způsobem, že na každou oblast máme určeného specialistu. Díky tomu klient získá při návštěvě vždy kompletní servis, ať už se jedná o mé služby nebo služby kolegů.

Je v dnešní době těžší získat důvěru u nových klientů?

Na jednu stranu je to složitější, protože možností je opravdu mnoho a existuje spousta online srovnávačů, ale na druhou stranu je to jednodušší, protože máme široké portfolio produktů a služeb. V našem případě se orientujeme především na kvalitu, aby měl klient vše v pořádku a vždy věděl, že se na nás může obrátit.

Takže za tebe online srovnávače spíše nedoporučuješ?

Online srovnávač může sice působit šikovně, ale určitě nenahrazuje finančního poradce. Poradce je tu od toho, aby klientovi pomohl a především danou problematiku vysvětlil. Když si někdo nakliká na webu pojištění a vlastně neví, za co platí, může to s sebou nést velká rizika.



Lubomír Hrnčiarik

makléř brněnského klientského centra

Dokážeš popsat, jak vypadá tvůj běžný pracovní den?

Určitě tato práce obnáší spoustu telefonátů, ať už klientům nebo obchodním partnerům. S tím souvisí i administrativní část, protože je potřeba podklady zpracovat a připravit se na schůzky s klienty. Takže to není jen o několika schůzkách s klienty v průběhu dne.

Máš nějaké doporučení pro člověka, který zvažuje práci poradce?

Nejdůležitější je píle a vytrvalost, i když si myslíte, že se vám to nemůže podařit. Neustále se vzdělávejte a jděte si za tím, co opravdu chcete. Začátky jsou sice náročné, ale stojí to za to.

Realitní investice

Jejich význam a možnosti, jak z nich těžit

Investice do nemovitostí byly a vždy budou jedním z nejstabilnějších a nejjistějších způsobů, jak ochránit své peníze a zároveň je nechat růst. V době, kdy se finanční trhy mohou chovat nevyzpytatelně, realitní trh nabízí dlouhodobou stabilitu, pravidelné výnosy a ochranu před inflací.

Proč jsou investice do nemovitostí tak atraktivní?

1. Stálý příjem z pronájmu

Nemovitosti generují pravidelný příjem z pronájmu, což je klíčový faktor stabilizace vaší investice. Zatímco akciový trh může kolísat, příjem z pronájmu zůstává poměrně stabilní a stálý. Společnosti jako Allrisk Meridiem Investment a.s. a Realitní & investorský fond, a.s. využívají této strategie k zajištění pravidelných výnosů pro své investory.

2. Ochrana před inflací

Když inflace roste, hodnoty nemovitostí mají tendenci růst také. Díky tomu vaše investice do nemovitostí chrání vaši kupní sílu a zároveň umožňuje růst vaší investice v reálném vyjádření.

3. Diverzifikace portfolia

Mnoho investorů se soustředí na finanční trhy, ale realitní investice poskytují způsob, jak diverzifikovat své portfolio. Nemovitosti jsou reálná aktiva, jejichž hodnota obvykle nesleduje stejné výkyvy jako akcie nebo jiné finanční produkty.

4. Růst hodnoty nemovitostí

Realitní trh má dlouhodobě tendenci růst. Nemovitosti mohou v čase zvýšit svou hodnotu, a tím přinést investorům nejen příjmy z pronájmu, ale také kapitálové zisky, když je prodají za vyšší cenu, než za kterou je pořídili.





Dluhopisové programy jsou schváleny rozhodnutím České národní banky.

Jestliže chcete těžit z růstu realitního trhu, ale nemáte zájem či možnosti koupit vlastní nemovitost, investice do realitních dluhopisů může být řešením. Společnosti jako Allrisk Meridiem Investment a.s. nebo Realitní a Investorský fond a.s. (RIF) vám umožňují investovat do jejich realitních projektů a těžit z jejich odbornosti a růstu hodnoty nemovitostí v čase.

Investiční strategie

Společnost **Allrisk Meridiem Investment a.s.** využívá propracovanou strategii investic do nemovitostí, která zahrnuje akvizici nemovitostí s vysokým růstovým potenciálem a následný prodej nebo pronájem. Tento model, často nazývaný *buy-and-hold*, umožňuje společnosti generovat zisky nejen z prodeje těchto aktiv, ale také z jejich dlouhodobého pronájmu a růstu hodnoty. Aktuálně společnost drží **nemovitosti v hodnotě přes 500 mil. Kč.**

Realitní a Investorský fond a.s. klientům řeší životní situace, kdy spěchají na prodej nemovitosti nebo potřebují zabránit ztrátě svého domova. Obchodní strategie je tedy nastavena do dvou úrovní:

1. krátkodobý nákup a následný prodej nemovitosti se zajímavým potenciálem. Velmi často s přidanou hodnotou ve smyslu rekonstrukce stávajícího stavu nebo změnou dispozice
2. nákup nemovitosti za účelem pronájmu v atraktivních lokalitách s předpokladem budoucí zpětné koupě stávajícím nájemníkem

Aktuálně RIF drží **nemovitosti v hodnotě za téměř 200 mil. Kč.**

Možnosti investování do realitních dluhopisů

Pro ty, kdo nechtějí investovat přímo do nemovitostí, nabízí Allrisk Meridiem Investment a.s. a RIF své dluhopisy. Tyto dluhopisy představují dostupnou možnost investice pro širokou veřejnost, protože minimální investice je 50 000 Kč.

Investice do dluhopisů vám poskytují:

- **Stabilní výnosy:** dluhopisy mají pevně stanovené úrokové sazby, které zajišťují pravidelné příjmy, často s výplatou měsíčních nebo pololetních úroků. Dluhopisy Allrisk Meridiem Investment a.s. mohou dosáhnout výnosu **až 6,2 % p.a.**, zatímco RIF nabízí výnos **až 6,4 % p.a.**
- **Nízké riziko:** dluhopisy jsou vydávány do maximálního dluhového zatížení 65 %. To znamená, že máte jistotu, že hodnota nemovitostí v portfoliu je vyšší než hodnota dluhů. To výrazně snižuje riziko ztráty.
- **Dostupnost:** investice do dluhopisů nejsou jen pro milionáře. Minimální investice u těchto společností začíná na 50 000 Kč, což znamená, že i drobní investoři mohou vstoupit do světa nemovitostí.



Význam realitních investic v dnešní ekonomice

Nemovitosti hrají důležitou roli v moderní ekonomice jako stabilní a výnosná forma investice. Ve srovnání s jinými finančními produkty nabízejí nemovitosti **jistotu** v turbulentních časech a slouží jako **ochrana před inflací**. Realitní trh se ukazuje jako odolný i během ekonomických nejistot, což z něj dělá ideální investiční volbu pro ty, kteří hledají dlouhodobé zhodnocení s minimálním rizikem.

Realitní investice a s nimi spojené dluhopisy jsou v dnešním světě atraktivní investiční příležitostí pro všechny, kdo hledají stabilitu a pevný úrokový výnos. Nemovitostmi kryté dluhopisy vám umožňují podílet se na růstu realitního trhu, aniž byste museli kupovat a spravovat nemovitosti. Společnosti jako **Allrisk Meridiem Investment a.s.** a **Realitní a Investorský fond a.s.** vám nabízejí možnost získat pevné a pravidelné výnosy, přičemž minimalizují riziko díky reálným aktivům.

Allrisk a udržitelnost

Elektronická budoucnost a ekologická inovace

Udržitelnost. To je téma, kterým se dlouhodobě zabývá spousta firem po celém světě. Společnost Allrisk se aktivně do tohoto trendu také zapojuje, a to prostřednictvím digitalizace svých služeb, ekologicky šetrných projektů a modernizací provozu. Naším cílem je snižovat uhlíkovou stopu a zlepšovat ekologický profil společnosti. A to jak v oblasti administrativních procesů, tak i v infrastruktuře a firemní kultuře.

Digitalizace a bezpapírová komunikace

Jedním z klíčových kroků na cestě k udržitelnosti je pro nás digitalizace, tedy přechod k bezpapírové komunikaci. Allrisk již dnes umožňuje svým klientům podepisovat smlouvy elektronicky, což výrazně snižuje spotřebu tištěných dokumentů. Klientský portál www.mujallrisk.cz byl vytvořen tak, aby si klienti mohli pohodlně spravovat své smlouvy, dodatky a další dokumenty elektronicky z pohodlí domova.

„Naším cílem je stát se plně bezpapírovou společností do roku 2030,“ uvedla ředitelka obchodního oddělení společnosti Allrisk Pavla Kocourková. Součástí této strategie je i snaha motivovat naše klienty k přejití na plně elektronickou formu komunikace.

Ekologická flotila a autopůjčovna

Dalším významným krokem je ekologická flotila vozidel Allrisk, která zahrnuje elektromobily a automobily s kombinovaným pohonem spalovacího motoru a elektromotoru, tzv. Plug-in Hybridy. Tyto vozy využívají zejména naši obchodní zástupci při svých cestách za klienty, což výrazně snižuje emise. Zároveň možnost zapůjčení ekologických vozů nabízíme klientům naší autopůjčovny.

To vše je důležitým prvkem strategie Allrisk, která reflektuje snahu o minimalizaci negativních dopadů na životní prostředí. Výměna tradičních automobilů za elektromobily a hybridy je krokem směrem k čistšímu provozu, který zároveň splňuje vysoký komfort pro naše pracovníky i klienty.

Ekologické aspekty v realitách

Developerský projekt polyfunkčního komplexu Allrisk MERIDIEM, jehož je společnost Allrisk partnerem, je další oblastí, ve které klademe velký důraz na ekologii a udržitelnost. Projekt Allrisk MERIDIEM není jen o bydlení, ale také o životním stylu, který využívá moderní technologie s efektivní správou a úsporou energií. Také tzv. zelené střechy přispějí k lepšímu klimatu a k ekologicky šetrnému urbanismu.

Výzvy do budoucnosti

Přestože Allrisk dosáhl v oblasti udržitelnosti významného pokroku, přechod na plně bezpapírovou společnost a kompletní digitalizaci služeb přináší řadu výzev. Uvědomujeme si, že část klientů stále preferuje tradiční papírové dokumenty. „Někteří klienti mají stále obavy z elektronických podpisů a digitálních dokumentů. Naším úkolem je tyto obavy rozptýlit a ukázat jim, že elektronická komunikace je bezpečná, snadná a ekologická,“ vysvětlila Pavla Kocourková.

Právě tato edukace klientů a podpora v přechodu na digitální platformy je jednou z hlavních priorit společnosti v blízké budoucnosti. Allrisk plánuje zintenzivnit komunikaci s klienty, aby jim přechod na elektronickou formu usnadnil a zvýšil jejich důvěru v tuto technologii. Cílem je snížit bariéry spojené s digitální transformací a motivovat k využívání elektronických nástrojů.



Nenechte si vzít svůj sen

„Když o tom dokážeš snít, dokážeš to udělat.“
Walt Disney

Jako malé děti jsme měli sny. Sny o tom, čím chceme být. Sny o tom, co dokážeme, až budeme velcí. Naše sny ale blednou, protože střet s realitou nám ukazuje, že ne vše, co chceme, se splní. Jsou ale místa a činnosti, které přináší příležitosti, jak můžeme nejen snít, ale především si naše sny začít plnit.

Realita je náš pomocník

Realita, která nás dříve zdánlivě o sny připravila, může být klíčem. Realita nám ale nemá sloužit jako výmluva pro to, že se nám díky ní něco nedaří. Naopak! Je naším pomocníkem pro to, abychom si racionálně a s rozvahou mohli naplánovat, jak svých snů dokážeme dosáhnout.

Instantní řešení

Práce s realitou, a i sám se sebou je schopnost, která se dá naučit. Kolem nás existuje řada rychlých řešení, která

nabízejí „jak v 5 krocích změnit svůj život“ a v podstatě většina toho, co nabízí, je obsahově správně, ale jsou to takzvaná instantní řešení. Tedy něco, co nás krátce zasytí, ale málokdy se něco změní. Nabízí nám lákavé zkratky, ale v každodenní realitě dlouhodobě nefungují.

Místa, kde můžeme znovu snít

Pro udržitelný růst potřebujete místo, kde jsou pro růst ty správné podmínky. První podmínkou je být obklopen lidmi, kteří se nebojí mít sny a pracovat na jejich realizaci. Druhou podmínkou je mít někoho jako prů-



vodce, který se již touto cestou úspěšně vydal a mohou se jím inspirovat. A tou třetí podmínkou je moje vlastní touha chtít změnu. Pokud tato část není dostatečně silná, ani ty první dvě nepomohou.

Kde hledat a nespálit se?

Míst a prostředí, které to slibují, je mnoho, ale kdo z nás by se chtěl spálit? Při hledání toho správného místa je potřeba sledovat nejen vlastní instinkt, ale také reference od přátel a vlastní zkušenosti. Místo, kde mi

bude dobře jako zákazníkovi, má velký předpoklad, že může být tím správným místem.

Pojďte se inspirovat

Jestli vás předchozí řádky inspirovaly, zveme vás dál k inspiraci krátkým příběhem jednoho našeho kolegy, který je dnes pro svůj tým a okolí inspirací.

Vaše inspirace začíná zde:



Na cestě za krásami Islandu

S Allrisk týmem (si) plníme sny

Dechberoucí příroda, nádherné scenérie a úchvatné pohledy na polární záři. To vše nabízí návštěva Islandu, země ohně, ledu a tisíce vodopádů. Každý rok v Allrisku plníme sny nejenom vám, našim klientům, ale i našim kolegům z obchodní sítě. Jelikož je Island místem snů mnoha našich kolegů, dlouho jsme neváhali. Pojdte se společně s námi vrátit na cestu za tímto úžasným přírodním bohatstvím.



Pro cestu na Island můžete zvolit nejen leteckou dopravu, ale i moderně vybavenou zájezdovou loď nabízející nejen originální zážitek, ale především vysoký komfort a možnost několika zastávek před vaší cílovou destinací. Při plavbě z Hamburku si tak můžete dopřát návštěvu Skotska, konkrétně přístavního města Invergordon.

Znáte příběh o lochnesské příšeře? Tak přesně na ni si můžete počkat u legendárního jezera Loch Ness, které je objemově největší sladkovodní plochou ve Velké Británii, i místem plným záhad. V okolí jezera uvidíte úchvatné scenérie a nejkrásnější výhled se vám naskytne z nedaleké vesnice Drumnadrochit.



Místo, kde vládne příroda

Naším hlavním cílem je však Reykjavík, přístavní město Islandu s vikingskými muzei, obchody a živou atmosférou. Odtud doporučujeme vydat se na cestu po největších přírodních zajímavostech Zlatého okruhu, kde objevíte všechny podoby islandské krajiny. Navštívíte tak Národní park Pingvellir, geotermální oblast Haukadalur s největším gejzírem světa Geysir či Gullfoss, jeden z nejmohutnějších vodopádů Islandu se dvěma kaskádami a 32 metry výšky.

Pokud budete na Islandu, doporučujeme také návštěvu jedné z hlavních ikon, vodopádu Skógafoss, který má vyhlídku na vrcholu. Dalším místem je černá pláž

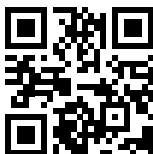
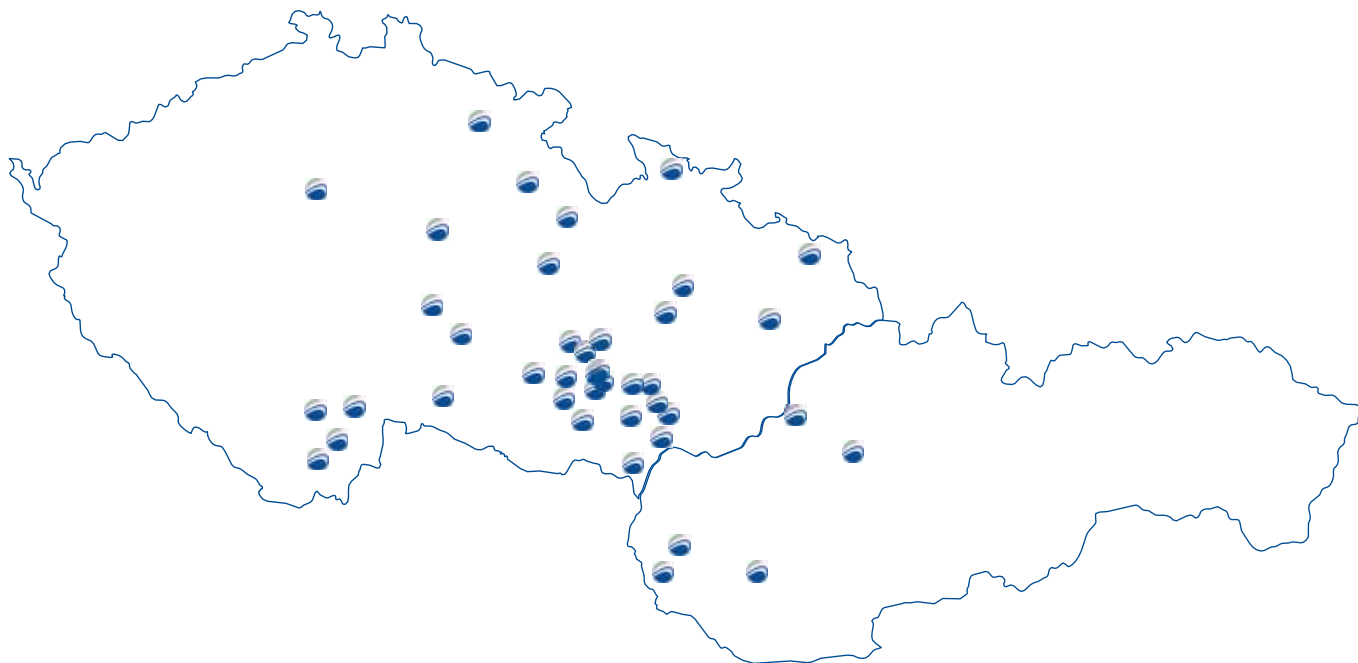
Reynisfjara, zbarvená sopečným pískem. Velkým zážitkem může být i návštěva Modré laguny, nejkrásnějších přírodních termálů na světě.

Island je zkrátka místem, které vás překvapí svou pestrostí a přírodní krásou. Na své si přijdou cestovatelé, milovníci fotografování i dobrodruzi, kteří rádi poznávají místa, kde stále ještě vládne příroda.

Pojďte (si) s námi plnit sny i vy!



www.allrisk.cz/kariera



www.allrisk.cz

Allrisk, a.s., centrála společnosti
Komárovská 263/20a, 617 00 Brno