


Časopis pre klientov Allianz – Slovenskej poisťovne

# Modrý svet

03 | 09

[www.allianzsp.sk](http://www.allianzsp.sk) Allianz infolinka 0800 122 222

**Allianz**   
Slovenská poisťovňa



Dominika Cibulková:  
„Tenis je drina, ale mám ho rada“

Rastie záujem o pripoistenie nezamestnanosti

Poistiť sa cez internet je jednoduché



#### Milé čitatelky a čitatelia,

cestovanie autom je pre každého iným zážitkom. Pre jedného je plné stresu zo zvládnutia praktickej stránky šoférovania, pre iného odreaagovaním sa od každodenných starostí, jedni jazdia z povinnosti, iní pre radosť, mladí energicky, začiatočníci s opatrnosťou ...

Pri dennom presúvaní sa do práce po rovnakej trase si cestu spestrujem pozorovaním správania sa iných vodičov. Či sa tvária spokojne alebo sú v strese už od rána, či z vedľajšej cesty pustia auto, ktoré sa márne snaží niekoľko minút zaradiť do prúdu vozidiel na hlavnej, či zastavia pred prechodom pre chodcov aj keď nie je nablízku polícia, či agresívnejšie dnes jazdia ženy alebo muži.

Motorové vozidlá hrajú dôležitú úlohu aj v živote ľudí, ktorých rozhovory a príbehy nájdete v dnešnom vydaní Modrého sveta – pri presunoch na turnaje našej tenisovej hviezdy Dominiky Cibulkovej, v každodenných cestách Mojmíra Vedeja za firemnými klientmi i v projektoch podporovaných Nadáciou Allianz. A dozviete sa aj to, ako poisťovňa pomáha v prípade, že sa na ceste stane niečo nepríjemné. Preto nezabudnite, že pri vašich cestách na Slovensku a za hranicami sa môžete spoľahnúť na poisťovňu a jej profesionálne asistenčné služby pri povinnom zmluvnom a havarijnom poistení.

Len príjemné jesenné zážitky a zaujímavé čítanie noviniek z Modrého sveta vám želá

*Lucia Muthová, hovorkyňa ASP*

Klienti majú záujem o nové pripoistenia

## Záujem o pripoistenie nezamestnanosti stúpol o 200 percent

Allianz – Slovenská poisťovňa ponúka klientom od júla 2009 v rámci svojho portfólia v životnom poistení nové pripoistenia. Ich predaj po dvoch mesiacoch narástol o 200 percent a potvrdzuje, že uvedenie týchto pripoistení na trh malo svoje opodstatnenie.

**Pripoistenie nezamestnanosti a pracovného úrazu** s následkom smrti má zabezpečiť náhradu príjmu v prípade, že klient zostane bez práce. Allianz – SP začne s vyplácaním mesačných dávok po troch mesiacoch nezamestnanosti, a to až do jedného roka. Počas celého trvania poistnej zmluvy môže klient poberať dávky až 36 mesiacov. Poistná suma môže dosiahnuť až 75 percent súčasného príjmu klienta.

Výška poistného sa líši v závislosti od regiónu, z ktorého klient pochádza, čiže z rozdielnej situácie na trhu práce v jednotlivých regiónoch. Doterajšie výsledky predaja naznačujú, že pripoistenie si klienti kupujú v každom z regiónov rovnomerne a vo všetkých vekových kategóriách.

Druhé z nových pripoistení je **pripoistenie chirurgického zákroku**. Úlohou pripoistenia je chrániť klienta a odškodniť ho v prípade, ak sa v dôsledku úrazu alebo choroby musí podrobiť operácii. Poistná suma, ktorá je klientovi vyplatená predstavuje akoby „bolestné“, ktoré klientovi umožňuje zadováženie si kvalitnejšej zdravotnej starostlivosti a liekov. Aj o toto pripoistenie majú klienti veľký záujem. Najviac si ho kupujú klienti z bratislavského regiónu, ale ani ostatné regióny nezaostávajú. Najväčší záujem o pripoistenie majú mladí klienti vo veku do 20 rokov.

Bližšie informácie o online poistení a jeho výhodách je možné získať priamo na našej webstránke [www.allianzsp.sk](http://www.allianzsp.sk).

*com*

Novinka

Životné poistenie s pripoistením nezamestnanosti

Allianz   
Slovenská poisťovňa

Infolinka: 0800 122 222

# Allianz – SP začína s predajom novej tranže Allianz Index<sub>75</sub>

Produkty zo série garantovaného investičného životného poistenia Allianz Index boli medzi klientmi mimoriadne obľúbené. Klientom zaručujú zaujímavú možnosť výnosu popri zachovaní garancie, že na konci poistnej doby dostanú minimálne to, čo do produktu vložili.

## V čom sú najväčšie výhody produktu Allianz Index<sub>75</sub>?

To je dôvod, prečo spoločnosť Allianz SP uvádza na trh nový produkt z tejto úspešnej série – Allianz Index<sub>75</sub>. Na výnose produktu sa podieľa kôš pozostávajúci z 2och indexov – akciového indexu DJ Eurostoxx 50 a komoditného indexu S&P GSCI ER Index. Oba indexy majú na výnose rovnaký 50 percentný podiel.

Investor má podiel na absolútnom výkone podkladového aktíva začínajúc na základnej cene 12. 1. 2010 porovnávané s priemernou hodnotou nárastov indexu meranou počas celej poistnej doby každých 6 mesiacov (15 meraní).

V prípade nárastu hodnoty podkladového aktíva klient dostane 75 percent z jeho nárastu, ale ak cena podkladového aktíva poklesne, klient dostane minimálny výnos 7,5 percenta za celé poistné obdobie.

Príklad: Ak hodnota investície stúpne o 100 percent, výnos klienta je +75 percent a ak hodnota investície poklesne o akékoľvek percento, výnos klienta je +7,5 percenta.

Poistná doba je tentokrát 7 a pol roka. Toto číslo je aj súčasťou mechanizmu výpočtu výnosu, preto produkt dostal meno Allianz Index<sub>75</sub>.

## Poistná ochrana

V prípade úmrtia klienta dostáva oprávnená osoba okamžite 105 percent aktuálnej hodnoty Allianz Indexu. Klient

Investičné životné poistenie

## Allianz Index<sub>75</sub>

Váš svet istoty

Limitovaná séria

**Allianz**   
Slovenská poisťovňa

má v rámci produktu poistenie úmrtia následkom úrazu.

Produkt je nepochybne vhodnou alternatívou v dnešných časoch, keďže ponúka garanciu, že klient dostane minimálne 107,5 percent z vložených prostriedkov. Popri tom má samozrejme možnosť zarobiť viac v závislosti od výkonu podkladových indexov. Štandardne má klient v produkte zapracovanú poistnú ochranu.

Predaj indexu začína 1. 10. 2009, začiatok poistenia je 15. 1. 2010, kedy končí aj predajné obdobie.

Ďalšie informácie o produkte je možné získať vo všetkých pobočkách Allianz – Slovenskej poisťovne alebo na bezplatnej infolinke Allianz Direct 0800 122 222.

*Ivo Wilhelm*

Dominika Cibulková

# „Tenis je drina, ale mám ho rada“



Slovenská ženská tenisová jednotka Dominika Cibulková (20) maximálne popiera predstavu o vrcholových športovcoch ako o ľuďoch uštvávaných turnajmi, tréningmi, kondičným posilňovaním a asketickým súkromným životom. Je spontánna, duchaplná, vtipná. Srší z nej radosť zo života a z tenisu.

## **Tento rok ste sa museli predčasne odhlásili z US Open. Prečo?**

Dôvodom je únavová zlomenina ôsmeho rebra. Mala som veľké bolesti už počas zápasu s Alisou Klejbanovovou na turnaji v Toronte. Moje pokračovanie na US Open bolo preto vylúčené, nemalo by to žiaden zmysel. Fyzioterapeutky WTA by ma po zahliadnutí lekárskeho výsledku ani nepustili na kurt. Je to z preťaženia: turnaje, tréningy – pre organizmus je to veľká záťaž. Dúfam, že do dvoch – troch týždňov to bude v poriadku. Takýto úraz mám prvýkrát a prvýkrát som si uvedomila, že zdravie je najdôležitejšie. Nie je to len fráza. Pre športovca je zdravie všetkým. Nemôžem vôbec nič robiť, dokonca ma bolí aj obyčajné kýchnutie. Navyše tým, že nemám pohyb na aký som zvyknutá, musím trochu obmedziť stravu, čo nie je veľmi príjemné, pretože sa rada dobre najem ☺. Tiež to bola aj pomerne veľká finančná záťaž, keďže som nebola poistená a niektoré prvé vyšetrenia prebiehali v USA.

### Ako vyzerá bežný deň vrcholovej športovkyne?

Keď som doma, mám tvrdú prípravu. Deň začína o 8.00 kondičným tréningom, pokračuje o 10.00 tenisom, potom hodina na obed, krátky oddych, znova tenis do 17.00, nasleduje kondičná príprava a o 19.00 masáž. Keď som na turnaji, nemám toľko tréningov v programe. Tam skôr doladujeme formu a koncentrujem sa na zápasy.

### Kto Vás priviedol k tenisu?

Lásku k športu som asi zdedila po otcovi. On bol reprezentant vo vodnom lyžovaní a od malička ma viedol k športu. Rada som plávala, skúšala vodné lyžovanie. Tenis prišiel úplne náhodne. Keď som mala 8 rokov, rodičia ma prihlásili do tenisového tábora a začalo ma to baviť. Celý môj ďalší život sa prispôbil

tenisu. Presťahovali sme sa z Piešťan do Bratislavy, kde som mala lepšie podmienky na tréning. Od jedenástich do osemnástich rokov som mala špeciálnu školskú dochádzku, aby som mohla trénovať čo najviac. Dnes nelutujem, že som sa tak rozhodla. Tenis je drina, ale mám ho rada.

### Nemrzelo vás, že nemôžete tráviť voľný čas s kamarátmi?

Vôbec som neriešila, že nemôžem ísť len tak von s kamarátmi. Chcela som byť čo najlepšia v tenise, niečo v tomto športe dokázať a iné ma netrápilo. Ani som v tom čase nemala toľko kamarátov. Väčšinu času som trávila s rodičmi. Bola som stále na kurtoch a to bol môj svet. Aj kamarátky som mala z tohto prostredia. Viedli podobný život ako ja, takže som nemala pocit, že o niečo prichádzam.

### Kedy začala byť drina odmeňovaná úspechmi?

Prvý pocit úspechu prišiel až keď som začala porážať hráčky z TOP 20. Napríklad, keď som pred dvomi rokmi porazila v dvojhre Venus Williams. Bol to splnený sen, neskutočný pocit. Pomohlo mi to nabráť sebadôveru. Keď som začala hrať s tenistkami, na ktoré som sa dovtedy pozerala len v televízii, mala som veľký rešpekt. Ale naučila som sa vnímať ich ako bežné súperky, ktoré chcem a môžem poraziť. Snažila som sa pred zápasom koncentrovať na víťazstvo. Neísť na zápas s tým, že môžem byť rada, keď uhrám pár gemov, ale jednoducho ísť na kurt s tým, že ich chcem poraziť. Za svoj najväčší úspech považujem 3. kolo grandslamového turnaja Roland Garros, ale nezabudnuteľné spomienky mám i na víťazstvo na Bratislava Ritro Slovak Open 2006 pred domácim publikom.

### Ako relaxujete?

Som vyslovene spoločenský typ, rada sa zabávam. Mám 20 rokov a uvedomujem si, že nemôžem žiť 24 hodín denne len tenisom. Aj ja sa rada sem-tam odreagujem, idem sa s kamarátmi zabaviť, na diskotéku. A tiež rada šoférujem. Momentálne mám Alfa Romeo – cuoro sportivo – je presne také, ako ja! Má športové srdce.

### Máte kamarátky medzi ostatnými slovenskými tenistkami?

Keď hráme Fed Cup, sme jeden tím. Rešpektujeme sa navzájom, povzbudzujeme sa. Pevnejšie priateľstvá však mám napríklad s ruskými hráčkami Kuznetsovou, Chakvetadze, Victoriou Azarenka.

### A čo tenisový vzor?

Už niekoľko rokov je to Kim Clijsters. Veľmi jej fandím a teším sa, že sa vracia po materskej dovolenke späť na kurty. Ona je úplne prirodzený, obyčajný človek, ktorý sa na nič nehrá. Vážim si ju ako tenistku, ale aj ako človeka.

### S vaším úspechom priamoúmerne narastá aj záujem médií, a tým pádom verejnosti, o vašu osobu. Ako to vnímate?

Patrí to k tomu. Rada sa stretávam s ľuďmi. Neprekáža mi, keď ma oslovujú, chcem sa so mnou vyfotiť. Mnohí mi vyjadrujú podporu, povedia, že mi držia palce. Je to príjemné. Snažím sa, aby som na ľudí pôsobila prirodzene, na nič sa nehrám. Uvedomujem si, že svet sa netočí okolo mňa.

### Čo hovoríte na spojenie ženský tenis a krása?

Je na každej hráčke, do akej miery si pripustí, že mnohí hodnotia tenistky aj podľa vzhľadu. Každá si môže vybrať, či k hre pridá aj niečo navyše. Pokiaľ sa na ňu počas hry aj dobre pozerá, je to bonus. Na druhej strane, krása za nikoho zápas nevyhrá. Takže ak má niekto šťastie a príroda mu nadelila aj peknú tvár, neznamená to, že musí „makať“ menej než ostatné.

### A čo vy a móda? Vraj sa za každý dôležitý vyhraný zápas odmeníte kabelkou?

☺☺☺ Toto je poriadne nafúknuť! Raz som to povedala jednému novinárovi a hneď je zo mňa kabelková „maniačka“, ktorá miluje tie najdrahšie kabelky. Nie je to pravda, odmenila som sa tak len trikrát ☺. Určite mám rada módu a nakupovanie ako každá žena, ale nijak to nepreháňam. Peniaze radšej šetrím na nový byt, ktorý plánujem čoskoro kúpiť.

Petra Greková

#### Dominika Cibulková (20)

je momentálne 16. vo svetovom rebríčku WTA. Narodila sa 6. 5. 1989 v Piešťanoch. Za svoj najväčší úspech považujem 3. kolo grandslamového turnaja Roland Garros, ale nezabudnuteľné spomienky má aj na víťazstvo na Bratislava Ritro Slovak Open 2006 pred domácim publikom. Jej vzorom je Kim Clijsters, ktorú si váži nielen kvôli skvelým výkonom na tenisových kurtoch, ale aj preto, že napriek ohromnému úspechu zostala priateľským človekom.



Allianz – Slovenská poisťovňa, líder na trhu poistenia, počas letných mesiacov zaznamenáva 5-násobný nárast v poistení cez internet. Počet novozatvorených poistných zmlúv rastie každý rok viac ako dvojnásobne, pričom najväčší záujem je o cestovné poistenie. Allianz – Slovenská poisťovňa naďalej investuje do rozvoja internetu, aby mohla klientom ponúkať ešte širšiu a kvalitnejšiu ponuku online služieb.

Používatelia internetu si dnes môžu prostredníctvom stránky [online.allianzsp.sk](http://online.allianzsp.sk) uzatvoriť už 5 druhov poistenia – povinné zmluvné poistenie, cestovné poistenie, poistenie zásahu Horskej služby, poistenie pre mladých Active a poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú zamestnávateľovi. Čoskoro sa táto ponuka rozrastie aj o poistenie domácností a budov – Môj domov.

Uzatvorenie poistenia cez internet je najjednoduchšou a najmenej náročnou formou na čas i peniaze. Keďže uzatváranie zmlúv prebieha elektronickou formou, nie je potrebné vyplňať žiadne papiere, chodiť na poštu alebo do banky. Klienti nie sú obmedzení otváracími hodinami, ani nemusia stáť v dlhých radoch. Všetko si dokážu zabezpečiť v priebehu pár minút prostredníctvom počítača či už v práci alebo z pohodlia domova. Vďaka tomuto postupu dokáže Allianz – SP klientom ponúknuť zaujímavé zľavy, čo je najmä v súčasnom období veľmi výhodné. Navyše, online služby sú dostupné 24 hodín denne a 7 dní v týždni.

Pre tohtoročnú letnú sezónu pripravila Allianz – SP výhodné zľavy na cestovné poistenie a každý klient sa môže zúčastniť súťaže o zaujímavé ceny. Cestovné



## Poistenie cez internet s dvojnásobným rastom

poistenie, najčastejšie uzatváraný druh poistenia cez internet, je možné uzatvoriť aj tesne pred cestou, pričom poistenie platí okamžite. Jeho veľkou prednosťou je najmä neobmedzené krytie, ktoré Allianz – SP ponúka ako jediná na trhu.

### Ako to funguje?

Pri uzatváraní poistenia dostáva klient do svojej emailovej schránky poistnú zmluvu, ktorá je plnohodnotnou náhradou papierovej podoby. Poistnú zmluvu je možné priamo cez internet aj zaplatiť, či už prostredníctvom kreditnej karty alebo internetbankingu svojej banky. Celý proces uzatvárania zmluvy je vďaka moderným šifrovacím technológiám bezpečný

a klienti sa nemusia obávať, že by sa ich osobné údaje dostali do nepovoláných rúk.

### Likvidácia poistných udalostí cez internet

Online služby však neznamenajú iba predaj produktov, ale aj ďalší servis klientom, ktorý je bezplatne k dispozícii 24 hodín denne. Klienti môžu cez internet takisto nahlásiť poistnú udalosť, pričom túto službu sme výrazne zjednodušili a rozšírili. O tom, že to bol krok správnym smerom, svedčí množstvo pozitívnych reakcií spokojných klientov.

Bližšie informácie o online poistení a jeho výhodách je možné získať priamo na websp stránke [www.allianzsp.sk](http://www.allianzsp.sk).

## Radíme vám



Spadnuté stromy, strhnuté strechy, porušené vedenia, drobné požiare a následné výpadky elektriny ... Aj to sú následky, ktoré za sebou necháva víchrica. Hoci sme voči nim častokrát bezradní, vhodné poistenie nám poskytuje potrebnú finančnú istotu. Poistenie proti živelným pohromám je súčasťou štandardného poistenia nehnuteľností a domácností.

Poistenie nehnuteľnosti okrem stavby ako takej v sebe zahŕňa i všetky stavebné

súčasti, ako aj technické, energetické a technologické vybavenie. Pri prijatí do poistenia budovy sa pri streche posudzujú najmä jej technický stav a náklady na vyhotovenie. Tie sa odzrkadlia v celkovej poistnej sume budovy. Samostatne sa strecha nepoistuje. Typ strešnej krytiny sa pri poistení nehnuteľnosti spravidla nezohľadňuje, ale použitá krytina musí vyhovovať stanoveným normám. To sa týka aj ostatných častí strechy.

# Privat Plus – asistenčné služby pri škodách na majetku

Mnoho klientov má skúsenosť s nepríjemnou situáciou, kedy stojac po členky vo vode, alebo bezradní v župane pred vlastným bytom lovili vo svojej pamäti kontakt na niekoho, kto vie zastaviť tečúcu vodu z prasknutého vodovodu alebo otvoriť dvere, v ktorých kľúče zostali zasunuté v zámke na tej nesprávnej strane. Klientom Allianz – Slovenskej poisťovne s poistením Privat Plus stačí jediný kontakt – modrý telefón 0850 122 222.

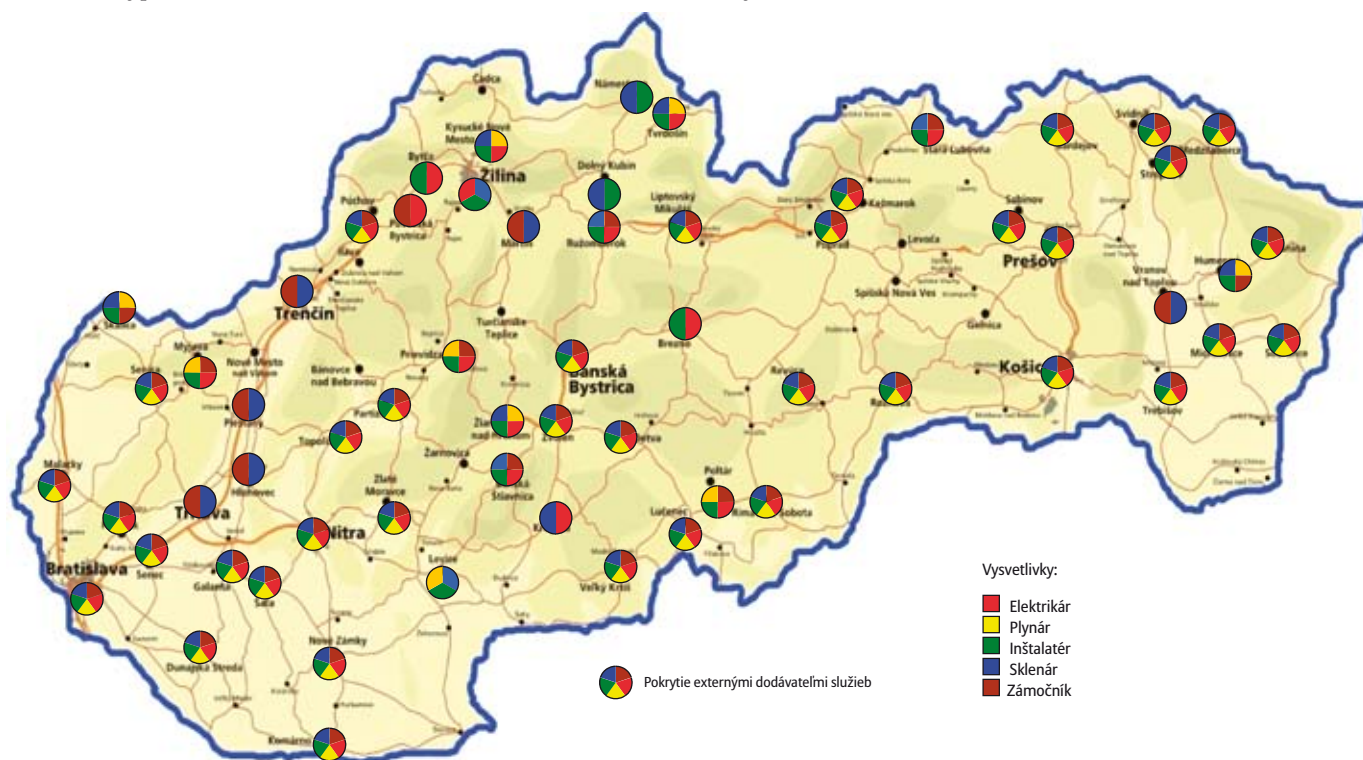
V minulom čísle sme predstavili produkt Môj domov – ideálnu kombináciu poistenia domácnosti a poistenia budovy. V jeho ponuke sa okrem poistenia domácnosti, budovy a zodpovednosti však nachádza aj poistenie Privat Plus. Plus

preto, lebo je niečím navyše pre klienta. Predmetom tohto poistenia je záväzok poisťovateľa poskytnúť okrem iného pomoc v prípade poistnej udalosti, akou je technická havária. Teda udalosť u poisteného, v dôsledku ktorej hrozí škoda

na jeho majetku, vyžadujúca si urgentný zásah odborníka – inštalatéra, plynára, elektrikára, sklenára, alebo zásah zámočníka v prípade zabuchnutých vchodových dverí poisteného klienta. So záväzkom, ktorý sme dali klientovi podpísaním poistnej zmluvy, vznikla nevyhnutnosť garantovať v rámci likvidácie poistných udalostí poskytnutie poistného plnenia, ktorým je na rozdiel od peňažného poukazu klientovi, okamžité zorganizovanie a zabezpečenie služby a pomoci.

com

Mapa znázorňuje, kde v rámci celého Slovenska má Allianz – SP uzatvorené zmluvy o spolupráci so špecialistami, ktorí sú klientom pripravení pomôcť pri škodách na majetku.



Majiteľ by mal počas životnosti strechy zabezpečiť dostatočnú údržbu, čím môže aktívne predĺžiť jej životnosť, ale i odolnosť proti poveternostným vplyvom. Aj trvanlivosť napríklad na pohľad bezúdržbovej betónovej škridly môže byť ovplyvnená, ak sa nechá „zarastať“ machom. V ňom sa následne ľahšie zadržiavajú kyslé dažde so škodlivými látkami. Tie potom pôsobia deštruktívne na povrch a štruktúru materiálu krytiny. Pri niektorých materiáloch sa trvanli-

vosť pri nedostatočnej alebo nevhodnej údržbe výrazne znižuje. Takými sú napríklad krytiny na báze živých pásov bez ochrannej krycej vrstvy alebo krytiny z plechu bez predpísaných opakovaných náterov.

Čo sa týka zabezpečenia strechy proti krádeži, poisťovňa sa na strechu pozerá z dvoch uhlov pohľadu. Prvým je odcudzenie samotnej strešnej krytiny a iných súčastí strechy. Podmienka je, aby bolo

poistením kryté aj riziko odcudzenia vonkajších stavebných súčastí. Strecha nemusí byť špeciálne zabezpečená, zmluvne však môže byť dohodnutá napríklad podmienka oplotenia stavby alebo existencia kamerového systému.

*Jozef HRDÝ – vedúci oddelenia metodiky likvidácie majetkových poistných udalostí*

# Jeden deň s ...

riaditeľ odboru firemných klientov,  
ALLIANZ – SP, a. s.

**MOJMÍR  
VEDEJ**

## VIZITKA

### MOJMÍR VEDEJ

Vyštudoval Obchodnú fakultu Ekonomickej univerzity v Bratislave so zameraním na zahraničný obchod. V poisťovníctve pracuje od roku 1996, kedy začínal v Slovenskej poisťovni, a. s. na úseku obchodu priemyselných klientov. V rokoch 1998 až 2004 pôsobil v americkej poisťovacej

spoločnosti AIG Slovakia, a. s. najskôr v pozícii Commercial Lines director a neskôr ako predseda predstavenstva a generálny riaditeľ. Od októbra 2004 je riaditeľom odboru firemných klientov v rámci ALLIANZ Slovenskej poisťovne, a. s.

Štrnásť rokov pracuje v rovnakej oblasti – v oblasti obchodu, poistenia a starostlivosti o korporátnu a podnikateľskú klientelu. V biznise preto dáva dôraz na dlhodobosť, serióznosť a dôveru vo vzájomných vzťahoch nielen v rámci spoločnosti, ale hlavne vo vzťahu k obchodným partnerom, klientom a sprostredkovateľom poistenia: „Samozrejme, v prvom rade potrebujete čo najkvalitnejší produkt, ktorý ponúknete klientom. To je však len začiatok. Keďže ponúkame relatívne zložité poisťné produkty a služby, potrebujete k tomu nesmierne kvalitných ľudí, ktorí sú odborne ale aj obchodne zdatní, kreatívni, samostatní v rozhodovaní a zodpovední voči sebe, spoločnosti aj voči klientovi. A takých ľudí ja okolo seba mám, čomu vďačím za to, že aj v týchto ťažších časoch môžem skonštatovať, že sa nám darí úspešne napredovať v obchode a zvyšovať tržový podiel spoločnosti v danom segmente.“

Riaditeľ odboru firemných klientov pôsobí v rámci rezortu obchodu v Allianz – SP, a. s. a zodpovedá za obchod, produkciu a spoluprácu s korporátnymi a podnikateľskými klientami spoločnosti. Do jeho pôsobnosti patrí aj spolupráca so sprostredkovateľmi poistenia, poisťovacími agentmi a maklérmi. Podstatnou náplňou činnosti odboru firemných klientov je zabezpečenie obchodných cieľov a servisu v troch základných segmentoch: Industry (priemysel), Commercial (podnikatelia) a Agro (poľnohospodárski klienti). K tomu samozrejme patrí aj komplexná starostlivosť o všetkých sprostredkovateľov poistenia v zmysle vzdelávania, motivácie a odmeňovania v danom segmente poistenia.

🕒 7.45 Príchod do práce a séria podpisov, bez ktorých by deň nemohol začať.



🕒 9.00 Ranná porada s kolegami z odboru.





🕒 10.30 Prvé dnešné pracovné stretnutie.



🕒 11.30 Život manažéra znamená byť neustále „na telefóne“ ...



🕒 12.00 ... a v aute na cestách za klientmi.



🕒 14.30 Aj keď neformálne, ale predsa pracovné posedenie s obchodnými partnermi v Modre.



🕒 17.00 Operatívne stretnutie s českými a slovenskými sprostredkovateľmi v Piešťanoch.



🕒 19.30 Konečne doma!

# Podnikanie bez poistenia je hazard

V rámci aktívneho a zodpovedného prístupu k vlastnému podnikaniu je dôležité myslieť aj na budúcnosť a vopred sa zabezpečiť pred možnými škodami, ktoré by mohli ohroziť podnikateľskú činnosť. Svoje názory na problematiku poistovania podnikateľských subjektov v oblasti dopravy prezentujú zástupcovia odboru firemných klientov Allianz – Slovenskej poisťovne, riaditeľ Mojmír Vedej a senior underwriter Branislav Martinka

## Je právne vedomie medzi firmami, podnikateľmi a fyzickými osobami v oblasti poistovania na dostatočnej úrovni?

M. Vedej: Platí čím väčšia firma tým lepšie povedomie. Preto práve v oblasti menších podnikateľov je penetrácia poistenia v istých oblastiach nižšia než napríklad u väčších priemyselných klientov.

## Aká je saturácia na poistnom trhu z hľadiska poistovacích produktov pre podnikateľov?

M. Vedej: Na Slovensku máme približne 400-tisíc drobných podnikateľov a živnostníkov. Naša poisťovňa má v segmente podnikateľského poistenia 45 až 50-percentný podiel na slovenskom trhu. Poistili sme zatiaľ približne 40-tisíc podnikateľov. Je teda zrejme, že ide len o 10 percent podnikateľov, ktorí uzatvorili poistku. V štatistikách sú však aj nefunkčné firmy. A ak prirátame živnostníkov, ktorí často pracujú duševne z vlastného domu či bytu a nevladnú žiadny majetok, ale majú určitú zodpovednosť, odhadujem, že celý trh je saturovaný na úrovni 25 až 30 percent. V oblasti poistovania najmä menších podnikateľov je na slovenskom trhu stále obrovský priestor.

## Jeden z hlavných pilierov poistenia prepravy je poistenie zodpovednosti dopravcu. Aká je však znalosť špecifik poistného krytia?

B. Martinka: Našich klientov v segmente dopravy možno rozdeliť do troch skupín. Sú to dopravcovia, špeditéri a rôzni odosielatelia alebo odberatelia tovarov, ktorí si poistujú proces prepravy. Dopravcovia sú povinní poistiť svoju zodpovednosť zo zákona. Vyžadujú si to aj špeditéri a ich klienti. V povedomí dopravcov však chýba znalosť rozdielov poistného krytia. Ide napríklad o riziko krádeže a spôsob, ako ho rôzne poisťovne kryjú. Väčšina poisťovní podmieňuje riziko krádeže parkovaním na stráženom parkovisku. Ak parkuje automobil dopravcu či špeditéra na nestráženom parkovisku a ukradnú mu vozidlo aj s nákladom, poisťovňa mu neposkytne plnenie. Sme jednou z mála

poisťovní, ktorá kryje riziko krádeže aj na nestráženom parkovisku. Ak by som urobil analógiu s havarijným poistením je to čosi podobné, ako keby klientovi poisťovňa podmienila riziko krádeže iba parkovaním v uzavretej garáži. Odporúčam všetkým dopravcom, aby si overili poistovacie podmienky a spôsob ich krytia.

## Ktorý poistovací produkt vás v súčasnosti najviac odlišuje od konkurencie?

B. Martinka: Od prvého mája tohto roku Európska únia čiastočne liberalizovala kabotáž. Znamená to, že už aj slovenský dopravca už môže v súčasnosti za istých podmienok vykonávať vnútroštátnu prepravu v rámci jednotlivých štátov Európskej únie. Môže napríklad z jedného nemeckého mesta viezť tovar do iného nemeckého mesta. Pokiaľ viem sme jediná poisťovňa na slovenskom trhu schopná poistiť a pokryť aj riziká kabotáže v ktoromkoľvek štáte Európskej únie.

## Jedným z nosných poistných pilierov podnikateľov v doprave je poistenie zásielky resp. nákladu.

B. Martinka: Ide o poistenie, ktoré sa netýka dopravcu. Ten má povinnosť poistiť si svoju zodpovednosť, čím sa jeho úloha končí. Tento druh poistenia si dojednávajú odosielatelia určitého tovaru alebo jeho príjemcovia, prípadne špeditéri. Ide o poistenie, ktoré sa čiastočne prelína s poistením zodpovednosti dopravcu. Poistenie zodpovednosti dopravcu však nevykryje všetky riziká, ktoré hrozia tovaru. Podobne ani povinné zmluvné poistenie áut nepokryje reálne škody, ktoré vznikli v dôsledku dopravnej nehody. Na Slovensku existuje mnoho firiem, ktoré žijú v domnení, že keď je dopravca poistený, oni si svoju zásielku poistiť nemusia. Je to mylná predstava.

## Poistenie zásielky sa dojednáva nezávisle na poistení zodpovednosti dopravcu. Prečo?

B. Martinka: Poistenie zodpovednosti dopravcu kryje jeho samotného. Ak nastane škoda, za ktorú dopravca nezodpovedá,

napríklad ak niekto do neho narazí, takáto škoda z poistenia zodpovednosti dopravcu nie je krytá. Zákon ho takejto zodpovednosti zbavuje. Preto ani poisťovňa neposkytuje poistné plnenie za takúto škodu. Práve preto sa odporúčame, aby prepravcovia mali poistenú zásielku. Je to oveľa komplexnejšie poistenie, ktoré kryje akékoľvek škody v súvislosti so zásielkou.

## Vedia firmy, že existuje takýto druh poistenia?

B. Martinka: Možno povedať, že čím sú spoločnosti väčšie a medzinárodnejšie, tým je pre nich poistenie zásielky väčšou samozrejmosťou. Na druhej strane je badateľné, že čím je firma menšia, tým viac sa spolieha na zodpovednosť dopravcu. Ten však zo zákona zodpovedá, ako som už spomínal, len v obmedzenom rozsahu. Okrem iných vecí napríklad len do určitého hmotnostného limitu. Zodpovednosť nesie iba do úrovne cca deviatich eur na kilogram hmotnosti. Ak napríklad prepravuje dvojkilogramovú vec, zodpovedá aj v prípade totálneho zničenia tejto veci maximálne len do výšky osemnásť eur. Ak má dvjkilogramová vec hodnotu sto eur, dopravca zodpovedá len za vyššie uvedenú finančnú čiastku. Rodiel medzi sto a osemnásť eurami je čistá strata klienta. Pokiaľ si teda zásielku sám nepoistil.

M. Vedej: Rozdiel je zvlášť badateľný v prípade poškodenia drahého automobilu. Predstavte si, že ich je napríklad desať na jednom železničnom vagóne. Pri totálnej škode môže prísť klient rádovo o státisíce eur.

## Od čoho závisia dlhodobé dobré vzťahy medzi poisťovňou a klientmi?

M. Vedej: Spokojnosť klienta závisí aj od kvality a atraktívnosti ponuky. Pripraviť ju musí kvalitný tím ľudí, ktorí sa postarajú o predaj produktu klientovi za prijateľnú cenu. V neposlednom rade je nevyhnutné zabezpečiť klientovi čo najlepší servis a neprestajne s ním byť v kontakte. B. Martinka: Obchodné vzťahy medzi nami a našim klientom – dopravcom závisia od korektnosti a rýchlosti likvidácie poistenej udalosti. Je to jedna z hlavných podmienok spokojnosti našich zákazníkov.

*Rozhovor bol uverejnený v časopise Transport*



## Prvý rok v živote Nadácie Allianz

Bezprostredne po zverejnení založenia Nadácie Allianz, začala jej správna rada prijímať žiadosti o podporu projektov zameraných na zvýšenie bezpečnosti na cestách.

Azda najintenzívnejšia spolupráca sa rozvinula s Detským domovom (DD) v Ilave – Klobušiciach. Koncom minulého roka prispela Nadácia Allianz sumou 300-tisíc korún na opravu príjazdovej cesty, chodníkov a cyklistických trás v areáli domova. Spolupráca s DD v Ilave je však len jednou z mnohých aktivít, ktoré za celý rok svojej existencie Nadácia podporila.

Jedným z nich bol aj projekt Naša Bratislava, kedy dvanásť zamestnancov Allianz – SP pomohlo opraviť detské dopravné ihrisko na Bosákovej ulici. Nadácia Allianz venovala financie na zlepšenie dopravného značenia v obci Hronská Dúbrava, podporila vydanie publikácie Dopravná výchova v rámci projektu SME v škole, vydávanie detského didaktického časopisu Adamko a tiež vytvorila pexeso s dopravnou tematikou pre Mestskú políciu Vysoké Tatry. Nadácia Allianz podporila aj výstavbu detského dopravného ihriska

v Pezinku a osadenie digitálnych meračov rýchlosti v obci Mýtňa v Lučeneckom okrese.

Projekty aj naďalej posielajte na adresu [nadacia@allianzsp.sk](mailto:nadacia@allianzsp.sk).

PG



Malí Pezincania môžu využívať nové dopravné ihrisko v areáli materskej školy Za hradbami

## Allianz – SP promptne zareagovala na nehodu autobusu v Turecku

Slovenským turistom po nehode v Turecku pomáha poisťovňa

Allianz – Slovenská poisťovňa so svojim partnerom – Mondial Assistance rýchlo zareagovala na vážnu dopravnú nehodu autobusu, ktorá sa stala v utorok 1. septembra 2009 v horách asi 70 kilometrov od tureckého prímorského strediska Antalya.

V autobuse bolo spolu 43 českých a slovenských turistov.

V spolupráci s cestovnou kanceláriou a asistenčnou spoločnosťou zabezpečila Allianz – SP deviatim zraneným slovenským turistom adekvátne služby zdravotníckej starostlivosti v meste Antalya a trom klientom pripravuje prevoz na Slovensko.

Všetci zranení klienti majú nárok na úhradu nákladov na liečenie a hospitali-

záciu v zahraničí. V prípade potreby bude Allianz – SP prostredníctvom asistenčnej spoločnosti zabezpečovať prevoz ďalších zranených klientov na Slovensko a tiež náhradu za nevyčerpané služby v dôsledku prerušenia dovolenky.

Medzi zraneniami, ktoré utrpeli poistení turisti, boli najmä mnohopočetné zlomeniny končatín, tržné rany, menej závažné poranenia tváre a hlavy a tupé poranenie hrudníka.



# Hrajte s nami

o celoročné poistenie do hôr a luxusnú kozmetiku

Fotografia je ilustračná, darček sa môže od použitého snímku líšiť



\*Cena platí pre jednu osobu. Do žrebovania nebudú zaradení zamestnanci Allianz – SP. O výhre budeme výhercu informovať písomne.

## AKO HRAŤ SUDOKU

Mriežku vyplňte tak, aby v každom stĺpci, riadku aj vo všetkých deviatich štvorcoch hracieho plánu bolo deväť rôznych čísel a žiadne z nich sa ani raz neopakovalo. Správne riešenie každej sudoku je len jedno jediné.

**Vyžrebovaní riešitelia sudoku č. 2/2009:** Celoročné poistenie do hôr od ASP získava **Marianna Petrovičová zo Starej Turej** a balíček luxusnej kozmetiky BIODROGA Systems získavajú: **Andrea Vaverčáková zo Slovenskej Vsi, Mária Hančárová zo Svitu, Marcela Madarová z Novej Vsi nad Váhom, Igor Miec z Bratislavy, Patrik Koščo z Trebišova.** Výhercom srdečne gratulujeme.

Ak pošlete riešenie sudoku do 11. novembra 2009 prostredníctvom korešpondenčného lístka na adresu sídla Allianz – SP s uvedením hesla „Sudoku 3/2009“ alebo nám napíšete odkaz na našej internetovej stránke [www.allianzsp.sk](http://www.allianzsp.sk), môžete vyhrať skvelé ceny.

Výherca sudoku s náročnosťou\*\*\*\*\* získava celoročné poistenie do hôr, ktoré vás spoľahlivo ochráni pred nepríjemnosťami, najmä v prípade nákladov za zásah horskej služby. V základnom poistení sa poisťuje bežná turistika a zimné športy na Slovensku.

Piati výhercovia sudoku s náročnosťou\*\*\* od nás dostanú balíček luxusnej kozmetiky BIODROGA Systems. Žrebovanie sa uskutoční 11. novembra 2009 v priestoroch Allianz – SP. Mená výhercov zverejníme v ďalšom čísle Modrého sveta.

náročnosť\*\*\*\*\*

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

náročnosť\*\*\*

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

zdroj: www.websudoku.com

**Modrý svet – Časopis pre klientov Allianz – Slovenskej poisťovne, č. 03/09. VYDÁVA:** Allianz – Slovenská poisťovňa, a. s. **ADRESA REDAKCIE:** Dostojevského rad 4, 815 74 Bratislava, SK. **Šéfredaktor:** Mgr. Lucia Muthová, tel.: 02/5963 3114, [lucia.muthova@allianzsp.sk](mailto:lucia.muthova@allianzsp.sk). **Zástupca šéfredaktora:** PhDr. Petra Greksová, tel.: 02/5963 3104, [petra.greksova@allianzsp.sk](mailto:petra.greksova@allianzsp.sk). **REG. ČÍSLO:** MK SR 3706/2007. **UZÁVIERKA ČÍSLA:** 25. 09. 2009. **Zadarmo. ISSN 1337-673X**