

Pojistný trh bude solidnějšší

JAK VIDÍ PO ÚSPĚŠNÉM ROCE S 8% RŮSTEM SPOLEČNOSTI INSIA JEJÍ SPOLUZAKLADATEL A GENERÁLNÍ ŘEDITEL IVAN ŠPIRAKUS DALŠÍ VÝVOJ NA TRHU? NEZPŮSOBÍ REGULATORNÍ OPATŘENÍ PŘÍLIŠ PŘEKÁŽEK ROZVOJE?

Konečně dochází k určitému zrealnění nebo i koncentraci na distribučním trhu. Bude podle vás kontrakce nějak pokračovat?

Můžeme se podívat na Slovensko, kde přijali IDD dříve a její dopady tak už můžeme sledovat asi ve třech fázích. Můžeme tak dovodit, že k dalšímu poklesu počtu subjektů dojde i u nás, a to zřejmě ve všech skupinách – jak vázaných, tak samostatných zprostředkovatelů. Na Slovensku například klesá počet jak samostatných agentů, tak vázaných z pojišťoven: třeba těch vázaných z 12 tisíc na konci roku na 10,6 tisíce. U podřízených (naši PPZ) z 18 tisíc na 16,5 koncem roku, ale dnes je to už 14 tisíc.

Další změny totiž přicházejí se zkouškami, kdy dochází k další redukci. Mnozí zkrátka – a to z nejrůznějších důvodů – tímto „stupněm“ neprojdou. Někteří v branži končí věkem, jiným se do zkoušení nechce, někteří zkoušku napoprvé neudělají a dál už se nesnaží.

Tak to bude i u nás, lidi zatím mohou dělat, dokud to jde. Ale až začne platit povinnost mít zkoušky, tedy po 30. listopadu 2020, pak bude další pokles – můžeme sice uzavírat sázky, ale myslím, že počet o 20 až 30 procent klesne. Zkoušky určitě jednoduché nebudou, to i účastníci testování na ČNB potvrdili, že to není snadné ani pro zaměstnance pojišťoven, což jsou profesionálové. Ale pravdou je, že se na tyto testy neučili.

Ale zatím se daří nahrazovat úbytek lidí rostoucí efektivitou?

Bohužel nám teprve vzniká určitá časová řada, protože výchozí údaje rejstříku ČNB byly zcela mimo realitu. Přesto je někdo reportoval i do nedávné celoevropské analýzy, takže pochopitelně vyšlo, že máme nejvíc pojišťováků v EU na počet obyvatel – a to řádově. Sice jsme uváděli, že údaje nebudou správné, ale proč je tam vůbec dávali? Nebyly žádné jiné... protože byly v registru.

Na Slovensku jsem ale zaznamenal i další zajímavost: ti lidé byli tak nějak „vyklidnění“ – zřejmě z nich spadly takové ty obavy, že nebu-

Další změny totiž přicházejí se zkouškami, kdy dochází k další redukci. Mnozí zkrátka – a to z nejrůznějších důvodů – tímto „stupněm“ neprojdou.

dou mít dost klientů. Jako by se nějak zbavili strachu, že musejí o každého klienta bojovat za každou cenu. I o toho, který si z nich dělal hadr na podlahu a chtěl se hádat o každé euro – tomu klidně řekli, ať si to jde udělat někam jinam, že mají klientů dost. Získali zkrátka pocit, že jsou profesionálové. Nižší počet obchodníků má evidentně i takový důsledek, že si lidé pak pojistky nepotřebují vzájemně „přetahovat“, sníží se konkurenční tlak.

U nás očekávám po zkouškách větší pokles i v rámci interních služeb pojišťoven, a otázkou bude, jak je nahradit. Mají sice kmeny, ale komu je dát? Najít schopné mladé poradce, kteří chtějí do oboru vůbec vstoupit, nebylo snadné nikdy, ale teď se zkouškami to bude ještě těžší.

A co čekáte do té doby, tedy ještě půldruhého roku?

Budou změny v řádu jednotek procent v rámci dnešní situace: vázaných je 33 757, v tom jsou samozřejmě jak dřívější PPZ, tak interní z pojišťoven (jen Česká pojišťovna má 3,5 tisíce). Pak asi 2 tisíce těch doplňkových, co dělají hlavně autopojištění a podobně. Otázkou je, kolik z těch 1200 samostatných zprostředkovatelů bude chtít pokračovat. Kolik z nich to myslí vážně, kolik jich má výkony takové, aby je to uživilo. Celý aparát včetně compliance a ostatních nákladů je drahý, takže tam určitě k citelné konsolidaci dojde, jen je těžko odhadovat, jak bude významná. I oni budou muset samozřejmě zkouškami projít.

Jen bych se chtěl zamyslet nad výhledem obecněji: trh totiž potřebuje omladit, nejen zeštíhlet.

Očekáváte tedy nějaké rozšíření počtu partnerů? Máte jich už dost? A chcete spíš větší nebo menší skupiny?

V zásadě je INSIA nyní otevřená novým partnerům, zároveň ale jasně říkám, že nemáme zájem o nějaké hodně velké skupiny. Tam myslíme, že to nefunguje dobře. Naši typičtí noví partneři jsou hlavně z pojišťoven, kde je zájma



Foto: archiv INZIA

větší možnosti volby, anebo ti z konkurence, jimž vadí, že nedělají firemní pojištění, případně hypoteční specialisté, co potřebují doplnit pojištění. Každý má svou orientaci, vždy je tam něco pro a něco proti. Co je ale v této době stále důležitější, díky tlaku na IDD i jiné regulace, že se souboj bude stále více odehrávat v oblasti nástrojů, řekněme v technologii. To je zároveň odpověď na téma konsolidace – kdo si bude moci tuto technologii dovolit, bude moci fungovat dál, kdo ne, musí hledat jiné řešení. Třeba se s někým spojit a pak jde o to s kým, anebo v branži skončit.

Má u vás šanci i jednotlivec? Musí přijmout exkluzivitu v pojištění? A co s ním ještě?

Byli jsme exkluzivní od počátku, vlastně jsme předjímalí vývoj – zejména z hlediska odpovědnosti firmy za poradce. Dnes je exkluzivita přímo v zákoně. Děláme také hypotéky a spotřebitelské úvěry – to je také exkluzivní podle zákona. Co neděláme, jsou investice, tam může náš partner spolupracovat s kýmkoli, ale dokonce i tam máme dva specializované partnery.

Jsem přesvědčen, že určitá a stále cílenější

Ivan Špirakus,
spoluzakladatel
a generální ředitel makléřské
společnosti INZIA

specializace je nezbytná. Kdo si myslí, že udrží odbornost a profesionalitu na všechno (osm bank, deset pojišťoven) v hlavě, nemá přinejmenším soudnost. A kdo tvrdí, že k tomu má příslušné nástroje, tak to potom vede nejvýš k oné digitální demenci. On to nějak „odkliká“, ale netuší, co vlastně prodává. Neví, co radí (to radí ten daný software) a běda, když se ho klient na něco složitějšího zeptá.

Ale abych dopověděl ještě otázku na toho jednotlivce, který by měl zájem s námi spolupracovat – pro něj vždycky hledáme místo v nějaké skupině. Jde totiž hlavně o to, aby firma kdykoli zabezpečila servis klientům, zastupitelnost je dnes nezbytná a pro nás klíčová.

Dopad IDD je převážně na segment životního pojištění, INZIA je ale primárně zaměřená na neživot?

Ono to tak jednoduché není, životní pojištění samozřejmě INZIA dělá také a vidíme zde i velkou příležitost, spoustu nepojištěných rizik, která se v Česku zatím vůbec nedělají. Třeba taková, kterým se říká Business Protection. Tam jsme jako první spustili produkt Keyman, →

což je životní pojištění, ale pro firmu! To jsou produkty, které jsou v zásadě životní pojištění, ale řeší rizika pro podnik, pro firmu. U menších firem největší a nejhodnotnější aktivum je přece většinou jejich majitel (někdy i další klíčová osoba). Jeho zaměstnanci, ať jich je pět nebo čtyřicet, se bez něj neobejdou. Další problém nastane, když jsou třeba dva společníci – jeden dělá obchod, druhý třeba finance a jeden druhého vlastně neumí zastoupit. Nejde většinou o žádné milionáře, i když si žijí poměrně dobře, ale v podstatě jejich „bohatstvím“ je totiž jen ta firma jako taková. Takže stačí, aby se majiteli něco stalo – v tu chvíli se firma rozpadne. Nemají rezervy na to, aby mohli najmout nějakého manažera za 150 tisíc měsíčně, ale nikdo ze zaměstnanců není schopný vedení převzít.

Takže formálně životní pojištění, ale vázané na firmu?

To se týká vlastně i celých rodin – firma dvou majitelů má hodnotu řekněme 10 milionů, takže na každého zdánlivě připadá 5 milionů. Tatínkové tedy nepotřebují žádné životní pojištění... Pokud jeden zemře, firma se ale může rozpadnout jak domeček z karet, zaměstnanci utečou nebo si dokonce odnesou zákazníky ke konkurenci, hodnota firmy spadne rázem na minimum.

Jde o pojištění, kde se plnění nevyplicí manželce nebo rodině. Vyplicí se společníkovi nebo firmě, aby měla čím nahradit roli majitele, například právě najmout krizového manažera. V Británii takové pojistky mají třeba právníci, kteří mají partnery – pojišťují se tím i jeden proti druhému, aby mohli odkoupit ten partnerův podíl ve firmě. Takový podíl by se obtížně dal prodat, musejí to být zase právníci.

To jsou produkty, které tady zatím nikdo ani neotvíral – zajišťování životních rizik (invalidity,

Myslím si skutečně, že tím, co nejlépe ochrání klienta, je vzdělání poradců.

vážných onemocnění) ve vztahu k malým firmám. Velká korporace si poradí, jednoho šéfa nahradí jiný, ale u těch malých snadná řešení nebývají k dispozici. Stačí čtyři, pět měsíců v nemocnici, rakovina se i vyléčí, ale firma už není.

A ten váš Keyman nemá úspěch? Není moc drahý?

Máme ho stále, ale popravdě řečeno, moc ho neprodáváme, asi se mu dost nevěnujeme, neumíme ho prodávat. Je tam zapotřebí značná edukace klientů, kteří se samozřejmě nechtějí o krizových scénářích pro svou firmu moc bavit. Také jej máme jen v základní variantě na smrt, takže by to určitě potřebovalo ještě rozšířit i o invaliditu a závazky... Ale už tam máme propracovaný způsob, jak najmout toho interního manažera, protože jsme to i u jednoho klienta zažili. Tam došlo dokonce k tomu, že když ředitel-expert onemocněl, tak se z toho i další klíčová ekonomická manažerka „složila“ psychicky. Přitom měli v běhu spoustu projektů, navíc bývají ve firmě úvěry – tak co s tím? Najmout někoho, kdo bude schopen firmu vést dočasně dál, anebo ji řízeně prodat – rychle a s co nejmenší ztrátou hodnoty. To není legrace a takového profíka si ani za 150 tisíc korun nenajmeš, když ho dnes vůbec najdeš... Takže pro takový případ jsme tam měli nastaveno plnění dva miliony na šest měsíců.

To jsou sice životní produkty, které se ale „chovajjí“ jako neživotní. Navíc jde o daňový náklad firmy (protože plnění jde jí, nikoli rodině), takže vlastně jde o pohled na manažera, jako by byl výrobní linkou – a on vlastně tou výrobní linkou je.

To je potenciál specializovaných produktů – a co retail?

Vidíme v těchto produktech tam velkou příležitost, což vyplývá z našeho původního makléřského zaměření na firmy. Druhá oblast je ale nesporně i v retailu – tam sice ČAP vykazuje miliony životních pojistek, ale když se díváme do jejich vnitřku, do detailu, tak příliš často vidíme, že propast mezi tím, co je pojištěno a co by ideálně mělo být, je obrovská.

Myslím si skutečně, že tím, co nejlépe ochrání klienta, je vzdělání poradců. Tlak na růst kvalifikace je nesporně přínosný právě pro retail, navíc významně posílí i prestiž celého oboru. I proto jsme vyvinuli aplikaci INSIA ACADEMY pro mobilní telefony, která pomáhá všem finančním poradcům s přípravou na odborné zkoušky. Je rozšířena i o testy odbornosti pro podnikání na kapitálovém trhu a musím říci, že ohlasy na tuto aplikaci nás velmi mile překvapily. | red

INSIA stále udává směr

Sít pojišťovacích a hypotečních makléřů INSIA znovu potvrdila svoji pozici na českém trhu, když za rok 2018 vykázala 855,1 mil. Kč v konsolidovaných tržbách, což představuje meziroční nárůst o 8 %. Do dalších let INSIA plánuje nadále pokračovat v růstu a vyvíjet nejmodernější online nástroje, které finančním specialistům usnadní život. Potvrdil se dlouhodobý trend, že INSIA je mezi finančními poradci stále populárnější. Počet partnerů k 31. 12. 2018 dosáhl v ČR počtu 1100 a na Slovensku 372.