

PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA SPOLEČNOSTI RESPECT ZDENĚK REIBL:

Proč je pojišťovací makléř důležitý

Ve světě financí a podnikání se vyskytuje mnoho rizik, nečekaných zvratů, havárií a nahodilých situací. Jedním z nástrojů, jak tomu čelit, je pojištění. Ale kdo se v tom má vyznat, tolik pojištěn, tolik možností, co je správné pojištění a kolik to bude stát? Na tyto a další otázky odpovídá pojišťovací makléř, Ing. Zdeněk Reibl, MBA, šéf RESPECTU, který mimořádně tento rok převzal cenu za 1. místo Makléř roku 2017.

■ Jak tedy RESPECT vlastně funguje?

Abychom mohli našemu klientovi skutečně garantovat spolehlivé pojištění za optimální peníze, musíme vědět, jaká má rizika, co ho při jeho podnikání ohrožuje a jak velké škody by mohly nastat. Potřebujeme získat dokonalou představu, co všechno se může stát, abychom podle toho mohli navrhnout správný rozsah a strukturu pojištění, jsem přesvědčen, že toto je klíčová etapa celého pojišťovacího procesu. Je to také jedna z našich firemních hodnot – smysl pro detail. Jakmile máme tato rizika popsána, jdeme do pojištění a hledáme, kdo a za jaké peníze našim požadavkům nejlépe vyhoví. Pojistky RESPECTU jsou tedy vždy sjednány na míru, individuálně pro každého zákazníka obsahují specifická ujednání a rozšiřující doložky. Díky tomuto pečlivému přístupu jsme schopni našim zákazníkům garantovat, že v případě škody mu dokážeme rychle a v plné výši vyřešit pojistnou náhradu. Chceme vždy dostat našemu firemnímu poslání: „Za kvalitu Vašeho pojištění přebíráme osobní odpovědnost.“

■ Zní to trochu jako fráze, co to znamená v praxi?

Máte pravdu, může to znít jako marketingové klišé, ale my skutečně vnášíme do pojištění stopu RESPECTU a neprodáváme pojištění od stolu a podle rizikových tabulek, ale vždy navrhujeme individuální pojištění na míru podle potřeb klienta, co tedy skutečně potřebuje a jak může nejlépe ochránit své podnikání. Optimalizujeme jeho pojištění majetku, výroby, dluhů, technologií, zaměstnanců, odpovědnosti za chybná rozhodnutí managementu atd. Tedy v dnešní době to bez individuálního přístupu nejde, to

vám prostě žádný univerzální produkt ani robot nevyřeší. Můžeme hovořit o jednoduchých produktech pro pojištění domácnosti, chaty či auta, ale pokud jdete pojišťovat velká rizika podnikatelů a firem, má to již vlastní specifika a konkrétní rizikový profil, často řešíme rizika, o kterých klient mnohdy ani neví, nebo si je nepřipouští.

V dnešní době to bez individuálního přístupu nejde, to vám žádný univerzální produkt ani robot nevyřeší

Osobní přístup a zájem našich spolupracovníků je naše klíčová hodnota. Jsme klientovou pravou rukou a musí se na nás spolehnout v časech dobrých i zlých. Pojištění je pro něj bezpečnou ochranou, která mu dává záruku klidného spánku a jistotu, že když se něco stane, jeho pojištění zafunguje.

■ Kdo jsou vaši hlavní klienti?

Jsme korporátní makléř pro podnikatele i firmy. Pojišťujeme velká industriální a komerční rizika, což je velký adrenalin, neboť se pojišťují miliardové hodnoty a také vznikají občas milionové a stamilionové škody. Při jednáních o pojistných náhradách v takových případech se již určitý adrenalin dostává, neboť případná chyba v pojistce našeho klienta by mohla zničit jeho existenci. Nicméně od tohoto roku jsme také vytvořili unikátní produkt pojištění i pro malé a střední podnikatele, kteří si rovněž zaslouží individuální péči a nastavení pojistného programu na míru.

■ Vnímáte, že čeští podnikatelé mají kladný vztah k pojištění?

Za naši společnost mohou říct, že ano, jde to ruku v ruce také s osvětou, s tím, jaká je ekonomická situace v zemi a v tuto chvíli se firmám obchodně daří. Firmy se zajímají o to, jak si pojišťovat nové zakázky a svůj byznys jako takový. Podnikatelé se snaží řídit svá rizika a s naší pomocí si ve svých firmách nastavují riskmanage-

ment a koncepční přístup. Mohou se pak plně věnovat rozvoji svého podnikání, novým projektům a nemusí se obávat případné havárie či výpadku vý-

na osobních údajů) a agresivitu hackerů, se stává nutností. Je vhodný pro všechny společnosti, které mají data, ať už jsou to nemocnice, banky nebo i vý-

nabízet zaměstnancům jen stravenky, služební telefon či automobil. Pro úspěšnou stabilizaci a motivaci zaměstnanců je zapotřebí nabídka benefitů neu-

zákům, jako je smrt, úraz nebo invalidita, lze navíc docílit výrazné úspory peněz oproti individuálním pojistkám, neboť tyto skupinové sazby mohou být i 8x nižší než sazby individuální. Dalším postřehem je fakt, že zaměstnavatelé nejsou dostatečně informováni o aktuální situaci ohledně „souběhu funkcí“ u statutárních zástupců společností. Statutární zástupci na smlouvách o výkonu funkce nejsou ve statusu „zaměstnanec“ a není pro ně tím pádem platná zákonná pojistka odpovědnosti při pracovním úrazu nebo nemoci z povolání. RESPECT nabízí svým klientům elegantní řešení, kterým se statutární zástupci adekvátně „ošetří“. K výraznému vývoji došlo také u cestovního pojištění zahraničních cest zaměstnanců, a to jak v rozsahu pojistného krytí, tak v minimalizaci nutné administrativy. Například ošetření zubů v zahraničí se může při nekvalitním pojištění výrazně prodražit, neboť ne každé cestovní pojištění tuto péči zahrnuje.

■ Pojišťujete klienty tedy i v zahraničí?

Ano. I v zahraničí se dá pojišťovat téměř cokoli. V případě aktivit české společnosti v zahraničí zajišťujeme kompletní servis pro vypracování a správu pojistného programu včetně likvidace škod. V minulém roce jsme pojišťovali klienty, kteří expandovali například do Iráku, Íránu, Ruska, Indie, Argentiny, ale i na Srí Lanku. Tím, že jsme součástí celosvětové makléřské sítě UNIBA a jsme jejím výhradním pojišťovacím makléřem pro Českou a Slovenskou republiku, máme možnost postarat se o klienty kdekoli v zahraničí, a to bez jakýchkoli problémů.

■ Co se nejvíce pojišťovalo v zahraničí v minulém roce?

Nejvíce byla poptávka po Stavební montážním pojištění, pojištění finančních záruk, pojištění přepravy anebo také pojištění odpovědnosti v případě závažné ekologické havárie.

■ Chystáte nějaké inovace?

Neustále vyvíjíme náš software ONLINE.RESPECT a také pojistné kalkulačky, které šetří čas nejen nám, ale i klientům. Bez inovací to v dnešní době nejde a je to další z našich firemních hodnot – inovace.



Fotoarchiv RESPECTU

roby; řešíme za ně i některé legislativní povinnosti, které souvisí s pojištěním, jinými slovy jsme jim nablízku a podporujeme je jejich bezpečné podnikání.

■ Jaká rizika se dnes nejvíce pojišťují?

Jak již zaznělo, podnikatelé a firmy si pojištěním chrání zejména svůj majetek, výrobu či podnikatelskou činnost, tržby, ušlý zisk, svoje klíčové technologie a kontrakty. Objevují se však stále rizika nová a je třeba na ně reagovat. S rozvojem hackerských útoků se stále častěji vyskytují a dnes už také pojišťují kybernetická rizika. Zní to jako z nějakého sci-fi románu, ale bohužel každou vteřinu se napříč světem posílají různé spamy, které vám mohou ukrást data či hesla a způsobit velké nepřijemnosti. Toto nebezpečí si firmy, podnikatelé a další instituce čím dál tím více uvědomují a snaží se případné ztráty eliminovat pojištěním. Pojištění kybernetických rizik není tradiční produkt, ale i s ohledem na účinnost GDPR (ochra-

robní společnosti; kybernetická rizika dnes ohrožují každý segment podnikání. Nedílnou součástí moderního pojistného programu firem a institucí se dnes stává pojištění terorismu. Pojištění je určeno zejména pro ty instituce a firmy, jejichž objekty se nacházejí v blízkosti strategických míst, jako jsou například obchodní a administrativní centra, železnice, ekonomicky a obchodně zajímavá místa či místa s velkou koncentrací obyvatel. Velmi žádaným pojištěním je dnes pojištění exportních rizik a pohledávek. Pojištění je určeno pro všechny společnosti, které dodávají služby s odloženou splatností, a to jak v tuzemsku, tak v zahraničí.

■ Zmínili jste, že nabízíte i pojištění zaměstnanců a služby pro ně, můžete to rozvést?

Současná situace na trhu práce nutí zaměstnavatele k čím dál většímu zamyšlení se nad tématem stabilizace a motivace svých zaměstnanců. Všichni už víme, že v dnešní době nestačí

stále rozšiřovat a pokud možno co nejvíce přizpůsobovat zaměstnancům a jejich požadavkům. Jedná se o každoroční proces, který by se neměl podceňovat. Koneckonců ani naše společnost RESPECT není v tomto směru žádnou výjimkou, i my každý rok rozšiřujeme nabídku benefitů pro naše spolupracovníky. Klientům doporučujeme, abychom se společně posadili a připravili pro jejich zaměstnance moderní stabilizační program, který nabídne výhodné pojistné a finanční benefity. Zaměstnavatel tím získá atraktivní výhodu, jak lépe ocenit svoje zaměstnance a postarat se o ně i v jejich životních nesnázích.

■ Na co konkrétně by se měli zaměstnavatelé zaměřit?

V každodenní praxi se setkáváme s tím, že hodně zaměstnavatelů často nevyužívá příspěvek do doplňkového penzijního spoření, čímž ztrácí výhodu neodvádět z tohoto příspěvku sociální a zdravotní pojištění. V rámci skupinových pojistek zaměstnanců proti ri-

I malí a střední podnikatelé si zaslouží velkou péči v pojištění

Pojištění má být přítel v nouzi a podpora podniku při nenadálé události. Všechno se pořád točí okolo velkých firem, ale i malé a střední podniky si zaslouží pozornost. Vždyť dobré pojištění je pro ně možná ještě důležitější než pro ty velké, nečekané výdaje mívají na menší podnik drtivější dopad. Nesmíme zapomenout, že malé, úspěšné firmy rostou a z malé ryby se může stát ryba velká se vším, co k tomu patří, tedy včetně růstu rizik.

RESPECT vytvořil unikátní pojištění pro malé a střední podniky, které za nevyhod-

nějších cenových podmínkách na trhu reflektuje všechny aktuální trendy v pojištění a které rozsahem a nadstandardními ujednáními odpovídá velkým průmyslovým pojistným smlouvám. Komu je produkt určen a jaká je jeho přidaná hodnota oproti standardnímu pojištění, jsme si povídali s JUDr. Lucií Hrabovou, vedoucí produktového oddělení RESPECT, a. s., z jejíž dílny produkt vychází.

■ Komu je produkt pro malé a střední podniky ještě určen?

Náš produkt je koncipován

pro potřeby podnikatelů s majetkem do 200 mil. Kč a ročními příjmy do 500 mil. Kč, obcím do 15 000 obyvatel a všem typům škol zapsaným v Rejstříku školských zařízení Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy ČR.

■ Jaké jsou výhody vašeho produktu oproti běžnému produktu?

Při tvorbě produktu jsme vycházeli z toho, že chceme našim klientům nabídnout pojištění, které komplexně řeší vše v jednom. Je to balíček zahrnující všechna rizika vyplývající z daného oboru podnikání. Při-

pojistit lze ještě několik specifických, neobvyklých rizik. Produkt nabízí standardní pojištění majetku a odpovědnosti doplněné o krytí rizik, která nejsou obvykle pro segment malých a středních podnikatelů k dispozici. Velmi široký rozsah pojistného krytí nabízíme za velmi výhodné pojistné, a to již v základním rozsahu.

Na základě našich zkušeností víme, že klienti nejčastěji chrání svůj majetek před požárem, povodněmi, vichřicemi a krádežemi. Kvůli úspoře na pojistném často volí pojištění pouze základních rizik, obvyk-

le neřeší škody, se kterými se běžně nesetkávají (např. škody způsobené tihou sněhu, sesuvem půdy, pádem stromů, při přepravě atp.). Hodně podnikatelů si nesjednávají pojištění přerušení provozu, neuvědomují si, že zastavení výroby může trvat i několik měsíců. Třeba u rozsáhlejších požárů není neobvyklé, že odstávka trvá i více než rok. Dalším podceňovaným pojištěním je pojištění odpovědnosti. Drobné pochybení může způsobit velký problém. Hadrík zapomenutý v prostoru motoru auta může způsobit požár celého vozidla.

Drobná chyba tak způsobí velkou škodu. Pokud podnikatel nemá sjednáno pojištění odpovědnosti, může takový případ skončit jeho insolvencí. Na to vše a mnohé další jsme při vytváření našeho produktu mysleli a vytvořili jsme optimální mix rizik. Jednoduše jsme vytvořili produkt pro malé a střední podniky s výhodami, které na trhu nikdo jiný nenabídne.

Stránku připravil Jiří Tichý

Partnerem stránky je

respect.
Group

Za kvalitu pojištění přebíráme osobní odpovědnost