

Členové Asociace českých pojišťovacích makléřů stojí vždy na straně klientů

Letošní povodně jsou jednou z největších přírodních katastrof posledních let v Česku. Podle předběžných odhadů se celkové škody pohybují v řádu desítek miliard korun. Zdaleka nejde jen o přímé materiální škody na nemovitostech a majetku občanů a firem, ale také o dlouhodobé ekonomické důsledky pro zasažené regiony, škody na infrastruktuře, psychologické dopady na obyvatele a v neposlední řadě i o tlak na kapacity pojišťoven a likvidátorů.



Ivan Špirakus, předseda AČPM, říká, že pojišťovací makléři pečují o klienty komplexně. Zdroj: AČPM

Co je však důležité zmínit, je role pojišťovacích makléřů v této situaci. Naši členové jsou nyní v první linii, pomáhají klientům s procesem hlášení a likvidace škod, poskytují expertní poradenství a fungují jako most mezi klienty a pojišťovnami. Naše role je o to důležitější, že mnoho lidí se s takovou situací setkává poprvé v životě a potřebuje tak profesionální podporu a vedení.

Prostředníci i obhájci

Úloha pojišťovacích makléřů v situacích, jako jsou současné povodně, je naprosto nenahraditelná a mnohovrstevná. Jsme prostředníky mezi klienty a pojišťovnami, ale naše role daleko přesahuje pouhé zprostředkování. Jsme především odbornými poradci a „advokáty“ našich klientů. Začneme prevencí. Ještě před vznikem jakékoli škodní události pomáháme klientům správně nastavit pojistnou ochranu. To zahrnuje důkladnou analýzu rizik, kterým je klient vystaven, a doporučení optimálního pojistného krytí. V případě povodňových rizik to může znamenat využití pokročilých modelů pro hodnocení povodňového nebezpečí, konzultace s hydrology a dalšími odborníky, a navržení komplexní strategie řízení rizik, která může zahrnovat nejen pojištění, ale i další preventivní opatření. Když dojde k povodni, jsme okamžitě k dispozici našim klientům. Poskytujeme jim podporu v krizové situaci, pomáháme s prvotními kroky k minimalizaci škod

Malý průvodce profesí pojišťovacího makléře:

- vždy pracuje jako zástupce klienta
- uzavírá s klientem smlouvu o odborné činnosti
- věnuje se především pojištění firem a podnikatelů
- poskytuje poradenství v řízení rizik a konstrukci pojistné ochrany
- jménem klienta oslovuje pojišťovny se žádostí o nabídku (výběrové řízení)
- odborně vyjednává za klienta s pojišťovnou o cenách a podmínkách
- na straně klienta spolupracuje při likvidaci pojistných událostí
- má výrazně vyšší odpovědnost za svoji činnost a poskytované rady než pojišťovací agent.

Asociace českých pojišťovacích makléřů (AČPM) letos slaví 30 let své existence:

byla založena v roce 1994 z iniciativy českých poboček mezinárodních makléřských firem. Asociace se podílí na tvorbě zákonů, prosazuje profesní etiku, stará se o vzdělávání makléřů a navazuje mezinárodní kontakty – už od r. 1998 je součástí Evropské federace pojišťovacích zprostředkovatelů (BIPAR). AČPM má 81 členů, jejichž výkony pokrývají většinu makléřského trhu v Česku. AČPM rovněž iniciovala a organizuje prestižní odbornou anketu pojišťovacích makléřů Pojišťovna roku (viz www.pojistovnaroku.cz). Asociace také úzce spolupracuje se specializovaným serverem oPojištění.cz na dalším posilování image profese.

Členové AČPM

ADAM finance • ADORES centrum pojištění • Agripos-Rakovník • ALCATON • Aon Central and Eastern Europe • AR CREDIT • ARROWS pojištění • ASPEKTUM • ASTORIE • A-Z Risk Service • BOHEMIA BROKERS * Broker Team • BROKER VISION • BUCKLEY ASSOCIATES • C. E. B. • CESIA • CIC plus • Confido Broker • CREDIT PLUS • CZECH INSURANCE AGENCY • Časenský & Hlavatý • ČPP Servis • ČSOB Pojišťovací makléř • DAKARA • DEFEND INSURANCE • D.K.A. • Dürll & Partner Insurance Broker • EUROLA • EUVIN • EXPERTING • EZ INVEST • GrECo International • HONORIS FINANCE • IBS-GROUP • IKEP • IMG • INSIA • International Insurance Brokers • ITEAD • JB Group • JCI • Jůzl a spol. • K+K Broker • LIMMIT • Makléřská pojišťovací společnost PBT • MAPOR • MARSH • MF Turnov • MONDE FINANCE • Moraviatel • MPS • Němec & partners • Nobelia • NPS Group • OK GROUP • OPTIMUS BROKERS • PAB • PETRISK • Petřík Brokers • Pojišťovací makléřství INPOL • Pojišťovací servis M+M • POMPA.CZ • PROFI BONUS • PRVNÍ MORAVSKÁ SPOLEČNOST • RENOMIA • Resort Finance • RESPECT • SATUM CZECH • Seintillo • sinneIC • SOKRAT • SP makléřská společnost • S SERVIS • Total Brokers • TRINCO • UniCredit pojišťovací makléřská společnost • Ústecká Makléřská Společnost • VIKTORIA PARDUBICE • V.I.B. MAKLEŘSKÁ • VPV Bohemia • WI-ASS ČR

a s dokumentací škodních událostí. Naše znalost pojistných podmínek a procesů jednotlivých pojišťoven je v této fázi neocenitelná. Dokážeme klientům rychle a přesně poradit, na co mají nárok a jak postupovat, aby maximalizovali své šance na plné odškodnění.

Po povodni pak asistujeme při jednání s pojišťovnami. Díky našim zkušenostem dokážeme efektivně argumentovat ve prospěch klienta, vysvětlovat specifické okolnosti škod a urychlovat proces likvidace pojistných událostí. Ve většině případů jsme schopni dosáhnout daleko lepších výsledků pro klienta, než by dokázal sám. Ale naše role nekončí vyplacením pojistného plnění. Pomáháme klientům s analýzou proběhlé události, identifikací slabých míst v jejich pojistné ochraně a nastavením lepší strategie pro budoucnost. Tato zpětná vazba je klíčová pro kontinuální zlepšování pojistné ochrany našich klientů. Navíc, díky našemu širokému pohledu na celý trh jsme schopni identifikovat trendy a problémy, které se objevují například mnoha případy. Tyto poznatky pak využíváme při jednání s pojišťovnami o zlepšení jejich produktů a služeb, i při komunikaci s regulátory o potřebných změnách v legislativě. Naše odborné znalosti přispívají k vývoji nových pojistných produktů a řešení, která budou lépe odpovídat měnícím se potřebám klientů a rizikům spojeným s klimatickou změnou.

Pomoc i edukace

Důležitou součástí našeho přístupu je také edukace klientů. Vysvětlujeme jim důsledky podpojištění a pomáháme jim správně ocenit jejich majetek. To často zahrnuje spolupráci s odbornými odhadci nebo využívání sofistikovaných nástrojů pro oceňování nemovitostí a majetku. Umím si představit, že dalším pomocníkem v boji s podpojištěním bude i využívání moderních technologií. Například zapojení pokročilých analytických nástrojů v rámci systémů umělé inteligence nám umožní identifikovat potenciálně podpojištěné klienty na základě různých ukazatelů. Napadá mě třeba i využití AI pro automatické upozorňování na potřebu aktualizace pojistných částek a tak podobně. Důležitá je také větší transparentnost v pojistných podmínkách, aby klienti lépe rozuměli, jak jejich pojištění funguje a jaké jsou důsledky podpojištění.

Podpojištění se ale často vnímá jen v souvislosti s pojištěním nemovitostí. Neméně důležité je ale aktualizovat i limity plnění u pojištění pro případ přerušení provozu nebo odpovědnosti za škodu, které inflace také nepřímo ovlivňuje.

A v neposlední řadě je podstatná i role státu a regulátora. Všichni společně podporujeme iniciativy zaměřené na zvyšování finanční gramotnosti obyvatelstva a zlehka uvažujeme i o legislativních změnách, které by motivovaly k pravidelnému přehodnocování pojistných částek. Boj s podpojištěním je běh na dlouhou trať, ale domnívám se, že díky kombinaci edukace, technologií a spolupráce všech zúčastněných stran můžeme dosáhnout významného pokroku.

Jsem přesvědčen, že právě tato komplexní role makléřů – kombinace odborného poradenství, zastupování při vyjednávání, krizového managementu a vzdělávání – je tím, co činí naši profesi nenahraditelnou v systému řízení rizik.

Ing. Ivan Špirakus
předseda AČPM