

VÝZNAM DISTRIBUČNÍCH KANÁLŮ A PROBLÉMY OSOBNÍHO PRODEJE

Ing. Tomáš Síkora, MBA

XII. Fórum Zlaté koruny; 27. března 2012



SOUČASNÝ STAV A VÝVOJ POJISTNÉHO TRHU

- **Předepsané pojistné** v loňském roce pokleslo o **0,3 %**, avšak:
 - » U **životního pojištění** došlo k nárůstu předepsaného pojistného o **1,9 %**, ale počet pojistných smluv klesl meziročně o **110 tis.**
 - » **Neživotního pojištění** kleslo o **1,6 %**
 - **z toho u pojištění odpovědnosti z provozu motorových vozidel** představoval pokles předepsaného pojistného o **8,1 %**, přestože počet pojištěných vozidel stoupl o **120 tis.**
- Stupňuje se konkurenční boj o získání nových zákazníků
- Klesá počet pojištěných osob
- Každá druhá domácnost a každý třetí dům je nepojištěn!

***Pojistný trh není v dobré kondici,
dochází k jeho stagnaci***

DISTRIBUČNÍ KANÁLY A JEJICH VÝZNAM PRO POJIŠŤOVNICTVÍ

- K prodeji nových produktů pojišťovny využívají zejména tyto **distribuční kanály**:
 - » **Interní** (zaměstnanci pojišťoven)
 - » **Externí** (pojišťovací zprostředkovatelé, ostatní)
 - » **Bankopojištění** (cross-selling)
 - » **Dálkové** (internet, telefon)
- Největší podíl na celkové produkci a to až **70 % připadá na pojišťovací zprostředkovatele (PZ)**
- Nejrychleji se rozvíjejí **dálkový prodej – dosahuje až 10 % z celkové produkce**

***Osobní forma prodeje je stále
nejvýznamnějším distribučním
kanálem***

HLAVNÍ PROBLÉMY DISTRIBUCE

- **Preference kvantity PZ před jejich kvalitou**
- **Nízká etika podnikání** – chybí dlouhodobá motivace kvalitního vztahu zprostředkovatel/klient
- **Nízké požadavky na všeobecné vzdělání PZ**
- **Nedostatečná odborná způsobilost** pro výkon činnosti
- **Odměňování PZ orientováno** především na **uzavření smlouvy**, nikoli na dobu jejího trvání (u ŽP)

***Kvalita pojišťovacích zprostředkovatelů
přímo ovlivňuje výsledky a jméno
pojišťovacího sektoru***

ÚPRAVA PRAVIDEL ZPROSTŘEDKOVÁNÍ NEBO „PŘEREGULACE“?

- Úprava pravidel je nutná, ale musí být přiměřená
- **Co trh potřebuje:**
 - » Zvýšení požadavků na odbornou způsobilost a jejich diversifikace dle typů pojistných produktů (komoditní produkty)
 - » Pružnější způsob registrace a ukončení činnosti PZ – větší sankce za významné přestupky PZ
 - » Obsahově kvalitnější registr PZ
- **Úpravy populistické nebo nepromyšlené:**
 - » Extrémní zvýšení informačních povinností- zahlcení klienta
 - » Absolutní odpovědnost partnera za činnost vázaného zástupce
 - » Řešení sporů finančním arbitrem

***Regulace distribuce pojištění nesmí být
nad rámec legislativy EU a musí být
nákladově únosná***

DĚKUJI ZA POZORNOST

Česká asociace pojišťoven

Na Pankráci 1724/129, 140 00 Praha 4

Tel: +420 222 350 150; e-mail: sekretariat@cap.cz

www.cap.cz

