

T-7

Distribuce pojistného produktu

Ing. František Řezáč
MASARYKOVA UNIVERZITA

Formy distribuce

- Jestliže mezi výrobcem, dodavatelem či poskytovatelem služby a zákazníkem (spotřebitelem, uživatelem, klientem) dochází k přímému kontaktu, hovoříme o přímé distribuční cestě.
- Pokud je mezi výrobcem, dodavatelem či poskytovatelem služby a zákazníkem distribuční mezičlánek (např. velkoobchod, maloobchod, síť prodejců, zprostředkovatel) hovoříme o nepřímé distribuční cestě.

Alternativní distribuční cesty

- Rozumí se tím prodej pojistných produktů jinou cestou než cestou vlastních zaměstnanců.
- Nejedná se pouze o prodej s využitím lidského potenciálu, ale také o možnosti prodeje s využitím moderní techniky a technologií.

Faktory ovlivňující volbu distribuční cesty

- konkrétní marketingová či obchodní strategie pojišťovny,
- různá organizační struktura,
- rozdílný přístup k nákladům na výstavbu a rozvoj obchodní sítě,
- stav rozvoje pojišťovny,
- hospodářský výsledek pojišťovny.

Distribuční cesty

- kmenový zaměstnanec (přepážkový prodej),
- pojišťovací agent (pracuje zpravidla sám, na Smlouvu o obchodním zastoupení, zastupuje danou pojišťovnu), uzavřel smlouvu s:
 - výhradním zastoupením (pracuje pro jednu pojišťovnu)
 - nevýhradním zastoupením (pracuje pro více pojišťoven)
 - exkluzivním zastoupením (prodává pouze určitý produkt za výhodnějších provizních podmínek),

Distribuční cesty

- pojišťovací makléř (pracuje na Smlouvu o zprostředkování, zastupuje klienta),
- nezávislá distribuční síť (kromě pojistných produktů prodává i jiné finanční produkty),
- banka (bankopojištění),
- penzijní fond, stavební spořitelna, leasingová společnost (finanční poradce).

Zprostředkovatelé pojištění

- Od 1. ledna 2005, s nabytím účinnosti Zákona č. 38/2004 Sb., se pojistné produkty a služby nabízejí a poskytují v souladu s § 4 a následujícími paragrafy.
- Tento paragraf stanovuje, že zprostředkovatelskou činnost v pojišťovnictví může za podmínek stanovených zákonem provozovat na území České republiky právnická nebo fyzická osoba jako:

Zprostředkovatelé pojištění

- Vázaný pojišťovací zprostředkovatel – vykonává zprostředkovatelskou činnost v pojišťovnictví jménem a na účet jedné nebo více pojišťoven, neinkasuje pojistné a nevyplácí plnění z pojistných nebo zajišťovacích smluv.
- V případě nabídky pojistných produktů více pojišťoven nesmí být tyto produkty vzájemně konkurenční.
- Musí být zapsán do registru, splňovat podmínky důvěryhodnosti a podmínky pro základní kvalifikační stupeň odborné způsobilosti.

Zprostředkovatelé pojištění

- Podřízený pojišťovací zprostředkovatel – spolupracuje s pojišťovacím agentem nebo pojišťovacím makléřem na základě písemné smlouvy, neinkasuje pojistné a nezprostředkovává plnění z pojistných nebo zajišťovacích smluv.
- Ve své činnosti je vázán pokyny pojišťovacího zprostředkovatele, jehož jménem a na jehož účet jedná.

Zprostředkovatelé pojištění

- Pojišťovací agent – vykonává zprostředkovatelskou činnost v pojišťovnictví na základě písemné smlouvy, jménem a na účet jedné nebo více pojišťoven.
- V případě nabídky pojistných produktů více pojišťoven mohou být tyto produkty vzájemně konkurenční.
- Je oprávněn přijímat pojistné nebo zprostředkovávat plnění z pojistných smluv.

Zprostředkovatelé pojištění

- Pojišťovací makléř - je ve své činnosti vázán obsahem smlouvy uzavřené se zájemcem o pojištění nebo zajištění (dále jen "klient").
- V závislosti na obsahu smlouvy s klientem pojišťovací makléř zpracovává komplexní analýzy pojistných rizik, návrhy pojistných nebo zajišťovacích programů, poskytuje konzultační a poradenskou činnost, provádí správu uzavřených pojistných nebo zajišťovacích smluv, sleduje lhůty k jejich revizi, spolupracuje při likvidaci pojistných událostí.

Zprostředkovatelé pojištění

- Pojišťovací zprostředkovatel s domovským členským státem jiným než je Česká republika, může na území České republiky provozovat zprostředkovatelskou činnost v pojišťovnictví v rozsahu, v jakém je tuto činnost oprávněn provozovat v domovském členském státě, a to po splnění informačních povinností podle § 14 odst. 3 až 5.
- Pojišťovací zprostředkovatel může zprostředkovatelskou činnost v pojišťovnictví provozovat na území České republiky na základě práva zřizovat pobočky nebo na základě svobody dočasně poskytovat služby.

Bankopojištění

Definice bankopojištění:

„efektivní vytváření a distribuce bankovních a pojišťovacích produktů pro společnou skupinu klientů“

Bankopojištění ve světě:

- v USA a ve světě existuje více než 30 let,
- ve VB má 15% podíl, ve Francii 40% podíl, v Itálii 25% a v Nizozemí 23% podíl na trhu,
- od počátku 80. let má v zemích EU větší dynamiku než životní pojištění jako celek.

Vývojové fáze bankopojištění

- První etapa – banka integruje životní pojištění do svého distribučního systému a prodává klasické produkty životního pojištění – sleduje tím především zvýšení efektivnosti distribuční sítě růstem příjmů z provizí.
- Druhá etapa – často završena založením pojišťovny – vznik vlastní pojišťovny umožňuje větší transparentnost a zjednodušení řady procesů plynoucích ze synergických efektů – řadu činností, např. marketing, distribuci, správu a další činnosti za ni vykonává mateřská banka.
- Třetí etapa – pojišťovna připravuje vlastní pojistné produkty co nejvíce přizpůsobené klientům banky, při jejich přípravě klade důraz na spořicí a investiční složky nových pojištění.

Integrovaní služeb bank a komerčních pojišťoven

- separátní řešení – samostatná, nezávislá odvětví,
- kooperativní řešení – variace od volných zájmových sdružení až po organizovaná pracovní seskupení – obě strany si zachovávají suverenitu svých produktů,
- koncernové řešení – podílový model, kdy jsou zakládány vlastní dceřinné společnosti nebo je zakoupen majoritní podíl již existující společnosti.

Důvody trendu bankopojištění v ČR

- prostor pro necenovou konkurenci bank,
- bankovní sektor je atraktivní pro poskytování služeb svou sítí poboček,
- bankopojišťovny tlumí regulační dopady centrální banky,
- bankopojišťovny umožňují vhodně diverzifikovat rizika,
- bankopojišťovny umožňují rozšíření investičních aktivit bank.

Problémové oblasti v pojistné praxi

- V současnosti řeší pojišťovny dilema, zda prodávat pojištění cestou svých zaměstnanců (využíváno nejvíce v Anglii a Francii), nebo cestou nezávislých sítí (využíváno nejvíce v Německu), nebo kombinací těchto variant. Jakákoliv varianta z výše uvedeného přináší určité výhody i nevýhody.
- Na český pojistný trh v posledním období proniká, zejména u velkých finančních skupin, prodej formou bankopojištění. Právě pod tlakem bank se zahraničním vlastníkem se i v pojišťovnictví více prosazují nové formy prodeje (telefonní centra, internet).