

Aj malá firma môže spôsobiť škodu za milióny eur

O rozvoji spoločnosti, najnovších trendoch i zmenách na poistnom trhu hovorí riaditeľ spoločnosti **RENOMIA Martin Michal**.

• **Sústredíte sa predovšetkým na poistenie a risk manažment podnikateľských a priemyselných rizík, teda i na poistenie výroby a prevádzky. Čo všetko také komplexné poistenie obnáša a aké služby zahŕňa?**

Každá činnosť či podnikanie, teda i výroba, má svoje špecifické riziká, takže ku každému klientovi pristupujeme individuálne a pripravujeme mu poistný program na mieru. Naším klientom poskytujeme služby v oblasti risk manažmentu a prispievame tak k identifikácii rizík a k ich minimalizácii. Naši risk manažéri chodia priamo do podnikov, spracovávajú rizikové analýzy s prehľadom rizík a zároveň odporúčia, ako s týmito rizikami pracovať. Týchto analýz spracúvame viac ako sto ročne a máme v tom jedinečné skúsenosti. Často zabránime veľkým nepriemernostiam skôr, ako sa stanú, a klientom šetríme nemalé finančné prostriedky.

V rámci rokovaní s poisťiteľmi potom vychádzame z uvedených analýz a z dlhoročných skúseností z daného odboru klienta. V štandardných poistných podmienkach poisťiteľov je množstvo výluk a pre nás je dôležité špeciálnymi dojednaniami ich odstrániť alebo maximálne zmierniť. Často hľadáme riešenia nielen v Slovenskej republike, ale i v zahraničí. Samozrejme, riešime i bežné škody, od tých frekvencovaných, napríklad na autách, až po komplikované, súvisiace napríklad so stiahnutím výrobku z trhu. Tu prichádzajú na rad naši likvidátori. Ich cieľom je zaistiť, aby poisťovňa škodu vyriešila rýchlo a v prospech klienta. Naši likvidátori riadia celý proces a klienta priebežne informujú.

• **Máte niekoľko špecializovaných oddelení – RENOMIA Agro, RENOMIA Benefit, RENOMIA Trade Credit a RENOMIA Network. Na čo sa špecializujú?**



Špecializácie sú budúcnosťou nášho odboru. Už dávno neplatí, že poisťovaciemu maklérovi stačí, keď sa vyzná v poistkách. V našej spoločnosti RENOMIA máme 30 špeciálnych tímov zameraných na konkrétne riziká, napr. v energetike, letectve, strojárstve, stavebníctve, športe, doprave, zdravotníctve a v ďalších oblastiach.

Budúcnosťou poisťovníctva sú špecializácie; máme 30 špeciálnych tímov zameraných na konkrétne riziká.

RENOMIA AGRO poisťuje poľnohospodárov – najčastejšie sú to plodiny a zvieratá, stroje, majetok, ale i zodpovednostné riziká. RENOMIA BENEFIT je oddelenie, ktoré sa špecializuje na poistenie zamestnancov firiem. Veľmi výhodné poistné podmienky a služby, ktoré sme schopní dojsť, môžu firmy ponúkať zamestnancom ako jednu z foriem benefitov. Rastúcou oblasťou je poistenie pohľadávok, ktoré často využívajú firmy dodávajúce svoje výrobky do zahraničia – na túto oblasť sa zameriava oddelenie RENOMIA Trade Credit. RENOMIA NETWORK je uznávaná a profesionálna sieť nezávislých poisťovacích sprostredkovateľov. Náš skúsený tím sa stále vzdeláva a získava poznatky aj od partnerov v zahraničí.

• **Patria podnikatelia na Slovensku z hľadiska poistenia k tým zodpovedným? Čo podceňujú a podľa vás by nemali?**

Prepoistenosť je v SR oproti západným krajinám stále nízka. Poistenie majetku a zodpovednosti je už štandard. Dôležitá je však napríklad výška poistnej sumy alebo limitu pri poistení zodpovednosti, poistenie zodpovednosti za výrobok, za stiahnutie výrobku z trhu alebo za prerušenie výroby. Dôležité je i vysvetlenie maklérom, čo všetko sa môže stať, čo najlepšie funguje na príkladoch z praxe. Tie jasne ukazujú, že i menšia firma môže spôsobiť škodu za milióny eur. Práve v týchto momentoch skúsený makléř funguje ako poradca. Vďaka tomuto prístupu vidíme u našich klientov rastúci záujem o kvalitné poistenie.

Podnikatelia tiež čoraz častejšie riešia poistenie zodpovednosti manažmentu, tzv. D&O poistenie. Manažéri, ktorí nie sú v pracovnom pomere, totiž nemajú nárok na odškodnenie podľa Zákonníka práce a pre ich komfort je veľmi vhodné rizikové poistenie.

• **Klientovi spravidla vytvárate poistný program na mieru podľa jeho potrieb i odboru podnikania. Spomeniete si na nejaké požiadavky, ktoré neboli štandardné, možno vás trochu prekvapili, ale podarilo sa vám ich zvládnuť?**

Teší ma, že RENOMIA dokáže zaistiť aj riziká, ktoré sa v SR nedajú bežne poistiť. Dôležitá je vôľa a ochota spraviť pre klienta i v tomto prípade maximum. Kolegovi volal klient cez víkend, že priviezli kupolu na hvezdáreň v cene niekoľko stotisíc eur a budú ju inštalovať, no zabudli na poistenie. Makléř sadol do auta, prišiel na miesto a všetko za chvíľu vyriešil. Poistili sme i továreň v Egypte alebo vo Vietname, sklad v Číne, pracovné aktivity a majetok v USA a Líbyi. Na služby pre klienta a poradenskom prístupe sme vybudovali celú firmu, ale bez podobne nadšených kolegov by sme ju nedokázali udržať na špici toľko rokov.

• **Vaše služby sú medzinárodné a vzťahujú sa na viac než 135 krajín. Ako vlastne taký medzinárodný servis z hľadiska klienta prebieha?**

Špecialisti spoločnosti RENOMIA vyjednávajú so zahraničnými partnermi a poisťovateľmi vždy ten najlepší poistný program pre klienta. Výhodou je, že máme riešenie, ktoré garantuje vysokú kvalitu služieb a poistné ochrany naprieč jednotlivými krajinami. Zároveň, keď si to klient praje, môže komunikovať s jednou kontaktnou osobou. Dôležité je aj to, že vo všetkých krajinách riešime i škody. V súčasnosti spravujeme medzinárodné poistné programy pre niekoľko stoviek klientov.

• Poskytovať kvalitné služby zákazníkom nie je možné bez kvalitných zamestnancov. Čo považujete v prístupe k zamestnancom za najdôležitejšie?

Veľmi dôležitá je atmosféra vo firme, hodnoty a poslanie. Naše firemné hodnoty sú: dobré vzťahy, spoľahlivosť, služba, rozvoj a nadšenie. Keď sa nimi budeme riadiť, tak sa nám bude dariť nielen v zamestnaní, ale odrazí sa to aj v našom súkromnom živote. Je dobré, keď kolegovia vedia, kam firma smeruje, aké má plány a ciele. Snažíme sa, aby ich prijali a boli s nimi stotožnení. Voči kolegom sme otvorení, sú oboznámení s našou stratégiou do roku 2020 a s Víziou 2030. Zároveň, samozrejme, poskytujeme atraktívne pracovné prostredie a zaujímavé benefity, ktoré stále zlepšujeme. Dôležitou motiváciou je aj vzdelávanie, a to tak v SR, ako i v zahraničí.

• Čo je teda vaša vôbec najsilnejšou konkurenčnou výhodou, z ktorej môže zákazník profitovať?

V prvom rade sme vždy na strane klienta a hájime jeho záujmy, to nikdy neporušíme.

Máme výhodu v našej veľkosti, ktorá nám umožňuje zabezpečiť pre klienta tie najlepšie podmienky. Vieme poisťiteľom vysvetliť, čo klient potrebuje, a s citom predostrieť riziko, ktoré preberá. Poistné udalosti riešia skúsení profesionáli, rizikové správy od našich risk manažérov neslúžia len poisťiteľom a zaisťovateľom, ale i klientom. Vďaka špecializáciám rozumieme podnikaniu našich klientov a ponúkame im aktívny a poradenský prístup. Dnes je pre väčšinu klientov dôležitý náš medzinárodný presah.

• Sú v poistení nejaké aktuálne trendy? Napríklad v tom, na čo kladú podnikatelia a manažéri dôraz, alebo ako sa vyvíja legislatíva.

Od mája 2018 začnú platiť nové európske nariadenia známe pod názvom General Data Protection Regulations, ktoré podnikateľom prikazujú, aby chránili zákaznicke dáta, zaistili ich bezpečnosť a určili zodpovednú osobu, ktorá bude dohliadať na dodržiavanie ochrany osobných dát klientov. Tieto nariadenia ovplyvnia i poistenie. Možno očakávať, že porastie význam tzv. poistenia kybernetických rizík, z ktorého je možné hradiť náklady v dôsledku útoku a straty citlivých dát.

• RENOMIA patrí medzi najväčšie poisťovacie maklérske spoločnosti na Slovensku. Aký je váš výhľad do budúcnosti, na čo sa chcete sústrediť, kam sa plánujete posunúť?

V minulom roku RENOMIA na Slovensku dosiahla objem sprostredkovaného poistného vyše 20 miliónov eur a v rámci skupiny RENOMIA GROUP spolu dosiahla

viac ako 300 miliónov eur. V budúcnosti sa chceme sústrediť na posilnenie našej pozície na slovenskom poisťovacom trhu. Poistný trh sa konsoliduje, dochádza ku generačným výmenám a my sme na prípadný rozvoj pripravení.

Budeme pokračovať v poskytovaní kvalitných služieb v medzinárodnom meradle. S tým súvisí výmena skúseností našich špecialistov a vzdelávanie ďalších naprieč regiónom. Súčasťou plánu do budúcnosti je digitalizácia procesov, ktorá pomôže zrýchliť a zjednodušiť prácu v spoločnosti a zároveň rokovania s klientmi.

JL

RENOMIA GROUP

- Najväčšia poisťovacia maklérska spoločnosť v strednej a vo východnej Európe.
- V roku 2016 dosiahlo spravované poistné 307 miliónov eur.
- Aktuálne má vlastné pobočky v 6 krajinách (SR, ČR, Maďarsko, Rumunsko, Bulharsko, Srbsko).
- Má vyše 35-tisíc firemných klientov.
- Je zakladajúcim členom RENOMIA EUROPEAN PARTNERS – partnerstva vedúcich nezávislých poisťovacích maklérov, ktorí operujú v 32 štátoch CEE a CIS.
- Pre svojich klientov zabezpečuje servis po celom svete.
- Na Slovensku pôsobí od roku 2001, má 4 pobočky a 11 ďalších lokalít zastúpených RENOMIA NETWORK.



Vy, ako vrcholoví manažéri viete o podnikaní a dennom boji o prežitie na trhu najviac. Európski a naši úradníci tento boj sťažujú každým dňom. Čo a prečo od Vás štát a EU chcú, keď je reč o novele Obchodného zákonníka, praní špinavých peňazí, ochrane osobných údajov, kybernetickej bezpečnosti, alebo trestnej zodpovednosti právnických osôb? Pozývame Vás.

18. - 19. mája 2017

Zochova chata, Slovensko

Top Management Under Focus
Keep your Chairs Safe

Organizátori:

Screening Solutions
Ružička Csekes

European
Compliance

Forum 2017



www.ecf-2017.eu