

# 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 management 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 neprijemnostiam 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 frekventovaných, 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 maklér 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 hviezdaň v cene niekoľko stotisíc eur a budú ju inštalovať, no zabudli na poistenie. Maklér sadol do auta, prišiel na miesto a všetko za chvíľu vyriešil. Poistili sme i tovareň 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.

