

Ondřej Witowski, ředitel makléřské sítě Renomia Network, říká pro Deník:

Zákazníci chtějí i poradit, už jim nejde jen o pojištění a servis

JANA LESNÁ

Finanční produkty jsou dnes mimořádně složité. Makléř proto už dávno není pro zákazníka jen zprostředkovatelem, ale hlavně rádcem a pomocníkem. To jsou slova Ondřeje Witowského (na fotografii), ředitele Renomia Network, největší sítě pojišťovacích makléřů v Česku.

Zájem o konsolidaci ekonomické činnosti stoupá. Pozorujete stejnou tendenci také u makléřských společností?
Ano, tento trend se nevyhýbá ani pojišťovnictví. Je totiž přirozené, že stále více

makléřů chce pro své zákazníky využívat výhod silných subjektů na trhu.

V čem je pro makléře výhodné být členem větší sítě?

Renomia Network je na trhu už téměř deset let a dle ohlasů stávajících členů vídíme, že nejvíce oceňují kombinaci různých druhů podpory, kterou jim poskytujeme. Ať už jde o pomoc při získávání obchodních případů, řešení specifických typů pojištění nebo při řešení složitých likvidací.

Můžete být konkrétnější?

Tato spolupráce jim přináší nadstandardní podmínky u jednotlivých produktů,

zajímavé podmínky u pojistitelů a přístup k našim digitálním systémům. Díky nim dokážeme během několika minut zájemci představit komplexní nabídku pojištění například při pojišťování aut. To vše by si menší makléř bez silného partnera velmi pravděpodobně nedokázal zajistit.

Vyplácí se členství v síti makléřů i ekonomicky?

Ano. Spolupráce je vždy založena na tom, že musí být užitečná pro všechny zúčastněné. V minulosti se stali členy naší sítě makléři, kteří teď mají i dvakrát či třikrát větší obrát než při vstupu. Jednoduše teď mají

k dispozici více možností. Nikdo na světě nemůže znát všechna specifika jednotlivých oborů, s některými požadavky se potkáte párkrát za život. Právě v takové chvíli potřebují členové sítě účinnou pomoc.

Jaké pojištění požadují nyní podnikatelé nejčastěji?

Za prvé, jde o standardní druhy pojistné ochrany, jako je pojištění majetku, aut nebo odpovědnosti za škodu. Avšak čím dál víc jsou to i různé specifické oblasti. Jako příklad uvedu kybernetická rizika a pojištění pohledávek. Řada firem dnes míří do zahraničí. Díky partnerství se zahraničními

sítěmi a místními zkušenými brokery naši členové zajistí zájemci komplexní servis kdekoli na světě.

Proč by člověk měl jít k makléři, a ne přímo do pojišťovny?

Makléř je nezávislý expert, který pracuje v nejlepším zájmu zákazníka. Zná produkty pojišťoven, proto vždy dokáže nabídnout nejlepší produkt. Pojištění sestavuje přesně podle potřeb klienta. Dobrý makléř také poradí, jak eliminovat nejrušnější druhy rizika a jak jim předcházet. Jeho účast navíc pojištění nezdražuje.

Na trhu je řada makléřských firem. Jak si z nich vybrat?

Každý produkt má stovky variant a podobné je to i u pojistných produktů. Nejlepší makléři se vyznačují jejich perfektní znalostí a schopností poradit. K dispozici mají i specialisty pro složitější případy. Ať už jsou to likvidátoři, riziková manažeři či jiní odborníci, kteří rozumí oboru podnikání konkrétního zákazníka. Ten musí být na prvním místě. Pokud bych byl klientem a potřeboval opravdu perfektní servis a znalosti, určitě bych si vybral některého z našich členů.

