

Byl jsem poslem dobrých zpráv, říká po návratu z Baden Badenu zástupce Slavia pojišťovny Jiří Běťák

Praha, 22. listopadu 2023

Podzimní setkání se zajištění v německém Baden Badenu patří mezi nejdůležitější akce světového pojišťovnictví. Poprvé se konalo už krátce po 2. světové válce. Mezi jeho letošními třemi tisícovkami účastníků nechyběl ani ředitel úseku tvorby a správy produktu Slavia pojišťovny Jiří Běťák.

V Baden Badenu se setkává velké množství odborníků z oblasti zajištění a pojišťovnictví během pouhých několika dnů, aby projednali obnovu smluv a zhodnotili rizika před uzavíráním nových kontraktů na další rok. To je celkem velký logistický oříšek...

Ano, je to ale vždy připravené s příslovečnou německou přesností, takže vše jde hladce. Sám jsem denně absolvoval deset jednání. Každé mělo předem určený čas a jakmile skončilo, měl jsem tak dvě tři minuty na přesun na další mítink. Vše na sebe skvěle navazovalo.

Budou zajišťovny zdražovat pojišťovným sazby pro rok 2024?

To záleží na jednotlivých pojistitelích a jejich konkrétní situaci. V zásadě jsou ale dva efekty, které zajistný trh ovlivňují. Tím prvním jsou přírodní kalamity, kterých bylo bohužel za uplynulé měsíce hodně. Počínaje velkým zemětřesením v Turecku, přes záplavy ve Slovinsku a v Německu, až po bouře ve Francii a v Anglii a samozřejmě americké hurikány. Poslední tři roky toho bylo hodně, takže sazby šly nahoru. Z roku na rok třeba až o 50 až 70 procent. Z historie víme, že po tomto období ale zase nastává tzv. soft fáze, ve které sazby postupně několik let klesají. Druhý efekt, který se týká cenotvorby, souvisí s finančními trhy. Konečnou podobu zajistných smluv totiž ovlivňují i vyšší úrokové sazby, které zhoršují přístup kapitálu na finanční trh.

Jak si v rámci těchto vlivů stojí Slavia pojišťovna?

Naše pozice je dobrá. Slavii nezatěžují velké škody, což se projevuje na našem škodním procentu. Hospodaření pojišťovny je stabilní a změny, které dělá ve svém produktovém portfoliu, se zajištění líbí. Takže jsem byl po návratu z Německa poslem dobrých zpráv. Řada kolegů z českého trhu to měla složitější, protože jednání třeba absolvovali se zátěží obřích škod z uplynulého období.

Slavii tedy zajištění navyšovat sazby nebudou?

Jak u které zajistné smlouvy. Daří se vyjednat stejné podmínky, ale u rizik zatížených přírodními katastrofami půjdou sazby nahoru až v řádu do 20 procent.

Jak vypadá klasická smlouva pro domácí pojišťovnu?

Na více smlouvách zpravidla participují velcí zajištění, kteří na nich mají podíl třeba 25 – 35 procent. Zbytek pak vykrývají menší zajištění po 2 – 10 procentech. Jednat ale musíte se všemi.

Slavia není korporace. Je to pro jednání se zajištění výhoda nebo nevýhoda?

Velikost pojišťovny může být výhodou i nevýhodou. Menší pojišťovna na zajistitele přenáší menší část rizika, které je tak pod větší kontrolou, protože je koncentrované do menších podniků. Tím pádem je pro zajišťovny i čitelnějším partnerem. Zajímají se však také o to, kdo pojišťovnu řídí a jaká je kvalita jejího managementu. Obecně platí, že zajistitelé nemají rádi změny, protože musí odhadnout nejenom to, jak bude pojišťovna vypadat za rok, ale i za pět let. A nevýhoda? Menší pojišťovna může být citlivější na kolísání škodního procenta při větších škodách.

Lze říci, že je každá smlouva unikátní?

Určitě ano. Při uzavírání smluv zajistitelé vycházejí z detailních modelů a portfolio smluv pojišťovny modelují samostatně na delší období. Pracují při tom s nejlepšími světovými klimatology a ve velkých zajišťovnách se na odhalování úrokových sazeb a vývoje rizika specializují celé týmy odborníků.

Jakou roli při těchto setkáních hrají osobní vztahy?

Velmi důležitou až zásadní. Znat své partnery při jednání je jednoznačně výhodou. Zástupci zajišťoven musí rozumět nejenom číslům, ale musí být také dobrými psychology. V této oblasti se pohybují dlouhodobě, vždyť někteří už do Baden Badenu jezdí po několik desetiletí. Někdy změní zajišťovnu, ale nikoliv obor. Jsou tak velice silnými partnery do vyjednávání.

Pro další informace kontaktujte:

Václav Bálek, tel.: 605 203 447, vaclav.balek@slavia-pojistovna.cz

O společnosti Slavia pojišťovna a.s.

Slavia pojišťovna, člen skupiny SPGROUP a.s. a expert na neživotní pojištění, staví na dlouholetých zkušenostech z pojišťovnictví, které sahají až do dob rakousko-uherské monarchie, do roku 1868. Je jedinou ryze českou pojišťovnou s tradicí na našem trhu již více než 150 let. Dnes patří mezi Top10 neživotních pojišťoven v České republice a patří mezi lídry v oblasti pojištění cizinců. Dlouhodobě se zaměřuje na zodpovědné řidiče, kterým v rámci autopojištění dokáže nabídnout zajímavé podmínky. Své služby poskytuje fyzickým osobám, živnostníkům, malým a středně velkým firmám, velkým korporacím či obcím a městům. Služby poskytuje i personálním agenturám a cestovním kancelářím. Prostřednictvím 18 poboček a více než stovky kontaktní míst obsluhuje více než 250 000 aktivních klientů. Ti mohou pojištění sjednávat, hlásit pojistné události či poskytovat fotodokumentaci k těmto pojistným událostem i plně online, přes webové stránky či on-line aplikace Slavia pojišťovny.