

ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ

Flexibilita a komplexnost pojištění



Více než tři čtvrtiny lidí, kteří si sjednávají životní pojištění, to dělají hlavně kvůli závažným rizikům. A to je podle Petra Procházky, ředitele pojištění osob v pojišťovně Kooperativa, zcela v pořádku. Velmi důležité pro klienty je v průběhu trvání pojistné smlouvy mít i možnost upravovat parametry pojištění podle aktuální životní situace. Všechny tyto výsledky pramení z výzkumu, který pro pojišťovnu Kooperativa zpracovala agentura IPSOS.



Jak důležité jsou pro vás jako pojišťovnu informace o tom, co klienti vlastně od životního pojištění očekávají?

Tyto údaje jsou zcela klíčové pro každou pojišťovnu. Abychom byli na pojistném trhu konkurenceschopní, musíme pravidelně naši nabídku produktů inovovat. A to vždy s ohledem na potřeby a preference samotných klientů. Proto musíme vědět, co je pro lidi v pojištění důležité, na co všechno musí pojistné smlouvy pamatovat. Tyto informace získáváme přirozeně v rámci osobních setkání klientů s našimi poradci, ale také z cílených průzkumů. Jedním z nich byl kupříkladu průzkum provedený agenturou IPSOS.

Co jste zjistili v rámci zmíněného průzkumu?

Většina obyvatel v Česku (77 %) upřednostňuje v rámci životního pojištění ochranu před nejzávažnějšími riziky, jako jsou smrt, invalidita a trvalé následky úrazů a onemocnění. Zbytek lidí (23 %) by naopak dalo přednost spíše pojištění drobných úrazů. Co je také důleži-



té zjištění, životní pojištění by podle české populace mělo být především kvalitní a komplexní – že bude pokrývat všechny jejich potřeby. To zmínilo také více než 70 procent respondentů. Navíc potřeby lidí se v průběhu jejich života přirozeně mění. Proto další zásadní požadavek klientů je mít možnost samotné pojištění přizpůsobovat své aktuální situaci. Jinou potřebu v rámci životního pojištění bude mít člověk žijící sám (single), jinou zase rodiče s malými dětmi. Možnost měnit parametry pojistné smlouvy během jejího trvání považuje za důležité více než 80 procent respondentů.

Dobře nastavené životní pojištění se neodvívá jen od pojistných rizik. Jak vnímáte přístup lidí při stanovování pojistných částek?

Aby pojistná smlouva plnila svoji ochrannou úlohu, je zapotřebí, aby zde byly nastaveny i dostatečné pojistné

částky. A to už bývá často problém. Například u nás je průměrná výše u vážných onemocnění 200 tisíc korun. Podobně je to u pojištění invalidity, kde se průměrná výše pohybuje kolem 400 tisíc Kč. U klienta s průměrným příjmem, který by se stal invalidním a chtěl by si udržet stávající životní styl, by mu tato částka vydržela jen něco přes dva roky. Správně by proto měla být spíše v milionech korun. Proto se dlouhodobě snažíme o závažných onemocněních a jejich dopadech detailně informovat, podporovat jejich prevenci a ztraktivňovat možnost jejich pojištění. Například i v nové verzi pojištění FLEXI.

Děti pro vás chtějí to nejlepší. My také.

FLEXI, životní pojištění od Kooperativy.
Pro jistotu.



Zmiňoval jste jako důležitý požadavek klientů mít možnost v průběhu trvání pojistné smlouvy měnit parametry nastavení. Jak hodně toho lidé využívají?

Mít možnost upravovat parametry pojistné smlouvy během jejího trvání dnes není na trhu již ničím výjimečným. V minulosti to tak ale nebylo. Hojně se dříve šířil nešvar v podobě přepojišťování smluv už po pár letech. To bylo samozřejmě pro klienty nevýhodné a dnes si to lidé naštěstí již velmi dobře uvědomují. Chtějí-li udělat změnu, je možné u stávajících pojistných smluv flexibilně upravovat celou řadu parametrů. Klientům se staršími typy smluv nabízíme výhodnou konverzi na nové FLEXI. Již v minulosti klienti této možnosti hojně využívali, každoročně si modernizovalo smlouvu přes 5000 klientů. Většinou si také až o 30 procent navýšili limity pojistného krytí.

Jaké další výhody nabízíte v rámci vašeho pojištění FLEXI?

Unikátní součástí nového FLEXI je bonus CESTA KE ZDRAVÍ, který přináší až 100 000 Kč na zotavení z velmi vážných nemocí a úrazů. Klient jej může využít na zdravotní pomůcky, na lázně, ošetrovatelskou péči, ale například i na úpravu řízení vozidla nebo úpravy bydlení. Atraktivní součástí pojištění je i bonus na prevenci nad rámec procedur hrazených zdravotní pojišťovnou. Ten může činit až 3 000 Kč každých pět let.

Ovlivnila chování klientů koronavirová opatření v uplynulých letech?

Koronavirová opatření, hlavně omezení, ovlivnila v uplynulých letech úplně všechno. Naštěstí jsme se velmi rychle přizpůsobili a dnes dokážeme již většinu požadavků vyřešit také on-line. Takže i v období s omezenou možností osobního setkávání jsme schopni klienty bez problémů obsloužit. Pokud bychom se zaměřili na skladbu připojištění, již několik let vnímáme trend zvyšující se důležitosti životního pojištění a jeho přidané hodnoty - ochrany při nenadálých vážných zdravotních problémech. V posledních letech se výrazně zvyšuje poptávka po pojištění závažnějších rizik onemocnění. Drobné úrazy a poškození už dnes nejsou stěžejní součástí smluv životního pojištění. Nicméně, stále ještě máme v dlouhodobém trendu a srovnání s úrovní vyspělých pojistných trhů co dohánět.



Se stavebkem od Buřinky bonus 2 500 Kč!

V období od 1. ledna do 31. března 2023 startuje na stavebním spoření zajímavá akce. Bonusem 2 500 Kč odmění Buřinka každou novou smlouvu o stavebním spoření.

Jak to celé funguje: S bonusem 2 500 Kč, garantovanou roční úrokovou sazbou 2,5 % a státní podporou až 2 000 Kč ročně se můžete těšit na zhodnocení svých úspor až 6,8 % ročně. Sepište v období od 1. ledna do 31. března 2023 smlouvu o stavebním spoření, do 5 měsíců od sjednání smlouvy vložte či postupně naspořte alespoň 2 500 Kč a v následujícím měsíci vám připišeme bonus 2 500 Kč.



Zábavná hlášení zachytili pracovníci infolinky ČSOB Pojišťovny.

Klient: „Ta kráva mi zničila auto!!!“

Operátor: „Rozumím, poprosím Vás o registrační značku viníka...“

Klient: „Ne, my si nerozumíme. Kráva jako zvíře mi zničila auto. Bydlím u louky, kde se pasou. Odjeli jsme na dovolenou, a když jsme se vrátili, auto bylo úplně zničené. Kráva si lehla na kapotu a rohem zničila levé přední dveře.“

Operátor: „A jak víte, že to byla zrovna kráva?“

Klient: „Všude kolem auta jsou obří kravince.“

Operátorka: „Dobrý den, Kamila Nápomocná, ČSOB Pojišťovna. Jak Vám mohu pomoci...?“

Klient: „Co když moucha rozbije čelní sklo? Je to střet se zvěří? Nebo na to musí být připojištění skel?“



Plyšový divočák

„Dobrý den, chtěl bych nahlásit střet s divočákem.“ „Dobrý den, jistě, jak k nehodě došlo?“ „Moment, pošlu vám to vyfoceně.“ Klient pojišťovny Allianz pro názorné vysvětlení poslal fotku plyšového prasátka na kapotě svého vozu.



Zdroj: Novinky.cz