



profi

PORADENSTVÍ | ROZHOVOR

# CreaSoft: Digitalizací řešíme vysoké legislativní požadavky

JMÉNO SPOLEČNOSTI JE NEJČASTĚJI SKLOŇOVÁNO VE SPOJENÍ S DLOUHOLETÝM MATADOREM ZPROSTŘEDKOVATELSKÉHO A POJIŠŤOVACÍHO BYZNYSU TOMÁŠEM SÍKOROU, KTERÝ JÍ POSLEDNÍ TŘI ROKY UDÁVÁ SMĚR. NE KAŽDÝ ALE VÍ, ŽE JEDNÍM ZE ZAKLADATELŮ A SPOLUJATELŮ SPOLEČNOSTI CREASOFT JE I TOMÁŠŮV MLADŠÍ BRATR JAROSLAV, KTERÉHO JSME POŽÁDALI O ROZHOVOR.

**Hned v úvodu mi to nedá, abych se nezeptal, jak se vám s bratrem spolupracuje a kde vznikají případně tzv. „třecí“ plochy?**

Brácha má obrovské manažerské zkušenosti, přehled o trhu, legislativě a také široké spektrum kontaktů. Jeho aktivním zapojením do firmy jsme se posunuli za tři roky o významný krok dopředu. Protože tým CreaSoft už čítá celkem 27 lidí, máme manažerské role jasně rozdělené. On se snaží nezabývat se operativou, což se bohužel ne vždy daří (smích), a já kromě statutární role řeším především obchod a podporu zákazníkům. I vzhledem k našim povahám se spíše doplňujeme.

**Vy máte na starosti obchod a podporu služeb. Můžete nám v krátkosti popsat, jaké produkty CreaSoft nabízí a jaké služby poskytujete klientům?**

Je o nás známo, že se zaměřujeme výhradně na digitalizaci řešení pro segment zprostředkování finančních produktů, a to v plném rozsahu od obchodních nástrojů, přes legislativní soulad až po správní potřeby. Konkrétně díky našim systémům jsme schopni zajistit kompletně správu obchodů, klientů, evidenci provází, jejich rozúčtování, CRM, obchodní statistiky, GDPR procesy apod. Dále přes nástroje na srovnání produktů a jejich bezpapírové sjednání až po nejnovější produkt digitalizovaného procesu sběru, vyhodnocení a uchování informací v souvislosti s novými zákonnými povinnostmi, zejména s implementací IDD od 1. 12. 2018.

**Konkurence přece jen také nespí, v čem je přidaná hodnota vašich služeb? Co klienti nejvíce oceňují?**

Jednoznačně přidanou hodnotou je komplexnost našeho řešení, které pokrývá nejen funkční prvky, ale také legislativní soulad všech procesů řešených našimi systémy. My v podstatě dáváme

**Naše srovnavače využívá již více než 20 firem.**

do našich nástrojů dlouholetou know-how se sbíranou členy našeho týmu ve zprostředkovatelském byznysu a pojišťovnictví, ale také i technickou zkušenost s implementací našich produktů u dnes již bezmála 30 klientů. S našimi produkty lze maximálně digitalizovat a zefektivnit práci při prodeji finančních produktů. Navíc naše produkty poskytujeme formou pronájmu, takže jsou dostupné širšímu spektru zprostředkovatelských firem.

**Specializujete se zejména na software pro zprostředkovatele finančních produktů. Není to v podstatě malý rank?**

Z globálního hlediska asi ano, ale my věříme, že strategie specializace služeb na jeden sektor nám dává větší šance na úspěch než se zařadit do proudu různých vývojových firem bez potřebné know-how v dané oblasti. Posouváme se významně k našemu cíli, dodat veškerou podporu pro fungování firmy, která poskytuje poradenství a prodává finanční produkty, a to včetně zajištění legislativních požadavků a reportingu.

**Myslíte si, že jsou si dnes všichni vaši potenciální klienti vědomi toho, že bez investic do digitalizace procesů už to do budoucna nepůjde? Jak v tomto kontextu vnímají vaše produkty?**

Mám pocit, že naprostá většina distributorů si uvědomuje, že bez digitalizace procesů nelze nejen dělat efektivně byznys, ale i naplnit požadavky stále náročnější legislativy. Ta vyžaduje tolik úkonů, procesů a záznamů, že je prakticky nemožné vše naplnit a uhlídat s tužkou a papírem. Nebo pouze jen za mimořádných personálních a finančních nákladů. V našich produktech jsou tedy povinnosti řešeny dle aktuálních požadavků zákonů a procesy jsou jednoduše pro obchodníky nastavené a spravovatelné.





LISTOPAD 2018

ROZHOVOR | PORADENSTVÍ

**Nedávno jste u zákazníků nasazovali další produkt z řady ZETEO, tentokrát na srovnávání produktů majetkového pojištění. Jak přivítali klienti další srovnávač?**

Ti z klientů, kteří již mají náš srovnávač na pojištění vozidel, už na něj netrpělivě čekali. Ze svých zkušeností v oblasti digitálního sjednání a srovnání vlastností produktů dobře vědí, jak se zvýšila jejich efektivita a obchody při používání našeho nástroje při pojišťování aut. Logicky očekávají stejný efekt i u pojištění majetku a tomu jsme rádi. Navíc s příchodem nových pravidel IDD se zvýšil tlak i na dokumentaci k celému obchodu se zákazníkem a generování dokumentů, jako je záznam z jednání apod., což máme kompletně v modulech vyřešeno. Těší nás, že o nový nástroj pro srovnání a sjednání majetkových produktů mají zájem i ti, co používají některé konkurenční produkty v oblasti autopojištění.

**Mohou tento produkt využívat i zákazníci, kteří nemají zatím žádný váš další produkt?**

Ano, majetkové ZETEO je zcela nezávislé na používání jiných nástrojů a datově je umíme napojit na jakýkoli informační systém.

**Máte představu, kolik zprostředkovatelů využívá vaše srovnávače ZETEO a kolik smluv již bylo jejich prostřednictvím sjednáno?**

Naše srovnávače využívá již více než 20 firem. Řádově se jedná o několik tisíc poradců, obchodníků a zaměstnanců firem. Objemy sjednaných obchodů u každého z nich kontinuálně rostou. Zatímco loni se sjednal objem pojistného v hodnotě 90 mil. Kč, letos určitě přesáhne hranici 200 milionů.

**Legislativa klade nové požadavky na zprostředkovatele a jejich práci. Jak jste se s těmito nároky vypořádali ve vašich produktech?**

Všechny naše systémy, ať jsou to srovnávače nebo systém na správu obchodů MAXX jsou již plně kalibrovány na splnění všech zákonných povinností dle platné i legislativy včetně nového zákona o distribuci pojištění a zajištění od 1. 12. 2018. Konkrétně to znamená, že umíme digitálně vytvářet i archivovat všechny zákonem požadované dokumenty s maximální automatizací jejich vytváření a bez nutnosti zprostředkovatele je tisknout. Současně máme vyřešen i přenos těchto dokumentů mezi systémy a to i třetích stran. Cílem všech našich řešení je usnadnit obchodníkům práci a eliminovat legislativní rizika.



Foto: archiv CreaSoft

Jaroslav Síkora,  
jednatel a vedoucí oddělení  
obchodu a podpory služeb  
CreaSoft, s.r.o.

**Čím překvapíte trh příště, na jaký další produkt se mohou klienti těšit?**

Chystáme několik inovací, které opět posunou naše produkty k větší automatizaci a pohodlnosti jejich užívání. Jako nejvýznamnější počín považujeme vytvoření nové verze našeho produktu OPTIM, který bez závislosti na jakýchkoli jiných řešeních umožní samostatně sbírat, vyhodnocovat a uchovávat povinné i obchodní informace. Díky tomuto nástroji budou samostatní zprostředkovatelé mít plně vyřešeny požadavky směrnice IDD (ZDPZ), ale i ostatních již regulovaných sektorů. Podstatnou skutečností je fakt, že pronájem řešení bude dostupný i středním a menším firmám. |

