

# ZETEO2 pro majetkové pojištění je na světě...

V ZÁŘÍ 2017 PŘEDSTAVIL CREASOFT NOVÝ SOFTWAREOVÝ NÁSTROJ ZETEO2 PRO ZPROSTŘEDKOVATELE POJIŠTĚNÍ. NA PRVNÍ ZKUŠENOSTI S TÍMTO NÁSTROJEM JSME SE ZEPTALI TOMÁŠE SÍKORY, ŘEDITELE SPOLEČNOSTI CREASOFT.

**V loňském roce přišla vaše společnost na trh s novou generací software na porovnání a on-line sjednání produktů pojištění vozidel ZETEO2 pro finanční poradce a zprostředkovatele. Jak je tento produkt úspěšný?**

Nad očekávání dobře. Náš původní srovnavač byl koncipován podobně jako dnes většina běžných řešení na trhu. V podstatě se jednalo o jakýsi „nabídkovač“, který po zadání vstupních parametrů vybere dostupná pojištění bez jakékoli selekce parametrů pojištění. Nová generace našeho řešení ZETEO2 jde opačným směrem. Na základě výběru požadavků na pojištění vybere pouze ty produkty, které splňují požadavky klienta a online se zeptá na nabídku pouze těch pojišťoven, jejichž produkty kritéria splňují. Tím systém plně zajišťuje nejen jednoduchost při výběru z nabídky, ale především je celý proces plně v souladu se směrnicí IDD.

**Můžete prozradit, kolik zprostředkovatelů nebo alespoň společností ho využívá při své práci?**

Na konci roku 2016 využívaly naše řešení čtyři společnosti, loni před spuštěním nového řešení osm firem a dnes po půl roce provozu ZETEO2 využívá již 16 distributorů pojištění. S dalšími pěti firmami jsme v závěrečném jednání o spolupráci. Spektrum klientů je velmi široké – od brokerpoolů, přes zprostředkovatelské retailové společnosti, pojišťovací makléře až po leasingové společnosti. Zajímavá čísla ukazuje vývoj sjednaných smluv a objemu ročního pojistného. Zatímco v roce 2016 se sjednalo pouze 2829 smluv pojištění vozidel v celkové hodnotě 18,6 mil. ročního pojistného, v roce 2017 to již bylo 18 088 smluv a 99,9 mil. pojistného. Za 3,5 měsíce letošního roku je to již 11 074 smluv a 58 mil. na pojistném. Jsem přesvědčen, že letos naši klienti sjednají prostřednictvím ZETEO2 objemy nad 200 mil. ročního pojistného, což ukazuje jasný trend ve využívání digitálních sjednávacích cest.

**CreaSoft má dlouhodobý cíl primárně dodávat a pronajímat softwarová řešení pro zprostředkovatelský trh.**

**Váš produkt pracuje přímo s daty od konkrétních pojišťoven, proces zpracování je poměrně složitý, systém má řadu funkcionalit. Odhalila první praxe nějaké slabiny nástroje?**

Největší výhodou systému je současně nejnáročnější částí na jeho správu. Možnost detailně srovnat všechny parametry připojištění a to včetně výluk vyžaduje neustálou aktualizaci produktového katalogu a schopnost detailně analyzovat v balíčcích různá připojištění. Prakticky kontinuálně se věnujeme vylepšování selekce parametrů a ladění systému pro optimalizaci výsledku srovnávání. Jsme schopni srovnávat parametry produktů deseti pojišťoven na trhu, což vyžaduje nejen dostatečnou analytickou kapacitu, ale rovněž zlepšování informačních toků mezi jednotlivými pojistiteli a naší firmou. Máme další desítky vlastních nápadů i podnětů od klientů na vylepšení a ty postupně realizujeme.

**Co nejvíce oceňují klienti na vašem „srovnavači“?**

Kromě uživatelské jednoduchosti od automatického zadání údajů o vozidle pomocí VIN, přes individuální možnost obchodníka jít až do úplných detailů pojištění, je to především funkce Expert, která uživateli přednastaví minimální parametry pojištění vzhledem k vozu, jeho stáří nebo osobě pojistníka. Tato funkce je samozřejmě nastavitelná podle požadavků každého zákazníka, stejně jako design, rating produktů nebo možnost obchodních slev. Za samozřejmost považují hlavní funkci ZETEO2 – on-line srovnání parametrů většiny produktů na trhu a bezpapírové sjednání obchodu včetně kompletní dokumentace dle požadavků směrnice IDD.

**V minulosti jste se zmínil o celé produktové řadě ZETEO. Připravujete něco nového?**

Aktuálně jsme v duchu ZETEO2 pro pojištění vozidel přepracovali náš systém pro srovnání



a sjednání retailového pojištění majetku a odpovědnosti. Od května budeme spouštět novou verzi u nových klientů a postupně na ni přejdeme i u stávajících. Aktuálně umíme srovnat a sjednat pojištění šesti pojišťoven na českém trhu a zahajujeme implementaci webových služeb dalších dvou pojišťoven. Do konce roku bychom jich měli mít ke srovnání celkem devět a na připravenost dalších dvou pojišťoven k napojení čekáme s cílem tyto doplnit v prvním čtvrtletí 2019. Současně již ideově připravujeme podobná řešení jak pro oblast dalších pojišťovacích produktů, tak i pro srovnávání a sjednávání v oblasti úvěrů.

**Vaše softwarové nástroje cílí hlavně na finanční trh a zejména na zprostředkování pojištění. Máte v plánu zaměřit se i na jiné obory činnosti?**

Tento záměr v současnosti nemáme. CreaSoft má dlouhodobý cíl primárně dodávat a pronajímat softwarová řešení pro zprostředkovatelský trh. V tomto oboru máme silné know-how a letité zkušenosti. Nemálo zprostředkovatelských a poradenských firem přechází z logických důvodů na outsourcing softwarových služeb a přestává vyvíjet svoje řešení, která může od nás koupit kvalitněji a levněji.

Navíc finanční sektor je poměrně málo procesně digitalizován a zdaleka nejsou využity možnosti technického propojení světa finančních institucí, distributorů i jejich zákazníků. Investujeme tedy významné zdroje nejen do „srovnávačů“, ale také především do našeho systému pro správu obchodů, řízení distribuční sítě, aktivity managementu a dalších. Zabýváme se propojením informačních toků až na finanční instituce, dohled a zákazníky našich klientů. Cílem je snížit pracnost, zvýšit kvalitu dat a omezit regulační rizika. V poslední oblasti navíc posilujeme aktivity spoluprací s advokáty, kde je příkladem řešení zcela nový systém pro řízení a správu osobních informací tzv. GDPR modul |

### **Ing. Tomáš Síkora, MBA**

CEO CreaSoft a bývalý výkonný ředitel České asociace pojišťoven. Je absolventem Vysoké školy ekonomické v Praze. Spoluvlastní a řídí společnost CreaSoft specializovanou na poskytování IT řešení a služeb pro distributory finančních produktů, kterou rovněž v roce 2004 pomáhal zakládat.