

# OPTIM digitalizuje celý distribuční proces

SPOLEČNOST CREASOFT JE BYZNYSOVÝM A TECHNOLOGICKÝM PARTNEREM FINANČNÍCH PORADCŮ A ZPROSTŘEDKOVATELŮ FINANČNÍCH PRODUKTŮ, KTERÝM DODÁVÁ SOFTWARE NÁSTROJE PRO KOMPLETNÍ SPRÁVU A PODPORU JEJICH OBCHODNÍCH AKTIVIT. PRO JEJICH VYTVÁŘENÍ VYUŽÍVÁ SILNÉ BYZNYSOVÉ I TECHNOLOGICKÉ KNOW-HOW A LETITÉ ZKUŠENOSTI V OBORU. ZAMĚŘUJE SE PŘEDEVŠÍM NA ZJEDNODUŠENÍ PRÁCE ZPROSTŘEDKOVATELŮ, ZVÝŠENÍ KVALITY JEJICH SLUŽEB A OMEZENÍ REGULATORNÍCH RIZIK, VYPLÝVAJÍCÍCH Z NOVÉ I JIŽ EXISTUJÍCÍ LEGISLATIVY. Z DÍLNÝ CREASOFT JE I NOVÝ SOFTWARE NÁSTROJ OPTIM. NA BLIŽŠÍ INFORMACE O NĚM JSME SE ZEPTALI TOMÁŠE SÍKORY, ŘEDITELE SPOLEČNOSTI CREASOFT.

**Naplnit požadavky stále bobtnající legislativy je pro zprostředkovatele čím dál náročnější. Bez kvalitní softwarové podpory to dnes už není prakticky ani možné.**

**Vnímáte, jako přední dodavatel Insurtech nástrojů, zvýšený zájem o vaše produkty?**

**A jakou roli v tom hrají právě legislativní požadavky?**

Zvýšenou poptávku po Insurtech nástrojích zaznamenáváme již delší dobu. A je pravdou, že tento zájem je částečně motivovaný i novou legislativou. Rozhodně se ale nedá říct, že to je hlavní důvod. Zákazníci hledají především taková řešení, která pokryjí jejich byznysovou potřebu a to, že splňují i veškeré legislativní požadavky, předpokládají automaticky. Situace je zkrátka taková, že na našem trhu by se dnes už nemohl uplatnit žádný nový produkt, který tyto podmínky nenaplní. Velká část legislativních požadavků je vnímána zprostředkovateli jako zátěž navíc, a tak pochopitelně preferují taková řešení, která jim umožní je splnit maximálně komfortně, tj. bezpapírově a automatizovaně. Tedy tak, aby se o ně nemuseli starat, a přitom bylo vše tak, jak legislativa vyžaduje. A právě v této oblasti jsme schopni nabídnout zajímavá řešení.

**Jak vůbec vnímáte úroveň technologické vybavenosti našeho finančního trhu?**

Obecně si myslím, že využívání Insurtech a Fintech nástrojů je dnes základním předpokladem, aby zprostředkovatelská společnost ob-

---

**OPTIM je nástroj, kterým lze monitorovat proces prodeje finančních produktů, bezchybně zaznamenat všechny požadavky a potřeby klienta a vyhodnotit je.**

stála v konkurenčním prostředí. Zvyšuje se tak počet těch firem, které poptávají nebo přímo sami vytvářejí nové nástroje a technologie. Problém ale je, že vymyslet, vyrobit a udržovat softwarové aplikace a navíc zajistit jejich integraci s dalšími systémy je především hodně finančně náročné. Velké zprostředkovatelské společnosti pak mají logicky významnou výhodu úspor z rozsahu, protože jak výrobní, tak fixní udržovací náklady jsou velmi podobné, a to bez ohledu na velikost firmy i její obchodní produkci. Ale není to vždy jen o výši investice do IT řešení, ale zejména o její smysluplnosti. Ve snaze se od konkurence odlišit zaznamenáváme případy, kdy byla za vysoké náklady pořizována a udržována řešení, která si mohla záhy konkurence pronajmout jako službu, a to podstatně levněji a kvalitněji. Sdílení technologických řešení formou jejich pronájmu vidíme jako šanci na snížení nákladů pro velké hráče a zvýšení dostupnosti digitalizace obchodních procesů pro střední segment trhu.

**Tomu rozumím. Ne všechny společnosti si mohou dovolit vynakládat velké finanční investice do moderních technologií. Vaše společnost poskytuje právě i pronájem vašich produktů. Sledujete větší zájem o zakoupení softwaru anebo o jeho pronájem a jak vlastně pronájem softwaru funguje?**

V případě pronájmu si zákazník nekupuje samotnou licenci na software, ale měsíčně place-



Foto: archiv Creasoft

nou službu, která mu umožní využívat aplikace provozované jejím poskytovatelem. Je to v podstatě podobné jako operativní leasing. Výhodou tohoto modelu jsou jednak minimální vstupní náklady na straně zákazníka související s prvotním nastavením, spuštěním služby a v případě potřeby i s integrací do jeho infrastruktury, a na straně druhé stabilní měsíční náklad za využívání aplikace.

Navíc má uživatel zaručeno, že bude mít k dispozici vždy v rámci měsíční ceny pronájmu potřebné aktualizace, a to bez ohledu na to, zda jsou vyvolány nějakou objektivní potřebou, jako je třeba změna legislativy, technologická změna nebo jde o průběžné vylepšování funkčnosti systému. A součástí takové služby je samozřejmě podpora, a to nejen technická, ale i byznysová nebo právní.

**Váš produkt ZETEO, určený ke srovnání a sjednání pojistných produktů, je již na trhu dobře známý a řada zprostředkovatelů ho ve své práci využívá. Máte nějakou zpětnou vazbu od uživatelů. Jak si stojí srovnávače ZETEO?**

**Tomáš Síkora,**  
ředitel společnosti Creasoft, s.r.o

Ano, je pravda, že ZETEO nám dělá radost. V loňském roce ho využívalo téměř 11 tisíc poradců, kteří prostřednictvím ZETEO sjednali o 130 % více pojistných smluv než v předchozím roce 2017. Letos v dubnu služby ZETEO provozujeme již pro 25 firem a v květnu přibudou dvě další. Důležitý je i fakt, že zprostředkovatelé našich klientů vykazují při práci s ním 70 % úsporu času oproti práci s běžnými kalkulátory pojišťoven. Mohou tak porovnat a sjednat všechny produkty na jednom místě, v jednom systému, bez papíru, plně digitálně a včetně záznamu z jednání. A právě zjednodušení a zefektivnění práce pro zprostředkovatele je naším cílem.

**Nyní představujete nový produkt OPTIM. Můžete nám ho více přiblížit?**

OPTIM je nástroj, kterým lze monitorovat proces prodeje finančních produktů, bezchybně zaznamenat všechny požadavky a potřeby klienta a vyhodnotit je. A to jak z pohledu obchodního, tak dle požadavků legislativy. Díky návodnému procesu umožňuje poradci při jednání se svým klientem připravit návrh řešení, představit mu jej a zdůvodnit, proč dané řešení doporu- →

čuje. Tam, kde je to zákonem vyžadováno, mu i poskytnout příslušnou radu. Výstupem je samozřejmě záznam z jednání včetně dalších souvisejících a legislativou vyžadovaných dokumentů. Všechno bez jediného papíru a potřeby fyzického podpisu klienta.

**Poradce ale musí vytvářet i jiné dokumenty, než je záznam z jednání, například dokument o kontrole AML. Jak se s tímto popere OPTIM?**

Vytvářet dnes nástroj, který má ambici podpořit procesy distribuce, a přitom neumí splnit všechny příslušné legislativní požadavky, není logicky ambicí CreaSoft. Jinak řečeno, OPTIM bude samozřejmě splňovat i veškeré požadavky vyplývající z AML zákona, jak se mu zkráceně říká. Funguje to tak, že OPTIM v průběhu distribučního procesu vyhodnotí, kdy je třeba povinnost danou AML zákonem splnit a tomu uzpůsobí příslušné procesní kroky. V první fázi ve formě vyplnění AML dotazníku, ale počítáme s tím, že jej bude možno i elektronicky ověřit proti dostupným databázím, jako je třeba seznam politicky exponovaných osob, různé sankční seznamy a podobně.

**V jakých oblastech podporuje OPTIM distribuční procesy? Pro koho je produkt vhodný?**

V současné době jsme připravili implementaci pro všechny druhy pojištění a v druhé fázi, nejpozději do konce roku, doplníme procesy sjednání investičních produktů, doplňkového penzijního spoření a úvěrů. Následovat pak v dalším roce budou ostatní produkty neregulované z pohledu distribuce, jako je třeba stavební spoření a další vkladové produkty. A počítáme také s tím, že kromě procesu sjednání bude OPTIM pokrývat i procesy změny smlouvy k finančnímu produktu a jejího ukončení. Z tohoto stručného popisu rozsahu systému vyplývá, na jaký typ klientů cílíme. Chceme usnadnit proces sjednávání produktů každému poradci či zprostředkovateli. Je úplně jedno, zda se jedná o malé či velké nezávislé zprostředkovatelské firmy nebo vázané obchodníky finančních institucí. Základní proces povinností při sjednání, úpravě nebo změně produktů daný zákony je pro všechny stejný. A navíc – hodně překvapíme zajímavou cenou za uživatele.

**Jak probíhá integrace s interním systémem zprostředkovatele? Co všechno tento proces vlastně obnáší?**

OPTIM je systém otevřený, a tak je pochopitelně schopen spolupracovat se systémy jakékoli

**V současné době jsme připravili implementaci pro všechny druhy pojištění a v druhé fázi, nejpozději do konce roku, doplníme procesy sjednání investičních produktů, doplňkového penzijního spoření a úvěrů.**

zprostředkovatelské firmy. Způsob a hloubka integrace pak závisí na možnostech každého systému. Lze z něj například načítat údaje o uživatelích nebo data o klientech. Opačně pak naopak předávat vygenerované dokumenty nebo předávat informace o stavu jednotlivých jednání, případně i data pro vytváření reportů. Pokud to systém zprostředkovatele umožňuje, lze celou integraci zvládnout dokonce tak, že uživatel nějakého jeho portálu ani nepozná, že už nepracuje v původním systému zprostředkovatele, ale v systému OPTIM. Součástí integrace může být i grafické uzpůsobení ve smyslu „obrendování“ celé aplikace a podobně.

**Systém obsahuje spoustu osobních i jiných dat, která podléhají ochraně podle příslušného zákona. Jak jsou tato data zabezpečena?**

Nevím, jestli je otázka myšlena ve smyslu technické ochrany nebo právní compliance. Ale ono je to vlastně jedno, protože naše systémy všechny požadavky legislativy na ochranu dat samozřejmě splňují. Realizovali jsme je už vloni při implementaci GDPR a pochopitelně se automaticky aplikují i na OPTIM. Co se týká právní ochrany, tak CreaSoft vystupuje v procesu zpracování osobních údajů v roli zpracovatele a správcem dat je pak příslušná zprostředkovatelská, nebo finančně-poradenská firma. Počítáme také s integrací s naším systémem GDPR Modul, který umožní řídit i osobní údaje v systému OPTIM spravované.

**A na závěr jedna zvědavá otázka.**

**Předpokládám, že už v CreaSoftu pracujete na vývoji nějakého dalšího produktu. Prozradte čtenářům, jaké máte plány do budoucna. Na jaké produkty se mohou vaši klienti těšit.**

Samozřejmě si nemůžeme dovolit spát na vařínech a novinky připravujeme. V rámci klíčového produktu pro správu a řízení obchodní sítě MAXX přidáme nové moduly – aktivity management, pro podporu zvýšení obchodní úspěšnosti poradců a certifikační modul pro sledování všech zákonných i interních licenčních povinností, který navíc provážeme se vzdělávacím akreditačním systémem našeho partnera EFPA. U srovnávačů ZETEO, kromě vylepšování komfortu obsluhy a byznys logiky půjdeme do nové kategorie srovnání a sjednání vlastností produktů – tam ale ještě zvažujeme priority a potenciál. V každém případě to bude na trhu unikátní řešení. | red