



# INSIA BROKER NEWS

## Majú vaši klienti auto poistené voči stretu so zverou?

Stret so zverou patrí medzi časté dopravné nehody a rozhodne to nie je nič príjemné. Niekedy stihne vodič zareagovať včas a zrážke zabráni, inokedy to možné nie je. Vedia vaši klienti, čo majú robiť, ak dôjde k zrážke?

## Mobilná aplikácia AutoMobil prehlbuje vzťahy

Bezplatná mobilná aplikácia AutoMobil z dielne INSIA je nielen bezkonkurenčným spoločníkom na cestách, ale prehlbuje vzájomný vzťah a udržuje kontakt medzi poisťovacím maklérom a jeho klientom.



**Monika Vlčková**  
Manažér rozvoja siete  
Západné a Stredné Slovensko  
monika.vlckova@insia.com  
+421 907 351 881



**Peter Mlynárik**  
Manažér rozvoja siete  
Východné Slovensko  
mlynarik.peter@insia.com  
+421 903 635 535



## Na Slovenskom finančnom trhu je INSIA už 15 rokov!

História siete maklérov INSIA na Slovensku siaha do roku 2005, kedy uzatvorili dohodu o spolupráci zakladateľ českej materskej spoločnosti INSIA a.s. Ivan Špirakus a Žilinčan Vladimír Matuščin. V polovici roka 2006 začal postupný príchod ďalších sprostredkovateľov a prvých 9 členov sa zišlo na historicky prvom oficiálnom stretnutí v decembri r.2006. Odvtedy preteklo veľa vody, INSIA postupne rástla a dnes už ako tradičná značka zastrešuje na celom Slovensku 370 podriadených finančných agentov.



# NA SLOVENSKOM FINANČNOM TRHU JE INSIA UŽ 15 ROKOV!

Hisiaha do roku 2005, kedy uzatvorili dohodu o spolupráci zakladateľ českej materskej spoločnosti INSIA a.s. Ivan Špirakus a Žilínčan Vladimír Matuščin, ktorý bol zároveň úplne prvým finančným sprostredkovateľom na Slovensku pod značkou samostatného finančného agenta INSIA. V polovici roka 2006 začal postupný príchod ďalších sprostredkovateľov a prvých 9 členov sa zišlo na historicky prvom oficiálnom stretnutí v decembri r.2006. Odvtedy pretieklo veľa vody, INSIA postupne rástla a dnes už ako tradičná značka zastrešuje na celom Slovensku 370 podriadených finančných agentov.

INSIA sa na Slovensku od začiatku etablovala ako sieť nezávislých finančných sprostredkovateľov. Nie však ako sieť na báze MLM, ale ako sieť odborníkov, ochotných zdieľať medzi sebou svoje skúsenosti z oblasti finančného sprostredkovania a využívať pri svojom podnikaní všetky možnosti nášho materského českého brokerpoolu.

Vo vysoko konkurenčnom prostredí si INSIA neustále udržuje stabilné miesto. Je to predovšetkým zásluhou podmienok, ktoré svojim členom vytvára, o čom svedčí aj minimálna fluktuácia členov siete do iných konkurenčných spoločností. **Dlhoročnú stabilitu** nám ako strategický partner poskytujú najväčší poisťovací maklér na svete - spoločnosť MARSH.

Každý finančný sprostredkovateľ sa rozhoduje sám, koľko času svojej práci

venuje. Mnohí tomu hovoria sloboda, avšak v tomto ponímaní má slobodu každý súkromný podnikateľ. **Sloboda** pod značkou INSIA je však aj o tom, že sa každý finančný sprostredkovateľ sám za seba rozhoduje, ktoré finančné produkty chce svojim klientom ponúkať a ktoré poisťovne, banky či iné finančné inštitúcie odporúča svojim klientom.

Navyše, a to je na slovenskom trhu úplne ojedinelé, každý je naozaj **slobodným** členom INSIA. Ak sa totiž ktorýkoľvek člen rozhodne spoluprácu ukončiť, INSIA mu nekladie žiadne prekážky, aby si previedol kmeň svojich klientov na svoje nové pôsobisko. Nesmierne nás teší, že počas 15 rokov bolo takýchto rozhodnutí minimum, a to napriek tomu, že trh práce v oblasti finančného sprostredkovania je v tomto smere vysoko fluktuálny.

Ďalším dôvodom spokojnosti našich členov je **odmeňovanie na báze partnerstva**. Je prirodzené, že každá finančná inštitúcia vypláca sprostredkovateľom bežné provízie, či už ziskateľské alebo následné. Menej známe je však to, že finančné inštitúcie vyplácajú samostatným finančným agentom aj bonusové provízie. INSIA je aj v tomto **slovenskou raritou**, pretože si tieto bonusové provízie nenecháva pre seba, ani neodmeňuje len vybraných, vyvolených či najproduktívnejších, ale vypláca ich **každému členovi siete** v pomere, v akom sa konkrétny člen podieľa na výsledkoch celej siete.

Členovia INSIA vysoko oceňujú aj **transparentnosť**. Kedykoľvek si totiž môžu



nielen kontrolovať všetky finančné toky, ktoré sa viažu ku zmluvám klientov, ale aj pozrieť kompletne znenie zmlúv, ktoré má INSIA uzatvorené s finančnými inštitúciami, vrátane provízií a bonusových.

Počas 15 rokov našiel v INSIA svoje uplatnenie ne jeden manažér so svojim obchodným tímom, ako aj mnohí finanční sprostredkovatelia, ktorých inde sužovali zhora nariadené produkčné plány, limity alebo neustále obhajoby obchodných či kariérnych pozícií. V INSIA **nič také neexistuje**, pretože si všetci uvedomujeme, že pre prácu v oblasti finančného sprostredkovania je nadovšetko potrebný pokoj a nie stres pod tlakom požadovaných výsledkov.

Dvere do INSIA má preto otvorené každý, komu sú tieto naše hodnoty sympatické!

## MAJÚ VAŠI KLIENTI AUTO POISTENÉ VOČI STRETU SO ZVEROU?

Stret so zverou patrí medzi časté dopravné nehody a rozhodne to nie je nič príjemné. Niekedy stihne vodič zareagovať včas a zrážke zabráni, inokedy to možné nie je. Majú vaši klienti auto poistené voči stretu so zverou? Vedia presne, čo majú robiť, ak dôjde k zrážke?

### Základom je prevencia

Pokiaľ chce váš klient riziko stretu so zverou minimalizovať, mal by v prvom rade jazdiť obozretne. Keď vidí značku „Pozor zver“, je potrebné brať ju vážne a jazdu tomu prispôbiť. Tiež by nemal jazdiť tesne popri nepokosenej krajnici. Ak vidí prechádzajú napríklad srnu, mal by myslieť na to, že je pravdepodobne súčasťou stáda a na ceste sa môžu v okamihu objaviť aj ďalšie zvieratá.

### Pozor na prudké strhnutie volantu

Ak je už náraz neodvratný, mal by váš klient vedieť, že prudké strhnutie volantu nie je to najšťastnejšie riešenie. Je totiž preukázané, že čelný stret so zverou je bezpečnejší. Strhnutím volantu riskuje zrážku s protiidúcim autom, náraz do stromu alebo prevrátenie svojho auta.

### Zachovať pokoj

Keď už ku zrážke so zvieratám dôjde, klient by mal bezpečne zastaviť pri krajnici, zapnúť výstražné svetlá a umiestniť výstražný trojuholník na vhodnom mieste



a dostatočnej vzdialenosti. Následne je **povinný zavolať políciu**, ktorá následne informuje poľovníkov. V žiadnom prípade by klient **nemal odviezť zvieru z miesta zrážky**, inak riskuje obvinenie z pytlactva. Mal by si **odfotiť vozidlo, zrazené zvieru a z väčšej vzdialenosti aj celkovú situáciu po nehode**. Samozrejme, nesmie zabudnúť nahlásiť stret so zvieratám svojej poisťovni.

Nie každý si však na tento postup spomenie **v stresovej situácii**...

### S aplikáciou AutoMobil bude klient vždy vedieť, ako má postupovať

Pre maximálne pohodlie na cestách si môže váš klient nainštalovať mobilnú aplikáciu

AutoMobil. Ak si pri riešení nehody či zrážky so zverou nevie spomenúť na správny postup, v aplikácii má po ruke **intuitívny návod, ako má postupovať** tak, aby situáciu vyriešil **bez zbytočných pochybení**.

Aplikácia je zdarma a voľne dostupná bez potreby registrácie pre Android aj iOS.

**Klienti siete INSIA majú navyše** v aplikácii aj priamy kontakt na svojho finančného sprostredkovateľa, takže ak sa niečo také stane, priamo z aplikácie ho môžu kontaktovať.



# MOBILNÁ APLIKÁCIA AUTOMOBIL PREHLBUJE VZŤAHY medzi poisťovacím maklérom a klientom

Bezplatná mobilná aplikácia AutoMobil z dielne INSIA je nielen bezkonkurenčným spoločníkom na cestách, ale prehľbuje vzájomný vzťah a udržiava kontakt medzi poisťovacím maklérom a jeho klientom.

## Prečo je aplikácia AutoMobil užitočná pre každého vodiča?

- údaje o svojom vozidle máte prehľadne na jednom mieste a vždy pri sebe,
- dôležité termíny (STK, výročie poisťky a iné) vám pripomenú voliteľné notifikácie,
- priamo z aplikácie si kúpite elektronickú diaľničnú známku slovenskú aj zahraničnú,
- jednoduchý sprievodca vám pomôže v prípade poruchy či nehody,
- z mapy STK si priamo môžete dohodnúť termín kontroly,
- k dispozícii máte linku pomoci vodičom aj kontakty na poisťovne,
- agendu s históriou vozidla a budúcimi termínmi máte v mobile,

## Aplikácia udržiava vzťah medzi poisťovacím maklérom a klientom

Pre maklérov siete INSIA a ich klientov obsahuje aplikácia aj niečo navyše. Každý klient si môže do aplikácie jednoducho stiahnuť všetky aktuálne údaje o svojom vozidle i poistné zmluvy k nemu. Údaje teda nemusí vyplňovať ručne.

Naviac, po stiahnutí týchto údajov má klient k dispozícii aj kontaktné údaje na svojho

poisťovacieho makléra a môže ho tak priamo z aplikácie kontaktovať vždy, keď ho potrebuje.

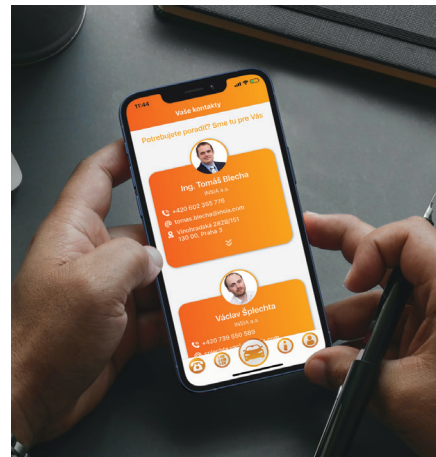
„Sme radi, že je o našu bezplatnú aplikáciu AutoMobil taký veľký záujem. Pozitívne odozvy od užívateľov jasne dokazujú, že sú s aplikáciou spokojní a naozaj im uľahčuje život nielen na cestách. Všetky naše aplikácie vyvíjame tak, aby mali vysokú pridanú hodnotu nielen pre maklérov siete INSIA a ich klientov, ale aj pre užívateľov z radov širokej verejnosti.“ uviedla k úspešnej novinke Monika Vlčková, konateľka INSIA SK, s.r.o.

Vďaka tomu dochádza k prehľbovaniu vzťahu medzi klientom a poisťovacím maklérom, ktorý je ten prvý, na koho sa klient obracia, ak sa ocitne v problémoch.

## Pomáhame našim maklérom s dôrazom na automatizáciu a personalizáciu

V dnešnej dobe už nestačí iba byť dobrým poisťovacím maklérom. Klienti sú stále náročnejší a očakávajú komplexný servis. Keď však máte v portfóliu veľké množstvo klientov, je pre vás ako finančného sprostredkovateľa prakticky nemožné pravidelne komunikovať s každým klientom osobitne. To si v INSIA veľmi dobre uvedomujeme a preto sme aj pri vývoji aplikácie AutoMobil kládli dôraz na to, aby prehľbovala vzťah medzi maklérom a jeho klientom.

Okrem toho má každý makléror INSIA



k dispozícii automatizovaný systém personalizovaných emailov a videí, ktorý v jeho mene odosiela v presne určených intervaloch prehľad poistenia a informačný mail pred blížiacim sa výročím poistnej zmluvy. Klientovi tak neunikne nič dôležité a makléror je s ním v pravidelnom kontakte.

Každý makléror si pritom môže sám a veľmi jednoducho nastaviť, ktoré typy emailov chce svojim klientom zasielať automaticky a ktoré nie. Sám sa teda rozhoduje, či bude tento automatizovaný servis používať a v akom rozsahu. Aj v tom má makléror INSIA slobodu v rozhodovaní.

## OBJAVTE TAJOMSTVO EFEKTIVITY,

## ktoré odlišuje najlepších poisťovacích maklérov od tých dobrých - automatizovaný servis!

V dnešnej dobe už nestačí byť len dobrým poisťovacím maklérom. Klienti sú stále náročnejší a prirodzene vyžadujú čím ďalej komplexnejší servis. My v INSIA si to veľmi dobre uvedomujeme, a preto majú naši maklérori "zbraň", ktorá nemá na maklérorskom poistnom trhu konkurenciu.

## Prepracovaný automatizovaný servis, ktorý za makléra komunikuje s klientom

Ak už máte v portfóliu väčšie množstvo klientov, je pre vás prakticky nemožné pravidelne komunikovať s každým zvlášť. Práve preto má každý makléror v INSIA k dispozícii automatizovaný systém personalizovaných emailov a videí, ktorý v jeho mene odosiela jeho klientom prehľad o uzatvorených poisteniach.

Čerstvou novinkou je, že takto automatizovane už vieme rozosielať aj

informačné emaily pred výročím poistných zmlúv. Klientom tak neunikne nič dôležité a makléror je s nimi v pravidelnej komunikácii.

### Výročný email rekapituľuje:

- údaje klienta
- informácie o vozidle
- základné parametre poistenia (cena, rozsah poistenia, pripoistení atď.)

### Email zároveň klientovi ukazuje

#### 3 možnosti, čo ďalej, ak:

- nepotrebuje v poisťke nič meniť a nové poistné bude zhruba obdobné
- obdrží predpis na výrazne vyššie poistné
- potrebuje poistnú zmluvu upraviť

Samozrejme, ak si makléror nepraje, aby jeho klientom výročné maily odchádzali, môže si automatizované zasielanie vypnúť.

Personalizovaný automatizovaný systém má množstvo výhod. Tou najväčšou je určite úspora času makléra a prehľbovanie vzťahu

s klientom. Makléror má zároveň istotu, že klient bude o každom výročí poisťky vedieť vždy včas a klienta zasa určite poteší, že na neho makléror naozaj nezabúda

### Čo ďalšie môžete vstupom k nám získať?

- výplatu provízie kedykoľvek na jeden klik
- slobodu v umiestňovaní klientov do finančných inštitúcií
- vlastný kmeň klientov
- profesionálny servis
- otvorené a jasné jednanie a zmluva o spolupráci
- TOP provízie
- minimum starostí s legislatívou
- najmodernejšie online nástroje

Nečakajte zbytočne ani deň!

Podte spolupracovať so spoločnosťou, vďaka ktorej zvládnete vysoko efektívne oveľa viac!

## NEKUPUJTE MAČKU VO VRECI - VYSKÚŠAJTE SI NAŠU KALKULAČKU PZP

- Ste sprostredkovateľ poistenia?
- Uvažujete o zmene vášho pôsobiska?
- Neradi kupujete "mačku vo vreci"?

### Vyskúšajte si jeden z našich mnohých online nástrojov!

Napište nám na [ibn@insia.com](mailto:ibn@insia.com) a obratom obdržíte prístup do PZP kalkulačky INSIA.

### Vyskúšajte si:

- prepočty poistného (ročne, polročne,...),
- jednoduchú prácu s pripoisteniami,
- generovanie ponuky do formátu PDF,
- tlač ponuky na tlačiareň
- pošlite ponuku sebe ako klientovi na mail a budete ju mať nonstop k dispozícii v reálnom čase na jediný klik.

Celý proces si v kalkulačke môžete prejsť od začiatku až po uzatvorenie PZP.

Poistenie nevznikne, pokiaľ nebude uhradená platba - takže smelo do toho!

# MANŽELIA ČUTKOVCI O INSIA: PRED 15 ROKMI SME SA ROZHODLI SPRÁVNE

Celé vydanie INSIA Broker News je venované **Krásnemu výročiu INSIA na Slovensku**. Pri tejto príležitosti sme vyspovedali manželov Petra a Martinu Čutkovcov z Dolného Kubína, ktorí boli medzi prvými členmi INSIA na Slovensku a aj dnes pod jej krídlami budujú svoju spoločnosť TERALEX, s.r.o.

## Ako si spomínate na svoje začiatky v INSIA?

„Tie roky veru letia... Je to už 15 rokov, čo sme vstúpili do siete INSIA a sme radi, že sme boli pri jej zrode na Slovensku. Sme naozaj radi, že sme boli pri tvorbe skupiny ľudí - partnerov. Keď sa obzrieme dozadu, tak úplne prvé INSIA stretnutie sme mali v Rajeckých Tepliciach v decembri 2006. Presne si pamätáme ľudí, ktorí tam boli a stále sú členmi INSIA. Je to pekné, sme radi v INSIA a tešíme sa, že sme si vybrali správne. To, čo robí značku INSIA výnimočnou, sú **ľudské vzťahy**. Vzťahy boli od začiatku fungovania založené na kamarátsťve, ktoré neskôr prerástlo do priateľstiev. Dôležitá je hlavne dôvera medzi kolegami, necítim medzi sebou žiadnu závisť ani klamstvo. Všetci k sebe pristupujeme s úctou ako partneri, nie ako konkurenti.“

## Ako ste začínali s poisťovaním a čo bolo dôvodom, že ste sa rozhodli vstúpiť do spolupráce práve s INSIA?

**Peter:** „V roku 1996 sme začali spoluprácu s poisťovňou Kooperativa. Každý, kto ma pozná, vie, že som súťaživý typ, vždy som sa snažil byť najlepší, popri tom zarobiť peniaze, ale zároveň som mal ambíciu posúvať sa ďalej. To bol dôvod, prečo sme si v roku 2003 s manželkou založili spoločnosť TERALEX, s.r.o. a stali sa samostatným finančným agentom. Keď človek obetavo pracuje, tak klientov a práce pribúda. Zrazu dospeje k rozhodnutiu, že nechce kmeň tvoriť len pre jednu poisťovňu. Zároveň si začne uvedomovať, že daná poisťovňa ho kedykoľvek môže „odstrihnúť“ od dát o klientoch. Vtedy sme pochopili, že potrebujeme **nezávislý systém**, v ktorom si vieme vybudovať vlastný kmeň klientov, nehladiac pritom na poisťovňu. V roku 2005 nás s ponukou spolupráce oslovil Vladimír Matuščin, ktorý nám predstavil víziu a systém siete INSIA - tzv. **YETI**. Vtedy sme ešte

ponuku neprijali, asi sme potrebovali dozrieť :). O rok neskôr sme však už podpisovali zmluvu o spolupráci, ktorá s **nezmeneným obsahom** trvá dodnes.“

**Martina:** „TERALEX, s.r.o. sme založili ako malú rodinnú firmu. Deti sa nám už narodili do obdobia „poisťovania“ a vyrastali v ňom tak celý svoj život. Vnímali a nasávali informácie, o akých poisťných podmienkach či poisťných udalostiach sa rodičia rozprávajú a o čom je práca „poisťováka“. Medzičasom sa už stali súčasťou našej firmy a tímu. Postupne sme poisťovníctvo doplnili aj o úvery a leasingy, aby sme poskytovali kvalitné komplexné služby na jednom mieste. Samotný obchod je fajn, ale hrdosťou nás naplňa pochvala od spokojného klienta. Snažíme sa firmu viesť tak, aby aj naše deti mali vždy zadné dverka v rodinnej firme otvorené a aby boli hrdé. Na INSIA sa nám páči aj to, že práve **kmeň**, ktorý si tvoríme celé tie roky, je náš a máme to aj jasne v **zmluve o spolupráci garantované**.“

## Čo oceňujete na INSIA, v čom je vám prínosom?

„Malý pes sa potrebuje „schovať“ za veľkého psa. A to sme boli my! Malá maklérska firma si nevie vydoberť také výhodné podmienky ako veľká. Páči sa nám, že vďaka INSIA máme iné vyjednávacíe pozície i rešpekt poisťovní. INSIA sa stará o najvýhodnejšie podmienky pre nás a my sa môžeme venovať naozaj iba tomu, čo nás baví - klientom a obchodu. Všetky podmienky sú jasne a **transparentne** kedykoľvek prístupné všetkým členom siete INSIA.“

V INSIA sa môžeme plne spoľahnúť na odborného garanta Vladimíra Matuščina, ktorý dohliada na **legislatívu** a jej aplikáciu do praxe. Zároveň sme mali možnosť spoznať Ivana Špirakusa, jedného zo zakladateľov siete INSIA, ktorého poisťovanie baví tak, ako nás. Našiel sa v technických novinkách, a práve vďaka nemu v INSIA na finančnom trhu **lídom v inováciách** aplikácií, kalkulačiek, porovnávačov a najnovšie aj zážitkovej komunikácie s klientom.“

## Čo by ste odkázali potenciálnym

## PRODUKTOVÁ SLOBODA JE V INSIA NA PRVOM MIESTE

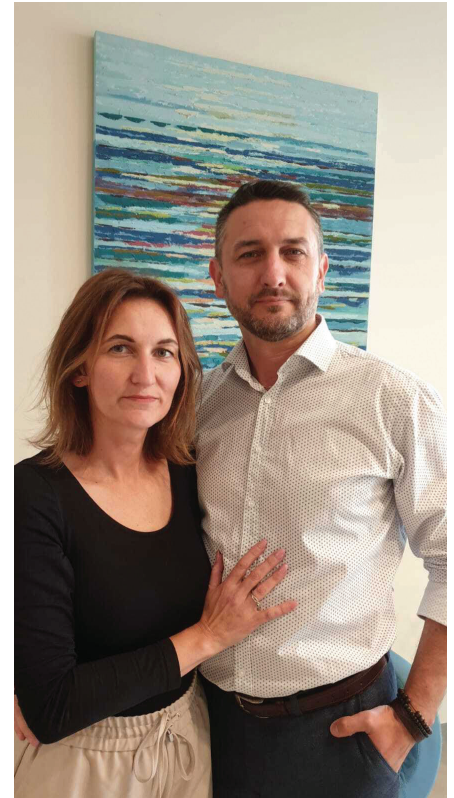
Finanční sprostredkovatelia na Slovensku disponujú v súčasnosti veľmi odlišnými možnosťami vo svojej ponuke, ktorú predkladajú svojej klientele. Mnohí majú tieto možnosti veľmi obmedzené, pretože sú zmluvne viazaní len s jednou finančnou inštitúciou. Typickým príkladom sú **viazaní finanční agenti**, ktorí ponúkajú produkty len jednej poisťovne.

**Podriadení a samostatní finanční agenti** sú na tom s portfóliom finančných produktov vo všeobecnosti lepšie. Nielenže ponúkajú produkty viacerých poisťovní, bánk a iných finančných inštitúcií, ale zároveň majú legitímne právo tieto produkty porovnávať a prezentovať výhody či nevýhody konkrétneho produktu, o ktorý má klient záujem.

Je nesporné, že ak chce finančný sprostredkovateľ svedomito a dlhodobo obhospodarovať svoju klientelu, bez dostatočnej produktovej základne vo svojom portfóliu a skutočne slobodnej voľby v nej to jednoducho nezvládne. My v INSIA tomu hovoríme **„produktová sloboda“**.

Práve v tejto oblasti **poskytujeme finančným sprostredkovateľom najväčšiu slobodu** my v INSIA, čo potvrdil aj nedávny prieskum nezávislého portálu **Financial Report** (<https://www.finreport.sk/financie/ktori-z-agentov-maju-k-dispozicii-najsirsiu-ponuku-financnych-produktov>).

Členovia našej siete majú k dispozícii takmer všetko, čo v súčasnosti ponúkajú slovenské poisťovne, banky a ďalšie finančné inštitúcie. Klient má tak unikátnu možnosť riešiť



## záujemcom o vstup do siete INSIA?

„Už sme to tu spomínali, ale vypichneme to najdôležitejšie: sme súčasťou kvalitnej a rešpektovanej firmy na finančnom trhu. INSIA má jasnú víziu do budúcnosti, neustále inovuje, spája a posúva ľudí vpred. Rozhodne neolútujete, keď si pre spoluprácu zvolíte práve nás.“

## A na záver ešte vaše pranie spoločnosti INSIA do budúcnosti?

„Prajeme INSIA šťastnú ruku pri prijímaní rozhodnutí, pevné nervy pri zdoľávaní prekážok, veľa skvelých ľudí, ktorí spoločnosť posúvajú, nech si udrží naďalej tvorivosť, invenciu a silného tímového ducha. Zároveň prajeme množstvo verných aj nových klientov, ktorí budú šíriť svoju spokojnosť s prácou všetkých našich kolegov v INSIA.“



svoje potreby na jednom mieste, vrátane nezávislého porovnania a bez akejkoľvek skrytej preferencie tej alebo onej finančnej inštitúcie.

Ak ste finančný sprostredkovateľ a uvažujete o zmene svojho pôsobiska pre nedostatočnú šírku vášho produktového portfólia, neváhajte a kontaktujte nás. Za rozhovor nič nedáte - môžete len získať!