

SIEGFRIED FATZI

NAŠÍM CIEĽOM JE UKÁZAŤ POISTENCOM, ŽE MAJÚ NA VÝBER

Autor: Jana Ondrejka, Alica Balaščíková,
Foto: archív Siegfrieda Fatziho

Siegfried Fatzi je v sektore poisťovníctva jednou z najznámejších tvárí. Rozhodol sa využiť svoje dlhoročné skúsenosti a založil na Slovensku NOVIS Poisťovňu. Celý koncept poisťovne je založený na dôkladne premyslených inováciách, ktoré by, ako tvrdí, nemali zmysel, keby neprinášali pre klienta pozitívnu zmenu.

Prečo ste sa rozhodli pre vytvorenie úplne novej poisťovne práve na Slovensku?

Už v minulosti som pôsobil na Slovensku, konkrétne na slovenskom poistnom trhu. Rozhodol som sa preto pokračovať práve tu. Tak ako v Rakúsku, aj v Bratislave mám zázemie a vďaka výhodnej polohe môžem pracovať v obidvoch krajinách. Je tu aj výhoda blízkosti Maďarska, máme zamestnancov, ktorí hovoria po maďarsky. Bratislava je síce na

okraji Slovenska, no z európskeho pohľadu je v strede, čo je veľmi výhodná poloha.

Založiť novú poisťovňu si iste vyžaduje mnoho odvahy. Čo vás k tomu viedlo?

Založiť poisťovňu je veľmi náročné. Celý proces prípravy podkladov trval rok. V súčasnosti už máme prihlásené tri pobočky – v Česku, Rakúsku a Nemecku. Dnes už netreba zakladať dcérske spoloč-

„Bratislava je síce na okraji Slovenska, no z európskeho pohľadu je v strede, čo je veľmi výhodná poloha.“



nosti. Máme tam aj odbytových partnerov, ktorí na nás čakajú. Je to však len začiatok a plánujeme expandovať aj do iných krajín. Tým, že v poisťovníctve pôsobím 20 rokov, vedel som, ktoré oblasti sú v tomto sektore atraktívne. Chcel som zosumarizovať všetky inovácie, čo sa mi aj podarilo. V NOVIS Poistovní sme vytvorili tzv. Pentagón inovácií. Obsahuje päť oblastí, v rámci ktorých je v každej päť inovácií. Spolu sme teda vytvorili 25 inovácií, ktoré sa v takejto podobe na slovenskom trhu nenachádzajú. To sa dá realizovať len v novej poisťovni. V už existujúcej je mnoho vecí nemenných a jasne definovaných.

Ktoré z týchto unikátnych inovácií by ste vyzdvihli?

Žiadna z týchto inovácií nie je len o marketingu. Každá z nich má význam pre určitú časť obyvateľstva. Konkurencia ich neposkytuje. Inovácia je inováciou tým, že prináša zlepšenie pre klienta, inak nie je zmysluplná.

Inováciou je neuveriteľná flexibilita. Zmluva sa dá uzavrieť pre celú rodinu, s čím sú spojené úspory; zmluvu môžete počas svojho života meniť podľa aktuálnych potrieb, jednoducho sa dá zmeniť všetko.

Využívame nové, výhodnejšie formy sporenia. Ponúkame

„Inovácia je inováciou tým, že prináša zlepšenie pre klienta, inak nie je zmysluplná.“

jeden garantovaný a štyri negarantované fondy. Pri garantovanom fonde NOVIS Poistovníňa garantuje zhodnotenie prostriedkov o vopred stanovenú úrokovú sadzbu, ktorá môže byť zmenená raz ročne. Čo sa týka negarantovaných fondov, poisťovňa investuje do moderných ETF akciových fondov, do zlata, perspektívnych firiem z regiónu a do hypotekárne zabezpečených úverov a hypotekárnych záložných listov.

Jedna zo zaujímavých noviniek z nášho portfólia je aj poistenie opatrovnictva. Ide o takzvaný dôchodok s opatrovaním. NOVIS Poistovníňa umožňuje takto poisteným osobám čerpať vyšší dôchodok v prípade, že nastane potreba opatrovateľskej starostlivosti. Ľudia žijú stále dlhšie a v starobe sa o nich nemá kto starať.

Prišli sme dokonca s niekoľkými svetovými novinkami. Prináša mi veľkú radosť o nich hovoriť. Napríklad jednou z nich je inovácia pre ľudí, ktorých motívom nie sú deti. Existujúce formy poistenia preto nie sú pre nich ideál-

ne. Títo jednotlivci totiž nespeňujú riziko, že sa nedožijú vyplatenia dôchodku. My im ponúkame možnosť profitovať z toho. V podpisovanej zmluve klient zaškrtnie, či má záujem o bonus za prežitie. Ako oprávnenú osobu pre prípad, že umrie, uvedie našu poisťovňu. Znamená to, že ak klient umrie, to, čo má nasporené, dostane poisťovňa. Tá to bude každý mesiac vyplácať ako bonus. Každý mesiac, ktorého sa klient takpovediac dožije, mu bude vyplatený bonus. 100 % peňazí, ktoré nám teda pripadnú, prerozdělíme medzi ostatných poistencov, ktorí neumreli, od tých, ktorí umreli. Je to zaujímavé asi pre tretinu obyvateľstva. Najmä pre tých, ktorí nemajú deti.

Rozhodli ste sa využívať iba nezávislých finančných sprostredkovateľov. Prečo si neplánujete vytvoriť vlastnú sieť?

Naším cieľom je ukázať našim poistencom, že majú na výber. Keby sme mali vlastných maklérov, pretlačili by produkt bez ohľadu na jeho kvalitu. Keď



spolupracujeme s nezávislými agentmi, majú možnosť, tak ako aj klient, posúdiť ho sami. Ak teda chceme dosiahnuť, aby nezávislé siete ponúkali naše produkty, musia byť kvalitné. Považujeme to za našu konkurenčnú výhodu oproti poisťovníam s vlastnou sieťou.

V čom vidíte nedostatky v sektore poisťovníctva v rámci Európy?

Najviac ma ovplyvňuje nemecký poistný trh. Čítam mnoho nemeckých odborných časopi-

„Ak chceme dosiahnuť, aby nezávislé siete ponúkali naše produkty, musia byť kvalitné.“

sov. Zaujímá ma najmä kritika zo strany ochrancov spotrebiteľa. Tí sú tam veľmi aktívni. Mnohí riaditelia poisťovní na nich nadávajú, ja si však myslím,

že majú vo veľkej miere pravdu. Už ako študent som sa cítil ako jeden z ochrancov záujmov spotrebiteľov, keďže som sa tejto problematike aktívne venoval. Kritika padá najmä na orientáciu poisťovní na jeden produkt, že sú produkty neflexibilné, príliš drahé či nezaujímavé. Tieto veci som sa snažil pri zakladaní NOVIS Poistovní riešiť. Museli sme spojiť aspekt toho, čo je výhodné aj pre klienta, aj pre poisťovňu a ešte urobiť produkt atraktívnym aj pre predajcu.

Ďakujeme za rozhovor.