

Pojištění závažných onemocnění

B2B průzkum
životní pojištění
leden 2023

“Manažerské shrnutí”

- Dvě pětiny (**37,8 %**) finančních poradců, kteří se věnují životnímu pojištění, klientům doporučují sjednat pojištění závažných onemocnění. Necelá desetina (**8,9 %**) dotázaných ho nedoporučuje.
- S délkou praxe přibývá dotázaných, kteří doporučují sjednání pojištění závažných onemocnění většině svých klientů. Mezi poradci s 10letou a delší praxí téměř polovina (**44,9 %**) ho navrhuje všem.
- Podíl finančních poradců, kteří doporučují pojištění závažných onemocnění většině svých klientů, je vyšší mezi respondenty působícími pod broker pooly než pod strukturálními společnostmi.
- Všem svým klientům ho doporučuje téměř polovina (**46,9 %**) a přibližně $\frac{3}{4}$ klientům pětina (**18,4 %**) poradců, kteří očekávají růst svého provizního obrátu.



“Obsah studie”

1. Struktura respondentů
2. Podíl respondentů věnujících se životnímu pojištění
3. Četnost doporučení pojištění závažných onemocnění
4. Četnost doporučení pojištění závažných onemocnění a tržní sentiment
5. Co poradcům na pojištění závažných onemocnění chybí



“Vzorek dat a metodika”

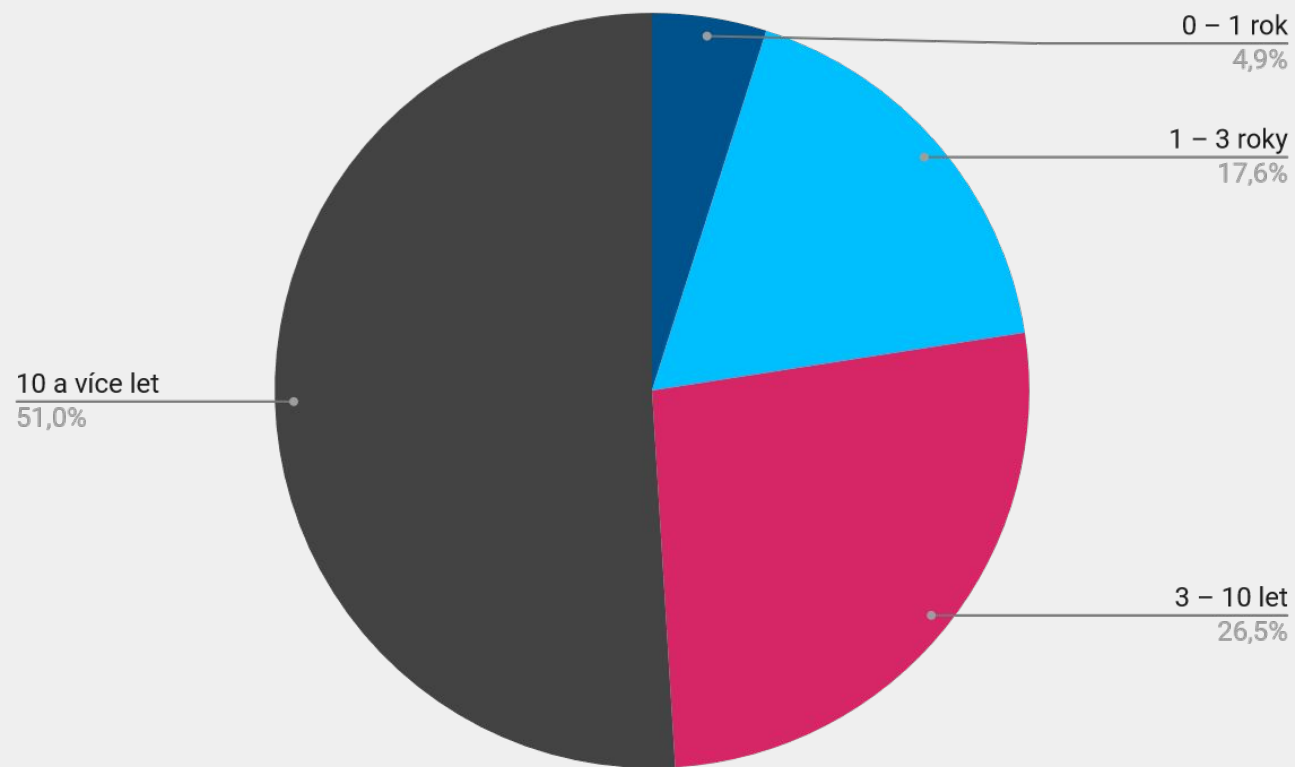
- výzkum proběhl na vzorku 103 respondentů
- respondenti byli vybráni z expertního panelu EMA Experts
- sběr dat proběhl 31. 10. až 25. 11. 2022



1. Struktura respondentů



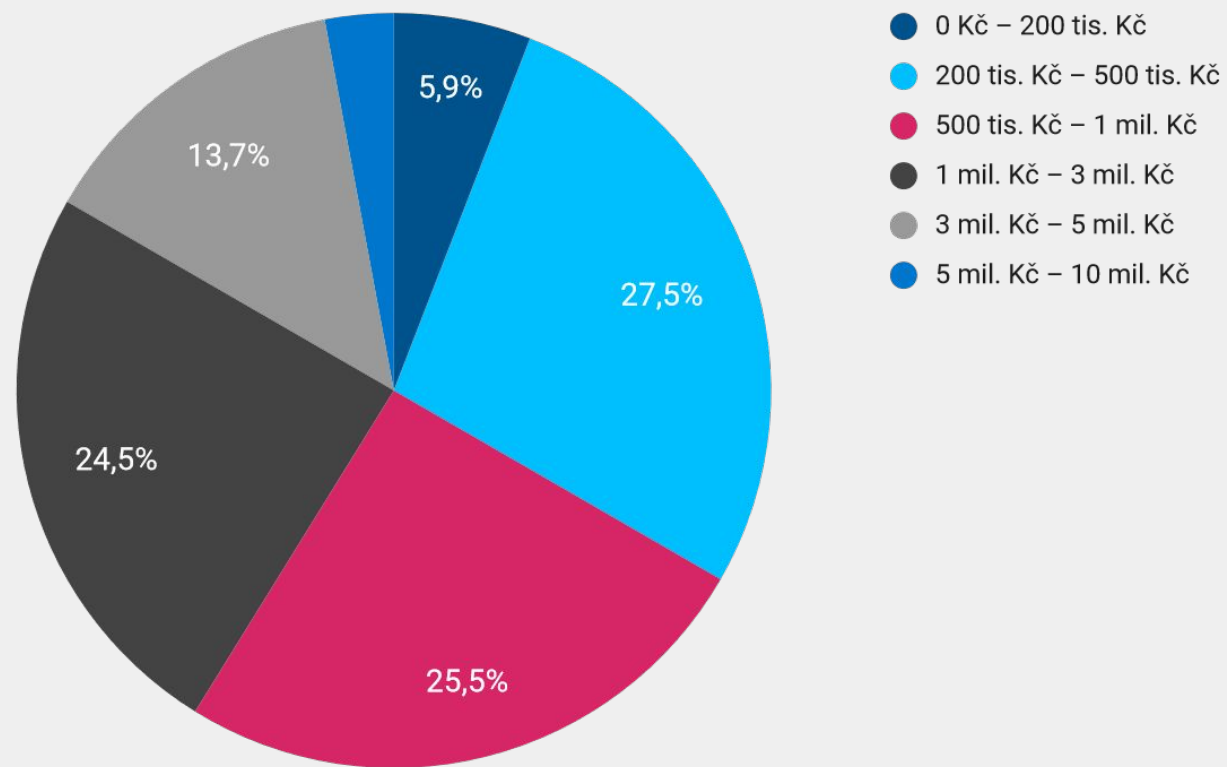
“Délka profesní praxe”



Polovina (51 %) respondentů působí v oboru finančního poradenství 10 a více let a čtvrtina (26,5 %) 3 až 10 let.



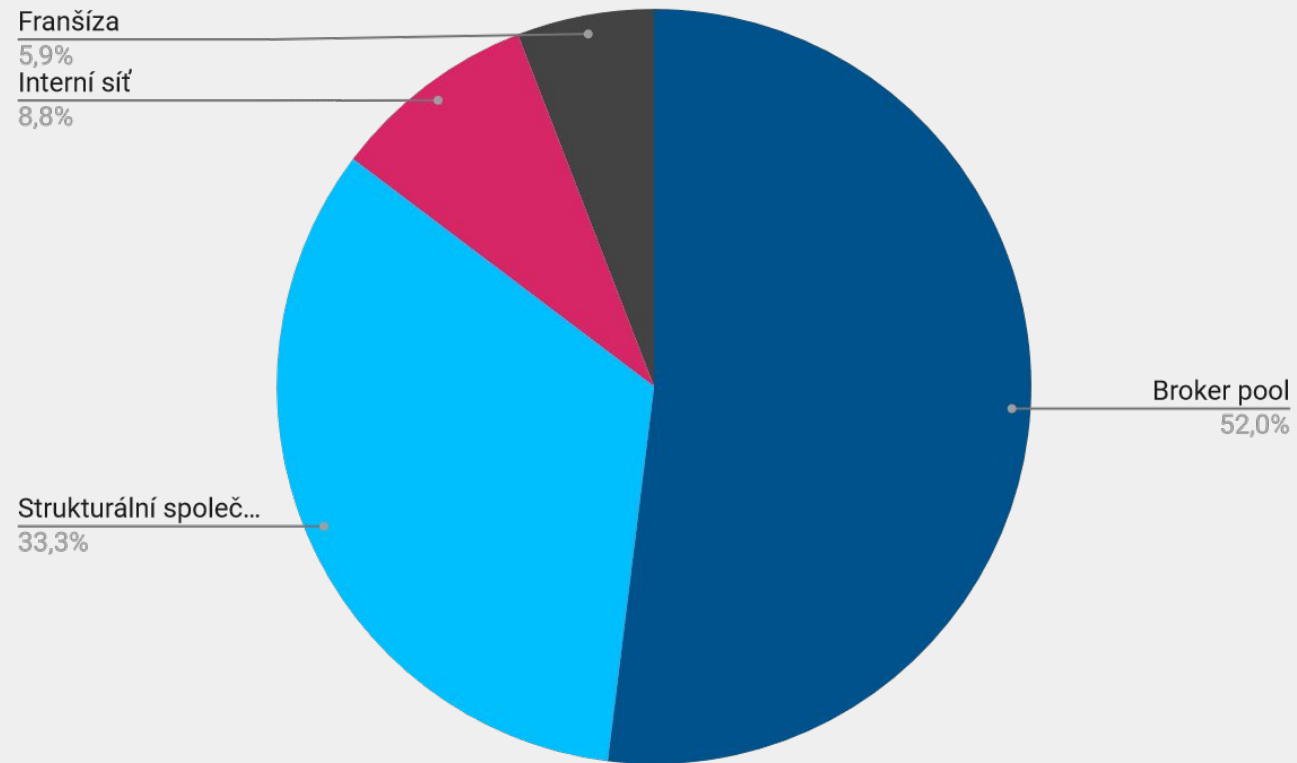
“Provizní obrat”



Čtvrtina (27,5 %) respondentů má provizní obrat od 200 tis. Kč do 500 tis. Kč, čtvrtina (25,5 %) od 500 tis. Kč do 1 mil. Kč a čtvrtina (24,5 %) od 1 mil. Kč do 3 mil. Kč.



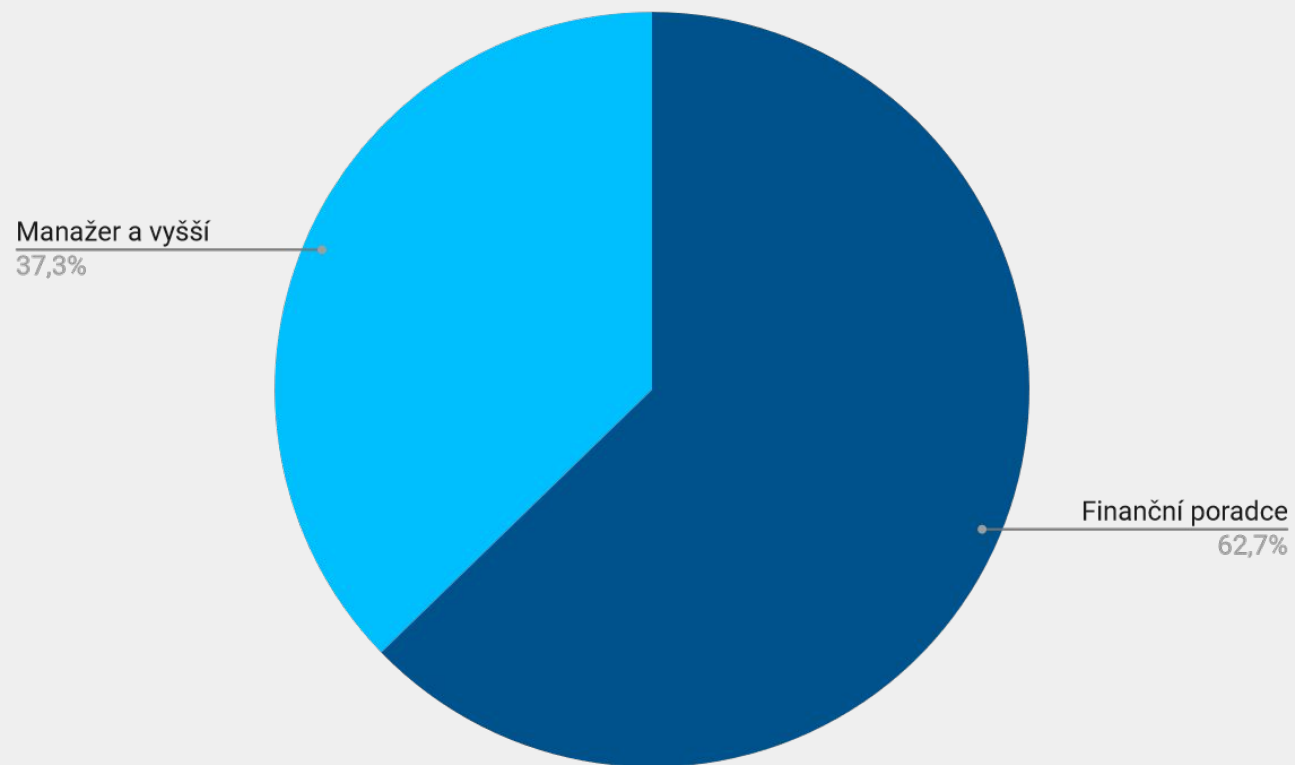
“Typ poradenské společnosti”



Polovina respondentů působí pod broker pooly (52 %) a třetina ve strukturálních společnostech (33,3 %).



“Poradenská pozice”



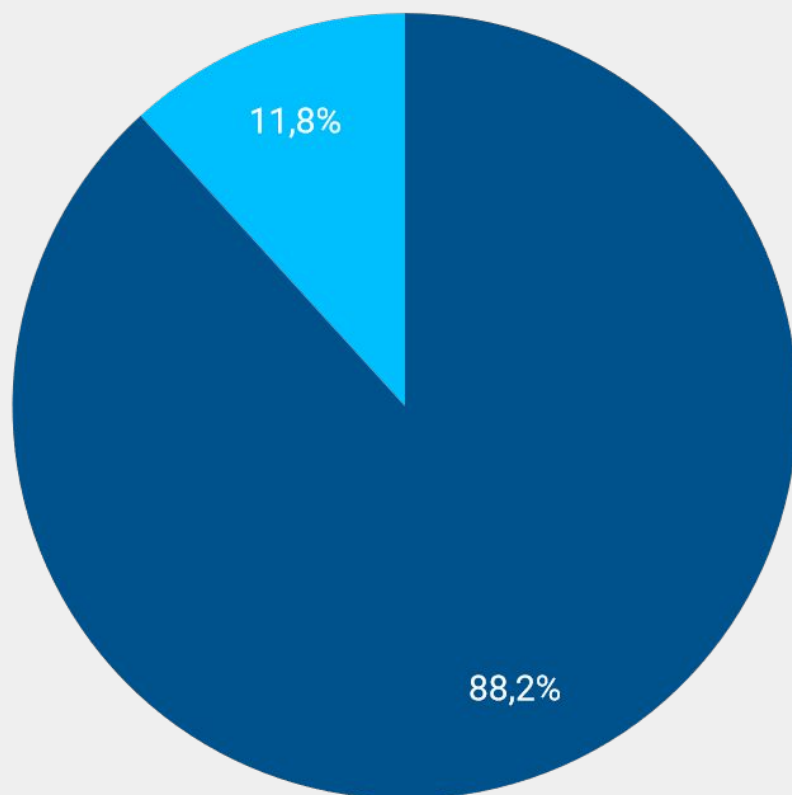
Tři pětiny respondentů působí na poradenských pozicích (62,7 %) a dvě pětiny na manažerských a vyšších pozicích (37,3 %).



2. Podíl respondentů věnujících se životnímu pojištění



“Devět desetin poradců se věnují životnímu pojištění”



● Věnují se životnímu pojištění ● Nevěnují se životnímu pojištění

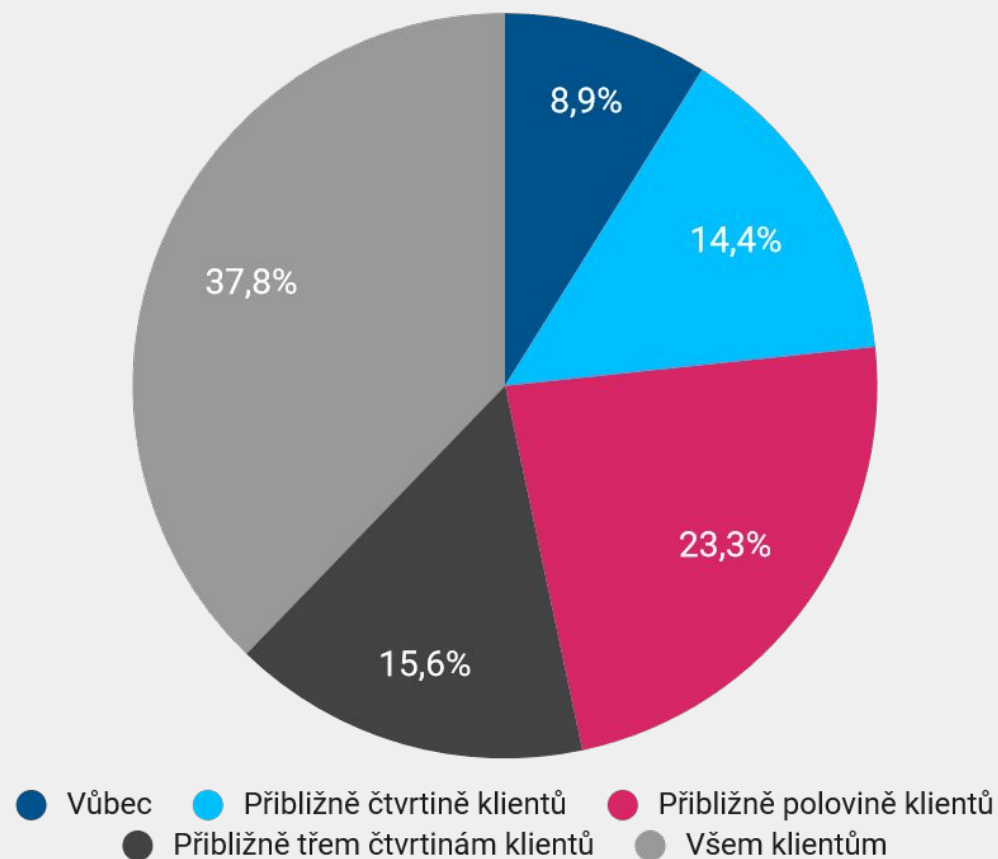
Devět desetin (88,2 %) respondentů z řad finančních poradců se věnují životnímu pojištění. Pouze desetina (11,8 %) se životnímu pojištění nevěnuje.



3. Četnost doporučení pojištění závažných onemocnění



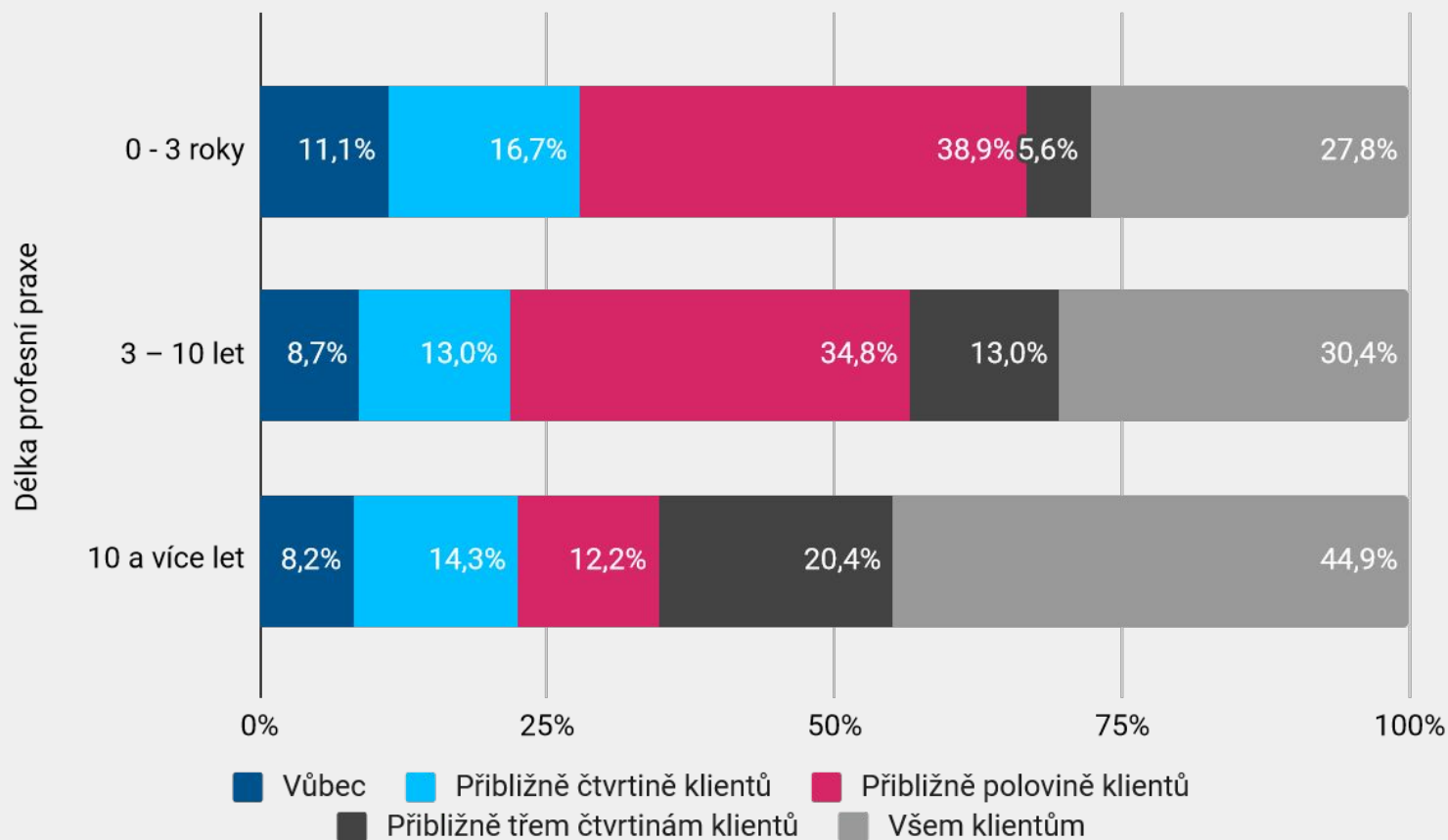
“Dvě pětiny poradců doporučují sjednat pojištění závažných onemocnění všem svým klientům”



Dvě pětiny (37,8 %) respondentů z řad finančních poradců, kteří se věnují životnímu pojištění, svým klientům doporučují sjednat pojištění závažných onemocnění. Pouze necelá desetina (8,9 %) dotázaných ho nedoporučuje vůbec.



“Poradci s delší praxí doporučují sjednat pojištění závažných onemocnění většině svým klientům”



S délkou profesní praxe finančních poradců přibývá dotázaných, kteří doporučují sjednání pojištění závažných onemocnění většině svých klientů. Mezi poradci s 10letou a delší praxí je pětina (20,4 %), která ho navrhuje přibližně $\frac{3}{4}$ klientů a téměř polovina (44,9 %), kteří ho navrhují všem.

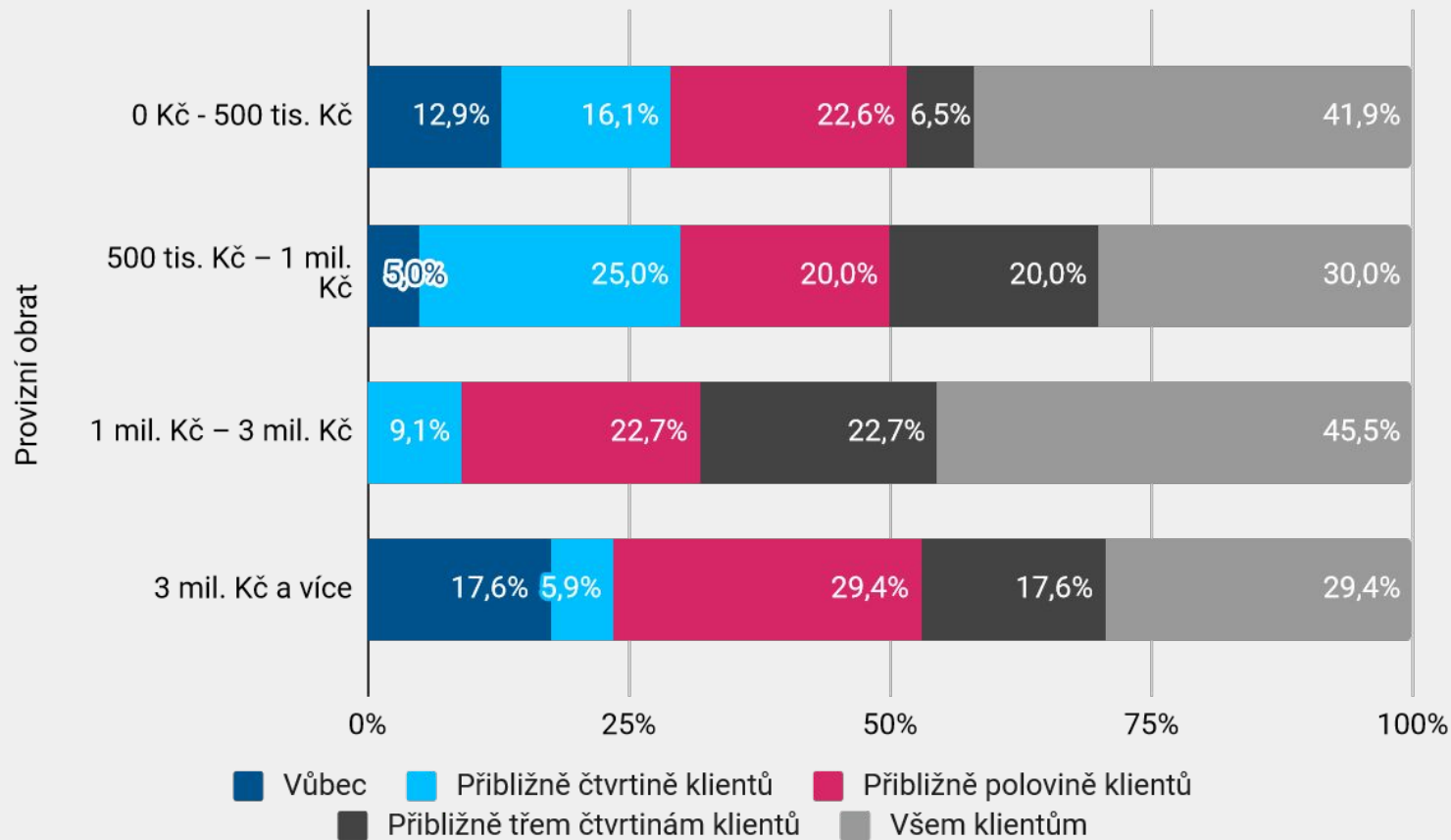
Ox: Jak čteně navrhujete vašim klientům uzavření pojištění závažných onemocnění?

Oy: Jak dlouho se věnujete finančnímu poradenství?

N = 90/103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



“Sjednat pojištění závažných onemocnění svým klientům doporučují nejčastěji poradci s obratem 1 - 3 mil. Kč”



Podíl finančních poradců, kteří doporučují sjednání pojištění závažných onemocnění většině svých klientů, je nejvyšší mezi respondenty s provizním obratem od 1 mil. Kč do 3 mil. Kč.

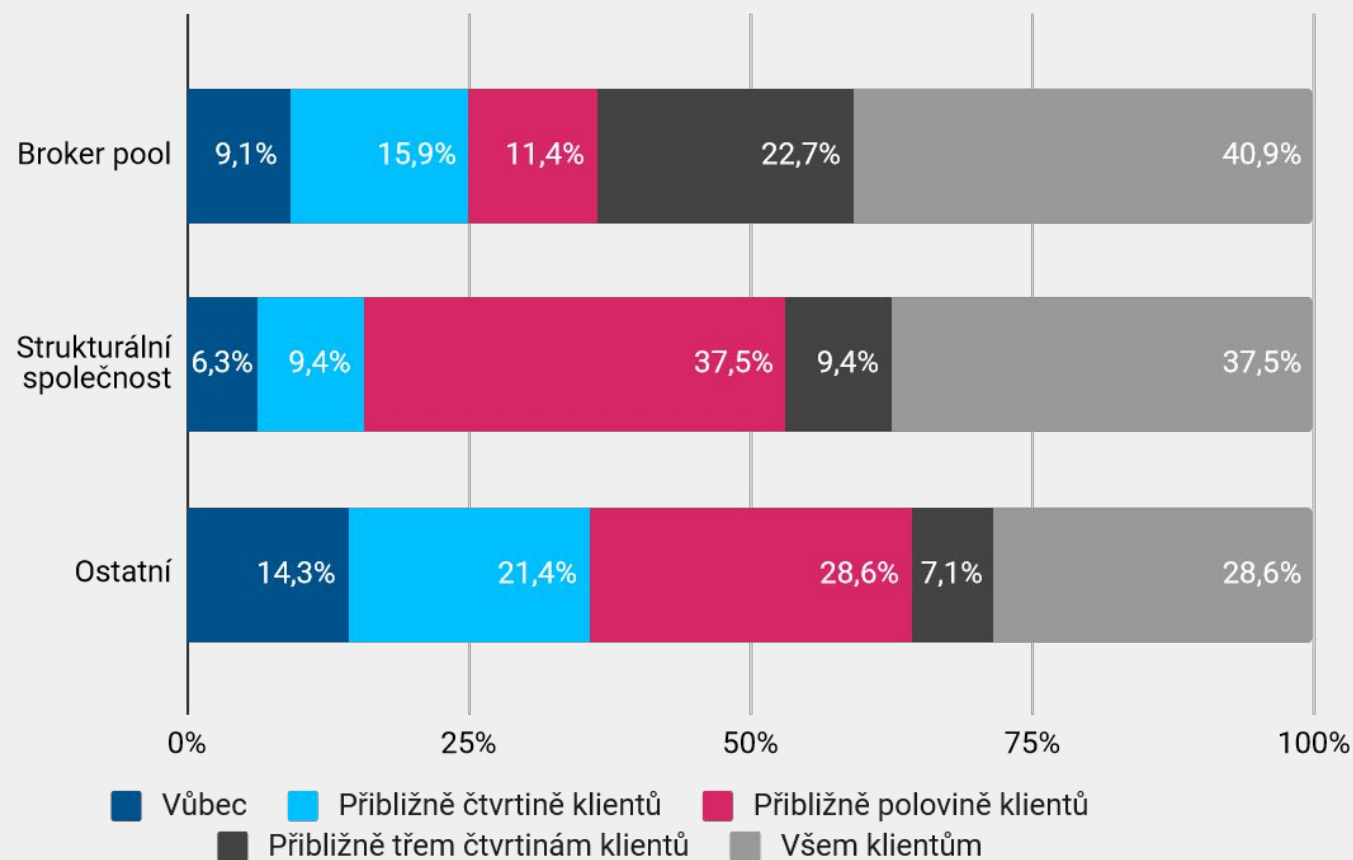
Ox: Jak čteně navrhujete vašim klientům uzavření pojištění závažných onemocnění?

Oy: Jaký je váš roční provizní obrat?

N = 90/103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



“Pojištění závažných onemocnění klientům doporučují četněji poradci z poolů než ze strukturálních společností”



Podíl finančních poradců, kteří doporučují sjednání pojištění závažných onemocnění většině svých klientů, je vyšší mezi respondenty působícími pod broker pooly než mezi dotázanými ze strukturálních společností.

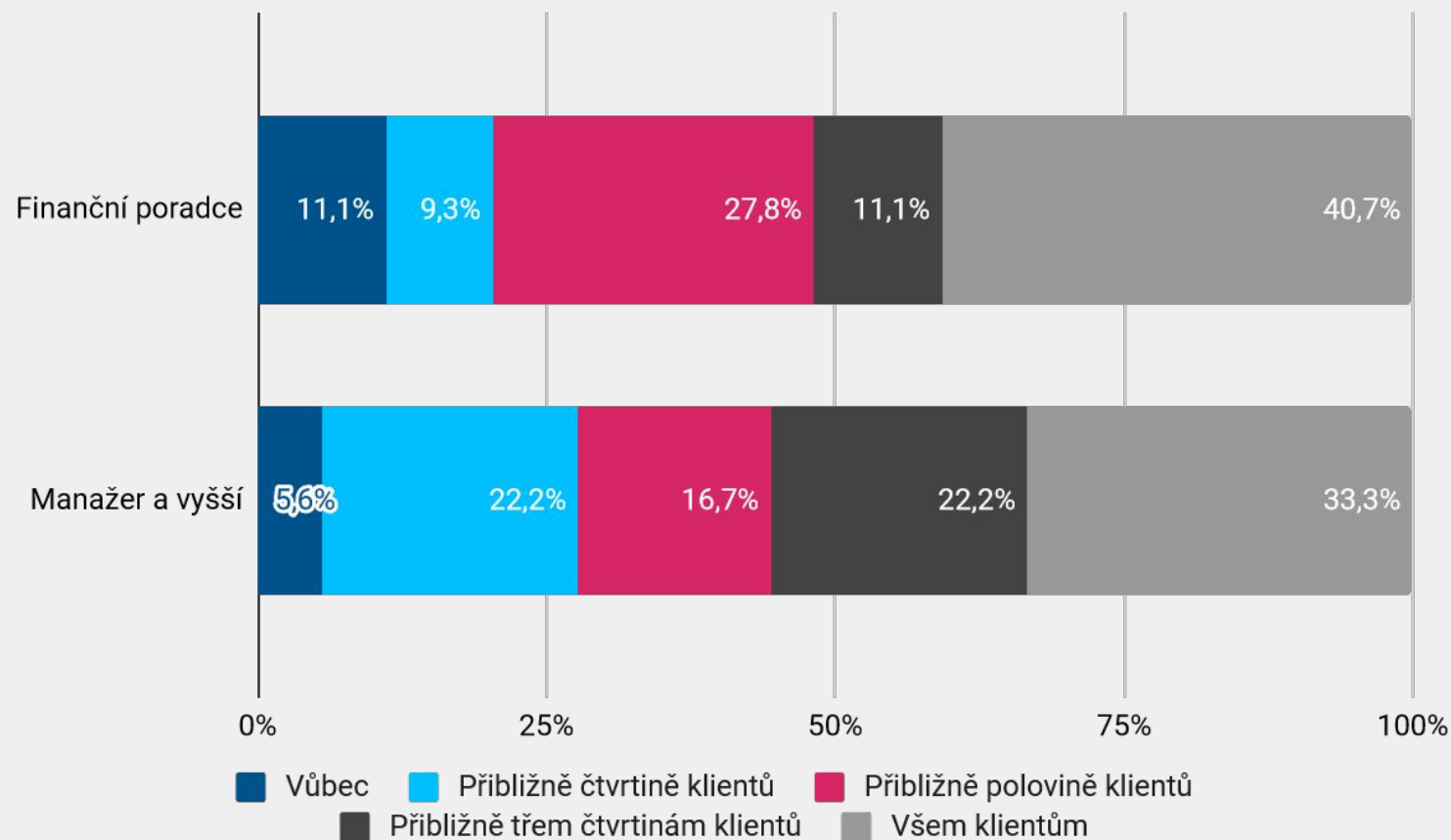
Ox: Jak četně navrhujete vašim klientům uzavření pojištění závažných onemocnění?

Oy: V jakém typu finančně poradenské společnosti pracujete?

N = 90/103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



“Poradci čteněji než manažeři nedoporučují sjednat pojištění žádnému svému klientovi”



Respondenti na poradenských pozicích (11,1 %) čteněji než dotázaní na manažerských a vyšších pozicích (5,6 %) nedoporučují sjednat pojištění závažných onemocnění žádnému svému klientovi.

Ox: Jak čteně navrhujete vašim klientům uzavření pojištění závažných onemocnění?

Oy: Jaká je vaše poradenská pozice?

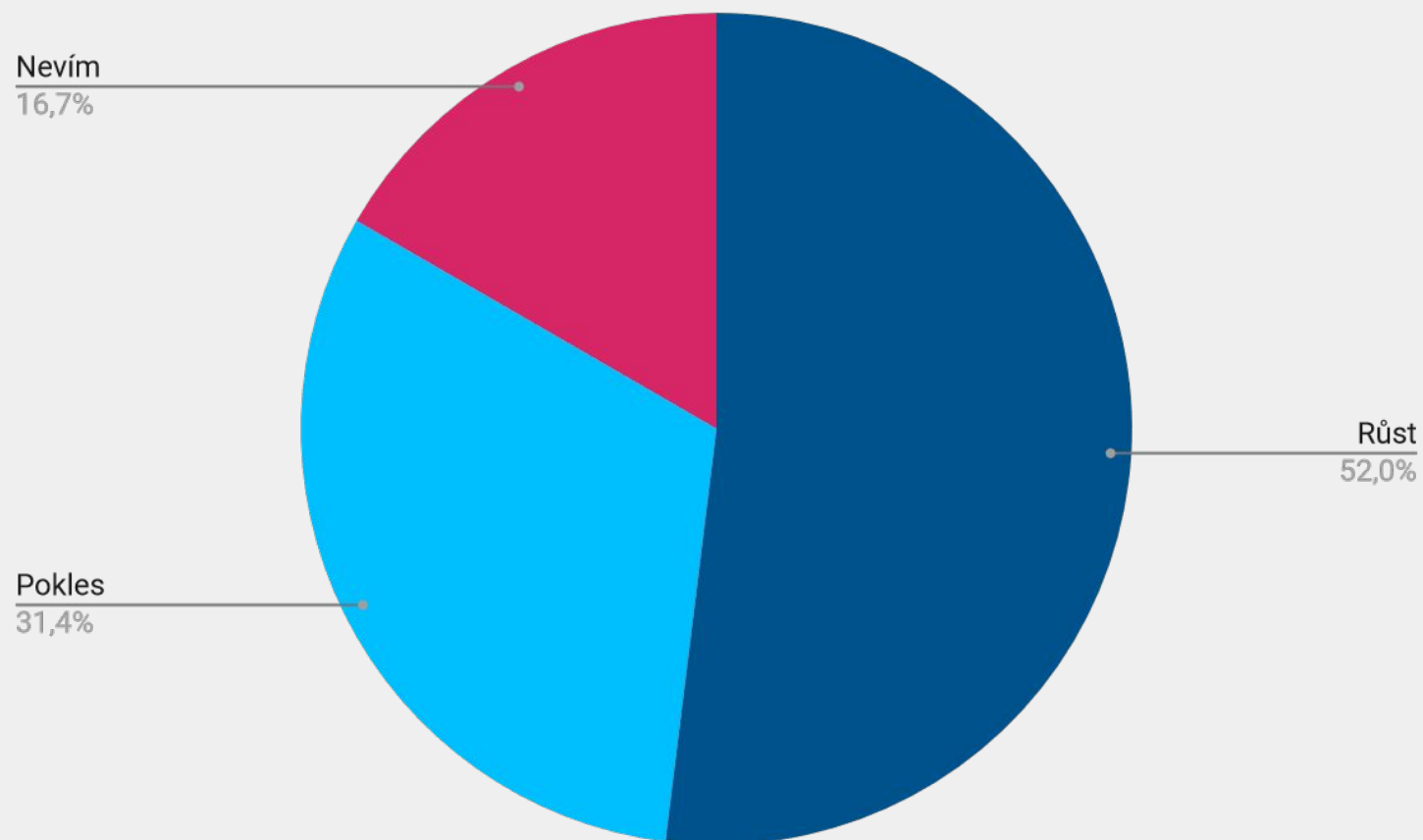
N = 90/103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



4. Četnost doporučení pojištění závažných onemocnění a tržní sentiment



“Očekávání vývoje obratu finančních poradců”

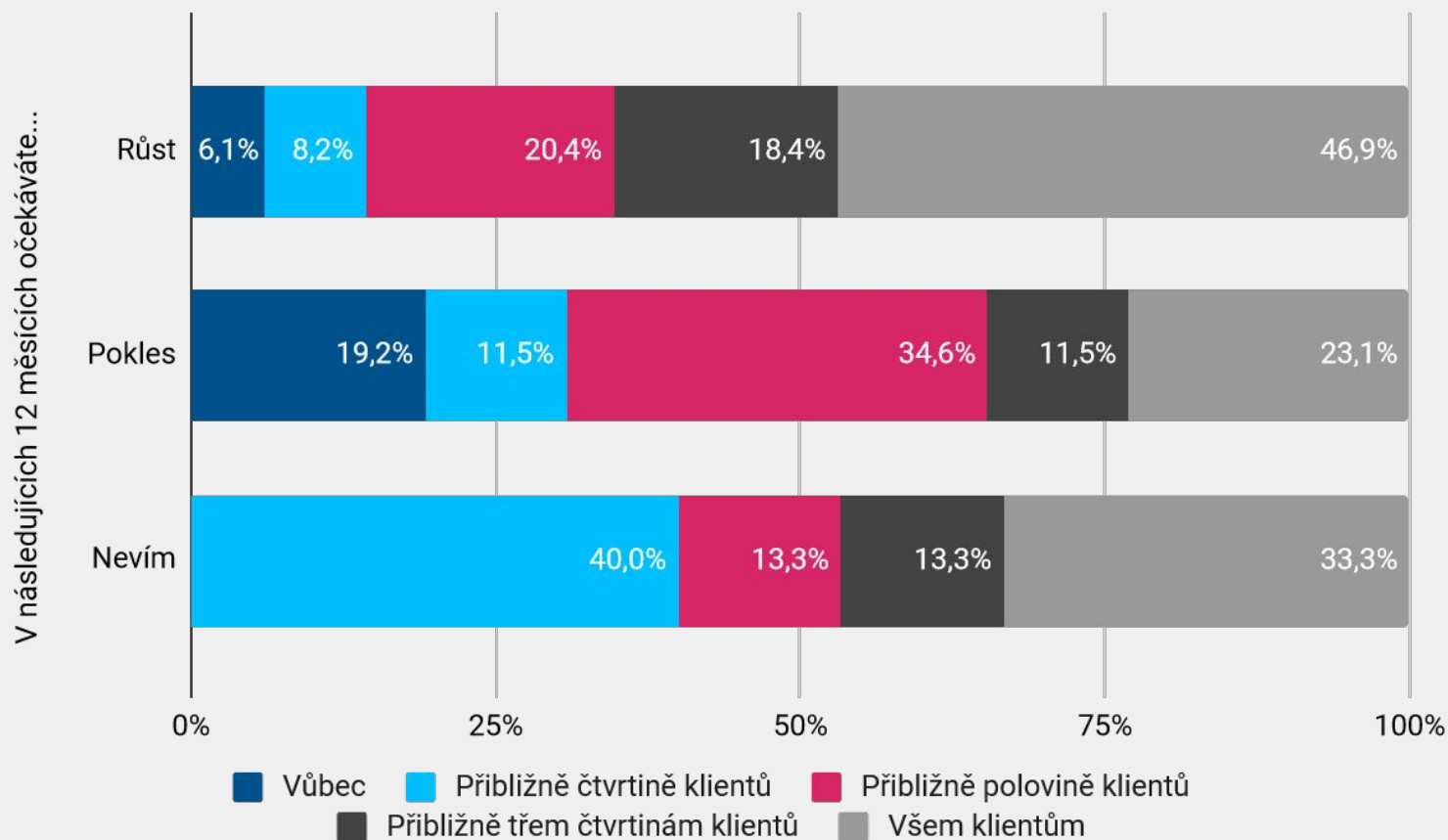


Polovina dotázaných finančních poradců (52 %) očekává v následujících dvanácti měsících růst svého provizního obratu a třetina (31,4 %) očekává pokles.

O: V následujících 12 měsících očekáváte u vašeho provizního obratu ze zprostředkování finančních produktů: (Růst/Pokles/Nevím)
N = 103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



“Optimističtí poradci doporučují pojištění závažných onemocnění čteněji než ostatní”



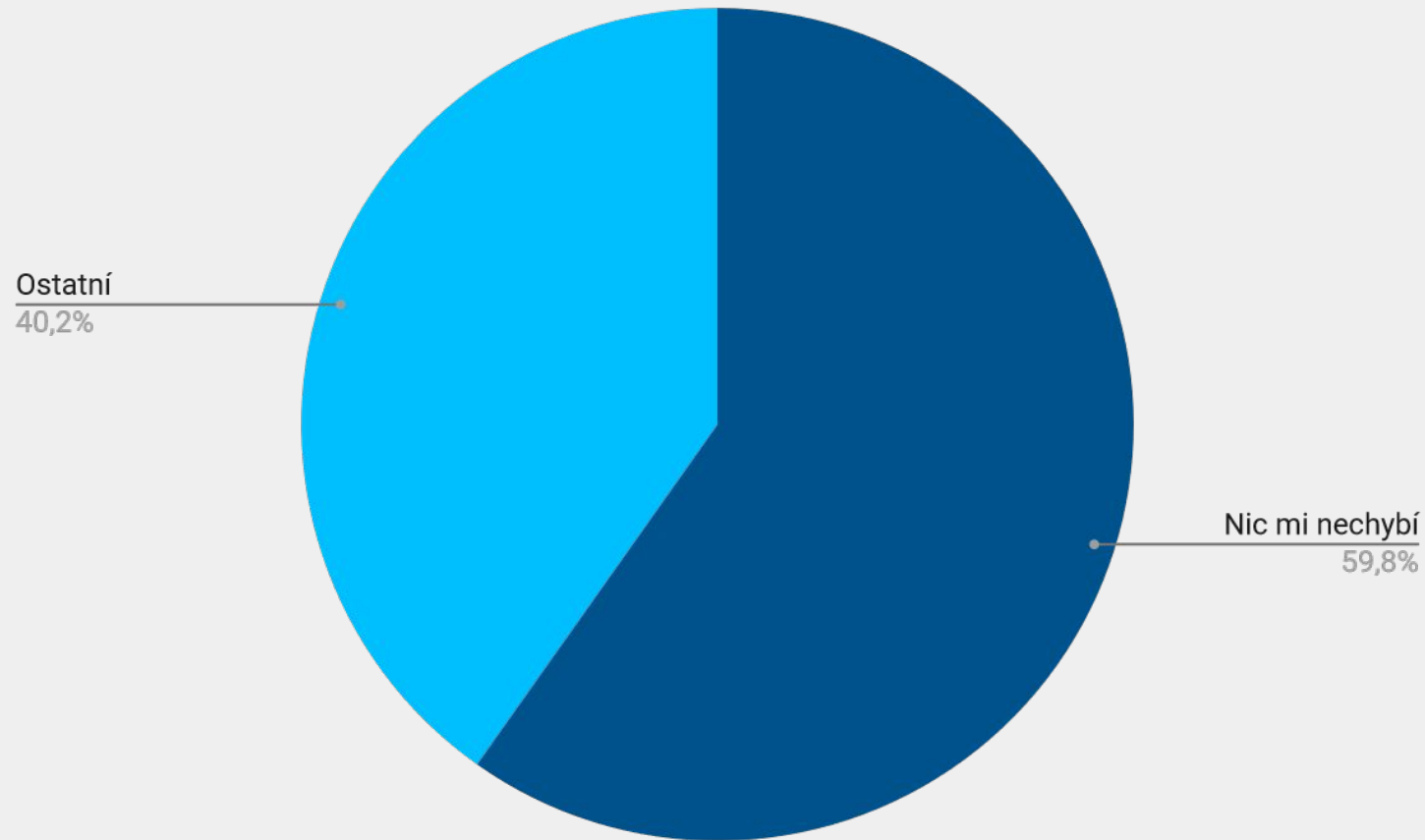
Finanční poradci, kteří očekávají růst svého provizního obrátu, doporučují pojištění závažných onemocnění svým klientům významně čteněji než ostatní. Všem svým klientům ho doporučuje téměř polovina (46,9 %) a přibližně $\frac{3}{4}$ klientům pětina (18,4 %) z nich.



5. Co poradcům na pojištění závažných onemocnění chybí



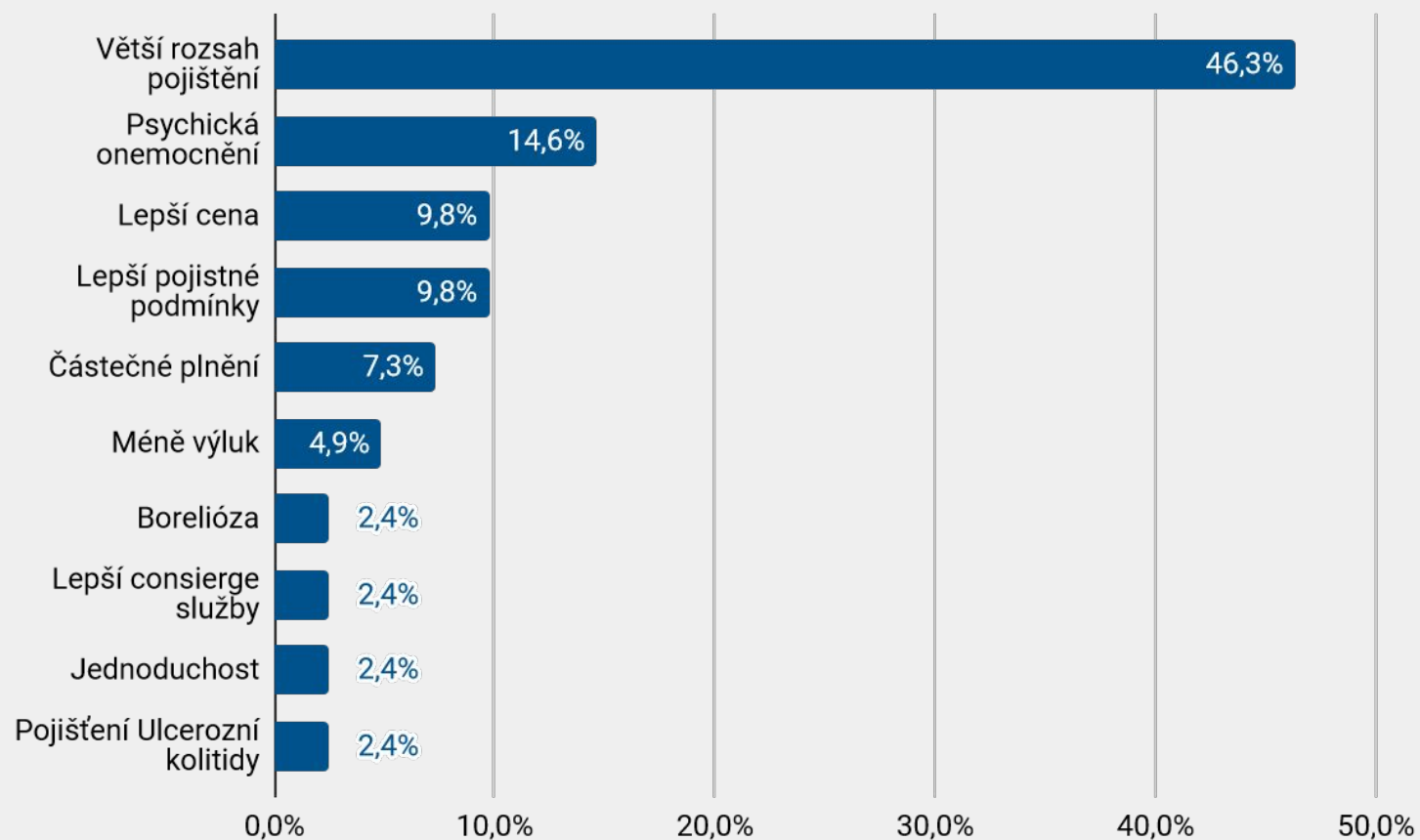
“Dvě pětiny poradců mají k pojištění závažných onemocnění náměty k vylepšení”



Dvě pětiny (40,2 %) respondentů z řad finančních poradců mají náměty na vylepšení pojištění závažných onemocnění či výhrady k aktuálně nabízeným produktům.



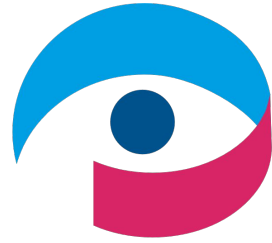
“Poradcům nejčteněji chybí větší rozsah pojištění”



Nejčteněji finanční poradci uváděli, že jim v pojištění závažných onemocnění chybí větší rozsah pojištění (46,3 %). Četně také uváděli chybějící psychická onemocnění (14,6 %), v některých případech specificky pro invalidní důchodce.

Poradci vkládali slovní odpovědi, které byly následně kategorizovány. Respondenti mohli uvést i více chybějících vlastností pojištění, čehož někteří využili.





ema