



Lepsi lepiej rozwiązują problemy

Rozmowa z **Andrzejem Dadełło**, przewodniczącym Rady Nadzorczej DSA Financial Group SA

„Gazeta Ubezpieczeniowa”:
- Co się wydarzyło w DSA w ciągu minionego roku?

Andrzej Dadełło: - DSA przeszło szereg intensywnych zmian: kiedyś było multiagencją, teraz jest to grupa kapitałowa, zrzeszająca szereg podmiotów. Jedną ze spółek jest notowana na giełdzie, w sumie jest ich około 20, a zakresy ich działalności są bardzo zróżnicowane. DSA Financial Group SA staje się czymś w rodzaju funduszu inwestycyjnego, który inwestuje w poszczególne spółki. Do działań ubezpieczeniowo-inwestycyjnych powołaliśmy z kolei DSA Investment. To pierwszy rok działalności tej spółki, który dodatkowo był dla nas rokiem odczuwalnych zmian. Przygotowaliśmy się przecież do wyjścia z OFE. Podsumowując wyniki uważam jednak, że ponad 20 mln zł przypisu z działalności inwestycyjnej to przyzwoity rezultat w pierwszym roku działalności.

Sprzedajecie produkt AXA?

- Tak, relacje z AXA są bardzo partnerskie i owocne. Cieszy nas to, że uczestniczyliśmy w procesie powstawania Planu Inwestycyjnego. To dobrze, że rozpoczynamy działalność z partnerem godnym zaufania.

Jak wygląda sieć sprzedaży DSA Investment?

- Zarządza nią 40 dyrektorów na terenie całego kraju, a sprzedaje około 1000 agentów. Są to bardzo dobrze wyszkoleni ludzie, znakomici doradcy. Przygotowujemy się także do sprzedaży IKZE. To ciekawy produkt dla klienta, ze względu na ulgę podatkową. Tę ulgę uważam



w ogóle za sukces całego rynku ubezpieczeniowego.

Część rynku wyraża ostrożność, a nawet sceptycyzm wobec IKZE twierdząc, że ten produkt daje zbyt małe korzyści sprzedawcom.

- Rzeczywiście ten produkt będzie miał niższą prowizję niż inne produkty trzeciofilary, do których jesteśmy przyzwyczajeni. Jednak my już na etapie przygotowywania Planu Inwestycyjnego - naszego głównego produktu - zgodziliśmy się z pewnymi ograniczeniami prowizyjnymi na rzecz interesu klienta. Jeśli chodzi o pracę nad IKZE, to wierzymy, że AXA znajdzie rozwią-



zanie łączące interes pośrednika i interes klienta. Ja wierzę w IKZE.

Polacy lubią korzystać z ulg.

Proszę powiedzieć parę słów o spółce brokerskiej, wchodzącej w skład grupy kapitałowej DSA.

- Protecta Broker rozwija się dynamicznie, już obsługuje w zakresie ubezpieczeniowym kilka polskich miast. Spółka rozwija specjalną ofertę dla samorządów. Ubezpieczamy również firmy z różnych branż. Tej jesieni wygraliśmy przetarg na ubezpieczenie autobusów, ogłoszony przez Urząd Miasta Bełchatów. Suma ubezpieczenia komunikacyjnego 8 nowych autobusów miejskich w zakresie OC, AC i NW wyniosła prawie 5,8 mln zł netto

środowiska sportowego. Pracuje nad nim konsorcjum brokersko-ubezpieczeniowe i w przyszłym roku sprawa powinna być sfinalizowana.

Jak Pan oceni sytuację na rynku ubezpieczeniowym?

- Nie ma co ukrywać, że lato nie jest. Kryzys jest wyjątkowy, bo dotyka nie tylko firm czy gospodarki, ale całych państw. To ciężki okres dla wszystkich. Ale my oferujemy produkty długoterminowe ze składką regularną. Może się okazać, że obecna trudna sytuacja przyczyni się do tego, że za kilka lat nasi klienci bardzo skorzystają. Zanotowaliśmy pewne spadki sprzedaży, dlatego zdwoiliśmy wysiłki i wszyscy bardzo ciężko pracujemy. Każdy biznes ma swoje ryzyka i problemy, mierzenie się z wyzwaniami to biznesowa codzienność. Żeby być lepszym od innych, trzeba lepiej pokonywać trudności. Trzeba też pamiętać o tym, że Polska dobrze sobie radzi w kryzysie. Perspektywy są optymistyczne, a Polska to kraj, w którym warto robić biznes. **Na koniec chciałbym złożyć serdeczne życzenia noworoczne wszystkim współpracownikom i pracownikom DSA oraz Czytelnikom „Gazety Ubezpieczeniowej”, żebyśmy w ciągu 2012 r. zapomnieli, że był jakiś kryzys!** ■

- to jeden z naszych największych dotychczasowych kontraktów.

Jakie są najważniejsze cele DSA na przyszły rok?

- Chcemy dalej rozwijać sprzedaż Planów Inwestycyjnych i rozpocząć dystrybucję IKZE. Nowym biznesem są ubezpieczenia właścicieli firm. Planujemy z jedną z firm ubezpieczeniowych uruchomienie produktu adresowanego do sportowców. Sami inwestujemy w sport, mamy Klub Szachowy Polonia Wrocław i klub piłkarski Miedź Legnica, więc nie brakuje nam doświadczeń.

Szachy nie kojarzą się z dużym ryzykiem kontuzji...

- Za to w piłce nożnej ich nie brakuje. Produkt będzie dawał konkretną wartość dodaną dla