

UFG: Niższe kary za brak OC - str. 6



Aleksandra Wysocka-Zaiko

**Nie śpij,
bo cię ukradną**

str. 22

Gazeta

2 (613)

TYGODNIK

11 STYCZANIA 2011 R.

NR INDEKSU 351 210 ISSN 1428-7501
ROK XIII CENA 7,90 ZŁ (w tym VAT 5%)

Ubezpieczeniowa

aktualności

pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych

www.gu.com.pl



e-mail: bozena.wysocka@gu.com.pl

ROZMOWA TYGODNIA



W biznesie jak w szachach

Rozmowa z **Andrzejem Dadello**,
przewodniczącym rady nadzorczej
DSA Financial Group SA

Bożena M. Dołęgowska-Wysocka: - Obecnie wiele się mówi o OFE, niekoniecznie dobrze. Pojawiają się nawet głosy o ich likwidacji czy, mniej radykalnie, o wprowadzeniu zakazu akwizycji. Jak Pan to ocenia, jako osoba od lat zaangażowana w rynek funduszy?

Andrzej Dadello: - Uważam za korzystne wszystkie zmiany proklientckie, takie jak obniżenie prowizji czy kosztów administracyjnych, które w długim terminie będą skutkowały wyższymi emeryturami dla członków OFE. Zamknięcie akwizycji z oczywistych względów nas nie cieszy, ale

rozumiemy intencje ustawodawcy. Z kolei obniżenie składki wpływającej do OFE może budzić poważne wątpliwości. Mam nadzieję, że rozwiązania, które zostaną ostatecznie przyjęte, będą rzeczywiście służyły długoterminowo interesom przyszłych emerytów.

Jak wprowadzenie zakazu akwizycji wpłynęłoby na DSA?

- Jesteśmy przygotowani na taki scenariusz. Już od dłuższego czasu koncentrujemy się na akwizycji fun-

duszy inwestycyjnych dla klienta masowego i mamy tu znaczne sukcesy. Narzędzia, które proponowaliśmy klientom, okazały się dla nich korzystne także w okresie kryzysu. Wiele sieci sprzedaży tworzą specjaliści od sprzedaży, a nie od inwestowania. Moja przewaga polega na tym, że dobrze rozumiem zasady rządzące rynkiem kapitałowym.

**Bożena M.
Dołęgowska-Wysocka**

czytaj na str. 3



W biznesie jak w szachach

Rozmowa z **Andrzejem Dadelo**, przewodniczącym rady nadzorczej DSA Financial Group SA

Bożena M. Dołęgowska-Wysoka: - Proszę powiedzieć parę słów o historii firmy DSA.

Andrzej Dadelo: - Firma DSA powstała w 1999 r. i początkowo zajmowała się pozyskiwaniem klientów dla otwartych funduszy emerytalnych. Do 2004 r. zajmowaliśmy się wyłącznie tym. Osiągnęliśmy pozycję lidera, zdobywając kilkadziesiąt tysięcy klientów rocznie. Jednocześnie nasze ambicje były znacznie większe i oczywiste było, że jeszcze wiele przed nami. Jednak z sentymentem wspominam początki.

Skąd pojawił się pomysł na ten biznes?

- Pracowałem wtedy w Banku Ichodnim, byłem kierownikiem w biurze prywatyzacji i konsolidacji. Kiedy przeczytałem projekt ustawy o organizacji i funkcjonowaniu otwartych funduszy emerytalnych, to napisałem do mojego ówczesnego szefa elaborat o tym, że powinniśmy otworzyć fundusz emerytalny, bo jest to dobry biznes. Bank Zachodni prowadził przez jakiś czas negocjacje z Norwich Union, jednak do ostatecznego porozumienia nie doszło. Było mi szkoda tego pomysłu. Stwierdziłem, że skoro nie mogę założyć OFE, to stworzę spółkę dystrybucyjną. Początkowo był to rodzaj hobby i osobistej pasji. Zaprosiłem przyjaciół do współpracy, jednocześnie kontynuując karierę menedżerską gdzie indziej.

Co się przyczyniło do Pana sukcesu?

- Na pewno kompetencje w dziedzinie finansów.

Jest Pan z wykształcenia ekonomistą?

- Najpierw skończyłem historię, potem Akademię Ekonomiczną, mam też licencję maklera papierów wartościowych. Przez lata byłem związany z rynkiem kapitałowym. Już na samym początku dostrzegłem potencjał biznesu, jakim są OFE, i jego możliwą skalę. Do 2001 r. firma DSA była moją dodatkową działalnością i tylko przy okazji zdecydowałem o tym, że to się zmieniło. W tamtych okresach byłem prezesem zarządu firmy Howell. Gdy wracałem do domu z Warszawy, doszło do wypadku samochodowego. Wypadłem przez przednią szybę - miałem wiele złamań i przez jakiś czas nie byłem zdolny pracować dla kogoś. Zacząłem więc pracować dla siebie.

W gorsecie, na łóżku?

- Przez kilka miesięcy miałem sporo czasu na myślenie. Zdecydowałem, że nie wrócę na stanowisko menedżera, tylko zacząć rozwijać własną firmę.

Jaki był kolejny przełomowy moment w historii DSA?

- Po czterech latach działalności osiągnęliśmy pozycję niekwestionowanego lidera w dystrybucji OFE. W 2005 r. zdecydowaliśmy się na dywersyfikację działalności i stworzenie grupy kapitałowej. Wtedy weszliśmy na rynek słowacki, równocześnie z reformą emerytalną w tym kraju. Zajęliśmy się również obrotem nieruchomości. Powstało Centrum Odszkodowań, które przekształciło się w osobną spółkę Votum i rozwinęło tak znacząco, że pod koniec 2010 r. trafiło na giełdę.

W dość szybkim czasie udało się Panu stworzyć spore imperium!

- To dzięki ludziom, z którymi współpracuję. Sekret tkwi w tym, że by dawać zdolnym i pomysłowym osobom możliwość awansu i realizacji swoich marzeń.

Obecnie wiele się mówi o OFE, niekiedy niekorzystnie. Pojawiają się nawet głosy o ich likwidacji czy, mniej radykalnie, o wprowadzeniu zakazu akwizycji. Jak Pan to ocenia, jako osoba od lat zaangażowana w rynek funduszy?

- Uważam za korzystne wszystkie zmiany proklenne, takie jak obniżenie prowizji czy kosztów administracyjnych, które w długim terminie będą skutkowały wyższymi emeryturami dla członków OFE. Zamknięcie akwizycji z oczywistych względów nas nie cieszy, ale rozumiemy intencje ustawodawcy. Z kolei obniżenie składki wpływającej do OFE może budzić poważne wątpliwości. Mam nadzieję, że rozwiązania, które zostaną ostatecznie przyjęte, będą rzeczywiście służyły długoterminowo interesom przyszłych emerytów.

Jak wprowadzenie zakazu akwizycji wpłynęło na DSA?

- Jesteśmy przygotowani na taki scenariusz. Już od dłuższego czasu koncentrujemy się na akwizycji funduszy inwestycyjnych dla klienta masowego i mamy tu znaczące sukcesy. Narzędzia, które proponowaliśmy klientom, okazały się dla nich korzystne także w okresie kryzysu. Wiele sieci sprzedaży tworzą specjaliści od sprzedaży, a nie od inwestowania. Moja przewaga polega na tym, że dobrze rozumiemy zasady rządzące rynkiem kapitałowym.

Jak na Pana myślenie wpłynął kryzys finansowy?

- Firma DSA zarobiła na kryzysie. Zrobiliśmy spore inwestycje w okresie spadków giełdowych. Nasze hasło było i jest takie, że kryzys jest okazją do zarobku. Tego uczyli-

śmy naszych sprzedawców i naszych klientów.

Wśród spółek z grupy kapitałowej DSA, jak już Pan wspominał, znajduje się również firma Votum, specjalizująca się w odszkodowaniach. W środowisku ubezpieczeniowym nie najlepiej mówi się o tak zwanych kancelariach odszkodowawczych.

- Najlepsze świadectwo wystawiają nam zadowoleni klienci, którzy często byli nieświadomi swoich praw, a dzięki naszej pomocy uzyskali godziwe odszkodowania, często znacznie przewyższające kwoty oferowane początkowo przez towarzystwa ubezpieczeniowe.

Ile pobieracie prowizji od klientów?

- Nasze wynagrodzenie wolimy określać jako honorarium, gdyż w odróżnieniu od prowizji - typowej dla ściśle ujmowanego pośrednictwa - mamy tu do czynienia z usługą doradczą, wiążącą się z większym wkładem indywidualnie ukształtowanej pracy, a co za tym idzie, większym stopniem odpowiedzialności. Honoraria Votum SA kształtują się na poziomie typowym dla naszego rynku i wynoszą średnio 24%, ale zdecydowaliśmy się nie pobierać ich np. od nieskapitalizowanych rent czy zwrotów kosztów leczenia, które w mojej ocenie w całości powinny trafić do beneficjenta. Stosowane przez nas stawki muszą zapewnić możliwość opłacenia odpowiednio wykwalifikowanej kadry, jednak wciąż są znacznie niższe niż np. w Wielkiej Brytanii, gdzie koszty obsługi prawnej sięgają 40% świadczeń odszkodowawczych. Rynek oczywiście wpływa na stawki, ale przykład branży ubezpieczeń komunikacyjnych pokazuje, że walka cenowa nie zawsze służy klientom i liczy się dla nas przede wszystkim utrzymanie wysokiej jakości.

Firma Votum jest współzałożycielem Polskiej Izby Doradców i Pośredników Odszkodowawczych. To jedna z trzech organizacji samorządowych zrzeszających odszkodowawców. Czy Pana zdaniem wielość podobnych podmiotów służy rynekowi? Czy nie lepiej byłoby się zjednoczyć w inną wspólnych interesów?

- Biznes jest konkurencyjny, czy chodzi o OFE czy o odszkodowania. Tam gdzie jest sprzedaż i walka o klienta, atmosfera bywa gorąca. To często doprowadza również do konfliktów między firmami. Nasza Izba powstała jako pierwsza i od początku jesteśmy otwarci na nowych członków. Jednak rozumiem to, że inni mają swoją drogę. Szanuję również te inne ścieżki. Wydaje mi się, że wszyscy realizujemy



wspólne cele i wzajemnie się wzmacniamy. Kto wie, może z biegiem czasu będzie możliwe większe porozumienie i współpraca.

Jakie są teraz największe wyzwania dla Pana biznesu?

- W Votum chcemy wprowadzić szereg udogodnień dla klientów, zależy nam też na zwiększaniu satysfakcji z pracy naszych współpracowników. Koncentrujemy się również na wzmocnieniu przejrzystości całego rynku odszkodowawczego. Spółka zajmująca się OFE ma dalej przekształcać swoją strukturę z akwizytorów na doradców finansowych. To potężne przedsięwzięcie, ponieważ mamy kilka tysięcy agentów. Zajmujemy się tym już od ponad roku i mamy dobre efekty. Duże znaczenie ma nasza współpraca z AXA, która trwa od 2003 r. Żeby mieć mocną i stabilną pozycję na rynku, niezbędna jest lojalność wobec wszystkich uczestników rynku: klientów, współpracowników, partnerów biznesowych. Jeśli z kimś współpracujemy, to jesteśmy lojalni i przestrzegamy umów. Nikt nas nie może podkupić czy inaczej wpłynąć na to, żebyśmy naruszyli zawartą umowę. Dzięki takiej strategii osiągamy sukcesy.

Wiele się teraz mówi o społecznej odpowiedzialności biznesu. Czy i DSA prowadzi działania pozabiznesowe, uwzględniające interes różnych grup społecznych?

- Zdobyliśmy nagrodę Lidera Filantropii, jako organizacja przeznaczająca największy odsetek swoich dochodów na cele charytatywne. Prowadzimy również Fundację Votum, która działa na rzecz osób poszkodowanych w wypadkach. Realizujemy szereg innych inicjatyw społecznych, od budowy domu dla rodzin w Czmońcu, na klubie szachowym dla młodzieży skończywszy. Sama skala działalności dowodzi, że

w naszym przypadku nie jest to coś, o czym się tylko mówi, ale coś, co się robi. Od dłuższego czasu. Umiejętności dzielić z ludźmi tym, co zarabiamy. Mogą to poświadczyć również nasi agenci, których setki rok do roku uczestniczą w różnego rodzaju akcjach marketingowych, w tym wycieczkach zagranicznych, w nagrodę za wyniki sprzedażowe. Siłą DSA jest to, że bardzo wielu ludzi jest z nami od lat.

Osiągnął Pan wiele sukcesów. O czym Pan jeszcze marzy?

- Staram się realizować w różnych dziedzinach. Ciekawym wyzwaniem jest przejście przez naszą firmę klubu szachowego, z którego uczyniliśmy jeden z najprężniej rozwijających się ośrodków szachowych w Europie. I tak np. 15-letni zawodnik naszego klubu szachowego został najmłodszym arcymistrzem na świecie. Wśród naszych wszystkich uczestników są medaliści mistrzostw Polski, Europy czy świata, a nasze drużyny regularnie zdobywają medale w rozgrywkach drużynowych. Startowaliśmy również z niezłym skutkiem w Pucharze Europy, czyli takim odpowiedniku piłkarskiej Ligi Mistrzów.

A sam Pan gra?

- Amatorsko. Swego czasu udało mi się zdobyć pozycję wicemistrza Europy amatorów.

To ma Pan umysł szachowca!

- I tak się staram działać w biznesie. Biznes jest podobny do szachów. Trzeba zrobić kilka dobrych posunięć, żeby mieć mocną pozycję wyjściową. Nie da się przewidzieć tego, co będzie za kilkadziesiąt ruchów, ale jeśli robi się dobre ruchy, to można być relatywnie spokojnym.

Dziękuję za rozmowę.

Bożena M. Dołęgowska-Wysoka