

Polacy muszą nauczyć się oszczędzać

Rozmowa

z **Andrzejem Dadelo**,
prezesem zarządu DSA
Financial Group SA

Bożena M. Dołęgowska-Wysocka:
- Jakie wydarzenia minionego roku były najistotniejsze dla Pana i całej grupy DSA?

Andrzej Dadelo: - Niewątpliwie zmiany otoczenia prawnego. Koniec akwizycji OFE, ograniczenie składki emerytalnej, obserwujemy również zmiany wokół produktów inwestycyjnych. Wydaje nam się, że atak na te produkty jest nieprzemysłany. Prawdziwym problemem jest to, że Polacy bardzo mało oszczędzają, a jak już zaczną oszczędzać, to szybko się do tego zniechęcają. Powinny być promowane rozwiązania zachęcające do zabezpieczenia finansowego obywateli. Państwo nie będzie w stanie sprostać oczekiwaniom. Szkoda, że w imię doraźnych korzyści państwo podejmuje nierozważne decyzje.

Kiedy spotkał się dwa lata temu, jako jeden z pierwszych na rynku przygotowywał Pan swoją strukturę sprzedażową do nowych warunków.

- Zmiany były nieuniknione. Za nami pierwszy rok, kiedy funkcjonowaliśmy wyłącznie na rynku inwestycyjnym.

A teraz wybuchło medialne zamieszanie dotyczące polis inwestycyjnych.

- Zdarza się, że agent niewłaściwie sprzedaje produkt inwestycyjny. Tak bywa w sprzedaży każdego typu i nie daje to moim zdaniem podstaw do przekreślenia produktu. Co więcej, uważam, że zachęcanie do długoterminowego oszczędzania jest zdecydowanie proklienckie. Krytyczna interpretacja Rzecznika Ubezpieczonych wydaje mi się jednostronna.

Być może problemem jest to, że agenci nie informują klientów o pewnych rzeczach...

- Tak może być, jednak w DSA badamy na bieżąco jakość pracy naszych agentów, korzystając z pomocy zewnętrznych firm. Badania pokazują, że nasi pośrednicy dobrze obsługują klientów. Powtórzę, że zasadniczą kwestią jest zachęcanie Polaków do jakiegokolwiek długoterminowego oszczędzania. Ulgi związane z IKZE okazały się chybione i niewystarczające. Produktów promowanych przez państwo nikt nie chce kupować, a te, które ludzie kupowali, będą teraz reglamentowane. Coś tu jest nie w porządku. Kiedy za 20-30 lat ludzie nie będą mieli z czego żyć na emeryturze, to nie będzie to już problem tego czy innego towarzystwa ubezpieczeń, czy Rzecznika Ubezpieczonych. To będzie problem tych ludzi. Należy poprawiać jakość produktów, coraz lepiej szkolić sprzedawców, ale

nie można przy tym zabijać chęci do oszczędzania.

Kieruje Pan dużą grupą kapitałową. Proszę o niej trochę opowiedzieć.

- W skład DSA wchodzi kilkanaście spółek. Największą grupę stanowią spółki zorganizowane wokół VOTUM, czyli zajmujące się usługami prawno-finansowymi. Drugie ramię to DSA Investment, czyli spółka zajmująca się dystrybucją polis inwestycyjnych. Mamy również brokera ubezpieczeniowego - Protectę, który obsługuje przedsiębiorców, firmę zajmującą się nieruchomościami oraz trzy kluby sportowe.

Ta dywersyfikacja działalności jest jednocześnie dywersyfikacją ryzyka w niepewnych czasach. Czy nie ma żadnej sprzeczności interesów między spółkami dystrybucyjnymi a odszkodowawczymi?

- Nie prowadzimy sprzedaży produktów komunikacyjnych dla klienta indywidualnego. Jeśli sprzedajemy jakąś komunikację, to łącznie przedsiębiorcom. Działalność DSA jest mocno zróżnicowana. W ramach VOTUM oferujemy własny produkt, a w spółkach dystrybucyjnych stawiamy na sprawdzonego partnera z silną światową marką. Takim partnerem jest dla nas AXA. We wszystkich spółkach pracuje kilka tysięcy osób. Wciąż mocno wierzę, że największe perspektywy są przed inwestycyjną częścią mojego biznesu. Pod warunkiem, że klient będzie zarabiał na kupionych przez siebie produktach. Jestem na rynku inwestycyjnym już od 20 lat. Sam mam kilka planów inwestycyjnych i na wszystkich notuję zysk. Wierzę w długoterminowe oszczędzanie, również w fundusze akcyjne. Trzeba tylko cierpliwie oszczędzać. Teraz rynek inwestycyjny jest w pewnym kryzysie, ale ja wciąż mam do niego zaufanie.

Jakie ma Pan plany na ten rok?

- Ponieważ mamy spółkę giełdową, bardzo ważne jest dla mnie, żeby inwestorzy, którzy nam zaufali, mieli z tego realne korzyści. Dlatego placimy dość

wysoką dywidendę. Wymagam od siebie i od zarządu, żeby wartość biznesu rosła. Tym bardziej jest to istotne, że posiadam spółkę inwestycyjną. Ważnym elementem mojej strategii jest systematyczna edukacja przedstawicieli i klientów. Najpierw agent musi rozumieć, jak działa długoterminowe oszczędzanie, żeby móc przekonać do tego klienta i dobrze mu wszystko wyjaśnić. Jeśli ludzie nie będą oszczędzać, to staniemy się bardzo ubogim społeczeństwem. Chciałbym, żeby nasi emeryci byli kiedyś równie zamożni, jak ich niemieccy sąsiedzi. Ja bardzo dużo podróżuję. Na całym świecie - w Europie, Azji czy Ameryce, spotykam tych dobrze sytuowanych niemieckich emerytów, których stać na wakacje w Meksyku czy

podróż dookoła świata. Patrzą na to z pewną zazdrością. U nas starsi ludzie ledwo przeżywają od pierwszego do pierwszego. Wierzę, że długoterminowe oszczędzanie pomoże zbliżyć się do tej lepszej wizji.

Nie boi się Pan europejskiego nakazu ujawniania prowizji po wejściu w życie nowej dyrektywy o pośrednictwie?

- Nie boję się. To zrozumiałe, że każdy pracuje za wynagrodzenie, pośrednik ubezpieczeniowy również. Nasze prowizje są wysokie, ale racjonalne.

Dziękuję za rozmowę.

dr Bożena M.
Dołęgowska-Wysocka



DSA SA
Financial Group