

Nie ruszaj bez ważnego OC - str. 9

Gazeta

25 (793)

TYGODNIK

24 CZERWCA 2014 R.

ISSN 1156-7201 ISSN 1156-7201  
Polska S.A. CENA 7,90 zł (z wst. 10% VAT)

Przedmowa  
Rekomendacje KNF  
czyli kwadratura koła str. 7



# Ubezpieczeniowa

aktualności

pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych

www.gu.com.pl



e-mail: bożena.wysocka@gu.com.pl

I OGÓLNOPOLSKA KONFERENCJA

## SKOK Ubezpieczenia po raz pierwszy dla multiagentów ubezpieczeniowych



# Super Agent

czytaj na str. 2-4



### Nie wyjeżdżaj do Anglii, przyjdź do FMG

Rozmowa z **Rafałem Czemier-Wolonciewiczem**, współwłaścicielem i członkiem zarządu firmy FMG International SA

czytaj na str. 5

WYNIKI SPRZEDAŻOWE

## Direct w odwrocie

Sektor sprzedaży bezpośredniej notuje coraz słabsze wyniki z dystrybucji. Z kwartału na kwartał tendencja spadkowa jest oraz wyraźniejsza. To efekt wojny cenowej w „komunikacji”.

czytaj na str. 8



# Od 20 lat pomagamy Polakom zadbać o bezpieczeństwo finansowe

## Rozmowa z Krzysztofem Karzewiczem, prezesem zarządu Perfect NDF SA

**Bożena M. Dołęgowska-Wysocka:**  
- Pana firma świętuje w tym roku 20 lat istnienia, gratulacje!

**Krzysztof Karzewicz:** - Nie mogę uwierzyć, że już tyle lat minęło. Z ubezpieczeniami jestem związany jeszcze dłużej, bo od 1991 r. Zaczynałem od współpracy z agencją z Austrii, która jako jedna z pierwszych oferowała Polakom terminowe ubezpieczenia na życie. Żeby klient mógł w ogóle zawrzeć ubezpieczenie, musiał pojechać do Austrii. Szalone czasy. Wynajmowaliśmy autokar i co dwa tygodnie jechaliśmy z naszymi klientami do Wiednia na seminarium. Przez trzy lata bardzo wiele się nauczyliśmy o biznesie ubezpieczeniowym. Gdy do Polski weszły takie towarzystwa jak Amplico i AVIVA, postanowiliśmy zacząć szerszą działalność w kraju. Firmę Perfect założyliśmy w 1994 r. Dodam, że jest ona obecnie spółką akcyjną.

### W czym się specjalizujecie?

- Pomagamy naszym klientom w zabezpieczeniu ich przyszłości finansowej. Naszym klientem nie jest pojedyncza osoba, ale cała rodzina. Zajmujemy się też ochroną majątku, samochodu, mieszkania, jednak fundamentem zawsze było dla nas ubezpieczenie na życie i tak jest także

dzisiaj. Gdy życie głowy lub głów rodziny jest zabezpieczone, dopiero potem oferujemy inne produkty, których mamy ogromny wybór. Wszyscy nasi doradcy zaczynają rozmowę z klientem od dwóch podstawowych pytań: co się stanie, drogi klientcie, jeśli będziesz żył za krótko? A co się stanie, jeśli będziesz żył za długo? Jeśli klient ma specjalistyczne potrzeby, to kontaktuje się z nim ekspert od danego typu ubezpieczeń. Tak skonstruowaliśmy system wynagrodzeń, żeby doradcom opłacało się przekazywać klienta specjalistom.

### Od kiedy współpracujecie ze SKOK Ubezpieczenia?

- Od ubiegłego roku. My mamy siedzibę w Oliwie, a SKOK Ubezpieczenia w Sopocie, a więc to jest naprawdę blisko siebie. Ale to nie jest tylko kwestia fizycznej odległości. To, co okazało się kluczowe, to zespół SKOK Ubezpieczenia - otwarty, dynamiczny i bardzo elastyczny. Ja już od dawna myślałem o stworzeniu nowego produktu życiowego, sztygo



na miarę. Marzyłem o produkcie, z którego mógłby skorzystać klient w każdym wieku i który obejmowałby nie tylko ryzyko śmierci, ale także wypadku. Gdy mamy do czynienia ze starszą osobą, każde złamanie jest niebezpieczne. Bezczenne okazują się świadczenie szpitalne, pobyt w sanatorium, rehabilitacja. Tak powstał dedykowany mojej firmie produkt **Perfect Ochrona**. To unikalne rozwiązanie na polskim rynku ubezpieczeń na życie. Sprzedaż ruszyła od początku 2014 r. W ciągu 5 miesięcy zawaraliśmy aż tysiąc umów!

Serdecznie zapraszamy do współpracy innych pośredników. Dzięki nam klienci mogą mieć niesamowitą ochronę. Nie byłoby to możliwe bez innowacyjnego podejścia SKOK Ubezpieczenia. Nasza współpraca cały czas się rozwija. Wprowadzamy do oferty również ubezpieczenia majątkowe i wiążemy duże nadzieje z produktem zdrowotnym **Saltus**. To kolejne rewolucyjne i bardzo proklienckie rozwiązanie ubezpieczeniowe, które pozwala na dostęp do zaawansowanej i szybkiej diagnostyki oraz profesjonalnego leczenia. Na uwagę zasługuje też oferta dla małych i średnich przedsiębiorstw. Świetne produkty plus niezwykle otwarcie i myślący ludzie to siła SKOK Ubezpieczenia. Każdy problem można z nimi rozwiązać z dnia na dzień. To nie jest norma wśród zakładów ubezpieczeń, gdzie decyzyjność jest często bardzo rozłożona w czasie...

### Co Pan uważa za swój największy sukces?

- To, że w ciągu 20 lat udało nam się pozostać firmą innowacyjną, która cały czas szuka nowych sposobów na służeńie swoim klientom. Dodam, że wkrótce otwieramy w Gdańsku kawiarnię finansową, gdzie będzie można porozmawiać o finansach, rozwoju osobistym, nauczyć się czegoś i miło spędzić czas.

Mam nadzieję, że będzie tam również można poczytać „Gazetę Ubezpieczeniową”! Dziękuję za rozmowę.

**dr Bożena M. Dołęgowska-Wysocka**