

TEMAT MIESIĄCA

XIV

**WALNE
ZGROMADZENIE
ZARZĄDU POLSKIEJ
GOSPODARKI
2009**

To już czternasta edycja Walnego Zgromadzenia Zarządu Polskiej Gospodarki, w której prezentujemy najlepszych polskich menedżerów. Wybrane przez nas osoby, w opinii członków kolegium redakcyjnego magazynu ekonomicznego Home&Market najskuteczniej w mijającym roku kierowały firmami.

Doceniamy ich sukcesy. Przedstawiamy opinie na temat efektywnego zarządzania i sukcesów jakie odnoszą. Walne Zgromadzenie Zarządu Polskiej Gospodarki to elitarna lista osobowości, które dzięki swojej pracy, zaangażowaniu, wizjonerstwu i przedsiębiorczości warte są przedstawienia. ■



Leszek Alexander Konopka, prezes zarządu, GRAS SAVOYE POLSKA i POL-ASSISTANCE

Największy sukces mijającego roku

Za największy sukces mijającego roku uznałbym wyniki finansowe grupy GRAS SAVOYE w Polsce osiągnięte w kontekście globalnego kryzysu. Zarządzanie w takich warunkach gospodarczych było dużym wyzwaniem i udało się mu sprostać. Kończący się rok okazał się nie jak można by minimalistycznie zakładać rokiem bezpiecznej stabilności. Wyniki do końca października br. wskazują na wzrost na poziomie 7 proc.

Ponadto, w okresie ekonomicznej niepewności w sektorze prywatnym, od drugiej połowy ubiegłego roku zaczęto wdrażanie restrykcyjnych polityk kosztowych. Polityki te zakładały często rezygnację z działalności obocznej i koncentrowanie się na core business. Poszukiwania oszczędności bardzo często kończyły się redukcją zatrudnienia.

Naszemu spółkom udało się uniknąć takich działań i zapewnić naszym pracownikom komfort w zakresie stabilności polityki kadrowej.

W czasach kryzysu nie ograniczyliśmy też inwestycji i udało się nam rozwinąć kilka nowych projektów. Jeden z nich dotyczy e-learningu i prewencji ubezpieczeniowej. Jednak za najistotniejsze inwestycje uważam te dotyczące human resources oraz te, które są nieuniknione, czyli inwestycje w zakresie nowych technologii. Jeśli chodzi o pierwszy rodzaj inwestycji, dla naszych pracowników uruchomiliśmy w bieżącym roku dwuletni program szkoleń współfinansowany ze środków Unii Europejskiej obejmujący około 5 tysięcy godzin szkoleń i konsultacji dla praktycznie wszystkich naszych pracowników. Jeśli chodzi o inwestycje w nowe technologie, po zmianie centrali telefonicznej przyszła kolej na prace nad platformą IT. Prowadzimy bardzo duży projekt integracji wszystkich naszych działalności w jednym systemie, składającym się z wielu aplikacji.

Plany zawodowe na 2010 r.

W 2010 r. po części będziemy kontynuować politykę rozwoju z lat ubiegłych – GRAS SAVOYE to firma z ponad stuletnią tradycją. Zawsze bardzo pewnym i spokojnym krokiem wkraczamy w nowe obszary działalności. Na pewno będziemy kontynuować nasze programy w zakresie dystrybucji ubezpieczeń masowych. Mamy wypracowane zarówno skuteczne mechanizmy działania, jak i bardzo sprawne i nowatorskie narzędzia informatyczne do obsługi tego rodzaju programów. Z roku na rok udaje nam się wzbudzać i utrzymywać zaufanie coraz większej liczby klientów z rynku motoryzacyj-

nego, sektora finansowego czy teleinformatycznego. Mam również nadzieję, że rozwinie się nasza struktura organizacyjna. Jesteśmy dużym, stabilnym podmiotem o ugruntowanej pozycji i chętnie rozważymy wszelkie propozycje w zakresie akwizycji.

Ponadto od początku mojej działalności zawodowej uważałem, że zobowiązany jestem dostarczyć klientowi wartość dodaną. Taką wartością jest niewątpliwie jakość świadczonych przez GRAS SAVOYE usług, innowacyjność czy import rozwiązań ubezpieczeniowych z rynków zagranicznych. Kolejną wartością dodaną jaką chcielibyśmy zaoferować klientom jest nasze działanie w zakresie prewencji i narzędzi e-learningowych, które w bardzo istotny sposób poprawiają bezpieczeństwo naszych klientów i przyczyniają się do konkretnych oszczędności.

Światowy kryzys

Kryzys nie poczynił moim zdaniem istotnych strat w sektorze pośrednictwa ubezpieczeniowego. Niemniej jednak wdrażanie polityk redukcji kosztów poskutkowało utrzymaniem tendencji spadkowej stawek ubezpieczeniowych na przykład w ubezpieczeniach dla przemysłu, co przełożyło się na spadek obrotów w naszej branży.

Udało się jednak zrekompensować straty rosnącym zainteresowaniem w innych obszarach ubezpieczeń. Po pierwsze ubezpieczenia zaczęły być postrzegane przez wiele przedsiębiorstw jako źródło dodatkowego przychodu, a nie tylko jako kolejne centrum kosztów. Dystrybucja ubezpieczeń w branżach takich jak finanse, motoryzacja czy telekomunikacja może być niebagatelnym źródłem dodatkowych zysków.

Niestabilna sytuacja ekonomiczna spowodowała również wzrost zainteresowania mniej powszechnymi produktami ubezpieczeniowymi. Zaobserwować można było na przykład rozwój w zakresie sprzedaży ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej członków organów spółek kapitałowych, tzw. ubezpieczenie D&O (Directors and Officers). Ubezpieczenie takie stanowi z pewnością dobre zabezpieczenie członków zarządów czy rad nadzorczych, zwłaszcza w czasach niepewnej koniunktury.

Można więc nawet pokusić się o stwierdzenie, że wpływ kryzysu na sytuację rynku pośrednictwa był raczej budujący. Spowodował wyraźny wzrost świadomości ubezpieczeniowej i rozwój w zakresie polityki Risk Management w działających w Polsce przedsiębiorstwach.