



SUKCESY POZWALAJĄ SIĘGAĆ DALEJ I WYŻEJ

**Rozmowa
z Jackiem Podobą,
Prezesem Zarządu
Towarzystwa Ubezpieczeń
EUROPA SA i Towarzystwa
Ubezpieczeń na Życie
EUROPA SA**

Nie mogę nie zacząć naszej rozmowy od podkreślenia nadzwyczaj dobrych wyników Towarzystw, którymi Pan kieruje. Przypomnijmy parametry i wskaźniki, z których jest Pan szczególnie dumny i które mają dla Państwa największe znaczenie.

Grupa Kapitałowa EUROPA, którą tworzą życiowe i majątkowe towarzystwa ubezpieczeń, faktycznie z roku na rok bije swoje własne rekordy. Jesteśmy jak dobrze rozpędzona maszyna. Dynamika wzrostu, którą odnotowujemy, jest wręcz niespotykana na polskim rynku ubezpieczeń. W pierwszym półroczu br. życiowa Spółka EUROPA zebrała ponad miliard złotych składki przypisanej brutto (wg PSR), co oznacza blisko 2,5-krotny wzrost w porównaniu do I półrocza 2007 r. Majątkowa Spółka EUROPA zebrała w tym okresie niemal 135 mln zł składki. Odnotowaliśmy ponad 20-proc. wzrost zysku, po raz pierwszy w historii suma bilansowa GK EUROPA przekroczyła 2 mld zł. Uruchomiliśmy ponad 400 subskrypcji produktów strukturyzowanych. Ważnych dla nas liczb możemy wymienić sporo.

Umacniamy swoją pozycję także wśród 50 największych firm ubezpieczeniowych Europy Środkowowschodniej. Pod względem uzyskanej w 2007 r. składki przypisanej brutto plasujemy się na miejscu 15, co oznacza awans w ciągu ostatniego roku aż o 19 pozycji. Na pewno jest to powód do dumy i satysfakcji oraz podziękowań dla całego zespołu Grupy. Rośniemy. Największe znaczenie ma jednak dla nas wskaźnik, którego bezpośrednio zmierzyć nie można. To zaufanie naszych klientów i partnerów biznesowych. Wszystkie pozostałe parametry, które wspólnie wypracowujemy, są wypadkową zdobytego zaufania, doświadczenia i znakomitego przygotowania GK EUROPA w obszarze *bancassurance*.

Jakie są przyczyny tak dużych sukcesów EUROPY?

Jesteśmy dziś liderem i ekspertem w dziedzinie *bancassurance* w Polsce. Naszym kluczem do sukcesu było stworzenie unikalnego modelu biznesowego. Polega on na ścisłej współpracy z instytucjami polskiego sektora finansowego. Obie Spółki EUROPA zdobyły zaufanie już ponad 50 banków, firm leasingowych i pośredników finansowych. Spośród 15 największych banków w Polsce, aż 11 współpracuje z Grupą. Choć jesteśmy niewielką organizacją i działamy poza tradycyjnymi formami sprzedaży ubezpieczeń, to z powodzeniem konkurujemy z największymi graczami na rynku. Działamy efektywnie, szybko i elastycznie dostosowując się do wymagań naszych partnerów. Efekt synergii szerokiej i innowacyjnej oferty, atrakcyjnych produktów inwestycyjnych, wnikliwego wstuchiwanie się i obserwowania rynku oraz szybkości działania wyjątkowego zespołu ekspertów przekłada się na silną pozycję EUROPY wśród największych instytucji rynku finansowego.

EUROPA nie jest jedyną firmą ubezpieczeniową, która może być zadowolona ze swoich wyników. Czy podziela Pan pogląd, że to, ogólnie rzecz biorąc, dobre czasy dla tej branży? I dlaczego tak się dzieje?

Rynek ubezpieczeniowy w Polsce należy do najdynamiczniej rozwijających się sektorów gospodarki, stanowiąc coraz ważniejszą część rynku finansowego naszego kraju. Także segment hipotek w Polsce znajdował się do tej pory w trakcie trendu wzrostowego, stąd nie zaskakuje zainteresowanie produktami ubezpieczeniowymi powiązanych z kredytami, wzrost ich sprzedaży, a także innowacyjność ubezpieczycieli. Oczywiście, rynek usług bankowych i ubezpieczeniowych nieustannie ewoluuje, pojawiają się nowe kategorie produktów i ryzyka, dlatego w *bancassurance* wciąż istnieje możliwość wprowadzania nowości. Innowacyjność produktowa w 2008 r. wyrażona została np. w postaci wypromowania produktów strukturyzowanych, które spowodowały niezwykły *boom* inwestycyjny i przełożyły się na wyniki spółek życiowych.

Jak bardzo, w Pańskiej opinii, jest w Polsce zaawansowany rozwój rynku ubezpieczeń powiązanych

z bankowością? Czy *bancassurance*, produkty związane z finansowaniem nieruchomości i samymi nieruchomościami to ważny element tego biznesu?

Bancassurance w Polsce, choć nie ma jeszcze długiej historii, rozwija się bardzo dynamicznie. Jesteśmy wciąż na początku drogi, choć już coraz częściej mówimy o kolejnej erze rynku ubezpieczeń powiązanych z bankowością. Wśród nowych trendów polskiego rynku wymieniane są m.in. transformacja modeli biznesowych do w pełni zintegrowanych, zacieśnienie sojuszy strategicznych czy rozwój specjalistów produktowych i tworzenie nowych, innowacyjnych kanałów dystrybucji. Ponadto w coraz bardziej konkurencyjnym otoczeniu, banki będą intensywniej dążyły do uatrakcyjnienia swojej oferty, także przez *bancassurance*. Jeśli w kolejnych latach banki i towarzystwa ubezpieczeń zdecydują się na rozwinięcie współpracy z prostego modelu polegającego na dołączaniu produktów ubezpieczeniowych do bankowych, do modelu aktywnej sprzedaży – rynek *bancassurance* w Polsce wkroczy w kolejną fazę rozwoju.

Oczywiście, rynek kredytów hipotecznych nadal będzie jednym z ważnych czynników wzrostu *bancassurance*, choć tempo wzrostu wolumenu kredytów mieszkaniowych w 2008 i 2009 r. nie będzie już tak imponujące, jak w ostatnich dwóch latach, a przypis z tego typu działalności jest marginalny w strukturze przypisu całego sektora ubezpieczeniowego. Produkty te są ważne dla samego sektora bankowego, ze względu na przenoszenie ryzyka działalności kredytowej na ubezpieczyciela, w tym również na ułatwienia w dostępie do oferty kredytowej dla kredytobiorców.

Czy klienci, którzy dziś korzystają z wieloletnich kredytów hipotecznych, są, w Pańskiej opinii, szczególnie narażeni na ryzyko niespłacenia ich i utraty dorobku życia? Czy powinni i czy mogą się dodatkowo zabezpieczyć?

To ryzyko istnieje zarówno po stronie banków, jak i samego kredytobiorcy. Banki szczególnie są narażone na ryzyko braku spłaty kredytu w wyniku poważnej, zwykle cyklicznej dekonunktury gospodarczej oraz częściowej lub całkowitej utraty zabezpieczenia poprzez utratę wartości czy wady prawne nieruchomości. Z punktu widzenia kredytobiorcy najistotniejszym jest zabezpieczenie nieruchomości od ognia i innych żywiołów oraz ubezpieczenie życiowe. Statystyki są nieubłagane. Dlatego w szczególności przy hipotekach i innych kredytach długoterminowych, oprócz ubezpieczenia nieruchomości od ognia i innych żywiołów, ubezpieczenie życiowe powinno stać się niemal obligatoryjnym. Ryzyko śmierci wzrasta w okresie trwania kredytu, co stwarza zagrożenie zarówno dla banku, jak i dla rodziny kredytobiorcy.

W TU EUROPA SA tworzą Państwo Europejski System Klasyfikacji Deweloperów. Proszę o krótkie scharakteryzowanie tego projektu, z uwzględnieniem jego istoty, celu i przydatności.

Europejski System Klasyfikacji Deweloperów to nowatorska, ekspercka platforma dedykowana



bankom. Jej celem jest klasyfikacja, monitoring i weryfikacja deweloperów oraz prowadzonych przez nich inwestycji. Określone kryteria, takie jak analiza finansowa i prawna, atrakcyjność lokalizacji czy zaawansowanie inwestycji umożliwią nam skuteczną kontrolę ryzyka ubezpieczeniowego współpracy z deweloperami, zwiększając tym samym bezpieczeństwo uczestników polskiego rynku nieruchomości. Generalną istotą projektu jest określenie prawdopodobieństwa przeniesienia tytułu własności nieruchomości na nabywcę. Jest to szczególnie ważne z punktu widzenia oceny ryzyka ubezpieczeniowego. Baza ESKD jest dedykowana i udostępniana nieodpłatnie partnerom współpracującym z Grupą EUROPA. Gromadzi ona dane wszystkich deweloperów, z którymi współpracują nasi partnerzy. Powinna ona wspierać wewnętrzne regulacje banków, dotyczące analizy ryzyka związanego z kredytowanymi inwestycjami.

Duże sukcesy to, jak się wydaje, także większe ryzyko. Jakie zagrożenia, zarówno dla ubezpieczyciela, jak i dla klienta, widzi Pan na obecnym etapie rozwoju rynku? Jak minimalizują Państwo wspomniane ryzyko?

W Polsce rynek *bancassurance* jest stosunkowo młody, jest na nim miejsce dla innowacyjnych produktów i nowych graczy, co sprzyja dywersyfikacji i minimalizowaniu skutków ewentualnych zagrożeń. Natomiast w EUROPIE do analizy i oceny ryzyka jesteśmy przygotowani od początku naszego funkcjonowania, tak aby bez względu na skalę działalności zapewnić bezpieczeństwo prowadzonego biznesu.

Czy są takie instrumenty finansowe, których dotychczas w Polsce nie stosowano, a które dają większą gwarancję dla obu stron ubezpieczeniowego biznesu?

Jednym z takich instrumentów jest *Title Insurance*, czyli ubezpieczenie tytułu prawnego. To znany od lat i popularny w wielu krajach (np. Wielkiej Brytanii, USA czy Rosji) produkt, który spełnia rolę co najmniej tak ważną, jaką w rozwoju rynku kredytów hipotecznych w Polsce odegrały ubezpieczenia pomostowe. Ubezpieczenie tytułu prawnego występuje w dwóch wersjach: polisy dla kredytodawcy i nabywcy nieruchomości. Pierwszy wariant gwarantuje wierzycielowi hipotecznemu skuteczny i egzekwowalny wpis hipoteki zabezpieczającej udzielony przez niego kredyt, drugi natomiast zabezpiecza nowemu właścicielowi nabycie nieruchomości wolnej od ukrytych obciążeń i wad prawnych, a w przypadku ich wystąpienia, pokrycie kosztów ich usunięcia. Niekwestionowaną wartością produktu jest zwiększenie przejrzystości rynku nieruchomości poprzez wyeliminowanie ryzyka prawnego związanego z tytułem własności oraz przyspieszenie transakcji.

Title Insurance już wkrótce pojawi się w naszej ofercie, natomiast od ponad trzech lat proponujemy jeszcze jedno, znane i popularne w krajach Europy Zachodniej i USA rozwiązanie, które zabezpiecza bank i kredytobiorcę przed skutkiem spadku wartości nieruchomości, stanowiącej zabezpieczenie wypowiedzianego kredytu. Dzięki tej

ofercie kredytobiorca nabywa pewność spłaty całości wypowiedzianego kredytu z nieruchomości stanowiącej jego zabezpieczenie, a bank gwarantuje sobie adekwatność zabezpieczeń do wymaganych wierzycielności. Z punktu widzenia ograniczania ryzyka, nie ma powodu, dla którego polskie banki na szerszą skalę nie miałyby włączyć tego produktu do swojej oferty.

Zapewne głównym motywem decyzji, które Pan i Państwo podejmują w GK EUROPA, jest opłacalność, rentowność konkretnego przedsięwzięcia. Czy jednak czasem towarzyszy Panu dylemat, jak pogodzić dążenie do wzrostu zysków z interesem klienta?

O ile zgadzam się z pierwszą częścią Pani pytania, to druga budzi moje wątpliwości. Dlaczego? Ponieważ przykład GK EUROPA bardzo dobrze wskazuje, że interesy klientów i partnerów biznesowych z sukcesem połączyć można z dążeniami instytucji do wzrostu zysków. Oczywiście, jak każdy podmiot rynkowy, skupiamy się na wyniku finansowym, dbając o najwyższą rentowność biznesu własnego oraz naszych klientów. Przede wszystkim jednak budujemy naszą pozycję i autorytet, wdrażając rozwiązania bezpieczne, adekwatne do oczekiwań klientów i zgodne z najwyższymi standardami naszej organizacji. W ten sposób, stawiając sobie poprzeczkę bardzo wysoko, co roku ustanawiamy nowe rekordy.

Jako Prezes obu spółek EUROPA, bierze Pan udział w swego rodzaju wyścigu. Pan i Pańscy koledzy podkreślają, jak ważne jest wyprzedzanie czasu, tworzenie produktów i projektów „na zapas”. Przypuszczam, że bywa Pan tym zmęczony. Ma Pan jakiś własny sposób na odreagowanie?

Mam przeszłość i naturę sportowca. W ten sposób często odreagowuję. Również ze sportów czerpię siłę, motywację i chęć do ścigania się, czasami nawet sam ze sobą.

Nie chcę pytać o hobby, bo to banalne, ale przecież każdy z nas ma jakąś słabość, pasję, margines wolności... Bywa, że zaskakująco. Czego zatem nie wiemy i nie dowiemy się z firmowych raportów o Jacku Podobie?

Jestem zwolennikiem jednej z filozofii podejścia do zarządzania, według której zawsze staram się otaczać lepszymi od siebie. Mając gwiazdy w zespole, stwarzam im warunki do osiągnięcia ich własnych sukcesów. Te sukcesy pozwalają mi sięgać dalej i wyżej. Często tam, gdzie wydaje się to być już poza zasięgiem.

Jestem pod wrażeniem. Dziękuję za rozmowę. ■ ■ ■

Rożmawiała **Bożenna Chlabicz**