Siła Conecto rośnie z każdym miesiącem

„Siła regionalna, moc globalna" to motto Conecto Broker, spółdzielni niezależnych brokerów, która na rynku brokerskim pojawiła się w ubiegłym roku. Za projektem stoją silni regionalni brokerzy, którzy połączyli się, by zwiększyć możliwości biznesowego działania. Podsumowując pierwszy rok funkcjonowania, zarząd przekonuje, że idea spółdzielczości wymagająca zaufania i współpracy znakomicie się sprawdziła. O tym, co udało się osiągnąć, oraz planach na 2020 r. rozmawiamy z Tomaszem Witkowskim, prezesem zarządu.

Redakcja „Gazety Ubezpieczeniowej": – Czy po pierwszym roku działalności spółdzielni można już mówić o sukcesie przedsięwzięcia, czy też jeszcze za wcześnie na ostateczne oceny?

Tomasz Witkowski: – Henry Ford mawiał, że połączenie sił to początek, pozostanie razem to postęp, a wspólna praca to sukces. I w mojej ocenie ten pierwszy rok to zdecydowany sukces. Sukces, gdyż jest to pierwszy tego typu projekt na rynku, który wyszedł poza ramy koncepcyjne. Sukces, gdyż mimo krótkiego okresu działalności (operacyjne działania spółdzielnia prowadzi od września 2019 r.) udało się uruchomić centralny zespół likwidacji szkód oraz pierwsze programy ubezpieczeniowe. Sprecyzowaliśmy cele, wyznaczyliśmy kierunek dla działań krótko- i średnioterminowych.

Pozyskaliśmy nowych członków. Do założycielskich 13 kancelarii brokerskich dołączyło 12, a rozmowy na wstępnym etapie prowadzimy z kilkunastoma kolejnymi brokerami. Wreszcie sukces, gdyż sprawdziła się sama idea spółdzielczej współpracy, leżąca u podstaw tego projektu. Te kilka miesięcy wspólnych działań pokazało nam, że można zbudować klimat zaufania w grupie niezależnych brokerów. Podsumowując, możemy mówić o sukcesie na obecnym etapie i o dobrych fundamentach dla dalszych wyników.

Porozmawiajmy więcej o konkretnych korzyściach dla członków. Czego dotyczyły programy ubezpieczeniowe?

– Przygotowaliśmy dla członków dwa dedykowane programy ubezpieczeniowe. Pierwszy z nich, skierowany do klientów z rynku rolnego, obejmował ubezpieczenie upraw w sezonie jesiennym 2019. Drugi, funkcjonujący w dalszym ciągu, skierowany jest do zarządców wspólnot i spółdzielni mieszkaniowych. Wyróżnia go bardzo szeroki zakres ubezpieczeń oraz uproszczone procedury likwidacji szkód, gwarantujące dużą sprawność. Wszystkie szkody zgłoszone w ramach tego programu zostały wypłacone. Przygotowujemy zręby kolejnych programów. W tym celu prowadzimy obecnie negocjacje z centralami kilku dużych towarzystw.

Wspomniał Pan również o zespole likwidacji szkód.

– Uruchomiliśmy centralny zespół do spraw likwidacji szkód, który zdążył potwierdzić swoją przydatność i skuteczność. Przede wszystkim myślę tu o likwidacji szkód poza granicami kraju, ale także o codziennej wymianie opinii i rekomendacji.

Poza tym zespołem i programami warto podkreślić, że niektórzy członkowie spółdzielni mogli rozszerzyć zakres swoich usług, korzystając z kompetencji kolegów, np. w obszarze gwarancji czy kredytów kupieckich.

Podczas naszego pierwszego spotkania podkreślał Pan też takie cele spółdzielni jak możliwość powierzenia portfela innemu członkowi do zarządzania podczas choroby. Czy tego typu przypadki miały miejsce?

– Na szczęście takiej potrzeby nie było, ale tak, to jedne z ważniejszych celów spółdzielni. Mamy pomysły i możliwości, by zagwarantować wiele zabezpieczeń dla członków grupy. To właśnie zarządzanie lub pomoc w zarządzaniu portfelem podczas długotrwałej choroby brokera, zarządzanie portfelem z dożywotnią rentą emerytalną czy np. zarządzanie portfelem do czasu przejęcia obowiązków przez spadkobierców. W rozmowie z aktualnymi i potencjalnym członkami te kwestie są często podnoszone i bardzo dobrze odbierane.

No dobrze, a czego nie udało się zrealizować?

– Nie podchodzimy do tego w taki sposób. Pamiętajmy, że każdy z członków prowadzi własną, niezależną działalność brokerską, która pochłania dużą część czasu. Mamy wypracowany konsensus co do ostatecznej formuły Conecto Broker i będziemy do niego dążyli konsekwentnie, ale rozsądnie i spokojnie. Nic nas nie goni.

Przyczyną powstania Conecto Broker nie były bieżące problemy jego inicjatorów, ale wspólne postrzeganie, jak będzie się zmieniał w najbliższej przyszłości rynek usług brokerskich, jak będzie rosło znaczenie profesjonalizacji w branży, w tym wykorzystanie najnowszych technologii informatycznych, w końcu jak będą rosły wymagania formalne stawiane przez KNF. Wszystkie te czynniki przemawiają za koniecznością połączenia sił średnich podmiotów brokerskich.

Czym ostatecznie ma stać się Conecto Broker dla średnich kancelarii?

– Właściwie już jest tym, czym chcemy, by była, choć na razie w fazie początkowej. Najogólniej można powiedzieć, że spółdzielnia ma być dla członków wyspecjalizowanym prawnym i organizacyjnym wsparciem, ma stabilizować ich biznesy oraz tworzyć przewagi rynkowe. W konsekwencji umożliwiać szybki i skuteczny rozwój.

Warto podkreślić, że spółdzielnia jako podmiot agregujący zróżnicowane doświadczenie oraz kompetencje członków z jednej strony ma umożliwiać ich wymianę w obrębie organizacji, ale z drugiej niczego nie narzucać. Każdy członek spółdzielni ma z niej brać *a la carte*, czyli to, czego w danym momencie najbardziej potrzebuje, by skutecznie działać na swoim rynku. Za bardzo nie chciałbym wybiegać w przyszłość, ponieważ Conecto Broker będzie w końcu rozwijana wspólnie przez jej członków, którzy na bieżąco zdefiniują zadania i cele. I to już się dzieje.

Nad czym głównie pracujecie?

– Zakreśliliśmy kilka głównych obszarów. Conecto Broker ma być dla członków specjalistą w zakresie likwidacji szkód, prawa ubezpieczeniowego, szkoleń, informatyzacji oraz organizacji programów ubezpieczeniowych. O zespole likwidacji już wspomniałem. Dzięki sile organizacyjnej, a także finansowej będziemy opierali codzienną działalność na analizach prawnych, dotyczących wytycznych KNF, RODO czy najważniejszej dla nas IDD. Te analizy oraz procedury i praktyki przygotują dla nas najwybitniejsi specjaliści z zakresu prawa ubezpieczeniowego w Polsce. Współpracę z nimi już nawiązaliśmy i będzie ona rozszerzana oraz kontynuowana.

Dzięki szkoleniom budującym nowe kompetencje członkowie spółdzielni będą mogli rozwijać zakres swoich usług. Informatyzacja pozwoli z kolei usprawnić ich operacyjną działalność biznesową, zapewni przepływ informacji w obrębie spółdzielni, automatyczne rozliczanie prowizji ze wszystkich TU etc.

Siła przetargowa spółdzielni umożliwia wreszcie tworzenie centralnych programów ubezpieczeniowych w formie niedostępnej dla pojedynczych, średniej wielkości kancelarii. Przykłady już mamy. Jestem pewien, że dzięki synergii wszystkie te działania przełożą się na wzrost portfela składek.

Portfela Conecto czy jego członków?

– Głównym celem Conecto Broker jest wzrost portfela członków, tj. poszczególnych kancelarii brokerskich tworzących Grupę. Spółdzielnia czerpie siłę z zasobów i doświadczenia jej członków. Na tej bazie wzmacnia kompetencje w zarysowanych obszarach, a następnie udostępnia ją wszystkim członkom w postaci różnego rodzaju wysoce wyspecjalizowanych usług. Takie rozwiązanie wzmocni pozycję każdego brokera w jego regionie. Jego siła będzie rosła na skutek komplementarności, pełnego serwisu obsługowego dla klientów oraz umiejętności na najwyższym poziomie.

Kiedy spodziewacie się osiągnąć pełną moc organizacyjną?

– Już dziś dysponujemy największą siecią oddziałów spośród brokerów na krajowym rynku, co jest bardzo atrakcyjne, zwłaszcza dla ogólnopolsko działających klientów. Pełną moc organizacyjną osiągniemy do końca bieżącego roku. Przewidujemy, że w tym okresie pozyskamy do projektu ok. 50 podmiotów brokerskich. Połowę już mamy. Taka liczba członków zapewni fundusze na finansowanie projektów, budowę struktur, programu IT. Słowem na uzyskanie siły organizacyjnej w całym kraju. Zbudowanie mocnych ram dla przyszłej działalności to kluczowy etap rozwoju projektu. Potem wzrost liczby członków wyhamuje.

Wyhamuje czy zostanie zablokowany?

– Wyhamuje. Zasoby, którymi będziemy wówczas dysponowali, pozwolą nam na realizację założonych celów. Każdy kolejny akces będzie musiał więc wiązać się z bardzo dużymi korzyściami dla spółdzielni. Inne będą zasady finansowe i organizacyjne takiego przystąpienia. Z pewnością wyższe będzie wpisowe, które będzie niejako zapłatą za wcześniejszy wysiłek, który już dziś ponosimy. Nowi członkowie będą przecież od samego początku korzystać z programów ubezpieczeniowych, opracowań prawnych, likwidacji szkód przygotowanych przez obecnych członków. Najważniejsze z punktu widzenia zainteresowanych brokerów jest to, że przystępując później, pozbawiają się wpływu na kształt spółdzielni, który teraz dopracowujemy. Będą wchodzić do sztywno ustalonej struktury.

Czyli kto pierwszy, ten lepszy?

– Kto pierwszy, ten zyska wpływ. Broker, wchodząc dziś do Conecto Broker, zyskuje możliwość oddziaływania na kierunek rozwoju Grupy, współkształtuje ją.

W przyszłości rozszerzymy wymagania względem nowych, potencjalnych członków. Poza aspektem finansowym będziemy ściślej selekcjonować pod kątem geograficznym, wielkości przypisu, specjalizacji. Będą pewnie sytuacje, gdy wniosek dużego, rzetelnego, ale „uniwersalnego" brokera z regionu, w którym będziemy mieli już członka, zostanie odrzucony.

Podsumowując krótko, ten ostatni rok to…?

– Idea spółdzielni się sprawdziła, a rynkowa siła przebicia członków i samego Conecto Broker rośnie z każdym miesiącem. Już dziś wiemy, że postawione przed spółdzielnią cele będą zrealizowane. ■

Conecto Broker