

# Centrum kompetencyjne nieprzypadkowo w Polsce

Rozmowa z **Przemysławem Konopką**, wiceprezesem zarządu **Willis Towers Watson Polska**, szefem Motor&Affinity na Europę Środkowo-Wschodnią

**Aleksandra E. Wysocka:** - Za nami impreza podsumowująca połączenie **Gras Savoye Polska** z **Willis Polska**. To symboliczne zamknięcie pewnego etapu. Co rynek powinien wiedzieć o nowym podmiocie, jakim jest **Willis Towers Watson Polska**?

**Przemysław Konopka:** - Byliśmy pośrednikiem ubezpieczeniowym numer jeden i tę pozycję umacniamy. Byliśmy też brokerem wyspecjalizowanym we wszystkich liniach ubezpieczeniowych i branżach, teraz nasza działalność dodatkowo poszerza się o usługi doradcze w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi i usługi aktuarialne. Ponadto, dzięki połączeniu z **Willis Polska**, dysponujemy większym potencjałem w zakresie kadry, w tym kadry brokerskiej. To wszystko nie stało się z dnia na dzień. Jest to efekt bardzo wielu lat pracy. Jako zarząd wnieśliśmy do **Gras Savoye Polska** swoje własne firmy. Francuski model zarządzania dawał nam bardzo szerokie pole do realizacji własnych pomysłów, co pozwoliło wypracować naprawdę imponujące wzrosty.

**Jednak francuski model zarządzania to już przeszłość...**

- Weszliśmy w nowy etap rozwoju firmy. **Willis Towers Watson** to międzynarodowy podmiot

działający w modelu angloskim, będący fuzją stylu amerykańskiego i brytyjskiego. Ten model oznacza z jednej strony duże możliwości biznesowe, ogromne zasoby i wyraźniejsze ramy działania. Dla nas jest to transformacja naszej kultury przedsiębiorstwa. Ponadto na szczeblu lokalnym przechodzimy pewną transformację organizacyjną, łącząc się z **Willis Polska**. Wracając na nasze podwórko, teraz mamy już jeden zarząd, jedną siedzibę, jeden zespół, zostało nam tylko kilka spraw formalnych do dopięcia, co będzie miało miejsce w pierwszej połowie 2017 r. **Willis Towers Watson Polska** pozwoli to na intensywniejszy rozwój grupy na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej, gdzie do tej pory nie było takiej możliwości z powodów strukturalnych, technologicznych czy jeszcze innych.

**Przechodzimy tu płynnie do Pana nowej funkcji w firmie, czyli Head of Motor&Affinity w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.**

- To region bardzo rozległy - oprócz Polski obejmuje m.in. Rosję, Ukrainę, Kazachstan, Gruzję, Słowację, Czechy, Węgry, Rumunię, Serbię, Chorwację, Grecję. Dla dalszego rozwoju nie ma praktycznie ograniczeń.



**To ogromny obszar, bardzo zróżnicowany, jaki ma Pan na to pomysł?**

- Żeby więcej o tym powiedzieć, potrzebujemy jeszcze trochę czasu. Jesteśmy jako zespół dopiero na etapie formowania się. Plany są ambitne i z pewnością jeszcze w tym roku będziemy mogli powiedzieć coś konkretnego. Jako **Willis Towers Watson** mamy w ofercie szereg ciekawych produktów i usług. Do tradycyjnych brokerskich kompetencji dołączyliśmy mocny filar technologiczno-doradczy poprzez fuzję z **Towers Watson**. Nie wszyscy wiedzą, że firma jest jednym z dwóch największych światowych dostawców oprogramowania i doradztwa w zakresie aktuariatu i underwritingu. Większość ubezpieczycieli w Polsce, również ci najwięksi, korzysta z tego oprogramowania. Należy też wspomnieć, że to ramię **Willis Towers Watson** od kilku lat rozwija w Stanach technologię wspierającą ubezpieczenia oparte na telematyce.

To imponująca technologia, bazująca na ogromnej ilości danych, którą chcemy zaprezentować klientom w Polsce i w całym regionie. Rozwiązanie zostało wstępnie pokazane w styczniu czołowym przedstawicielom firm ubezpieczeniowych w Polsce. Główną bolączką rozwiązań telematycznych w naszym obszarze jest po pierwsze niedostateczna liczba danych, a po drugie brak sensownych metod przetwarzania tych danych. Same pomiary nie wystarczą, żeby dane mogły stać się podstawą dobrze skonstruowanej taryfy. Do powstania mode-

lu analitycznego potrzebne są miliardy przejechanych kilometrów i baza dziesiątek tysięcy szkód. Tego w Polsce nikt jeszcze nie ma i nie uwierzę, jeśli mi powie, że to się da zbudować w kilka miesięcy. Można to potraktować co najwyżej jako chwyt marketingowy.

**I te dane pochodzące z amerykańskich dróg znajdą zastosowanie w Europie?**

- Na pewno potrzebne jest dostosowanie do lokalnych warunków, ale i tak jest to wielokrotnie prostsze, niż tworzenie modelu analitycznego od zera.

**Podsumowując, co teraz macie do zaoferowania klientom?**

- Unikalny zestaw „klocków”, wynikający z połączenia ekspertyzy i rozległego doświadczenia w takich obszarach jak ubezpieczenia komunikacyjne, korporacyjne, analityczne, doradcze, benefitów pracowniczych etc. Gdy do tego dołączyć zarządzanie szkodami i flotami - to powstaje

bardzo wszechstronna i kompleksowa oferta. Kupowanie każdego z tych „klocków” gdzieś indziej jest naprawdę kosztowne i czasochłonne...

**Jakie są Pana kluczowe wyzwania w nadchodzących miesiącach?**

- Jeśli chodzi o ubezpieczenia komunikacyjne, to zadaniem nr 1 dla mnie będzie budowa centrum kompetencyjnego i zarządczego, które pozwoli na wymianę wiedzy w całym regionie i eksport pewnych rozwiązań i procesów na inne rynki. Niezwykle ciekawe zadanie i myślę o nim z dużą ekscytacją. Kolejnym krokiem będzie obszar affinity. Pierwsze przyczółki działalności już funkcjonują, mamy więc szereg doświadczeń. Warto zaznaczyć, że nieprzypadkowo takie centrum kompetencyjne znajduje się w Polsce. Jestem dumny, że w wielu obszarach jesteśmy w Polsce pionierami, i pokazujemy kolegom z innych krajów, jak można pewne procesy organizować, jakich narzędzi można używać. Jesteśmy dojrzałą firmą i dojrzałym rynkiem, nie zapominajmy o tym i nie wpadajmy w kompleksy. W kwestiach technologicznych nierzadko bywa wręcz tak, że jesteśmy o lata świetlne do przodu... Zanim jednak poświęcę 100% uwagi regionowi, w pierwszym kwartale 2017 r. będę wspierał polski zarząd **Willis Towers Watson**. Firma musi okrzepnąć w nowym kształcie, by dobrze spełniać swoją rolę, która została jej przydzielona przez właścicieli.

Dziękuję za rozmowę.

**Aleksandra E. Wysocka**