



LESZEK KONOPKA prezes GRAS SAVOYE POLSKA



USŁUGI BROKERÓW
UBEZPIECZENIOWYCH

Często klienci zadają nam pytanie jakie oferujemy produkty. Wtedy sami zastanawiamy się czy broker w ogóle może oferować produkty. Odpowiedź jest pozytywna. Produktem GRAS SAVOYE POLSKA jest serwis jaki oferujemy naszym klientom. Chodzi o rozwiązania jednocześnie bardzo kompleksowe i niezwykle proste, tworzone na potrzeby klienta. Kompleksowe ponieważ łączą najlepsze produkty poszczególnych towarzystw ubezpieczeniowych oraz innych dostawców usług w tym zakresie. Natomiast ich nieskomplikowany charakter wiąże się tym, że w efekcie klient ma dostęp do jednego produktu łączącego pokrycie właściwych ryzyk, atrakcyjnego cenowo i gwarantującego odpowiedni serwis. Jako broker ubezpieczeniowy musimy posiadać dogłębną wiedzę z zakresu rynku ubezpieczeń. Wiemy gdzie szukać konkretnych rozwiązań - np. naszym dostawcą w zakresie ubezpieczeń auto casco będzie towarzystwo X, dla ubezpieczeń OC będzie to towarzystwo Y, natomiast dla majątku Z. Wiedza ta umożliwia nam znalezienie najlepszych jakościowo i cenowo ofert a następnie integrowanie ich w kompleksowe produkty. Przy czym integracja ta to nie tylko samo dobrze dobrane ubezpieczenie, ale również usługi prowadzone na wielu płaszczyznach np. assistance czy likwidacja szkód. Staramy się stworzyć klientowi możliwie najbardziej komfortową sytuację - tak, aby pod jednym numerem telefonu mógł uregulować maksimum kwestii związanych z ubezpieczeniem, niezależnie od tego czy chodzi o ubezpieczenie firmy budowlanej, o zgubioną kartę kredytową, o konieczność wykupienia polisy kosztów leczenia w związku z podróżą zagraniczną czy awarię samochodu.

Kolejnym ważnym aspektem naszych produktów jest wykorzystanie unikatowych rozwiązań IT. W ostatnich latach wysiłki inwestycyjne GRAS SAVOYE POLSKA koncentrowały się na opracowywaniu i wdrażaniu nowoczesnych rozwiązań informatycznych. W ramach naszej struktury działa niezależny zespół programistów. Synergia między działami merytorycznymi oraz działem IT umożliwiła stworzenie narzędzi informatycznych integrujących proces koncepcji, sprzedaży, likwidacji szkód oraz usług assistance. Są to narzędzia usprawniające pracę wewnątrz firmy i umożliwiające klientom monitorowanie naszych działań. Mogą oni na przykład śledzić on-line każdy etap procesu likwidacji szkody. Opracowane w GRAS SAVOYE narzędzia informatyczne wpisują się również doskonale w nowoczesne kanały dystrybucji produktów ubezpieczeniowych, niezwykle istotne w bancassurance czy ubezpieczeniach komunikacyjnych.

Chciałbym również podkreślić, że szukamy rozwiązań nie tylko na rodzimym rynku, ale poszerzamy ofertę o unikalne produkty z rynków Europy Zachodniej, importując je z pełnym serwisem. Ścisłe współpracujemy w tym zakresie z rynkiem reasekuracyjnym w Londynie oraz w Europie kontynentalnej.

Niezależnie od naszych starań w zakresie jakości i profesjonalizmu, naszą obecną pozycję na rynku kompleksowych usług ubezpieczeniowych zawdzięczamy naszym klientom. To właśnie im chciałabym serdecznie podziękować za dotychczasową współpracę oraz zaufanie i uznanie jakim nas obdarzają. Mam nadzieję, że zarówno w 2007 r. jak i przez kolejne lata będziemy skutecznie służyć im naszym doświadczeniem, wiedzą i pomocą.



ZBIGNIEW JAGIEŁŁO prezes zarządu PIONEER PEKAO TFI SA

FUNDUSZE
INWESTYCYJNE

Rok 2006 kończymy jako kolejny rok hossy. Dla firmy był to bardzo dobry rok, aktywa funduszy Pioneer wzrosły o 21 proc. do rekordowego poziomu 23,2 mld zł. Na polskim rynku funduszy inwestycyjnych jesteśmy liderem zarówno pod względem zarządzanych aktywów jak i liczby klientów.

W roku 2006 wprowadziliśmy na rynek 5 nowych strategii inwestycyjnych wśród nich m. in. subfundusze Rynku Chińskiego, Rynku Japońskiego czy Regionu Pacyfiku. PIONEER PEKAO TFI dotychczas oferowało klientom trzy podstawowe strategie oparte o rynek polski, europejski i amerykański. Wprowadzając nowe produkty rozszerzyliśmy naszą ofertę o fundusze azjatyckie i globalne. Pod względem wyników w 2006 r. najlepsze okazały się jednak fundusze, które inwestowały w polskie akcje. W tej grupie funduszy wśród liderów znajduje się również fundusz Pioneer Małych i Średnich Spółek Rynku Polskiego FIO, który zarobił 62,79 proc. Inwestorzy zachęteni wynikami najchętniej wybierali właśnie fundusze akcyjne i mieszane. Obok nowych pieniędzy wpływały do tych funduszy również środki z konwersji z funduszy pieniężnych i obligacji, których stopy zwrotu w porównaniu z funduszami zaangażowanymi na rynku akcji wypadły znacznie gorzej.

W naszych działaniach nieustannie zachęcamy klientów do dywersyfikowania oszczędności i otwieramy przed nimi nowe możliwości inwestowania na nowych rynkach. Dlatego też w roku 2007 będziemy stawiać na produkty niszowe, przeznaczone dla klientów, którzy mają już fundusze standardowe w portfelu i szukają nowych inwestycji. Chcemy im zaproponować takie subfundusze jak: Pioneer Akcji Rynków Dalekiego Wschodu, Pioneer Małych i Średnich Akcji Rynków Rozwiniętych, Pioneer Akcji Rynków Wschodzących.