

Grunt to innowacja

Rozmowa z **Bernardem Retali**,
prezesem INOV Finance i INOV Insurance

Bożena M. Dołęgowska-Wysocka: Przyjechał Pan do nas z Hiszpanii. Świetnie Pan mówi po polsku, jak na Hiszpana...

Bernard Retali: - Dziękuję! Właściwie to jestem Francuzem...

To nie jest Pańska pierwsza wizyta w Polsce.

- Skądże! Spędziłem tu kilka lat, które bardzo miło wspominać. Do Polski zostałem przysłany przez firmę Azur. To było w 1995 r. Dwa lata później firma została sprzedana ówczesnemu Winterthurowi. Ja zostałem „sprzedany” w pakiecie (*śmiech*). Zgodnie z umową, po kilku latach w Polsce, jeśli odniosę sukces, to miałem dostać nową ofertę. Chyba mogę powiedzieć, że odniosłem sukces. Za mojej prezesury Winterthur dwukrotnie otrzymał tytuł najbardziej dynamicznie rozwijającej się firmy (w 2000 i 2001 r.). Dostałem propozycję objęcia funkcji dyrektora generalnego Winterthur L&P w Barcelonie. Przyjąłem ją. Po dwóch latach zdecydowałem się stworzyć własną firmę - INOV.

Jaka myśl Panu przyświecała, kiedy zakładał Pan swój biznes?

- Byłem zmęczony pracą w wielkich międzynarodowych korporacjach. Poza tym w czasie swojej wieloletniej praktyki w międzynarodowych towarzystwach dostrzegłem na rynku ogromną potrzebę innowacyjności i elastyczności. Postanowiłem stworzyć firmę, której mottem byłaby właśnie ciągła innowacyjność. Stąd też nazwa mojej firmy.

„Gazeta Ubezpieczeniowa” również jest niewielką rodzinną firmą.

- To widać! Atmosfera jest zupełnie inna... Wracając do mojej działalności: stworzyłem właściwie dwie firmy. INOV Finance jest firmą kon-

sultingową. Opracowujemy specjalistyczne studia i raporty dotyczące ubezpieczeń. Doradzamy też dużym firmom podczas fuzji i przejęć oraz otwierania oddziałów za granicą. Większość naszych klientów jest z branży ubezpieczeniowej i finansowej. Doradzamy bankom, ubezpieczycielom i firmom brokerskim, jak optymalizować procesy operacyjne. Do każdego klienta podchodzimy indywidualnie i tworzymy rozwiązania „szyte na miarę”.

Z kim Państwo ostatnio współpracowali?

- Stosunkowo niedawno pomagaliśmy wejść na polski rynek bankowy dużej francuskiej spółce finansowej. Współpracowaliśmy również z dużą austriacką grupą finansową podczas przejmowania jednego z polskich towarzystw ubezpieczeniowych. Jednym z naszych klien-

skich, tworzymy innowacyjne produkty ubezpieczeniowe i proponujemy je towarzystwom. Pomagamy ubezpieczycielom stworzyć ofertę perfekcyjnie dostosowaną do potrzeb konkretnego klienta. Potem zajmujemy się całą obsługą takiego autorskiego produktu.

To taki outsourcing ubezpieczeniowy.

- Można to określić w ten sposób. Jeśli chodzi o moją działalność zawodową, to jestem również związany z LIMRA, organizacją zrzeszającą ponad 850 firm z branży ubezpieczeniowo-finansowej z całego świata. Odpowiadam za Polskę, Włochy, Francję, Portugalię i Hiszpanię.

Musi być Pan niezwykle zajęta osobą!

- Nie mam wyboru (*śmiech*).

Bernard Retali

Urodzony w 1961 r., absolwent Wydziału Prawa Handlowego Uniwersytetu Paryskiego. Studia doktoranckie (uwieńczone tytułem doktora) ukończył w Wyższej Szkole Ubezpieczeń w Paryżu. W latach 1998-2001 zajmował stanowisko prezesa zarządu: Towarzystwa Ubezpieczeniowego Winterthur Życie SA i Towarzystwa Ubezpieczeniowego Winterthur SA. Od 2001 do 2003 r. pełnił funkcję dyrektora generalnego Winterthur Life & Pensions w Barcelonie. Odpowiadał za strategiczne projekty Crédit Suisse & Pensions w Hiszpanii, Portugalii, Włoszech i Belgii. Był również prezesem zarządu funduszu emerytalnego Crédit Suisse w Czechach. W 2003 r. założył własną firmę INOV Finance z siedzibą w Barcelonie.

tów była duża polska multiagencja z sektora ubezpieczeniowego.

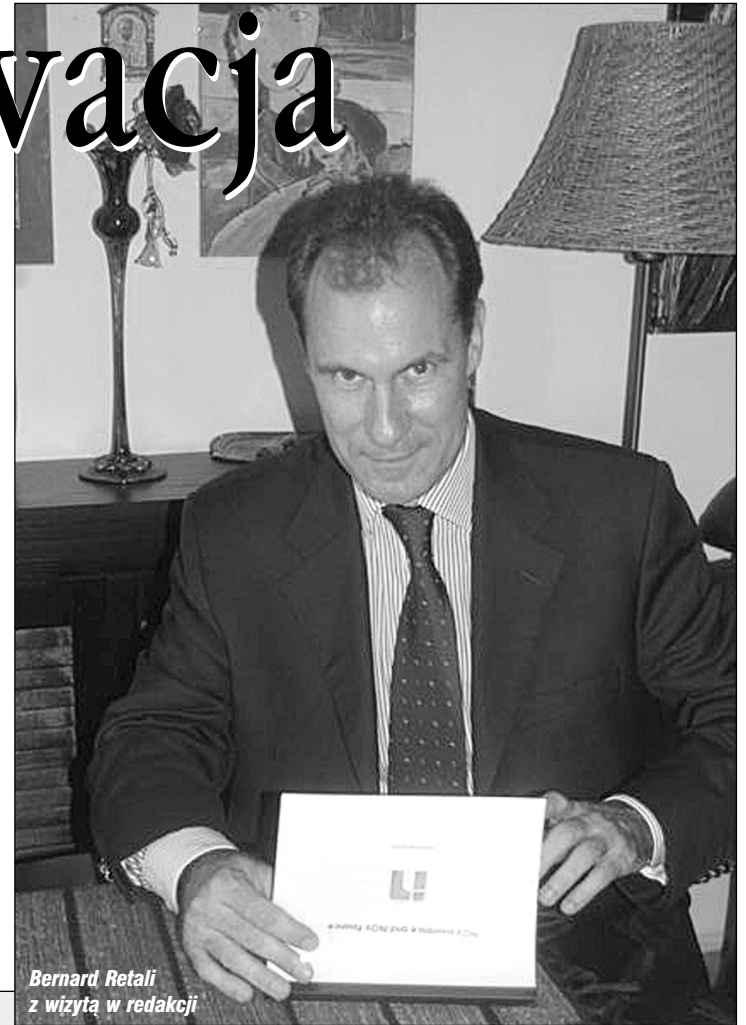
A druga firma?

- To INOV Insurance, firma brokerska o dość specyficznym charakterze. Jeśli chodzi o ubezpieczenia indywidualne, to specjalizujemy się w polisach dla obcokrajowców. Pomagamy również ubezpieczyć się małym i średnim przedsiębiorstwom. Oprócz świadczenia tradycyjnych usług broker-

Jaki jest cel Pańskiej wizyty w Polsce?

- Przyjechałem zarówno jako przedstawiciel LIMRA, jak i prezes własnych firm. Mam zaplanowany szereg spotkań z różnymi przedstawicielami rynku ubezpieczeniowo-finansowego. Mam również propozycję współpracy dla „Gazety Ubezpieczeniowej”...

To świetnie! Co może Pan nam zaproponować?



Bernard Retali
z wizytą w redakcji

- W Hiszpanii razem z „Inese”, tamtejszym magazynem specjalizującym się w ubezpieczeniach i finansach, cyklicznie publikujemy specjalistyczne studia i analizy dotyczące naszej branży. Tematyka jest bardzo różnorodna. Staramy się prezentować hiszpańskiemu odbiorcy różne rozwiązania, produkty i pomysły z innych krajów europejskich, które jeszcze nie pojawiły się w Hiszpanii. Chcielibyśmy coś podobnego robić w Polsce.

Jaką publikację chciałby Pan wydać w Polsce jako pierwszą?

- Przygotowaliśmy bardzo ciekawe opracowanie dotyczące alternatywnej dystrybucji ubezpieczeń.

Rzeczywiście, innowacyjne kanały dystrybucji to temat na czasie. Bardzo dużo się teraz mówi o ubezpieczeniach direct...

- Ubezpieczenia przez telefon czy internet to nic nowego - możemy te kanały nazwać wręcz konserwatywnymi. Jest znacznie więcej ciekawych możliwości: supermarkety, poczta, biura podróży, a nawet firmy pogrzebowe! W naszym studium szczególnie omawiamy poszczególne nietypowe kanały, ich wady i zalety, oraz produkty najodpowiedniejsze dla każdego z nich. Kolejnym ciekawym opracowaniem, które możemy zaproponować, jest „10 produktów ubezpieczeniowych, których jeszcze nie ma na polskim rynku”.

To bardzo ciekawe! Pańska propozycja jest warta przemyslenia.

Bożena M. Dołęgowska-Wysocka

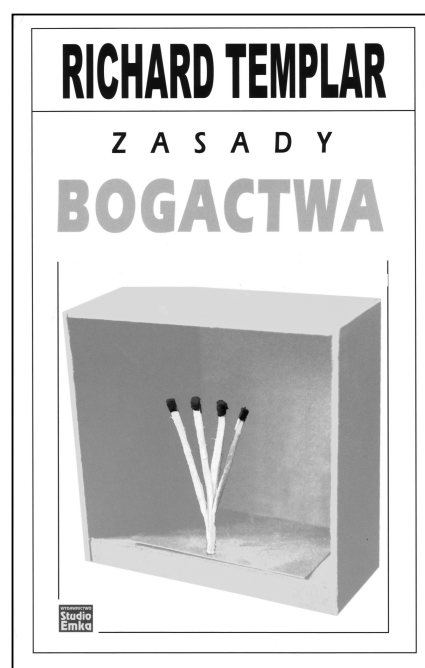


Jeśli planujesz zostać milionerem, ale nie wierzysz w przysłowie, że „pierwszy milion trzeba ukraść”, i nie masz szczęścia w totolotku, to możesz zacząć od kupna książki Richarda Templara Zasady bogactwa. Książka kosztuje nieco więcej niż „szczęśliwy traf”, bo 34,90 zł, ale pozytywne rezultaty (to znaczy wyraźny przyrost zer na koncie) są nieco bardziej prawdopodobne.

Zczym kojarzy ci się bogaty człowiek? Jeśli ze spasionym krętarzem, który myśli tylko o sobie i wykorzystuje wszystkich naokoło, to nie jesteś osamotniony. Bardzo wiele osób ma negatywne przekonania na temat pieniędzy. Pierwszym krokiem do zdobycia majątku, radzi Templar, jest weryfikacja swoich przekonań. Czy któreś z poniższych zdań pojawia się czasem w twojej głowie?

- Pieniądze są brudne
- Pieniądze to źródło wszelkiego zła
- Nie zasługuję na to, żeby być bogatym
- Tylko chciwi i nieuczciwi zarabiają duże pieniądze
- Pieniądze deprawują
- Nie zdobędę majątku, bo nie jestem odpowiednim typem człowieka
- Etc.

Zamiast paktu z diabłem



Richard Templar,
Zasady bogactwa,
Warszawa 2008,
s. 248, 34,90 zł

Najwyższy czas to zmienić.

Autor radzi również, żeby dokładnie zdefiniować swoje pojęcie bogactwa. Może to być określona kwota albo określony majątek, ważne, żebyś mógł wyraźnie poczuć, że osiągnąłeś swój cel. Członkostwo w MDRT? Czemu nie.

No dobrze, ale co dalej? Droga jest długa i kręta, ale nie oszukujemy się, nic, co wartościowe, nie przychodzi łatwo.

Książka kończy się żartobliwie: „Droga do majątku, podobnie jak każde inne

przedsięwzięcie, dla każdego z nas przebiega inaczej. Majątek można zdobyć pracą własnych rąk, można go wygrać na loterii lub w pokera (jednak musiałyby to być jakaś wyjątkowo poważna gra na niebotyczne stawki), odziedziczyć, ukraść, orzynać w charakterze nagrody (pokojowa Nagroda Nobla to około 1,3 mln dolarów. A niech mnie, niech ktoś zgłosi moją kandydaturę, proszę. Albo Nagroda Templetona - 1,4 mln dolarów, też niezłe), znaleźć na ulicy (w Internecie jest mnóstwo przykładów osób, które znalazły ogromne ilości gotówki), otrzymać wraz z aktem ślubu, do wyboru, do koloru. I oczywiście, jeśli ktoś jest naprawdę zdesperowany, jest jeszcze jedna możliwość: stary, dobry pakt z diabłem - tylko uwaga na mały druk!”

Aleksandra Wysocka-Zańko

a.wysocka-zanko@gu.com.pl