

# 20 lat multiagencji Perfect NDF

## Rozmowa z Krzysztofem Karzewiczem, prezesem zarządu Perfect NDF SA

Gazeta Ubezpieczeniowa nr 06 (826) 10-16 lutego 2015

**Aleksandra Emilia Wysocka: Spotykamy się w niezwykłym miejscu, a mianowicie w kawiarni OtwARTa, położonej na terenie malowniczego Garnizonu w Gdańsku-Wrzeszczu. Jak to się stało, że szef multiagencji stał się nagle restauratorem?**

**Krzysztof Karzewicz:** - Nie tak nagle, ponieważ pomysł kiełkował w mojej głowie już od jakiegoś czasu. Zainspirowany podobnym miejscem w Warszawie, postanowiłem stworzyć pierwszą w Trójmieście kawiarnię finansową. To miało być miejsce, gdzie w miłej i nastrojowej atmosferze będzie można porozmawiać o finansach, wziąć udział w ciekawym szkoleniu czy w spotkaniu z interesującym człowiekiem. Udało się to połączyć z moją pasją do sztuki oraz do kuchni wegetariańskiej. Mieszanka może wydawać się szalona, ale zapewniam, w tym szaleństwie jest metoda! Kawiarnię otworzyliśmy w grudniu 2014 r., zapraszając wybranych klientów i partnerów biznesowych. Mamy tu ciekawą bibliotekę, organizujemy koncerty, spotkania, turnieje gier towarzyskich.

**Kawiarnia OtwARTa mieści się tuż obok siedziby multiagencji Perfect NDF. Nie widać tu jednak Waszego logo, ani folderów reklamowych...**

- Stworzyliśmy miejsce otwarte dla ludzi, stąd też nazwa. To nie ma być miejsce promocji i reklamy, ale wyjątkową przestrzeń, do której chce się wracać. Podobną filozofią kierujemy się przy obsłudze klienta. Pewnie dlatego, tak wielu z nich poleca nas rodzinie i przyjaciołom oraz zostaje z nami na lata. My nic nikomu nie wmuszamy. Zawsze zaczynamy od rozmowy z konkretną rodziną i proponujemy starannie wybrane rozwiązania, które wg naszej wiedzy i doświadczenia są jej niezbędne.

**Perfect NDF świętowało niedawno 20-lecie istnienia. To piękny jubileusz na tym dynamicznie zmieniającym się rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce.**

- Filozofia naszego działania jest bardzo prosta. Koncentrujemy się na kompleksowej obsłudze rodzin. Zawsze zaczynamy od ochrony życia „żywicieli rodziny”, ale mamy w ofercie również produkty oszczędnościowe, inwestycyjne, majątkowe, zdrowotne, NNW, komunikacyjne. Nasi klienci bardzo cenią sobie to, że mogą wszystko załatwić w jednym miejscu. Jest ktoś, kto pamięta o wszystkich terminach i ratach, kto doradzi i na kogo można liczyć w czasie trudnej sytuacji, takiej jak śmierć bliskiej osoby, choroba czy wypadek.

**Jak dużą organizacją jesteście?**

- Pracuje dla nas kilkudziesięciu doradców. Mamy placówki w różnych miejscach całego kraju, ponadto współpracujemy z wieloma agencjami. Dalszy rozwój to dla nas istotny cel, jednak nie chcemy rosnąć za wszelką cenę. Nie rekrutujemy wszystkich. Bardzo ważne jest dla nas to, żeby nowi partnerzy biznesowi byli nastawieni na sensowne i wieloletnie budowanie biznesu. To oznacza rzetelne, fachowe doradztwo, a nie sprzedaż za wszelką cenę. Szukamy ludzi z pomysłami i chęcią do pracy. To jest nawet ważniejsze, niż doświadczenie w ubezpieczeniach. Wiedzą ubezpieczeniową chętnie się podzielimy. Znacznie trudniej nauczyć kogoś pracowitości czy przyzwoitości. Liczy się również wieloletnia perspektywa. Są tacy, którzy by chcieli mieć wszystko tu i teraz. A tak się nie da, jeśli się chce pracować porządnie. Mamy świadomość, że na rynku jest wiele osób, agentów i menadżerów, dla których nasz system pracy, nasze możliwości i wyjątkowa na polskim rynku umowa o współpracy, mogą być wielką szansą na dalszy rozwój i utrwalenie relacji ze swoimi Klientami. Jesteśmy otwarci na współpracę i z dużą radością odpowiadamy na każdy kontakt i każde zapytanie.

### **Uroczyste obchody 20-lecia miały miejsce 31 stycznia. Kogo zaprosiliście?**

- Przyjaciół, partnerów biznesowych, oczywiście naszych doradców. Jedynym ograniczeniem była powierzchnia Kawiarni OtwARTa, która pomieści co najwyżej kilkadziesiąt osób. Bardzo ważne było dla nas to, żeby świętować właśnie tutaj. Wśród gości znaleźli się również nasi rentierzy, czyli doradcy, którzy dzięki wieloletniej pracy dochowali się takiego portfela, który dostarcza im teraz bierny miesięczny dochód w wysokości kilku tysięcy złotych. To wcale nie jest u nas odosobniony przypadek. Nigdy nie odwracamy się od tych, którzy z powodów rodzinnych czy zdrowotnych nie mogą dalej aktywnie pracować. Nie zapominamy o tym, co zrobili dla nas kiedyś. Jesteśmy z naszymi ludźmi na dobre i na złe. To dotyczy zarówno doradców, partnerów biznesowych, jak i klientów.

**Jeszcze raz serdecznie gratuluję pięknego jubileuszu, życząc również dalszych sukcesów i nieszablonowych pomysłów na biznes. Niech Kawiarnia OtwARTa będzie zawsze pełna gości, którzy nie tylko chętnie wypiją filiżankę kawy czy lampkę wina, ale również znajdą czas, by porozmawiać o finansach.**

**Dziękuję za rozmowę.**

**Aleksandra Emilia Wysocka**