

Marek Kaliszek: Współpraca międzynarodowa - najlepszy test na
jakość

Z Markiem Kaliszek prezesem Mentor S.A., rozmawia Magdalena Gryczke



Marek Kaliszek, Prezes Mentor S.A fot. mat. prasowe

Mentor S.A. już po raz drugi w swojej historii nagrodzony został godłem „Teraz Polska”. Czym dla Państwa jest ta nagroda? Jakie działania firmy zdecydowały o przyznaniu tego prestiżowego wyróżnienia?

Mentor dziś to ekspercka wiedza, solidność, etyka naszych pracowników i sprawność w działaniu. Mentor to określona struktura organizacyjna z wysokimi kompetencjami, określonymi zadaniami i celami. Mentor jest nie tylko liderem pod względem wiedzy eksperckiej naszych brokerów, jesteśmy również liderem pod względem wdrożonych nowoczesnych technologii IT w procesach obsługi naszych klientów.

Firma obecna jest na polskim rynku ubezpieczeń od ponad 30 lat. Jak w tym czasie Mentor S.A. zwiększył skalę i zakres swojego działania, jakie były najważniejsze etapy rozwoju firmy w tym okresie?

Ostatni rok obrotowy Mentor zamknął na poziomie ponad 1,3 mld zł składek ubezpieczeniowych. Zatrudniamy blisko 340 pracowników na umowach o pracę oraz ponad 1350 pracowników na umowach zlecenie. Przez lata budowaliśmy naszą spółkę jako organizację, gdzie nasi klienci będą mogli znaleźć najwyższe kompetencje jakie klientowi może dać firma brokerska. Cały czas się rozwijamy, bo to nasi kreatywni pracownicy aktywnie szukają kolejnych, nowych obszarów, w których moglibyśmy być dla naszych klientów doradcą i ekspertem.

Z roku na rok rośnie również nasza pozycja na rynku międzynarodowym. Dla ponad 500 zagranicznych brokerów świadczymy usługi serwisując na terenie Polski ich klientów. I jeśli miałbym wskazać co jest potwierdzeniem jakości Mentor, to właśnie ta współpraca międzynarodowa, przekazani nam do obsługi klienci przez brokerów zagranicznych, którzy de facto są naszymi konkurentami na rynku brokerskim. Oni szczególnie widzą jakość, która jest w Mentor.

Mentor S.A. jest jednym z największych brokerów w Polsce z wyłącznie polskim kapitałem. Czy w firmie pojawiały się koncepcje o dopuszczeniu inwestora zagranicznego? Jaka jest obecnie pozycja rynkowa firmy na polskim rynku ubezpieczeń?

A jaki byłby cel wprowadzenia do Mentor inwestora zagranicznego? Chyba tylko chęć zdyskontowania pracy swoich trzydziestu lat, ale nie mam takich planów. Szeroko współpracujemy z zagranicznymi brokerami, blisko 8% naszych przychodów to właśnie współpraca międzynarodowa. Realizujemy to jako niezależny, polski broker. Nasz pomysł na wzrost firmy, rozwój technologii głównie IT wykorzystywanej w procesach obsługi brokerskiej. Mentor cały czas wyprzedza konkurencję, również i tę międzynarodową.

Od kilku lat publicznie mówimy o swoim pomysle na rozwój, jesteśmy zainteresowani dobrymi fachowcami z rynku, a nie kupowaniem firm. Najważniejszym kapitałem w Mentor są nasi pracownicy, brokerzy, eksperci. Nasze inwestycje w ostatnich latach to inwestycje w ludzi, tak aktualnych pracowników, jak i nowych. A tych sporo do nas przyszło w ostatnich latach i wielu z nich aktualnie z nami takie rozmowy prowadzi, planują swoją przyszłość w Mentor, bo jak mówią, jesteśmy organizacją, która szanuje pracowników, w nich inwestuje, ale równocześnie zapewnia odpowiednie narzędzia. Naszą przewagą rynkową jest to, że Mentor jest firmą z bardzo dużym zapleczem kompetencji i nowoczesnych technologii i rozwiązań IT.

Jakie są najważniejsze trendy na rynku usług brokerskich w Polsce w tym roku i w jaki sposób Mentor S.A. się do nich dostosowuje?

Polski rynek cechuje przez ostatnie lata ciągła dyskusja o przejęciach, fuzjach. Kilku brokerów korzystając z funduszy zagranicznych realizuje procesy zakupowe. Kilka grup brokerskich powstało z połączenia małych brokerów. Niestety ani w jednym, ani w drugim przypadku nie widzę powstającej, w wyniku tych zmian, jakości. Jeśli inwestor nie ma

technologii, nie pokazuje doświadczenia, ani też nie ma umiejętności kreowania nowej sprawnej rzeczywistości w tych nowo powstałych strukturach, to poza iluzoryczną wartością dodania do siebie przychodów kilku firm, nie dostrzegam wartości jaką dają te transakcje. Z kilku małych firm nie powstanie od razu jedna duża organizacja, z nowoczesną technologią, z ekspercką kadrą. To są przewagi, które się buduje latami.

A jak w tym wszystkim odnajduje się Mentor? Wydaje mi się, że osiągamy swoje cele, rośniemy organicznie. Przychodzą do nas coraz to liczniej nowi brokerzy, starzy nasi konkurenci z rynku, widzą w naszej organizacji porządek, wiedzę, pomysł i szacunek dla ludzi. W 2022 roku Mentor zwiększył zatrudnienie o około 16%, w ubiegłym 2023 o około 15%. To między innymi również przełożyło się na naszą dynamikę wzrostu przychodów, 33% to wzrost dużo silniejszy niż dynamika polskiego rynku brokerskiego. Mentor od kilku lat stawia na ludzi, oni są najważniejsi. Nasze drzwi są otwarte dla najlepszych, jesteśmy w stanie stworzyć im dogodne warunki do rozwijania swoich biznesów w oparciu o zasoby Mentor S.A.