

Diamond Finance stawia na prawdziwe partnerstwo

Rozmowa z Lechem Gutkowskim, prezesem Diamond Finance

Aleksandra Wysocka:
A- Co warto wiedzieć o Diamond Finance?

Lech Gutkowski: - Już prawie 15 lat dynamicznie rozwijamy się na rynku, przekształcając się szybko z lokalnej firmy w rozpoznawalną, ogólnokrajową multiagencję. Obecnie współpracujemy z niemal 800 partnerami. Nasz unikalny model współpracy, zawarty w hasle „Twoja marka, nasze zasoby”, to nie tylko marketingowy slogan, ale głęboko zakorzeniona filozofia działania.

Dbamy o to, aby każdy z naszych partnerów był traktowany indywidualnie i sprawiedliwie. Aktywnie wspieramy rozwój nowych agentów ubezpieczeniowych, prowadząc ich krok po kroku przez świat branży. To takie nasze „diamenty”, dla których przyjmujemy rolę doświadczonego „jubitera”.

Nasza strategia opiera się na elastyczności - nie narzucamy partnerom wyłączności, lecz dajemy im wolność w kształtowaniu współpracy z nami. Stawiamy na atmosferę rodzinnego biznesu, unikając korporacyjnej biurokracji. Skupiamy się na efektywności i wspólnym rozwoju, a dzięki temu tworzymy coś wartościowego i trwałego. Realizujemy wspólne cele, dążąc do tego, by Diamond Finance było synonimem jakości i innowacyjności w świecie finansów.

Jakie są obecnie największe wyzwania biznesowe, z którymi się mierzycie?

- Teraz naszym głównym wyzwaniem jest dynamiczny krajobraz regulacyjny i technologiczny. Stale zmieniające się przepisy prawne oraz procedury stanowią dla nas pole do nieustannej adaptacji. Szczególnie w kontekście informatyzacji, która znacząco przyspieszyła w czasie pandemii. To wyzwanie podjęliśmy, intensywnie pracując nad nowymi narzędziami, które będą wsparciem dla naszych partnerów.



Co jeszcze macie w zanadrzu na najbliższe lata? Czy planujecie rozbudować Waszą sieć do 1600 partnerów, czy może skoncentrujecie się na rozwoju obecnych pośredników? Czy myślicie o ekspansji na wschód?

- Nasza strategia to ewolucja, a nie re-

wolucja. Skupiamy się na organicznym rozwoju i budowaniu silnych, trwałych relacji z obecnymi partnerami, których pozyskujemy dzięki poleceniom i świadomej decyzji o współpracy z nami. Naszą dumą jest system DFS 24 - porównywarka obejmująca 19 towarzystw ubezpieczeniowych.

Chcemy, by obsługa klientów była nie tylko efektywna, ale również intuicyjna i szybka. Rozwijamy także sieć sprzedaży, wprowadzając hybrydowy model sprzedaży online, który pozwoli nam lepiej dostosować się do potrzeb klientów.

Czego oczekujecie od zakładów ubezpieczeń?

- Odpowiem krótko: relacji partnerskich. Żebyśmy byli traktowani podmiotowo, nie przedmiotowo.

Czy Wiener wpisuje się w te oczekiwania?

- Wiener to nie tylko solidny partner, ale wręcz sojusznik w świecie ubezpieczeń. Nasze relacje to pełna harmonia działań, gdzie każda strona wnosi coś wartościowego. Zarówno zarząd, jak i menedżerowie z Wienera są dla nas nieocenionym wsparciem. Regularne spotkania, a przede wszystkim wspólne dążenie do celu - to bardzo ważne. Nie ma miejsca na monolog.

Podsumowując, nasza współpraca z Wienerem to przykład, jak wizja, zaangażowanie i wzajemne wsparcie przekładają się na konkretne rezultaty.

Dziękuję za rozmowę.

Aleksandra E. Wysocka