

Warszawa, 2022-08-18

## **Nowa koalicja na rynku ubezpieczeń: Punkta gra w jednej drużynie z Arrant - wspólnie celują w 2 miliardy sprzedaży**

[INFORMACJA PRASOWA]

**Marki branży ubezpieczeniowej - Punkta i Arrant - nawiązują strategiczną współpracę. Oba podmioty zachowają odrębność organizacyjną i tożsamościową, ale dzięki rozwiązaniom technologicznym oraz multikanałowości już w 2022 wspólnie będą generować rocznie portfel o wartości przekraczającej miliard złotych przypisu składki. Ambicje firm sięgają jednak dalej.**

Pod marką Punkta dostępna jest szeroka paleta usług: brokerskich, assistance, likwidacji szkód dla klientów korporacyjnych oraz multikanałowa dystrybucja ubezpieczeń dla klientów detalicznych. Rozwój Punkty wspiera duży, zagraniczny inwestor - brytyjski fundusz **Pollen Street Capital**. Wyróżnikiem detalicznych usług Punkty jest zaawansowana wielokanałowość: klient może z łatwością rozpocząć ścieżkę wyszukania i zakupu ubezpieczenia w sieci, korzystając z porównywarki punkta.pl, a zakończyć zarówno w stacjonarnym biurze agenta, przez telefon lub samemu przez internet (tzw. sprzedaż direct).

Co istotne, Punkta, z której systemów sprzedażowych rozpocznie wkrótce korzystanie Arrant od kilku sezonów konsekwentnie inwestowała w rozwój technologii (opracowała przełomowe systemy wsparcia agentów (np. unikatową na rynku porównywarkę zakresów ubezpieczeń Sonda czy zaawansowaną porównywarkę cen Skaner). Te narzędzia oraz autorskie produkty ubezpieczeniowe (FitLinia) dają Punkcie przewagę konkurencyjną wśród multiagencji. Strategia omnichannel ułatwia skalowanie biznesu i zapewnia klientom wysoką jakość usług. O wysokich ocenach świadczy m.in. uzyskanie certyfikatu Firmy Przyjaznej Klientowi.

Arrant to jedna z czołowych polskich multiagencji, zrzeszająca niemal 2.000 agentów ubezpieczeniowych w całej Polsce. Markę stworzył i na czele jej zarządu stoi **Artur Pakuła**, były szef sprzedaży i członek zarządu MTU Moje Towarzystwo Ubezpieczeń w Grupie Ergo Hestia. Na tle innych multiagencji, Arrant ma opinię marki premium, selektywnie dobierającej partnerów i kładącej nacisk na jakość obsługi.

*- Cieszymy się, że Arrant dołącza do rodziny Punkta. Fundusze Pollen Street Capital inwestują w ambitne firmy, które wykorzystują technologię, aby dostarczać lepsze oferty klientom i umożliwiać większą skalowalność. Od dziesięcioleci inwestujemy w wyjątkowe spółki z branży usług finansowych i biznesowych, a w szczególności z rynku ubezpieczeń i insurtech - w naszym portfolio znajduje się m.in. platforma ubezpieczeniowa Markerstudy, która jest obecnie jedną z wiodących platform ubezpieczeniowych w Wielkiej Brytanii. Cieszymy się, że możemy wspierać nowe partnerstwo pomiędzy Arrant i Punkta. Wierzymy, że jest to świetna okazja do wykorzystania na większą skalę inwestycji technologicznej dokonanej przez Punkta poprzez współpracę z Arrant, będącym znaczącym graczem na rynku. Nie możemy się doczekać, aby połączone firmy z powodzeniem realizowały swoje ambitne cele – wskazuje **Lindsey McMurray**, Partner Zarządzający w funduszu Pollen Street Capital.*

Wg. szacunków obu firm skala generowanego przez nie portfela ubezpieczeń przekroczy w 2022 roku 1 miliard złotych. W drodze do tego celu strony wiążą się również kapitałowo. Inwestorzy Punkty nabywają pakiet udziałów w Arrant. **Artura Pakuła**, prezes zarządu Arrant, zachowuje pakiet kontrolny firmy, pozostaje w roli prezesa zarządu. Jednocześnie inwestując w Punktę staje się współlnikiem Funduszu.

*- Jestem bardzo zadowolony, że po wielu latach budowania razem z zespołem marki Arrant osiągnęliśmy poziom doceniany przez europejskich inwestorów. Nawiązujemy współpracę z drużyną Punkta, żeby czerpać z jej potencjału technologicznego i marketingowego, w zamian przekazując nasze najlepsze doświadczenia dystrybucyjne i relacje z rynkiem. Synergie biznesowe między naszymi markami przełożą się na zwiększenie potencjału sprzedażowego partnerów Arrant i wzmocnią ich rozwój rynkowy - wskazuje **Artur Pakuła**.*

Entuzjazm partnera dzielają przedstawiciele marki Punkta.

- *Pod marką Punkta zbudowaliśmy zupełnie wyjątkowy zespół usług ubezpieczeniowych dla klientów biznesowych (importerów aut, firm leasingowych i CFM) oraz detalicznych. Stawiamy na zaawansowane wsparcie technologiczne partnerów. Po serii akwizycji oraz rozszerzeniu działalności na inne rynki europejskie, poszukiwaliśmy sposobu na skalowanie naszych rozwiązań. Współpraca z Arrant buduje idealną synergię. Zastosowanie rozwiązań Punkty wprowadzi nową jakość dla agentów i klientów Arrant – wskazuje **Bartosz Chyła, przedstawiciel Funduszu**. - Ponieważ rozwijamy się w tempie dwukrotnie szybszym niż reszta rynku, za kolejny cel dla współdziałających spółek uznajemy sprzedaż o wartości 2 miliardów złotych przypisu składki.*

Współpraca z Arrant stanowi ważny krok, w cyklu długofalowych inwestycji w rozwój spółek pracujących z marką Punkta (od zeszłego roku do drużyny Punkta dołączyły m.in. porównywarka ubezpieczeń mFind, specjalista od likwidacji szkód April Polska (obecnie IsonCare), potentat na rynku ubezpieczeń podróży w krajach adriatyckich (Coris) oraz multiagencja Profi Insurance.

- *Konsekwentnie poszerzamy grono partnerów przekonanych do strategii budowania pozycji rynkowej w oparciu o zaawansowaną technologię i multikanałowość – podkreśla prezes zarządu **Michał Daniluk**, zarządzający detaliczną częścią Punkty. - Od początku obecności w obszarze ubezpieczeń detalicznych kładziemy nacisk na autorskie rozwiązania produktowe i systemowe. Zasilamy naszych partnerów leadami sprzedażowymi, reagując na zmieniające się wymagania rynku. Dynamiczny rozwój organiczny, dotychczasowe akwizycje oraz partnerstwo strategiczne z Arrant pozwolą wspólnie kapitalizować inwestycje systemowe.*