

Informacja prasowa

Warszawa, 9 maja 2012 r.

Wyniki finansowe Grupy UNIQA Polska w 2011 r.

- **UNIQA TU SA: ponad 1 mld zł zebranej składki; 17% dynamika wzrostu składki przypisanej w stosunku do 11,6 % wzrostu całego rynku; zmniejszenie wskaźnika szkodowości z 96,4% do 71,7%**
- **UNIQA TU na Życie SA: przypis składki regularnej wyższy o 23,8% - wynik lepszy o 21% od rynkowego; 4,1 mln zł zysku**
- **Wzrost we wszystkich istotnych liniach biznesowych**
- **Wzmocnienie i wsparcie sprzedaży - system POS**

UNIQA TU SA - 1 mld zł zebranej składki

Rok 2011 był przełomowy w historii działalności spółki majątkowej, która przekroczyła 1 mld zł zebranej składki. Przypis za cały rok wyniósł 1.045,6 mln zł, co oznacza wzrost na poziomie 17% w stosunku do 2010 roku. Tym samym firma zanotowała wzrost wyższy o ponad 6 punktów, w porównaniu do wzrostu wykazywanego przez rynek. Poprawiła również wynik finansowy o 74,5 mln zł w stosunku do roku 2010, zbliżając się do progu rentowności.

W 2011 roku spółka zanotowała wzrost we wszystkich strategicznych liniach biznesowych. Ubezpieczenia komunikacyjne są jedną z kluczowych linii produktowych, w których poprzez odpowiedzialną ocenę ryzyka i aktywność sieci sprzedaży udało się osiągnąć wzrost przypisu przy jednoczesnej redukcji szkodowości bieżącego biznesu. Dynamicznie rozwijał się przypis z AC (wzrost 24,7% wobec wzrostu rynkowego 9,9%) oraz OC (wzrost 14,3% wobec 14,1% wzrostu rynkowego). W ubezpieczeniach majątkowych UNIQA zanotowała wzrost 14,3% wobec wzrostu rynku 11,8%. Najbardziej dynamiczne linie w tym segmencie to ubezpieczenia: od ognia (wzrost

o 17%), OC ogólne (+32%), techniczne (+23%) i mieszkaniowe (+9%). W ubezpieczeniach osobowych wzrosty odnotowano w produktach zdrowotnych (+77%; rynek +27%), jak i wypadkowych (+9% przy spadku rynku o 2%).

UNIQA TU na Życie SA - 4,1 mln zł zysku

Na koniec 2011 r. spółka osiągnęła zysk techniczny w kwocie 4,1 mln zł - wyższy o 2,7 mln zł niż w roku 2010. Przypis składki wyniósł 80 mln zł, czyli o 23,8% więcej niż w roku ubiegłym. Według danych opublikowanych przez KNF rynek ubezpieczeń na życie w 2011 r. urósł o 1,8%. Poprawa wyniku jest efektem rozwoju ubezpieczeń ze składką regularną, przy jednoczesnych działaniach stabilizujących rentowność tego portfela. Na osiągnięty rezultat w ubezpieczeniach na życie ze składką regularną wpływ miały wyniki ubezpieczeń grupowych (+40%), indywidualnych (+39%) oraz unit-linked (+36%). W przypadku ubezpieczeń ze składką jednorazową oprócz planowej redukcji krótkoterminowego ubezpieczenia "Kapitał & Pewność" zanotowano prawie 2-krotne wzrosty w ubezpieczeniach strukturyzowanych i unit-linked.

W 2011 r. podjęliśmy intensywne działania, których celem była poprawa rentowności. Pracowaliśmy nad dopasowaniem naszych cen do poziomu ryzyka, a wszystkie zmiany w produktach i taryfach wspieraliśmy odpowiednimi programami motywacyjnymi dla sieci sprzedaży. Między innymi dzięki tym aktywnościom udało nam się zmniejszyć poziom szkodowości w spółce majątkowej z 96,4% do 71,7%. Jeśli chodzi o przyszłość to plany wzrostu budujemy na kilku filarach: rozwoju organicznym sieci sprzedaży, bancassurance oraz biznesie korporacyjnym, który dzisiaj nie jest już tylko planem, a realną siłą rozwoju i wzrostu UNIQA. W ostatnich miesiącach, działając sami lub w koasekuracji, pozyskaliśmy m.in. Jastrzębską Spółkę Węglową, Warszawskie Metro oraz stadiony wybudowane na EURO 2012. Podjęliśmy wiele działań zmierzających do ulepszenia procesów wewnątrz spółek oraz funkcjonowania underwritingu i sprzedaży. Jednym z elementów strategii na 2012 r. jest dalsze umacnianie pozycji UNIQA na rynku ubezpieczeń dedykowanych mieszkalnictwu - mówi Andrzej Jarczyk, Prezes spółek Grupy UNIQA w Polsce.



Wsparcie sieci sprzedaży

W roku 2010 Grupa UNIQA wprowadziła POS (Portal Obsługi Sprzedaży) - system sprzedaży ubezpieczeń i CRM dla sieci sprzedaży - który rozwijany był sukcesywnie przez cały ubiegły rok. POS usprawnia obsługę procesów sprzedażowych i posprzedażowych, umożliwia natychmiastową rejestrację danych i zwiększa bezpieczeństwo obrotu polisami. POS to wsparcie sieci sprzedaży w zakresie obsługi klienta, a także forum wymiany wiedzy, które zapewnia wsparcie merytoryczne sprzedawcom.

Kontakt dla mediów:

Sylwia Mikiel

Rzecznik Prasowy

tel. 698 789 245

e-mail: sylwia.mikiel@uniqa.pl

Aleksandra Sobczyk

Samodzielny Specjalista ds. PR

tel. 604 101 309

e-mail: aleksandra.sobczyk@uniqa.pl