

## UNIQA rozwija sprzedaż ubezpieczeń na życie

**Koncentracja na cross-sellingu, przy wykorzystaniu istniejącej, rozległej sieci majątkowej oraz nowa i elastyczna oferta grupowych ubezpieczeń na życie, szeroko dostępnych dla klientów ze wszystkich branż, to tylko niektóre z elementów planu rozwoju sprzedaży ubezpieczeń na życie w UNIQA. Plany realizowane są w ramach strategii koncernu „UNIQA 2.0”, która zakłada podwojenie liczby klientów do 2020 r. i zyskanie 3. pozycji w Europie Środkowo-Wschodniej pod względem udziału w rynku.**

*- Do tej pory UNIQA kojarzona była raczej z działalnością w sektorze majątkowym. Nasza strategia nie zmienia się, nadal pracujemy nad systematycznym zwiększaniem udziału w rynku majątkowym, tym bardziej, że mamy potencjał do tego, by w perspektywie kilku najbliższych lat zająć 4. miejsce wśród firm ubezpieczeniowych. W trudnym, niesprzyjającym czasie spowolnienia gospodarczego w wielu liniach osiągamy wyniki lepsze od rynkowych, co daje nam powody do satysfakcji. Niemniej jednak chcemy wzmocnić obecność w obszarze ubezpieczeń życiowych. Zależy nam na tym, by do roku 2016 zdobyć 2% rynku mierzonego składką regularną. Jeśli chodzi o ubezpieczenia grupowe na życie to naszym celem jest podwojenie składki oraz liczby ubezpieczanych osób - mówi Andrzej Jarczyk, Prezes Zarządu Spółek UNIQA w Polsce.*

Strategia rozwoju ubezpieczeń na życie jest konsekwencją długofalowej strategii całego koncernu, komunikowanej pod hasłem „UNIQA 2.0”, zgodnie z którą UNIQA do 2020 r. chce podwoić liczbę klientów do 15 mln i zdobyć udział w rynku, który zapewni wysunięcie się grupy na 3. pozycję rynku w Europie Środkowo-Wschodniej. Przełożenie strategii koncernu na strategię lokalnych spółek ma charakter indywidualny i polega na dostosowaniu do okoliczności rynkowych, występujących w każdym kraju. W Polsce obszar ubezpieczeń na życie został uznany za jeden z najbardziej perspektywicznych przede wszystkim dlatego, że UNIQA, dysponując dużą bazą klientów i szeroką siecią dystrybucji, może rozszerzać zakres współpracy i głębokość relacji z klientami przy stosunkowo niewielkim poziomie inwestycji.

Filarem rozwoju sprzedaży ubezpieczeń na życie w 2013 r. są ubezpieczenia grupowe. UNIQA koncentruje się zarówno na ofercie dla dotychczasowych klientów majątkowych, jak i dla nowych małych i średnich podmiotów z różnych segmentów rynkowych. Programy ubezpieczeniowe budowane są według potrzeb konkretnych klientów, również z branż uznawanych jako bardziej

ryzykowane - służb mundurowych czy wojska. – *Jesteśmy otwarci i dostępni dla każdego klienta. Mamy atrakcyjne produkty i wiele unikatowych kompetencji, takich jak umiejętność efektywnej współpracy z segmentem mieszkalnictwa, które pozwalają nam na jeszcze skuteczniejsze dotarcie do klientów. Naszą przewagą są nie tylko dobre produkty i elastyczna oferta, ale także bardzo szeroki dostęp do pośredników, agentów i brokerów, którzy już współpracują z nami w zakresie ubezpieczenia flot, majątku, OC i chcą rozszerzyć współpracę w zakresie ubezpieczeń na życie* - mówi Adam Łoziak, Wiceprezes Zarządu Spółek UNIQA w Polsce.

Ostatnie zmiany w produktach grupowych na życie UNIQA wprowadzone w 2012 roku koncentrowały się na poprawie rentowności portfela. Natomiast rok 2013 to czas przebudowy oferty produktowej pod kątem jej atrakcyjności handlowej, zarówno w segmencie grupowych ubezpieczeń pracowniczych, jak i tzw. grup otwartych, które zyskują nowy charakter poprzez większy wybór opcji dodatkowych.

- *Prace nad ubezpieczeniami grupowymi rozpoczęliśmy w ubiegłym roku od przebudowy portfela, co znacząco wpłynęło na poprawę szkodowości i rentowności (z 11,5% w 2011 roku na 17,8% w 2012). W pierwszych miesiącach roku 2013 stworzyliśmy silny, ogólnopolski zespół, dedykowany sprzedaży ubezpieczeń grupowych na życie. Już teraz obserwujemy pozytywny trend wzrostowy sprzedaży. To właśnie głównie ubezpieczeniom grupowym ze składką regularną biznes życiowy UNIQA odnotował w 1 kwartale 2013 roku 13% dynamikę wzrostu. Dążymy do tego, by nasz udział w rynku ubezpieczeń grupowych był adekwatny do udziału w rynku majątkowym, czyli wyniósł ok. 5%* - dodaje Adam Łoziak, Wiceprezes Zarządu Spółek UNIQA w Polsce.

UNIQA przygotowana jest na przyjęcie zwiększonej skali biznesu. Równoległe z działaniami po stronie sprzedażowej doskonalone są procesy underwritingowe oraz obsługowe. Wzmocniony osobowo i merytorycznie został zespół underwritingu w Centrali a za dostępność ubezpieczeń grupowych dla sieci sprzedaży i jakość serwisu odpowiada, powołany z początkiem roku, 15-osobowy zespół Kierowników Sprzedaży Ubezpieczeń Grupowych, działających na terenie całego kraju.

Więcej o UNIQA oraz jej produktach na [www.uniqa.pl](http://www.uniqa.pl).

---

### **UNIQA Polska**

Grupę UNIQA w Polsce reprezentują spółki UNIQA TU SA oraz UNIQA TU na Życie SA, oferujące ubezpieczenia majątkowe, komunikacyjne i życiowe, zarówno dla klientów indywidualnych, jak i instytucjonalnych. Obecnie UNIQA TU SA zajmuje 5. pozycję na rynku ubezpieczeniowym pod względem wysokości składki przypisanej brutto, która w 2012 wyniosła ponad 1,15 mld zł. Dzięki rozbudowanej sieci sprzedaży oraz zaangażowaniu ponad 3 000 agentów, UNIQA jest blisko klientów, zapewniając im profesjonalne doradztwo i pomoc w wyborze ubezpieczenia. Produkty UNIQA można kupić zarówno w ramach sieci wyłącznej, liczącej około 130 placówek, jak



i w multiagencjach oraz u dealerów samochodowych. Grupa Ubezpieczeniowa UNIQA jest laureatem konkursu Gazety Bankowej w kategorii „Przyjazna Firma Ubezpieczeniowa 2011”. UNIQA TU SA została uhonorowana przez miesięcznik ekonomiczny Home & Market statuetkami „Najlepszy Partner w Biznesie” oraz „Srebrny Parasol”. Inwestorem strategicznym spółek jest europejski holding ubezpieczeniowy o austriackich korzeniach - UNIQA Versicherungen AG.

### **Grupa UNIQA**

Grupa UNIQA należy do wiodących grup ubezpieczeniowych na swoich podstawowych rynkach w Austrii i Europie Środkowo-Wschodniej. 22 000 pracowników i współpracowników obsługuje 8,7 mln klientów w 20 krajach. UNIQA i Raiffeisen Insurance to dwie silne marki, które dają bardzo dobrą podstawę do dalszego rozwoju. Spółka austriacka jest ubezpieczeniowym liderem z 14-procentowym udziałem w rynku. UNIQA jest obecna w 16 krajach w regionie Europy Środkowo-Wschodniej: Albanii, Bośni i Hercegowinie, Bułgarii, Kosowie, Chorwacji, Macedonii, Czarnogórze, Polsce, Rumunii, Rosji, Serbii, Słowacji, Słowenii, Czechach, Ukrainie i Węgrzech. Do Grupy UNIQA należą również spółki ubezpieczeniowe we Włoszech, Szwajcarii i Liechtensteinie.

Kontakt dla mediów:

### **Aleksandra Sobczyk**

Samodzielny Specjalista ds. PR

tel. 604 101 309

e-mail: [aleksandra.sobczyk@uniqa.pl](mailto:aleksandra.sobczyk@uniqa.pl)