

## **UNIQA Polska podwoiła zysk w 2014 r.**

- Wynik finansowy brutto spółek w 2014 r. wyniósł 33,487 mln zł (I-XII 2013: 17,264 mln zł)
- UNIQA w Polsce zebrała 1306,287 mln zł składki przypisanej brutto (I-XII 2013: 1508,928 mln zł).
- Rósł portfel ubezpieczeń korporacyjnych, a w sektorze detalicznym największe wzrosty w ubezpieczeniach mieszkań
- Dwucyfrowy wzrost składki z polis na życie ze składką regularną

**Zysk brutto obu spółek UNIQA w Polsce wzrósł aż o 94 proc. i wyniósł 33,487 mln zł po czterech kwartałach 2014 roku (42,1 mln zł według standardów IFRS). Z kolei łączny spadek składki przypisanej brutto sięgnął 13 proc., a wartość zebranej składki wyniosła 1306,287 mln zł. Głównie z powodu redukcji portfela życiowego ze składką jednorazową.**

### **UNIQA TU**

W 2014 roku UNIQA TU istotnie zwiększyła sprzedaż w najbardziej rentownych liniach produktowych jednocześnie poprawiając wynik finansowy. Zysk brutto wyniósł bowiem 28,607 mln zł (I-XII 2013: 14,874 mln zł), a wynik finansowy netto 21,624 mln zł (I-XII 2013: 9,227 mln zł).

*- Zysk spółki majątkowej był 2-krotnie wyższy niż rok wcześniej i równocześnie osiągnął najwyższą wartość w jej historii – podkreśla Andrzej Jarczyk, prezes UNIQA Polska.*

Jak dodaje, oprócz wzrostu w najbardziej rentownych produktach, do poprawy wyniku przyczyniła się zmiana struktury portfela oraz racjonalna polityka cenowa. Nie bez znaczenia było również aktywne zarządzanie kosztami w sytuacji spadku przypisu składki. Łączny poziom kosztów akwizycji i administracji był w roku 2014 o 5,9 proc. niższy niż rok wcześniej. Dodatkowo – pomimo rekordowo niskiego poziomu stóp procentowych – spółka zwiększyła w 2014 roku przychody z działalności lokacyjnej.

UNIQA TU zebrała 1077,846 mln zł składki przypisanej brutto (I-XII 2013: 1117,820 mln zł). Zanotowała zatem spadek składki na poziomie 3,6 proc., który wynikał głównie ze spadku składki w ubezpieczeniach komunikacyjnych. Przypis UNIQA z ubezpieczeń komunikacyjnych zmniejszył się bowiem o 10 proc. Dla porównania w ubezpieczeniach majątkowych, z wyłączeniem ubezpieczeń komunikacyjnych spółka zanotowała wzrost o 3,2 proc. Niższa składka z ubezpieczeń komunikacyjnych to efekt konserwatywnej polityki cenowej i oceny ryzyka. Równocześnie dzięki regularnej optymalizacji taryf oraz eliminacji z portfela ryzyk o najwyższej szkodowości poprawił się wynik finansowy w ubezpieczeniach komunikacyjnych, co miało istotne znaczenie dla poprawy wyniku w skali całej spółki.

*- W ubezpieczeniach komunikacyjnych 2014 był niewątpliwie rokiem trudnym. Zagorzała wojna cenowa na rynku doprowadziła – jak wynika z danych Komisji Nadzoru Finansowego - do zmniejszenia rynku w OC o 4,65 proc., a w AC o 1,17 proc. Strategia UNIQA zakładała nie uczestniczenie w wojnie cenowej, a koncentrację na poprawie atrakcyjności oferty ubezpieczeń komunikacyjnych – mówi Andrzej Jarczyk. - Uruchomiliśmy moduł Komunikacja 2.0 w Portalu Obsługi Sprzedaży, który umożliwia wyliczenie składki na podstawie dwóch danych. Wdrożyliśmy innowacyjne ubezpieczenie kosztów rehabilitacji dla osób poszkodowanych w wypadkach komunikacyjnych oraz uatrakcyjniliśmy warunki ubezpieczeń assistance i NW oferowanych jako uzupełnienie oferty komunikacyjnej. Wprowadziliśmy także opcję ochrony niżek w ubezpieczeniu Auto Casco – wylicza szef UNIQA w Polsce.*

Poza tym 1 czerwca 2014 roku UNIQA wprowadziła rewolucyjne udogodnienie dla posiadaczy polis komunikacyjnych OC w postaci możliwości skorzystania z Bezpośredniej Likwidacji Szkody. Ponadto, w roku 2014 uruchomiona została sprzedaż ubezpieczeń dealerskich w ramach podpisanej umowy z grupą VW oraz sprzedaż pakietu ubezpieczeń komunikacyjnych w ramach umowy z Getin Leasing.

Udział ubezpieczeń komunikacyjnych w portfelu ulega UNIQA systematycznemu zmniejszeniu – za rok 2014 wyniósł 46,8 proc. (w porównaniu z 50,3 proc. w roku 2013 i 55,2 proc. w 2012 roku).

Kolejny rok rósł natomiast portfel ubezpieczeń korporacyjnych, czego efektem jest wzrost składki na poziomie 13 proc. w ubezpieczeniach od ognia.

*- Rosnącą pozycję UNIQA w ubezpieczeniach korporacyjnych potwierdza wzrost liczby klientów oraz wygrana w kolejnych przetargach, choćby na ubezpieczenie bloków energetycznych w Elektrowniach Jaworzno oraz Turów – mówi Andrzej Jarczyk.*

W sektorze detalicznym największe wzrosty zostały osiągnięte w ubezpieczeniach mieszkań, gdzie składka wzrosła o 13,5 proc.

*- Zgodnie z naszymi oczekiwaniami dużym sukcesem okazał się wprowadzony w lutym 2014 r. nowy produkt mieszkaniowy Twój DOM Plus, oparty na regule all risk, z bogatą paletą ryzyk dodatkowych, w którym agent sam może określać zakres ubezpieczenia. Został on wyróżniony Laurem Konsumenta. Systematycznie rozwijany jest również portfel ubezpieczeń mieszkań skierowanych do członków spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych – mówi Andrzej Jarczyk.*

Jak dodaje, UNIQA utrzymała również pozycję lidera w ubezpieczeniach dla Spółdzielni Mieszkaniowych i Wspólnot Mieszkaniowych. Mimo rosnącej konkurencji w tym segmencie spółka zwiększyła liczbę klientów.

Rosnąca rentowność działalności UNIQA TU przyczynia się do dalszego wzmocnienia wskaźników bezpieczeństwa. Na dzień 31 grudnia 2014 roku spółka spełnia wszystkie ustawowe wymogi bezpieczeństwa - margines wypłacalności jest pokryty z nadwyżką 154 mln zł, a rezerwy techniczne z nadwyżką 267 mln zł.

### **UNIQA TU na Życie**

Miniony rok okazał się wyjątkowy także dla spółki życiowej UNIQA, która również osiągnęła najlepsze wyniki finansowy w dotychczasowej działalności. Zysk finansowy brutto UNIQA TU na Życie za 2014 rok wyniósł 4,881 mln zł (I-XII 2013: 2,390 mln zł), a zysk netto 3,900 mln zł (I-XIII 2013: 1,799 mln zł).

*- Dynamiczny rozwój sprzedaży produktów ze składką regularną, ścisła kontrola poziomu ponoszonych kosztów oraz optymalizacja procesów biznesowych przyczyniły się do osiągnięcia wyższego niż w poprzednich latach wyniku finansowego – mówi prezes UNIQA w Polsce.*

UNIQA TU na Życie w 2014 roku dynamicznie rozwijała sprzedaż produktów ze składką regularną przy jednoczesnej redukcji poziomu składki z produktów ze składką jednorazową. Łączna wartość składki przypisanej w 2014 roku wyniosła 228,441 mln zł (I-XII 2013: 391,108 mln zł).

*- Na spadek przypisu w ubezpieczeniach życiowych największy wpływ miało ograniczenie sprzedaży krótkoterminowych ubezpieczeń na życie, czyli tzw. polisolatek oraz spadające zainteresowanie klientów ubezpieczeniami na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – tłumaczy sytuację na rynku Andrzej Jarczyk.*

W UNIQA TU składka regularna wzrosła w 2014 roku w porównaniu z rokiem 2013 o 17,9 proc., do poziomu 110,4 mln zł, co jest wynikiem znacznie lepszym od wzrostu rynku, który wyniósł ok. 3 proc. W zasadzie wszystkie istotne produkty ze składką regularną oferowane przez spółkę zanotowały w 2014 roku dynamiczne wzrosty sprzedaży. Najszybciej rósł przypis z ubezpieczeń typu unit-linked, gdzie wskaźnik wzrostu wyniósł 58 proc. Kolejny rok z rzędu rósł też portfel ubezpieczeń grupowych, dla których składka przypisana wzrosła o 11 proc. Podobne tempo wzrostu notują ubezpieczenia terminowe. W strukturze portfela ubezpieczeń ze składką regularną dominowały ubezpieczenia grupowe, których udział w portfelu na koniec 2014 roku wyniósł 54 proc.

*- W 2014 roku liczba osób objętych ubezpieczeniem grupowym na życie UNIQA przekroczyła 100 tys. – podkreśla Andrzej Jarczyk.*

Wartość składki przypisanej jednorazowej w 2014 roku wyniosła natomiast 118,0 mln zł.

Na dzień 31 grudnia 2014 roku UNIQA TU na Życie spełnia wszelkie wymogi ustawowe w zakresie wypłacalności. Margines wypłacalności jest pokryty z nadwyżką w wysokości 20 mln zł, nadwyżka środków własnych na pokrycie kapitału gwarancyjnego wynosi 38 mln zł natomiast rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe są pokryte aktywami z nadwyżką wynoszącą 47 mln zł.

---

### **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 też instytucjonalnych. Obecnie UNIQA TU SA zajmuje 5. pozycję na rynku ubezpieczeniowym pod względem wysokości składki przypisanej brutto, która w 2013 r. wyniosła ponad 1,12 mld zł. Dzięki rozbudowanej sieci sprzedaży oraz zaangażowaniu ponad 3000 agentów UNIQA jest blisko klientów, zapewniając im profesjonalne doradztwo i pomoc w wyborze ubezpieczenia. Produkty UNIQA można kupić zarówno w ramach sieci wyłącznej, mającej 130 placówek, jak też w multiagencjach oraz u brokerów i dealerów samochodowych. UNIQA jest laureatem konkursu Solidny Pracodawca 2014. W 2014 r. otrzymała również nagrody: Laur Konsumenta – Odkrycie Roku 2014” za ubezpieczenie domów i mieszkań Twój DOM Plus, „Modernizacja Roku 2013” w kategorii „Obiekty biurowe”, Polską Nagrodę Innowacyjności Forum Przedsiębiorczości „Najwyższa Jakość Quality International” oraz Certyfikat „Innowacyjna Firma” za Portal Obsługi Sprzedaży POS, a także Certyfikat „Dobra Polisa” dla ubezpieczenia mieszkania ze składką płatną miesięcznie.

Inwestorem strategicznym spółek jest europejski holding ubezpieczeniowy o austriackich korzeniach - UNIQA Insurance Group AG.

### **Grupa UNIQA**

Grupa UNIQA należy do czołowych grup ubezpieczeniowych na rynkach w Austrii i Europie Środkowo-Wschodniej. 22 000 pracowników i współpracowników obsługuje ponad 9,2 mln klientów w 19 krajach. UNIQA i Raiffeisen Insurance to dwie silne marki, gwarantujące bardzo dobrą podstawę do dalszego rozwoju. UNIQA jest obecna w 15 krajach Europy: Albanii, Bośni i Hercegowinie, Bułgarii, Kosowie, Chorwacji, Macedonii, Czarnogórze, Polsce, Rumunii, Rosji, Serbii, Słowacji, Czechach, Ukrainie i Węgrzech. Do Grupy UNIQA należą również spółki ubezpieczeniowe we Włoszech, Szwajcarii i Liechtensteinie.

### Kontakt dla mediów:

**Katarzyna Ostrowska**  
Rzecznik prasowy UNIQA

tel. (+48) 697 770 498

e-mail: [katarzyna.ostrowska@uniqa.pl](mailto:katarzyna.ostrowska@uniqa.pl)