

D.A.S.: 50 proc. wzrost sprzedaży w 2017 r.



D.A.S. Towarzystwo Ubezpieczeń Ochrony Prawnej S.A. ocenia, że 2017 r. może być przełomowy dla polskiego rynku ubezpieczeń ochrony prawnej. Firma szacuje swój wzrost sprzedaży na ok. 50%.

Sektor ubezpieczeń ochrony prawnej w Polsce wciąż jest w fazie rozwoju. Wartość sprzedaży typowych produktów *stand alone* wciąż nie przekracza 100 mln zł, a poziom

penetracji rynku wynosi ok. 4%. Tegoroczne doświadczenia rynkowe pozwalają jednak na prognozowanie znacznego wzrostu w nadchodzących miesiącach. Wskazują na to m.in. wyniki ogólnopolskiego badania przeprowadzonego na zlecenie D.A.S., które wykazało, że 35% osób zapytanych o to czy chciałoby mieć polisę tego typu, potwierdziło chęć jej posiadania. Prawie 40% badanych było niezdecydowanych, ale nie wykluczało zainteresowania ubezpieczeniem ochrony prawnej. Znaczny potencjał rynku potwierdzają również pozytywne wyniki D.A.S.

Ukłon w stronę multiagencji i brokerów...

Wzrost sprzedaży D.A.S. jest efektem nowej strategii, w myśl której ubezpieczyciel otworzył się na zewnętrzne kanały dystrybucji i połączył siły z brokerami i multiagencjami. – *W 2017 r. możemy się pochwalić podwojeniem liczby agencji, z którymi podpisaliśmy umowy oraz OFWCA w multiagencjach. Do tego współpracujemy obecnie już z blisko 100 firmami brokerskimi. W ciągu tego roku prowadziliśmy także szeroką akcję szkoleniową, aby zapoznać naszych nowych partnerów z produktem. Ubezpieczenia ochrony prawnej w Polsce to nadal duża nisza, ale widzimy, że multiagencje i brokerzy są nią wyraźnie zainteresowani* – komentuje Rafał Hiszpański, Prezes Zarządu D.A.S. Towarzystwa Ubezpieczeń Ochrony Prawnej S.A. i dodaje, że efekty uruchomienia nowych kanałów dystrybucji będą w pełni widoczne dopiero za jakiś czas. – *Przekonujemy się, że obrona przez nas w tym roku strategia już przynosi dobre rezultaty. Spodziewaliśmy się, że 2017 r. zakończymy z 30% wzrostem sprzedaży, ale obecnie szacujemy, że poprawimy zeszłoroczny wynik o ok. 50%* – wskazuje Prezes D.A.S.

Poza współpracą i szkoleniami D.A.S. przygotował dla agentów i brokerów nowoczesne narzędzie sprzedaży w postaci DASapp. Firma wzbogaciła również swoją ofertę o specjalistyczny

produkt DAS FLOTA, który został przygotowany na potrzeby firm brokerskich w odpowiedzi na zapotrzebowanie zgłaszane przez ich klientów.

...oraz w stronę Klientów

W 2017 r. D.A.S. zaoferował swoim klientom nowe, korzystniejsze ogólne warunki ubezpieczenia. Jedną z najważniejszych nowości było wprowadzenie możliwości skorzystania z porady prawnej, nawet w sprawach wykraczających poza podstawowy zakres ubezpieczenia. Sama oferta została również uproszczona, a zakres rozszerzony. Dodatkową ochroną w ramach polisy, zostały objęte niepełnoletnie dzieci, nawet w przypadku popełnienia umyślnego przestępstwa. Od 2017 r. w polisie w życiu prywatnym ubezpieczyć można także samochód z tzw. kratką. Zmiany na korzyść klientów dotyczyły również oferty dla firm i wolnych zawodów. Do podstawy ubezpieczenia włączona została pomoc w zakresie umów na potrzeby własne firmy.

D.A.S. zapowiada, że to nie koniec rozwijania zakresu ubezpieczeń ochrony prawnej. Firma rozważa m.in. rozszerzenie oferty o ochronę prawną w internecie, np. dla transakcji dokonywanych online. Takie rozwiązanie oferowane jest już np. we Włoszech. Ponadto D.A.S. analizuje możliwość wdrożenia w Polsce usługi doraźnej pomocy prawnej w przypadku dużych wypadków drogowych. Firma pracuje także nad polisą dla studentów, w ramach której udzieli im wsparcia prawnego np. w sprawach związanych z wynajmem mieszkania czy w rozmowach z dziekanatem.

Wyjątkowy rok dla ubezpieczeń ochrony prawnej

Rok 2017 jest dla segmentu ubezpieczeń ochrony prawnej szczególnie ważny. Narodziny idei polisy, która pokrywa koszty konsultacji i reprezentacji adwokata w postępowaniu sądowym, datuje się bowiem na 1917 r. Tym samym obchodzi ona swoje 100-lecie. – *Trend ubezpieczania się od wydatków związanych z pomocą i reprezentacją prawną rozwijał się na Zachodzie już od wielu lat. Przykładowo, w Niemczech taką polisę posiada obecnie większość obywateli. Do Polski ten rodzaj ubezpieczeń dotarł stosunkowo niedawno i wciąż jest produktem poniekąd nowym. Penetracja rynku sięga w naszym kraju zaledwie ok. 4%. Jednak jak pokazują nasze ostatnie badania – Polacy potrzebują takich ubezpieczeń. Blisko 90% z nas chciałaby skorzystać z porady prawnika przynajmniej raz w roku. Bariery jest jednak nadal bardzo mała wiedza o tym, że na rynku są takie ubezpieczenia i jaką ochronę zapewniają – twierdzi Rafał Hiszpański. – Według badania przeprowadzonego w 2017 r. na nasze zlecenie przez dom badawczy ARC Rynek i Opinia, tylko 16% Polaków wskazało, że wie czym są ubezpieczenia ochrony prawnej. To duże wyzwanie dla tego segmentu ubezpieczeń w najbliższych latach. Jednak my widzimy w tym także*



szansę, bo rynek dopiero się rozgrzewa i ma przed sobą bardzo duże możliwości wzrostu – podkreśla Prezes Zarządu D.A.S.

D.A.S. Towarzystwo Ubezpieczeń Ochrony Prawnej S.A. to jedyne w Polsce towarzystwo ubezpieczeniowe oferujące wyłącznie ubezpieczenia ochrony prawnej. Wśród produktów Towarzystwa znajdują się: Ubezpieczenie Ochrony Prawnej Życia Prywatnego, Ubezpieczenie Ochrony Prawnej Firmy lub Wolnego Zawodu oraz Ubezpieczenie Ochrony Prawnej Pojazdu.

Marka **D.A.S.** powstała w 1928 r. w Niemczech. Obecnie działają pod nią spółki, które ubezpieczają 9 mln klientów, w 16 krajach Europy oraz w Kanadzie. D.A.S. Towarzystwo Ubezpieczeń Ochrony Prawnej S.A. jest także częścią europejskiej grupy ubezpieczeniowej ERGO Versicherung AG, należącej do największego światowego reasekuratora Munich Re.

Kontakt dla mediów:

lukasz smolnik

senior pr manager

m: +48 696 074 461

e: lukasz.smolnik@zoom-bsc.pl