



Prezentacija strategii na lata **2018-2020**



Budujemy
na sprawdzonych
podstawach

600 540

if (countDays > 90)
if (countDays > 90)
if (countDays > 90)

600 540

if (countDays > 90)
if (countDays > 90)
if (countDays > 90)

201

i skutecznie
podejmujemy
wyzwania

530

if (countDays > 90)
if (countDays > 90)
if (countDays > 90)

600 540



„Liderzy muszą zawsze działać ze świadomością bycia częścią czegoś większego niż oni i ich prywatne dążenia. Muszą przekonać do tego wszystkich członków zespołów, łącznie z pojedynczymi menadżerami. Znacznie ważniejsza od kompetencji czy technologii jest silna wiara w osiągnięcie celu, kluczowa dla każdego zespołu czy organizacji, które chcą wygrać i osiągnąć sukcesy.”

Jocko Willink & Leif Babin, *Extreme ownership*

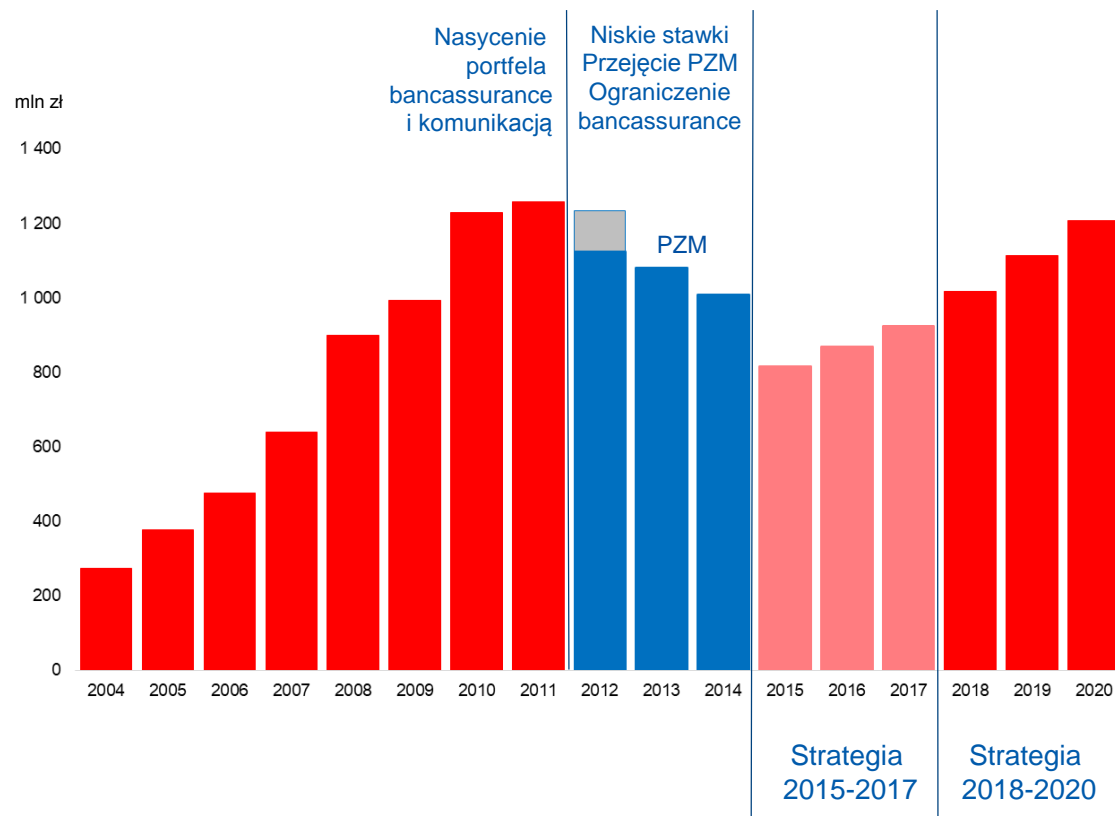


InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP

Najlepsza spółka 2016 roku
Vienna Insurance Group Polska

Wzrost przy zachowaniu rentowności

Składka przypisana brutto



ROE brutto 2016

9,8%*

Rynek bez PZU 4,7%

* wg NGAAP

Wskaźnik zespolony netto
2016

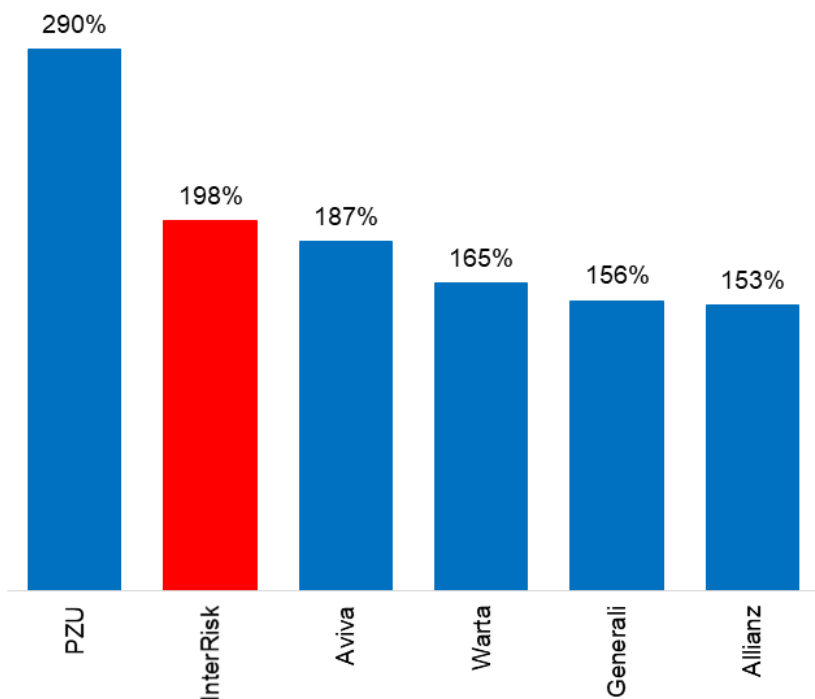
94,9%**

** wg IFRS

Potencjał kapitałowy stwarza możliwości

Silna pozycja pozwala nam budować duże portfele korporacyjne, komunikacyjne, osobowe i zdrowotne

Pokrycie kapitałowego wymogu wypłacalności zgodnie z Solvency II



- 1 Drugi na rynku wskaźnik współczynnika wypłacalności*
- 2 Zabezpieczenie przed nadmiernym ryzykiem:
 - dywersyfikacja portfolio
 - precyzyjne zarządzanie ryzykiem
 - konserwatywna polityka inwestycyjna
 - skuteczne przeciwdziałanie wyłudzeniom

* Opracowanie własne na podstawie SFCR na 31.12.2016

Zachowujemy równowagę pomiędzy różnymi interesami

Równowaga jest naszym wyborem, wyzwaniem i ofertą

PARTNERZY

długofalowa współpraca
na wzajemnie
atrakcyjnych warunkach

PRACOWNICY

dobre, twórcze miejsce pracy
i szanse rozwoju



KLIENCI

rozumienie potrzeb,
najlepsza ochrona za przystępną cenę,
wygoda i zaufanie

UDZIAŁOWCY

część wielkiego Koncernu
wzrost wartości marki
i atrakcyjne zwroty z inwestycji

Partnerstwo

Odpowiadamy na potrzeby pośredników

Pytamy naszych partnerów,
co jest dla nich ważne:

W odpowiedzi na potrzeby oferujemy
współpracującym z nami partnerom:

Satysfakcjonujące warunki współpracy

Modele sprzedażowe dla każdego segmentu pośredników.
Możliwość negocjacji warunków.
Prowizje, bonusy, wsparcie konkursów agencji.

Wiarygodność firmy

Wysokie wskaźniki wypłacalności
Silna pozycja kapitałowa
Przynależność do Grupy VIG

Kompetencje i dostępność pracowników

Indywidualna obsługa centrum rozliczeniowego, pomoc
prawnika, pomoc przy prowadzeniu profili
w mediach społecznościowych

Dobra, szeroka oferta

Kompleksowa oferta dla wszystkich grup klientów,
produkty specjalistyczne i uniwersalne

Wysoka jakość obsługi klientów

Dedykowani likwidatorzy szkód, wsparcie klientów
w procesie likwidacji

PARTNERZY

Wsparcie

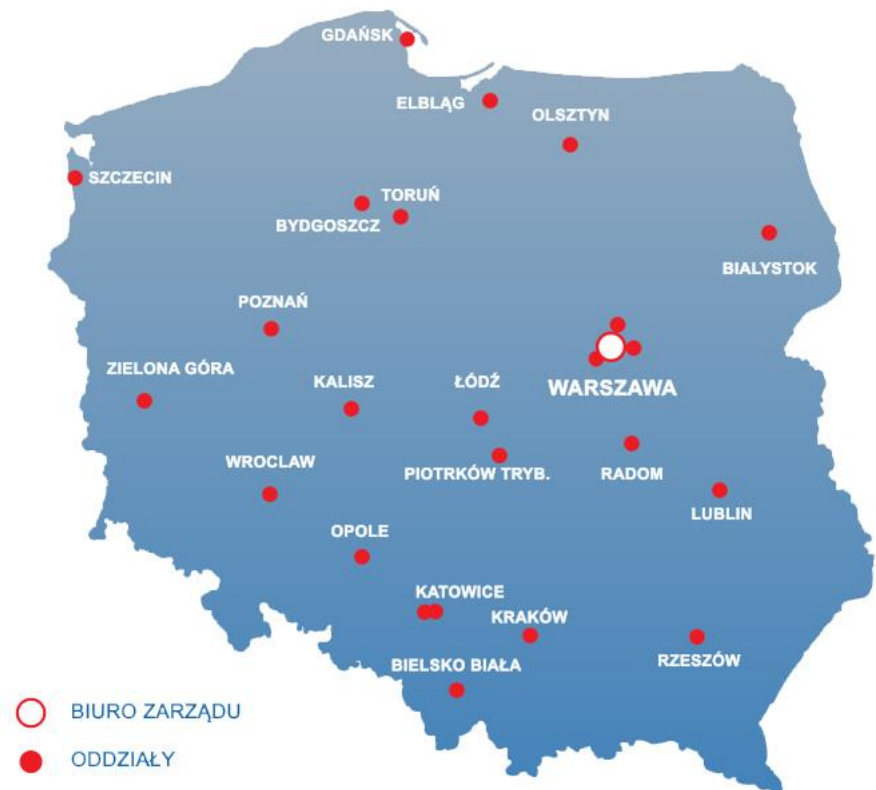
Dzielimy się wiedzą i doświadczeniem ekspertów

1. Wyspecjalizowani underwriterzy i menedżerowie sprzedaży w 6 liniach biznesowych
2. Centra obsługi flot
3. Consulting biznesowy w ubezpieczeniach:
 - finansowych
 - szkolnych
 - zdrowotnych
 - ochrony prawnej
 - rolnych

Rozumiemy potrzeby agentów i brokerów:

76% brokerów
i 11% agentów

korzysta z oferty ubezpieczenia
OC pośredników InterRisk



Nowoczesność

Zapewniamy wsparcie technologiczne

iTech

1. iPortal
2. Telematyka
3. W pełni elektroniczny proces likwidacji szkody
4. Aplikacja do wyceny szkody online
5. Możliwość śledzenia holownika dzięki aplikacji
6. Polisa mobilna
7. Zakup Edu Plus on-line
8. Portal iKlient
9. Interia - edukacja on-line
10. Jesteśmy w czołówce towarzystw (7 miejsc)
w zakresie wymiany danych z UFG

Wsparcie technologiczne na każdym etapie

iPortal oraz webservice'y



Informacja 24/7

1. www - interaktywna i intuicyjna
130 000 odsłon miesięcznie
nowa platforma do rejestracji telemedycznej
1. Facebook - profil „Razem. Bezpieczniej”
19-25.02 zasięg 40 000 odbiorców
1. YouTube - kanał „Korzystne ubezpieczenia”
2. e-learning

Rozumiemy klientów, bo ich słuchamy

Bierzemy pod uwagę różne perspektywy



89%

ubezpieczycieli
usatysfakcjonowanych
tym, jak traktują klientów

81%

firm uważa,
że ma całościowe
podejście do klientów

vs.

57%

klientów nie ufa
ubezpieczycielom

37%

klientów uważa,
że firmy
ich nie rozumieją



KLIENCI

Klienci: lepsze rozumienie potrzeb

Oferta od mikro produktów po rozwiązania kompleksowe

1. **Prototypowanie** - każda innowacja poprzedzona badaniem
2. **Produkty z „wizytówką”** - osobista odpowiedzialność za ofertę
3. **Proste i czytelne warunki** - wieloetapowe doskonalenie zapisów
4. **Jakość i kultura procesu likwidacji**
- potwierdzona ewolucją parametrów
5. **Adekwatność cen** - wartościowa oferta wyceniona zgodnie z jej zakresem i potrzebami klienta



Klienci weryfikują ubezpieczycieli oceniając ich pomoc po wypadku

InterRisk prowadzi programy pomocy poszkodowanym

Nasz cel

1. Sprawny na nowo
2. Umożliwienie powrotu do pracy
3. Ułatwienie życia
4. Osiągnięcie niezależności finansowej



Nasze działania

1. Specjalistyczna rehabilitacja w domu, najlepszej klasy placówkach lub na turnusach rehabilitacyjnych
2. Refundacja zakupu najwyższej klasy sprzętu, w tym protez modularnych najnowszej generacji
3. Przebudowa i dostosowanie mieszkań do stopnia dysfunkcji
4. Kapitalizacja rent umożliwiająca finansowanie dowolnych działań i inwestycji



Zrównoważone zyski z produktów i segmentów klientów



Klienci indywidualni



Małe i średnie przedsiębiorstwa



Firmy i korporacje



Rodziny



Single



Dzieci i młodzież



Pracownicy



Produkcja



Handel i usługi



Wolne zawody



Organizacje publiczne



Produkcja



Budownictwo



Transport



Administracja

Ubezpieczenia komunikacyjne dla wszystkich segmentów



Klienci indywidualni



Małe i średnie firmy



Floty i CFM



Leasingodawcy

Pracownicy: firma dla ambitnych

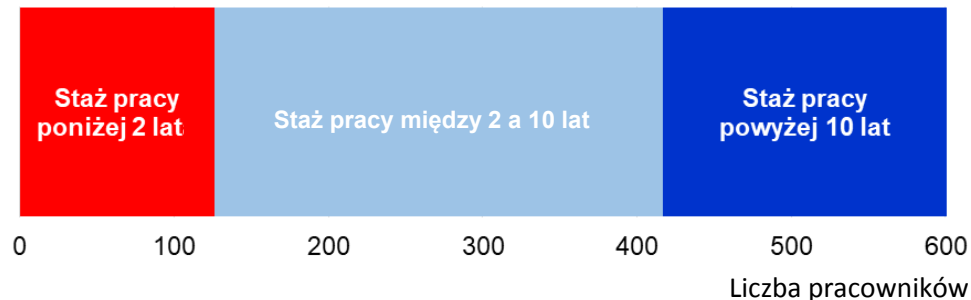
- Dużo wymagamy i chętnie dzielimy się sukcesami
- Stawiamy na ludzi z misją, zatrudniamy pracowników głodnych zwycięstw
- Budujemy przestrzeń dla kreatywności i innowacyjności
- Kierujemy się zasadą stałego doskonalenia - doskonalimy i usprawniamy wszystko, wszyscy i stale
- Szkolimy, wspieramy w budowaniu kariery

PRACOWNICY

Życzliwe i wspierające środowisko pracy oparte na szacunku, zaufaniu i partnerstwie



Staż pracy - synergia między młodymi a doświadczonymi pracownikami



Odpowiedzialność społeczna

- Oddajemy krew!
- Jesteśmy proekologiczni
- realizujemy projekt „Zielone biuro”
- Organizujemy imprezy charytatywne
- Uczymy dzieci bezpiecznego poruszania się na drodze i w świecie finansów

InterRisk 
w trosce o naturę

InterRisk 
dla Przyszłości



UDZIAŁOWCY

Udziałowcy: część wielkiego Koncernu.

Wzajemna synergia i wsparcie



wiarygodność i wypłacalność



efektywność kosztowa dzięki współpracy w Grupie VIG



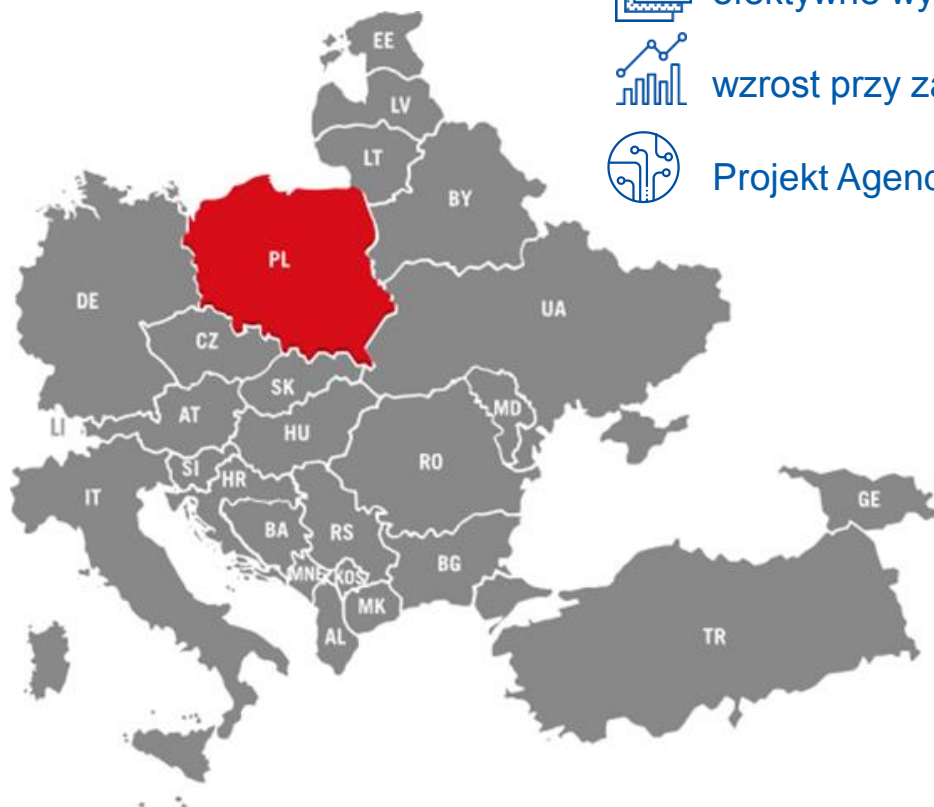
efektywne wykorzystanie kapitału i know-how



wzrost przy zachowaniu rentowności



Projekt Agenda 2020 - 100 mln na wyścig technologiczny

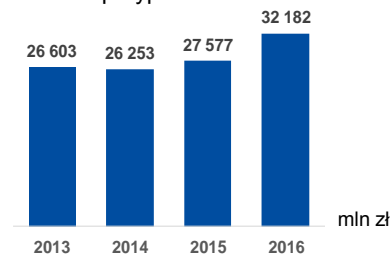


Rynek ubezpieczeń

WZROST

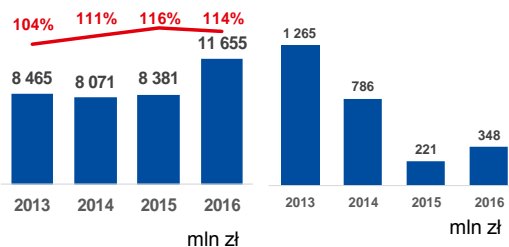
1. Wzrost głównie dzięki OC komunikacyjnemu i Casco
2. Przeniesienie walki cenowej na bardziej racjonalny poziom

Składka przypisana brutto NL



Składka przypisana - OC komunikacyjne

Wynik techniczny netto



UCZESTNICZY

1. Tendencja konsolidacji firm ubezpieczeniowych
2. Silna i ewoluująca w kierunku konsolidacji rola dystrybutorów
3. Rosnące standardy ochrony klientów, zwiększające się wymagania samych klientów - wygoda, czytelność, prostota

TRENDY

1. Nowe technologie - telematyka, sztuczna inteligencja - wybór większej wartości
2. Platformy obsługowe i aplikacje mobilne
3. Nowe obszary wzrostu - Zdrowie, Cyber, Agro
4. Ułatwienia w likwidacji - samoobsługa szkód
5. Omnichannel - efektywne wykorzystanie wszystkich kanałów i kontaktów z klientem

Cele strategiczne 2018-2020



Wzrost powyżej rynku (8,3%) według zebranej składki

Utrzymanie wysoko pozytywnego wyniku technicznego przekraczającego 50 mln zł w 2020 roku

ROE brutto (NGAAP) na poziomie 18,2% w roku 2020

Wzrost we wszystkich liniach biznesowych

Ubezpieczenia komunikacyjne

- ➔ Wzrost przypisu składki na poziomie 7% rocznie
- ➔ Uzyskanie przypisu składki brutto sięgającej 338 mln zł w 2020 roku.

Ubezpieczenia osobowe

- ➔ Wzrost przypisu składki na poziomie 10,2% rocznie.
- ➔ Uzyskanie przypisu składki brutto sięgającej 138 mln zł w 2020 roku.

Majątek

- ➔ Wzrost przypisu składki na poziomie 8,9% rocznie
- ➔ Uzyskanie przypisu składki brutto sięgającej 276 mln zł w 2020 roku.

Ubezpieczenia rolnictwa

- ➔ Wzrost przypisu składki na poziomie 31%
- ➔ Uzyskanie przypisu składki brutto sięgającej 28 mln zł w 2020 roku z tytułu kompleksowych ubezpieczeń rolników

Ubezpieczenia finansowe

- ➔ Wzrost przypisu składki na poziomie 2% rocznie.
- ➔ Uzyskanie przypisu składki brutto sięgającej 104 mln zł w 2020 roku.

OC podmiotów gospodarczych

- ➔ Wzrost przypisu składki na poziomie 6,4 % rocznie
- ➔ Uzyskanie przypisu składki brutto sięgającej 98 mln zł w 2020 roku.

Budujemy na sprawdzonych podstawach



Ubezpieczenia dzieci, młodzieży i studentów

Prawie 2 miliony ubezpieczonych dzieci i młodzieży

Specjalizacja od początku działalności

Edu-Plus online, konsultacje medyczne online,
ochrona prawna dyrektorów i nauczycieli

Jedynie na rynku rozwiązania
telemedyczne w szkole

Podjęmowanie aktualnych problemów
- dostęp do dietetyka

Bliskie relacje ze szkołami i uczelniami -
poradniki, aplikacje, warsztaty

17% żłobków
19% szkół podstawowych
25% zespołów szkół
81 prestiżowych wyższych uczelni
ubezpiecza InterRisk



Od juniora do seniora - ubezpieczenia zdrowotne i osobowe



Ubezpieczenia zdrowotne w jednej cenie bez względu na liczbę dzieci, pakiety osobowo-zdrowotne



Pełna specjalistyczna opieka medyczna, ubezpieczenie szkolne z teleopieką



Pakiety dla pracowników i przedsiębiorców już od 3 osób, medycyna pracy



Ubezpieczenia zdrowotne dla seniorów do 80 roku życia w wielu wariantach

Wspieramy polskie inwestycje

20% wszystkich gwarancji na rynku udziela InterRisk



Kompleksowa oferta ubezpieczenia wszystkich ryzyk związanych z procesem inwestycyjnym

Ekspert w udzielaniu gwarancji ubezpieczeniowych - zdolność ubezpieczania dużych inwestycji

Oferta na czas realizacji inwestycji - ubezpieczenie budowlano-montażowe, ubezpieczenie utraty zysku, OC Firmy w związku z prowadzeniem działalności, OC zawodowe



Polimex Mostostal SA, Energopol - Szczecin SA, PKP Energetyka SA, TRAKCJA SA, ELTEL SA są objęte gwarancjami **InterRisk**



**Skutecznie podejmujemy
nowe wyzwania**

Wyznaczamy ambitne kierunki działania

Multikanałowość

- Współdziałanie kanałów i eliminowanie konfliktów
- Sprzedaż online we współpracy z partnerami
- Dostosowanie form kontaktu do preferencji klientów
- Traktowanie każdego kontaktu z klientem jako szansy
- Duża rola bancassurance

Klienci indywidualni

- Pełna oferta i rozwój ubezpieczeń komunikacyjnych
- Nowe rozwiązania w ubezpieczeniach komunikacyjnych - bardziej elastyczne Casco
- Ubezpieczenia dla grup klientów - w tym seniorów

Prewencja i profilaktyka

- Customer experience - wykorzystanie technologii do wyprzedzania oczekiwań klienta
- Solidna obsługa roszczeń przy niewielkiej liczbie reklamacji

Ochrona prawna

- Produkty indywidualne i programy grupowe
- Współpraca z PIU
- Promocja skierowana do segmentów klientów

Ubezpieczenia zdrowotne

- Rozbudowa sieci partnerów
- Nowe, proste produkty - profilaktyka, onkologia
- Dedykowane siły sprzedażowe
- Rozwój telemedycyny - teleopieka

Ubezpieczenia rolnictwa

- Rozwój biznesu od fazy testowej do wdrożenia
- Rozbudowana i wyspecjalizowana sieć sprzedaży
- Kompletna oferta agro na iPortalu
- Współpraca ze specjalistami

Bancassurance - jesteśmy partnerem w tworzeniu kompleksowej oferty finansowej

Formuła „win - win - win”: klient - bank - ubezpieczyciel

Współpraca z kilkunastoma bankami

Dedykowane modele biznesowe
- indywidualne podejście do współpracy

Kompleksowa oferta dla klientów banków
w obszarze ubezpieczeń osobowych, zdrowotnych,
mieszkań oraz ubezpieczeń komunikacyjnych

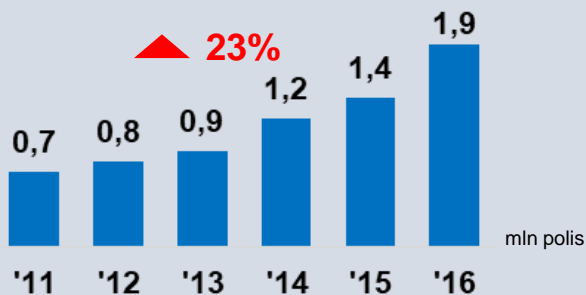
Rozwiązania wsparte technologią



Ubezpieczenia zdrowotne i telemedycyna

PRZESŁANKI STRATEGICZNE

- Dynamicznie rosnący rynek polski*

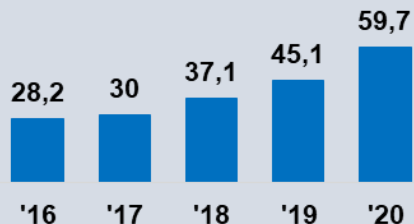


*CERT Polska Report 2015, PIU Reports after 1Q2017, PMR Reports, BCG Analysis

- Naturalny kierunek rozwoju oferty dla klientów indywidualnych
- Doświadczenie w ubezpieczeniach szkolnych
- Kompetencje i relacje z partnerami

ASPIRACJE INTERRISK

- Składka przypisana brutto (mln pln):



DZIAŁANIA

Rozwój oferty w zakresie telemedycyny i teleopieki

Nowe, proste produkty - profilaktyka, onkologia

Współpraca z partnerami z branży medycznej

Dedykowane siły sprzedażowe



Technologia w likwidacji szkód

- Aplikacja dla klientów do automatycznej obsługi szkód
- Aplikacja Mobile Expert Pro - obserwacja gdzie znajdują się poszkodowani klienci
- Aplikacja dla usługodawców zapewniających holowanie
- Informacje o holowniku dla klienta, możliwość obejrzenia drogi

The image shows a sequence of four overlapping screenshots from the InterRisk mobile application, illustrating the steps for reporting a claim:

- Screen 1:** Displays the InterRisk logo and the text: "Witamy w procesie szybkiej likwidacji szkód".
- Screen 2:** Shows instructions: "Wykonaj fotografię z przodu, z lewej strony uwidaczniającą cały przód i lewy bok pojazdu wraz z przednią tablicą rejestracyjną." Below the text is a line drawing of a car.
- Screen 3:** Shows a calculated value: "Wyliczona wartość odszkodowania na podstawie zaznaczonych uszkodzeń to: 680.5 PLN". It includes a link for "Kosztorys szczegółowy" and two buttons: "AKCEPTUJĘ" (green) and "REZYGNUJĘ" (red).
- Screen 4:** Shows a document titled "Wykonaj zdjęcie dowodu rejestracji (rewers) jak na poniższym" with a "DODAJ ZDJĘCIE" button at the bottom.

The image shows three overlapping screenshots from the InterRisk mobile application, illustrating the towing service process:

- Top Screen:** Displays a map with a yellow car icon and several blue location markers. The text "VIC® EKSPERT" is visible at the top.
- Right Screen:** Shows a "Holowanie" (Towing) screen with the destination: "Cel: Aleje Jerozolimskie 162, Warszawa, Polska:". It features three buttons: "Dzwoń do VIG", "Dzwoń do klienta", and "Znajdę się w miejscu wyładowania".
- Bottom Left Screen:** Shows a contact information screen for "InterRisk Kontakt" with the phone number "+48 664 078 526" and a text message: "InterRisk Kontakt: W celu śledzenia trasy dojazdu pomocy drogowej prosimy o kliknięcie w poniższy link: <http://assistance-external.vig.pl/asp-ext-web/client/client.asp?token=59623615979172ef309b80b11a625d62>".
- Bottom Right Screen:** Shows a "Pomoc drogowa" (Roadside assistance) screen with a map and a callout box for "JAMKO" Andrzej Drewnikowski, phone number "4800268292". It also displays "Długość trasy: 11.97km" and "Planowany czas trwania: 00:14".

Rozwój technologii kluczowych dla działalności ubezpieczeniowej

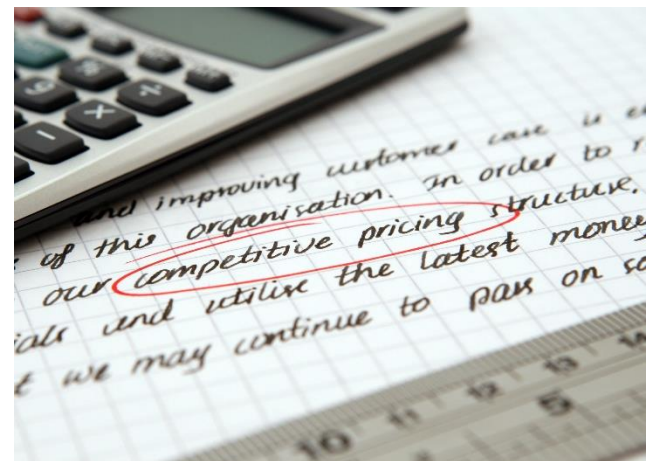
Innowacyjne rozwiązania w likwidacji i pricingu



Zastosowanie sztucznej inteligencji w obsłudze szkód



Digitalizacja procesu likwidacji

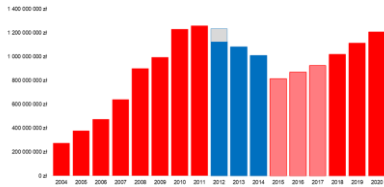


Zaawansowane systemy pricingu

Wykorzystanie know-how i najciekawszych rozwiązań na rynku dzięki współpracy z parterami
- dostawcami technologii oraz gotowych rozwiązań

Kluczowy element - równowaga

Wzrost i rentowność



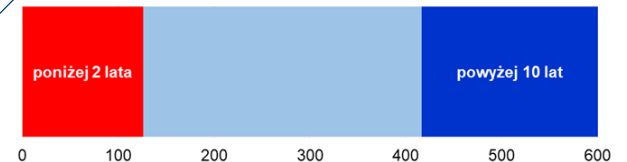
Zrównoważone relacje - partnerzy, klienci, udziałowcy, pracownicy



Zrównoważone zyski z produktów i segmentów klientów



Młodość i doświadczenie



Rozwój specjalizacji i nowe obszary wzrostu



Równowaga w ubezpieczeniach