

Warszawa, 14 maja 2012 r.

## Open Life: start-up nie do zatrzymania

**Po 8 miesiącach działalności znaleźć się wśród trzech największych towarzystw ubezpieczeń na życie? To na razie przypuszczenia Open Life TU Życie S.A., jednak oparte na solidnej podstawie – 691,6 mln zł składki przypisanej brutto (według Polskich Standardów Rachunkowości), zebranej w I kwartale 2012 r.**

– Taki rezultat rok temu, po I kwartale 2011 roku, dałby nam trzecie miejsce wśród towarzystw ubezpieczeń na życie, dlatego teraz z niecierpliwością czekamy na dane innych ubezpieczycieli – mówi Krzysztof Bukowski, Prezes Zarządu Open Life TU Życie S.A.

### Od zera do miliardera

Równie imponujący jest **wzrost wyniku finansowego netto** (wg Międzynarodowych Standardów Rachunkowości) – o 30% w porównaniu z okresem VIII-XII 2011 r., **do poziomu 5,1 mln zł** na koniec I kw. 2012 r. Pod koniec minionego roku z produktów Open Life korzystało 40 tysięcy klientów. Po I kw. 2012 r. – już 85 tysięcy!

- Jak każdy start-up, zaczęliśmy od zera, a w ciągu zaledwie siedmiu miesięcy działalności zebraliśmy miliard złotych składki! Sformułowanie „od zera” dotyczy jednak wyłącznie samej marki Open Life – zastrzega Izabela Śliwowska, Członek Zarządu Open Life TU Życie S.A. - Wiedza i pomysły, jakimi dysponowaliśmy jeszcze przed rozpoczęciem działalności, stanowią unikalne połączenie doświadczeń wielu osób, zdobytych na przestrzeni kilkunastu lat na rynku bankowym, ubezpieczeniowym czy inwestycyjnym – dodaje.

### Bez obaw

Bycie start-upem nie oznacza wcale mniejszej pewności dla klientów. Open Life to stabilny i bezpieczny ubezpieczyciel oraz partner biznesowy. - **Zaufało nam ponad 20 instytucji finansowych w Polsce i kilkadziesiąt tysięcy klientów.** To zobowiązuje. Dlatego choć nasza oferta umożliwia klientom wybór różnych klas aktywów, poziomów ryzyka i okresów inwestycji, to jako ubezpieczyciel **w pierwszej kolejności dbamy o pełne bezpieczeństwo powierzonych nam środków i prowadzonej przez nas działalności**, co potwierdzają liczby – deklaruje Krzysztof Bukowski.

Wskaźniki bezpieczeństwa Open Life są trzykrotnie wyższe od poziomu wymaganego przez Komisję Nadzoru Finansowego. Suma bilansowa wyniosła po I kw. 2012 r. blisko 1,8 mld zł (o 30% więcej niż w 2011 r.), zaś kapitały własne Open Life urosły w okresie I-III 2012 r. aż o 138% (z 29,7 do 70,6 mln zł) w porównaniu ze stanem na koniec 2011 r.

### Bez utartych schematów

**Kilkanaście zaoferowanych dotąd przez Open Life produktów** to zarówno oferty szyte na miarę, zgodnie z oczekiwaniami partnera, który będzie ich dystrybutorem, jak i zupełnie nowatorskie rozwiązania, pozwalające partnerom osiągnąć znaczącą przewagę na rynku. – Słuchamy rynku, a jednocześnie **ciągle szukamy nowych pomysłów**, chętnie burząc utarte schematy – wyjaśnia Izabela Śliwowska.

6000 klientów wybrało jedną z najciekawszych nowości I kw. 2012 r. – produkt „Better Future” z regularną składką. Jego nowatorska konstrukcja umożliwia m.in. zawieszenie opłacania składek, a nawet bezterminowe obniżenie składki o 50%. Produkt od początku roku przyniósł blisko 59 mln zł przypisu. Z kolei „Bezpieczny Zysk”, w ofercie od marca 2012 r., lokujący środki w Ubezpieczeniowy Fundusz Kapitałowy Open Life Obligacji Korporacyjnych i umożliwiający kwartalną wypłatę uzyskanych przez fundusz odsetek, przyciągnął 2400 klientów, a jego sprzedaż osiągnęła poziom 52 mln zł.

### **Bez zwalniania tempa**

Open Life TU Życie S.A. planuje utrzymać dotychczasową dynamikę rozwoju, osiągając do końca 2012 r. ok. 2 mld zł składki przypisanej brutto i wprowadzając do oferty co najmniej kilkanaście nowych produktów.

- Wciąż jesteśmy głodni sukcesu. Chcemy dysponować najlepszą i najbardziej innowacyjną ofertą bancassurance na rynku, stale wzbogacając ją o nowe rozwiązania. W 2012 roku planujemy także rozwój nowych kanałów sprzedaży oraz uruchomienie własnego systemu produktowego – zapowiada Izabela Śliwowska.

Paweł Żurawski, Open Life Towarzystwo Ubezpieczeń Życie S.A.