

PZU chce skorzystać z rozwoju assistance

PZU SA zamierza mocno wejść na rynek usług assistance i przekonywać klientów do korzystania z tego typu usług. Rozwój usług assistance jest dynamiczniejszy niż zakładano rok temu. **Ryszard Grzelak**, prezes Europ Assistance, mówi, że można przyjąć, że rynek wzrósł nie mniej niż o 30%, ale jego zdaniem są to tylko przybliżone szacunki, bo bardzo trudno zebrać porównywalne dane. Prognoza na 2008 r. zakładała dynamikę na poziomie ok. 20%. Obecnie z bardzo ostrożnych szacunków wynika, że wartość rynku assistance wynosi ok. 260–300 mln zł. **PaWEł Paluszyński**, prezes Coris Varsovie, mówi, że wartości wynagrodzeń za serwis rosną, bo rozszerza się zakres usług, np. o wykorzystywanie call center firm assistance jako infolinii dla innych firm niż ubezpieczeniowe. Asystorzy są również coraz częściej wykorzystywani do oględzin samochodów po wypadku, jak i przy zawieraniu umów ubezpieczenia. Spodziewają się zwiększenia liczby takich zleceń. Grupa PZU chce uruchomić nową ofertę assistance i zapowiada dużą kampanię reklamową, mającą spopularyzować korzystanie z tego typu usług. Ubezpieczyciel chce rozwijać markę PZU Pomoc, ale nie będzie to na razie odrębna spółka. **Rafał Stankiewicz**, członek zarządu PZU SA, mówi, że towarzystwo nie będzie też budować swojej własnej grupy holowników, ale wykorzystywać istniejącą sieć usługodawców, swoich partnerów. Spółka ewentualnie będzie ich wyposażać w odpowiednie narzędzia, pomagające np. w zarządzaniu zleceniami we wstępnej ocenie szkody. Inną nowością ma być wprowadzenie opcji skorzystania z pomocy również przez osoby nieubezpieczone. („Gazeta Prawna”)