

Milowy krok w realizacji strategii akwizycji

Warszawa, 17 kwietnia 2014



Podsumowanie

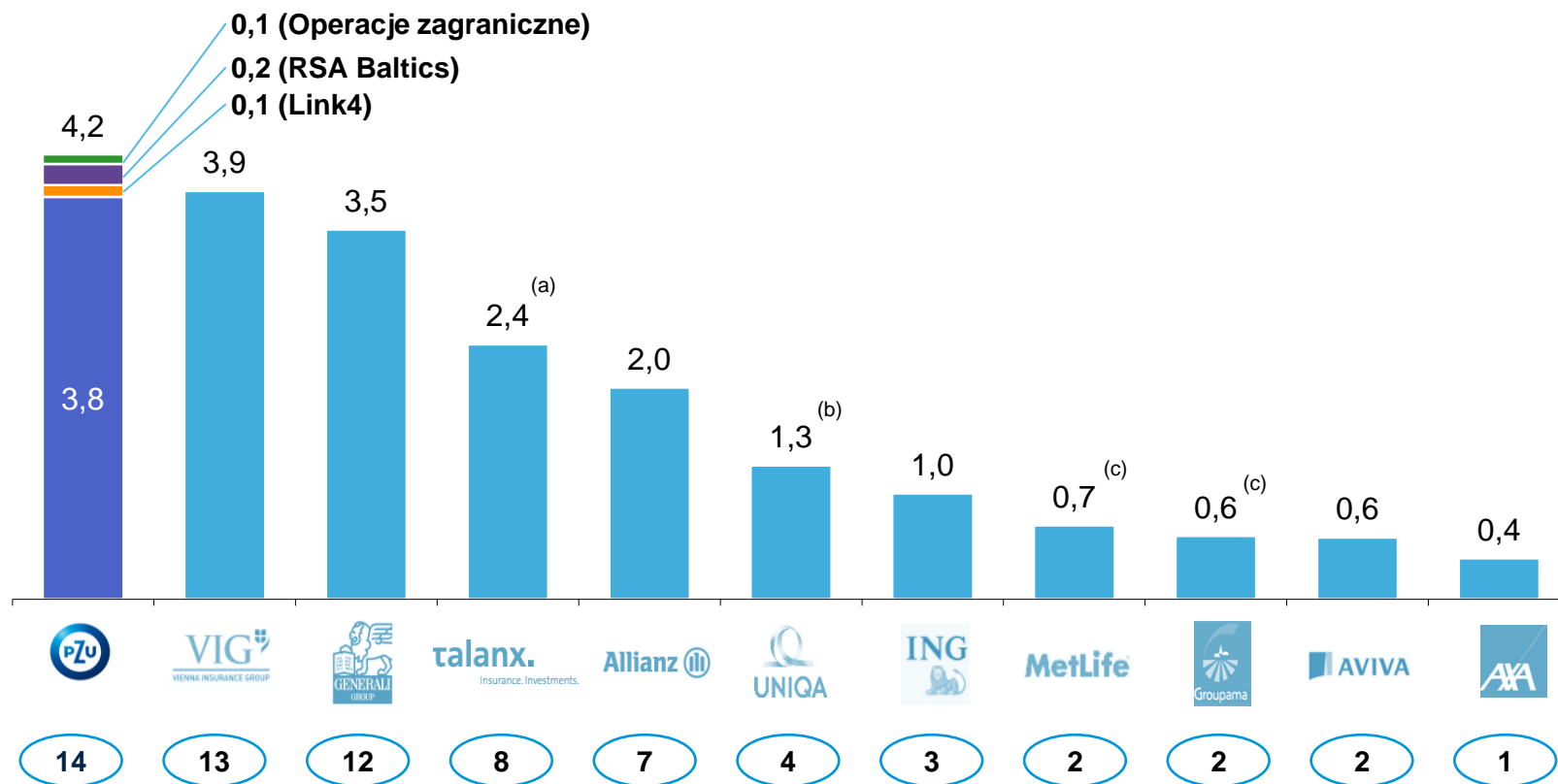


- PZU kupuje 4 podmioty od RSA w dwóch osobnych transakcjach
 - w krajach bałtyckich: Lietuvos Draudimas AB (Litwa), AAS Balta (Łotwa), Codan Forsikring A/S (Estonia)
 - w Polsce: Link4 Towarzystwo Ubezpieczeń S.A.
- To kolejny krok w realizacji Strategii PZU 2.0 na lata 2012-2014
- Pozostajemy liderem branży ubezpieczeniowej w Europie Środkowo-Wschodniej

PZU ubezpieczycielem numer 1 w regionie CEE



Składka przypisana brutto (GWP) w regionie CEE (mld EUR, 2013)



Udział w CEE (%)

Uwaga: CEE zdefiniowane jako Czechy, Estonia, Węgry, Łotwa, Litwa, Polska i Słowacja

(a) Obejmuje wszystkie kraje zdefiniowane jako CEE: przez Talanx (w tym Turcja)

(b) W oparciu o międzynarodowe GWP pomniejszone o GEP dla Europy Zachodniej, Rosji, Ukrainy i Kosowa

(c) Dla 2012

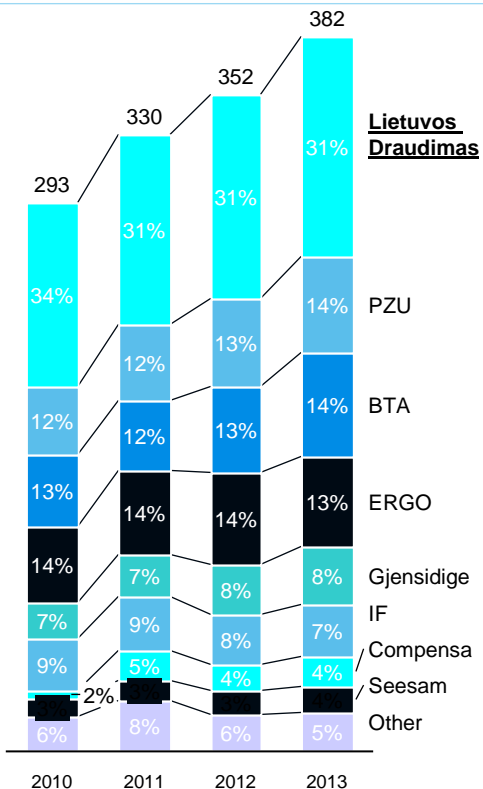
Kraje bałtyckie – Litwa, Łotwa, Estonia



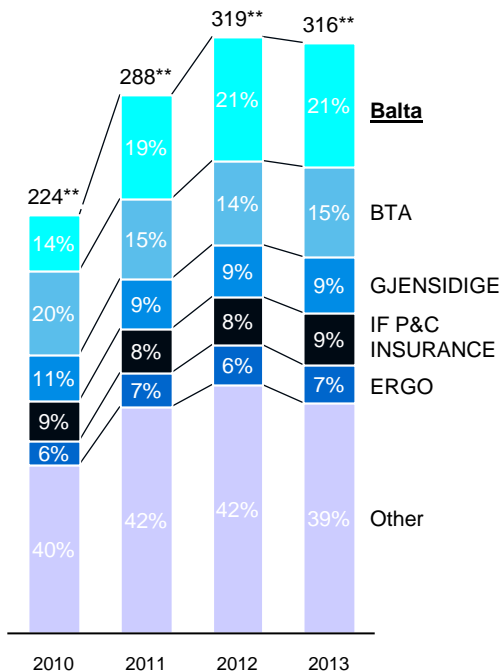
Kupujemy liderów rynkowych w 2 z 3 krajów bałtyckich



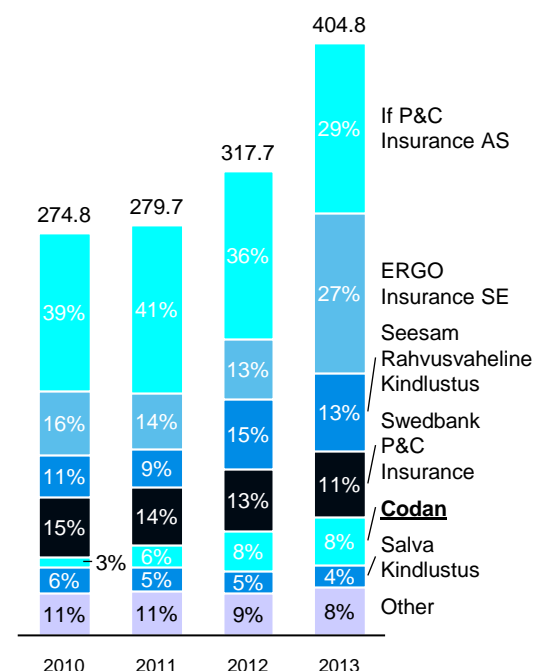
**Udziały rynkowe na Litwie
(ubezp. majątkowe, mln EUR)**



**Udziały rynkowe na Łotwie
(ubezp. majątkowe, mln EUR)**



**Udziały rynkowe w Estonii
(ubezp. majątkowe, mln EUR)**



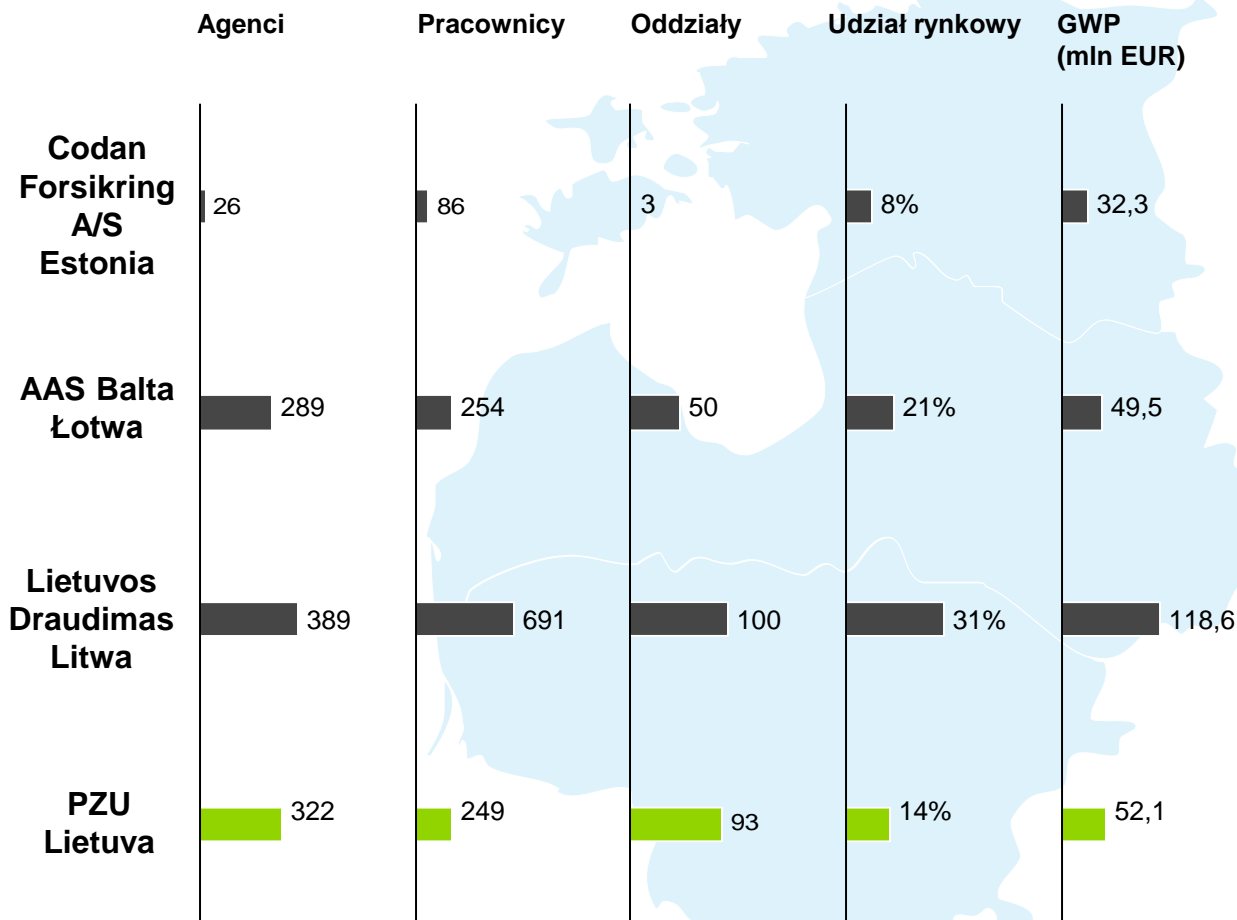
Źródło: Centralny Bank Litwy, Komisja Finansowa i Rynków Kapitałowych na Łotwie, sprawozdania finansowe, KNF Estonia

Spółki RSA w krajach bałtyckich w 2013 roku



Najważniejsze informacje:

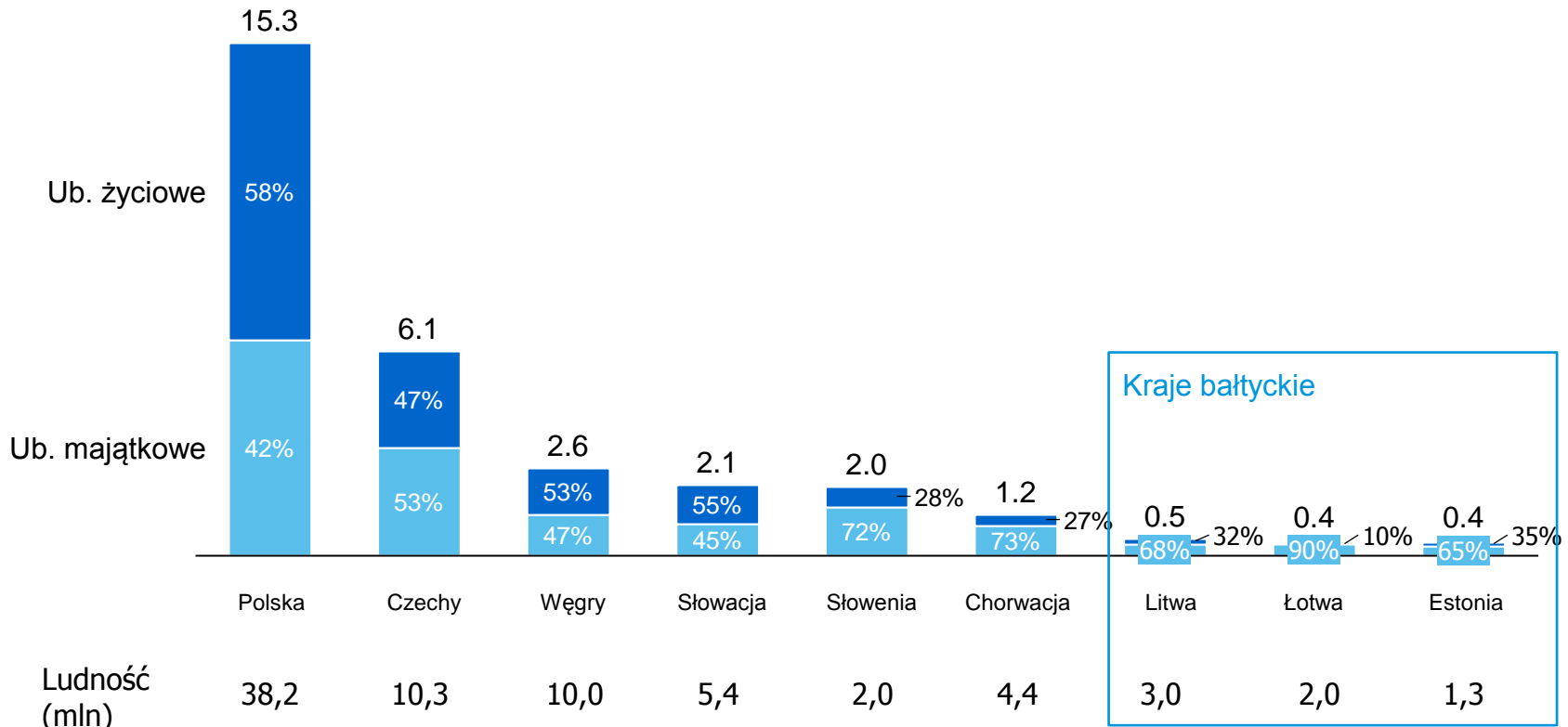
- Liderzy rynku na Litwie i Łotwie („lokalne PZU”) oraz największe spółki ubezpieczeniowe w krajach bałtyckich.
- Najbardziej rozpoznawalna marka na Litwie z bazą lojalnych klientów szczególnie w segmencie nieruchomości prywatnych.
- Najbardziej rozwinięta dystrybucja z siecią lojalnych agentów na Litwie.
- Operacje na Łotwie (były monopol państwowy) i w Estonii (startup o niewielkiej skali) osiągnęły breakeven po załamaniu rynku po ostatnim kryzysie.



Rynek ubezpieczeniowy w krajach bałtyckich jest nieduży....



Rynek ubezpieczeń, mld EUR (2012)

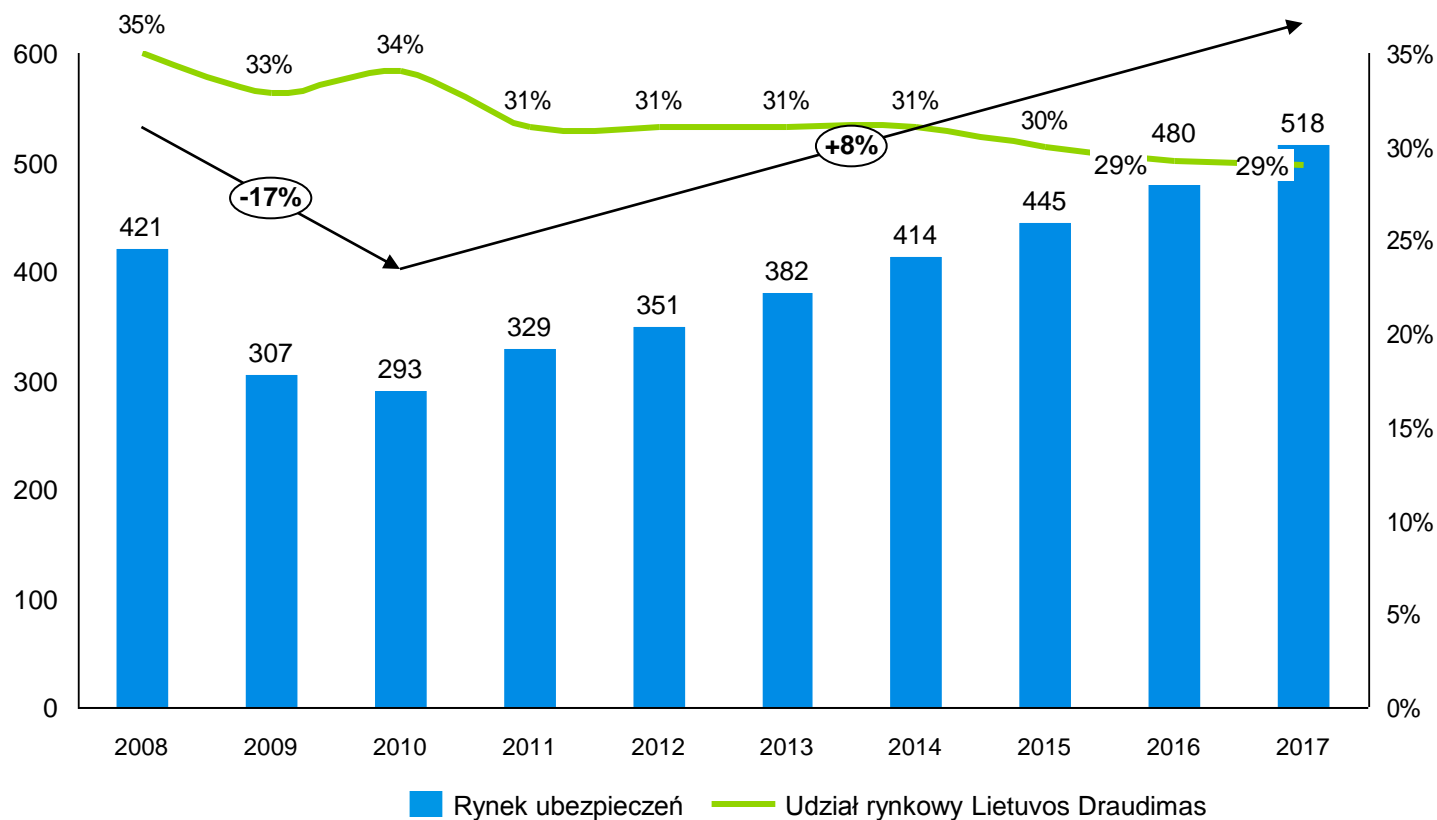


Źródło: XPRIMM, Eurostat

...ale można spodziewać się wysokiego tempa wzrostu wraz z rozwojem PKB



Rynek litewski

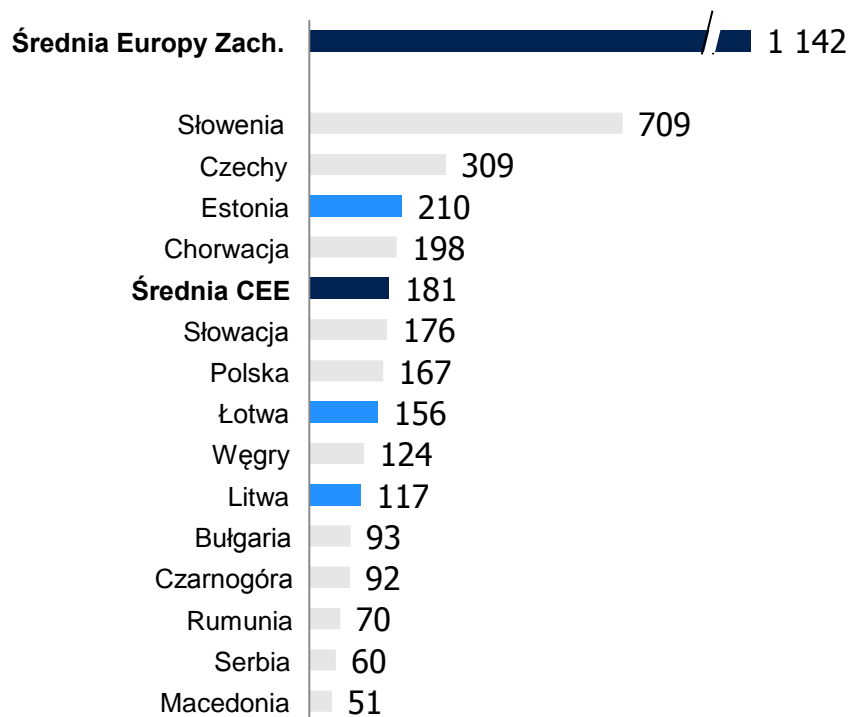


Niski poziom rozwoju ubezpieczeń vs CEE i Europa Zachodnia (za wyjątkiem Estonii)



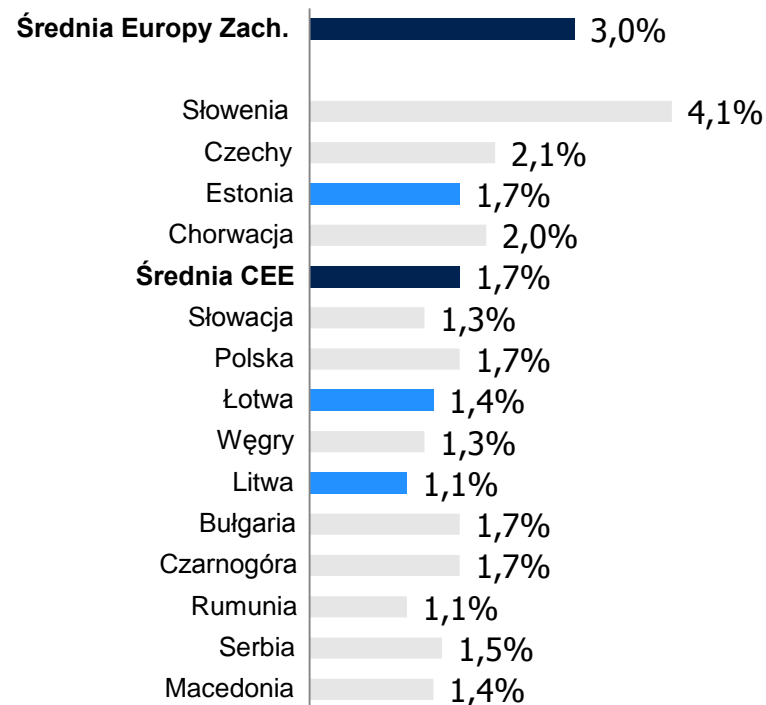
Poziom składki ubezpieczeniowej na mieszkańca jest niski...

Składka ub. majątkowych per capita (EUR, 2012)



... podobnie jak penetracja w PKB

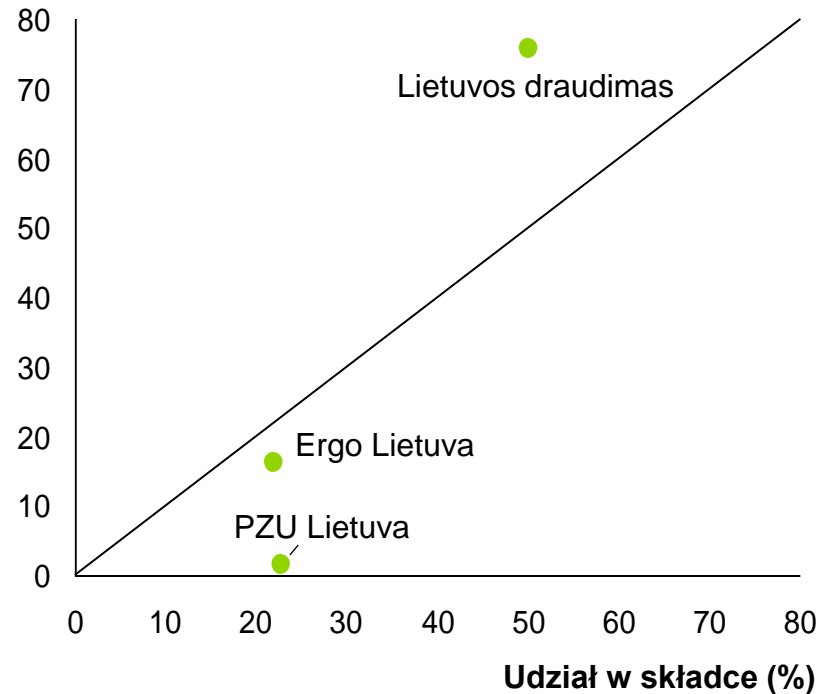
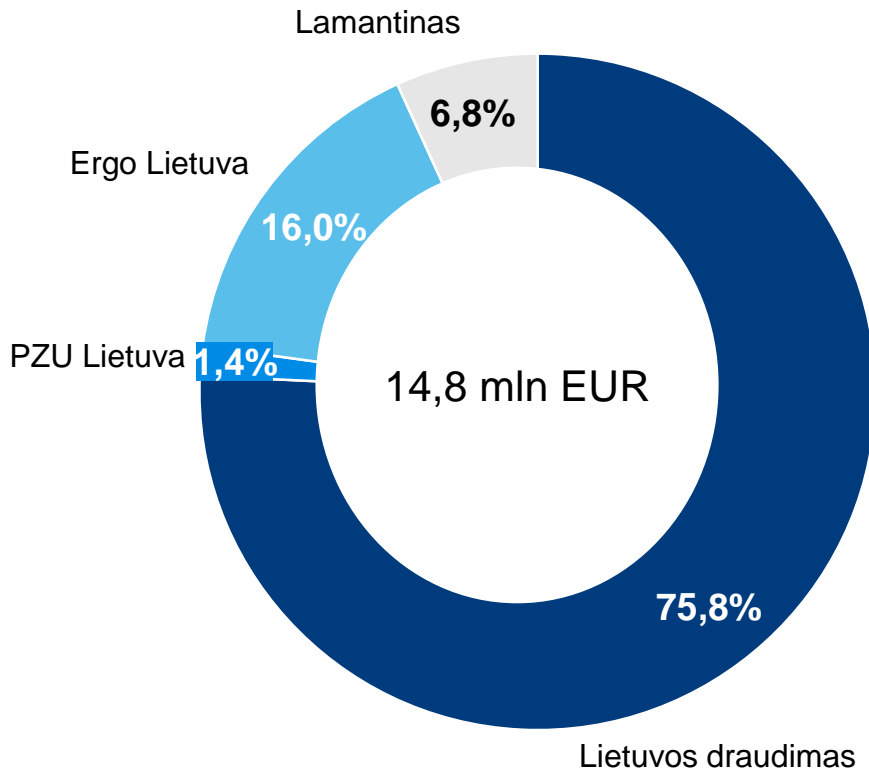
Udział składki w PKB (% , 2012)



Lietuvos Draudimas AB ma bardzo duży udział w zysku sektora litewskich ub. majątkowych



Udział w zyskach sektora w 3Q2013 (%)



PZU realizuje strategię akwizycji w regionie CEE przejmując spółki RSA w krajach bałtyckich



- Kupujemy liderów rynkowych w najważniejszych segmentach na Litwie (Lietuvos Draudimas AB) i Łotwie (AAS Balta) - „lokalne PZU”
- Silne marki i lojalność klientów na Litwie i Łotwie
- Oczekujemy wzrostu rynków ubezpieczeniowych w krajach bałtyckich
- Silna baza kapitałowa ze wskaźnikiem wypłacalności na poziomie 2,5x (30.09.2013) w Lietuvos Draudimas AB
- Największa sieć agentów na Litwie
- Dobre wyniki finansowe (RoE na poziomie 12%-23% w latach 2012-2013) w Lietuvos Draudimas AB
- Stosunkowo niskie ryzyko dzięki znajomości rynków bałtyckich przez PZU
- Potencjalne korzyści z synergii operacji PZU w krajach bałtyckich i w Polsce

Polska - strategia 2 marek



Link 4 idealnie wpisuje się w naszą strategię



- PZU będąc graczem nr 1 w rynku tradycyjnych kanałów dystrybucji chce być również liderem w kanale sprzedaży direct
- Akwizycja Link4 idealnie uzupełnia pozycjonowanie PZU - marka Link4 w portfolio PZU pozwoli na skierowanie oferty ubezpieczeniowej adresowanej do innych klientów niż ma to miejsce w przypadku PZU
- Budowanie nowej marki od podstaw byłoby trudne, kosztowne, długotrwałe i obciążone wyższym ryzykiem niż zakup istniejącego podmiotu posiadającego ugruntowaną pozycję
- Przejęcie Link4 umożliwi pozyskanie know-how w zakresie funkcjonowania kanału direct, a uzupełniające się kanały dystrybucji będą dodatkowym atutem
- Przykłady europejskie wskazują, że wiodący ubezpieczyciele na porównywalnych rynkach często wykorzystują wiele marek do oferowania swoich produktów. W Polsce 3 spośród 6 największych graczy sprzedaje pod więcej niż jedną marką

Najwięksi gracze ubezpieczeniowi na rynkach europejskich¹ korzystają z wielu marek



	Gracz		Gracz		Gracz	
		# marek ²		# marek ²		# marek ²
1		3		3		1
2		4		4		4
3		3		3		3
4		3		2		2
5		3		1		2
6		3		2		1

1. Porównywane rynki europejskie to takie, na których istnieje model multiagentowy, 2012-2013 2. Najważniejsze marki w sektorze non-life - informacje za lata 2012-2013
Źródło: Analiza spółki

Wśród Top#5 graczy w Polsce tylko PZU i Allianz z pojedynczymi markami



	Główna firma	W grupie	Liczba licencji	Udział w rynku (%GWP, 2013)
1			1	31%
2		 	2	14%
3		 	1	13%
4		 	3	9%
5			1	7%
6			1	4%
7		 	2	4% ¹
8 ²			1	2%
9			1	2%
10			1	1%

1. GWP dla Proama za 2012 rok 2. Wyłączono TU Europa
Źródło: KNF, Prasa, Analiza spółki

Gracze monobrandowi

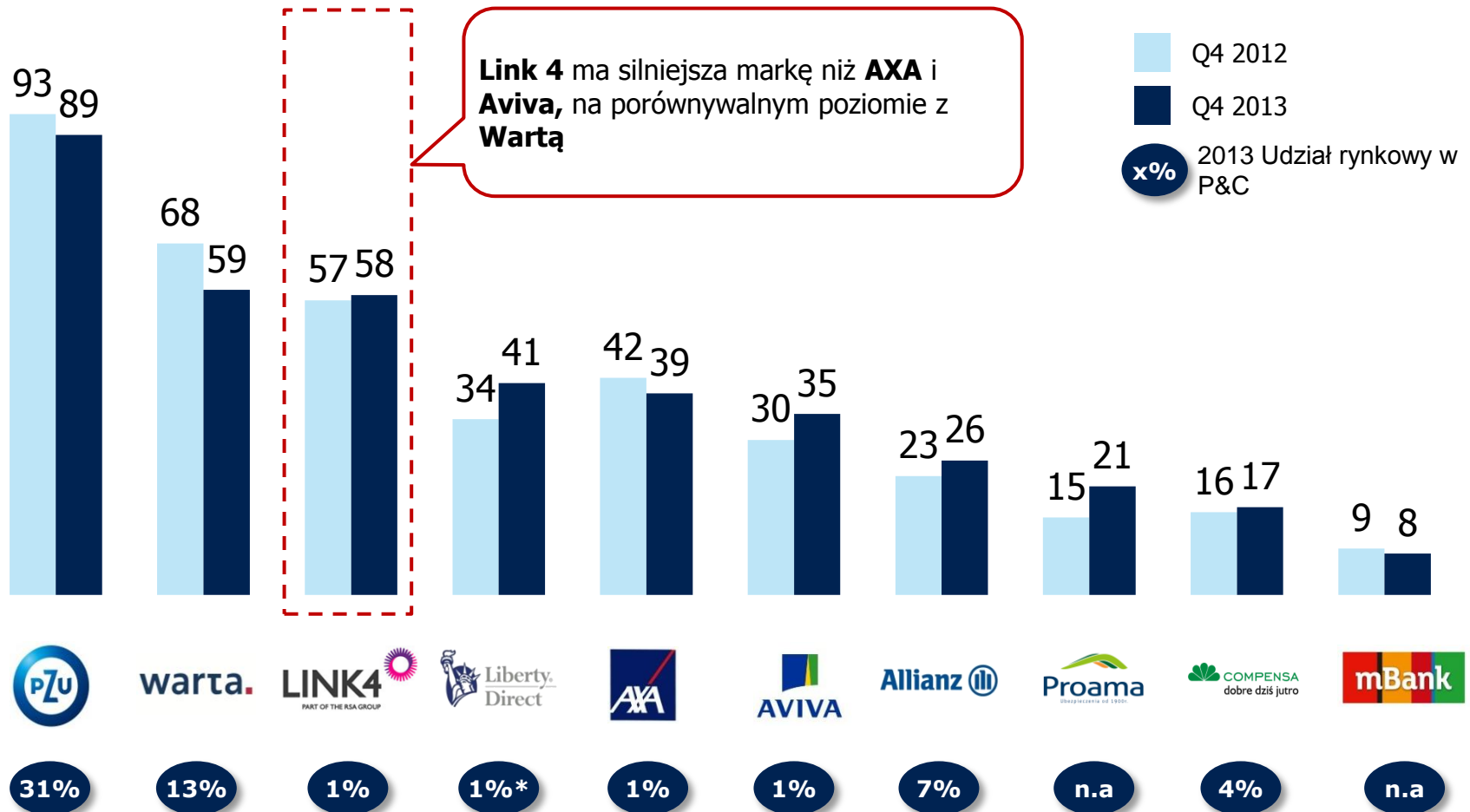
Gracze multibrandowi

- marka tylko direct 15

Bardzo wysoka rozpoznawalność marki



SPONTANICZNA ŚWIADOMOŚĆ MARKI (2012 & 2013)



Źródło: Baza danych KNF, Informacja prasowa, Analiza spółki, IPSOS



Strategiczne implikacje

- Zgodnie z harmonogramem wszystkie transakcje powinny zostać sfinalizowane do końca 2014 roku
- Transakcje nie wpłyną znacząco na pozycję kapitałową PZU
- Nie zmieniają się możliwości dywidendowe PZU
- Nabycie spółek RSA nie wpływa na zmianę podejścia PZU do akwizycji w regionie

Pytania i odpowiedzi



Dane kontaktowe:

PZU

Al. Jana Pawła II 24
00-133 Warszawa, Polska

Biuro Planowania i Kontrolingu

***Piotr Wiśniewski – Kierownik
Zespołu Relacji Inwestorskich***
Tel.: (+48 22) 582 26 23

[*ir@pzu.pl*](mailto:ir@pzu.pl)
[*www.pzu.pl/ir*](http://www.pzu.pl/ir)

Rzecznik

Michał Witkowski,
tel. (+48 22) 582 58 07
[*rzecznik@pzu.pl*](mailto:rzecznik@pzu.pl)