

ADQUISICIÓN DE LAS OPERACIONES DE DIRECT LINE EN ALEMANIA E ITALIA

Presentación para Inversores y Analistas

Septiembre 2014



Contenido

1 La operación y sus claves

2 El mercado asegurador y el seguro directo en Italia y Alemania

3 Principales cifras

Contenido

1 La operación y sus claves

2 El mercado asegurador y el seguro directo en Italia y Alemania

3 Principales cifras

La operación

- ✓ MAPFRE adquiere las filiales en Alemania e Italia de Direct Line
- ✓ Precio de 550 millones de Euros
- ✓ Aportación positiva al beneficio del Grupo desde su integración

Claves de la operación



● Alineación con la estrategia de MAPFRE



● Adquisición de negocios exitosos, rentables y consolidados



● Afinidad y oportunidad de aprovechamiento de las capacidades del modelo de negocio del Grupo



● Potencial de crecimiento y creación de valor

Claves de la operación



Alineación con la estrategia de MAPFRE

La operación permite avanzar significativamente en la estrategia anunciada en la pasada Junta General de Accionistas:

- ✓ Diversificación internacional - crecimiento en Europa
- ✓ Multicanalidad - desarrollo del negocio de seguro directo
- ✓ Aplicación a nuevos mercados de la plataforma digital propia para el seguro directo por Internet

Claves de la operación

Adquisición de negocios exitosos, rentables y consolidados

Direct Line en Alemania e Italia - algunos datos:

- ✓ Presencia en el seguro directo desde 2002.
- ✓ Líder en el mercado de seguro directo en Italia, y número tres en Alemania, con cuotas de mercado del 28% y del 13%, respectivamente, en seguro directo de Automóviles.
- ✓ Más de 1.000.000 de pólizas en vigor en Italia y casi 600.000 en Alemania.
- ✓ Negocio consistentemente rentable desde 2009.
- ✓ Tasas de crecimiento promedio muy significativas entre 2009 y 2013:
 - Italia: 16% en primas y 88% en beneficios
 - Alemania: 9% en primas y 20% en beneficios
- ✓ Importantes acuerdos de distribución con redes de concesionarios de grandes marcas, supermercados y portales de Internet.

Claves de la operación



Afinidad y oportunidad de aprovechamiento de las capacidades del modelo de negocio del Grupo

- ✓ Enfoque en los segmentos de Automóviles y Hogar
- ✓ Búsqueda de la eficiencia operacional y del mejor servicio al asegurado
- ✓ Rigurosas políticas de suscripción y de inversión

Claves de la operación



Potencial de crecimiento y creación de valor

La integración en MAPFRE permitirá:

- ✓ Adoptar la tecnología de venta por Internet desarrollada por MAPFRE, líder del sector en España.
- ✓ Aplicar el modelo de excelencia operativa que ha permitido a MAPFRE alcanzar altos niveles de eficiencia.
- ✓ Potenciar la gama de productos actuales y desarrollar nuevas líneas de negocio, aprovechando la trayectoria de éxito de MAPFRE.
- ✓ Mejorar el ratio combinado.
- ✓ Acceder al excelente know - how en el negocio del seguro directo de una empresa de reconocida posición de liderazgo.
- ✓ Aprovechar la presencia de MAPFRE ASISTENCIA en Italia y en Alemania.
- ✓ Optimizar la estructura del reaseguro mediante la colaboración de MAPFRE RE.

Contenido

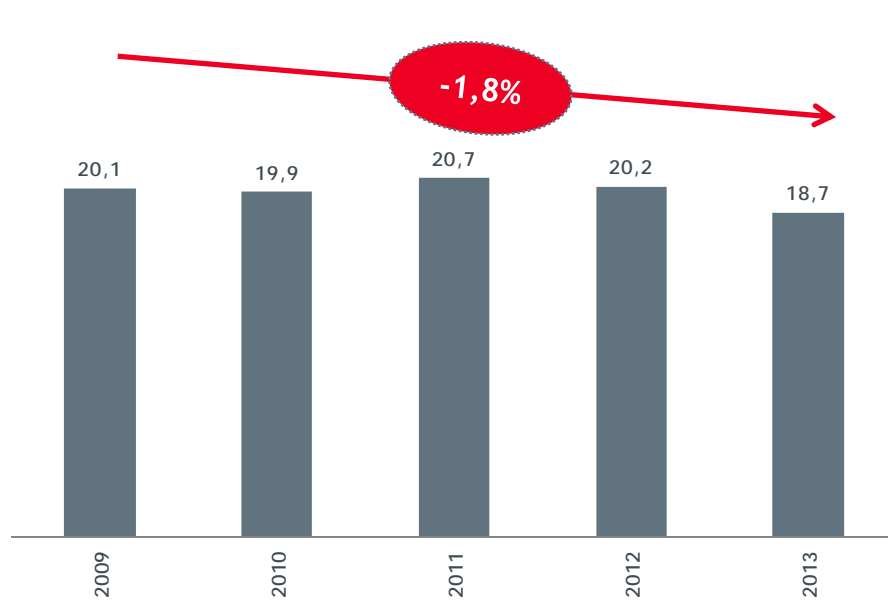
1 La operación y sus claves

2 El mercado asegurador y el seguro directo en Italia y Alemania

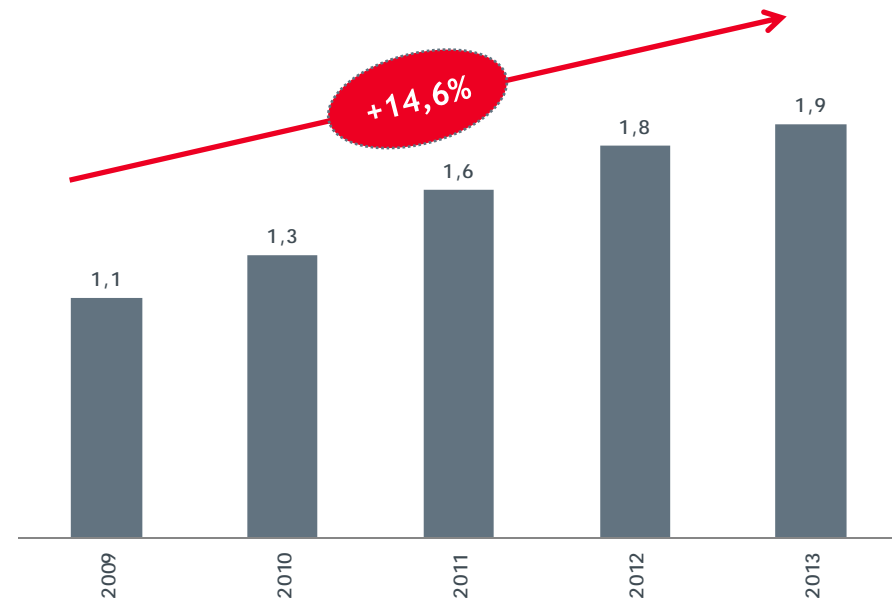
3 Principales cifras

Mercado italiano

Primas emitidas brutas - Automóviles - Total



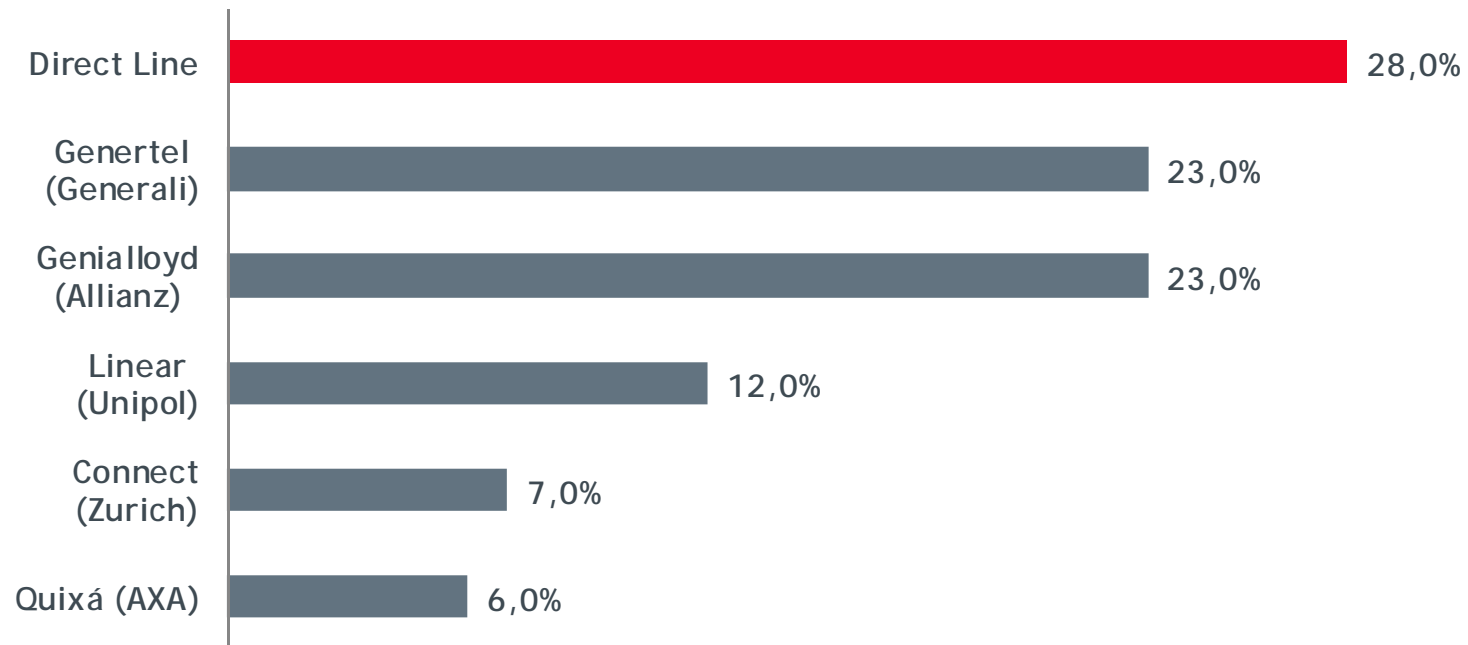
Primas emitidas brutas - Automóviles - Canal Seguro Directo



Datos en millardos de euros

Italia tiene el segundo mayor parque de vehículos de Europa. Las primas de automóviles han caído ligeramente en los últimos años debido a la desaceleración económica. El canal de seguro directo ha crecido más rápido que el resto del mercado, alcanzando una cuota del 10,2% de las primas totales.

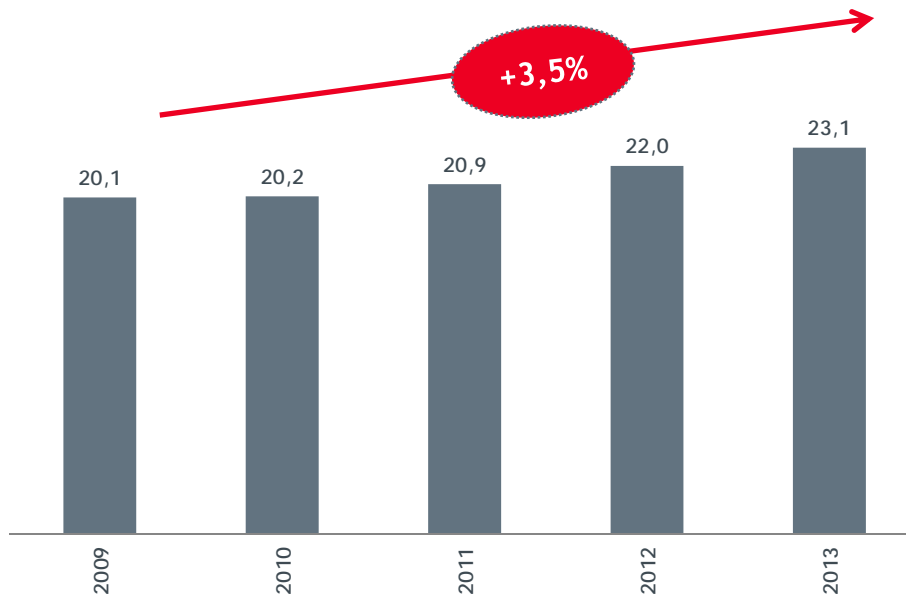
Mercado italiano

Cuota de mercado - Primas seguro
directo autom3viles (%)

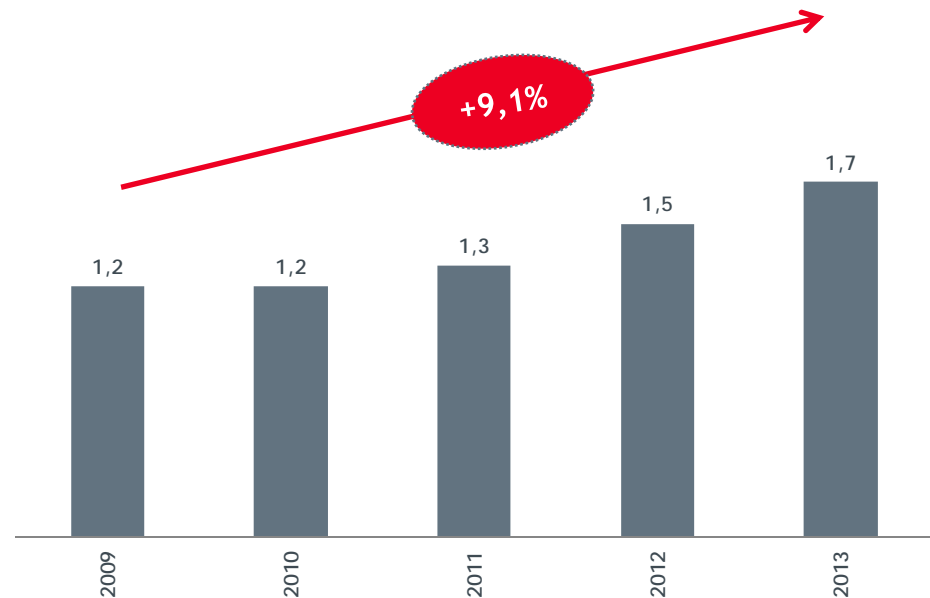
Clara posición de liderazgo de Direct Line en este segmento.

Mercado alemán

Primas emitidas brutas - Automóviles - Total



Primas emitidas brutas - Automóviles - Canal Seguro Directo

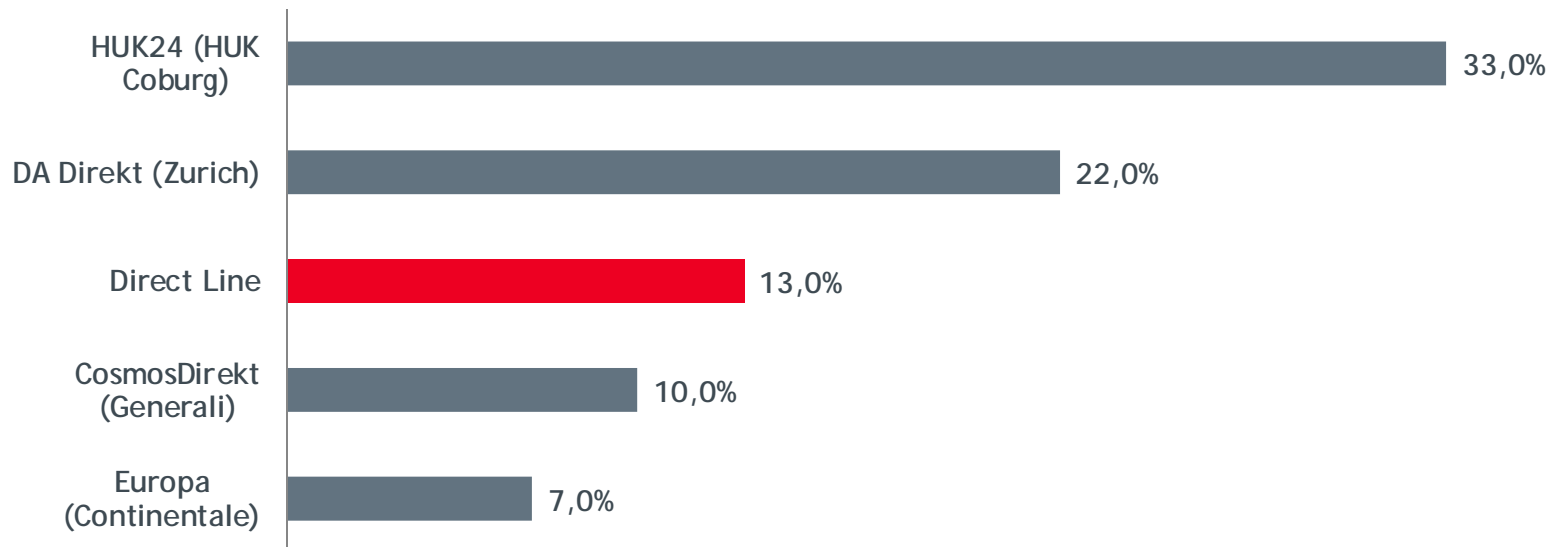


Datos en millardos de euros

Alemania tiene el mayor parque de vehículos de Europa y un buen crecimiento de primas, debido tanto a una dinámica de tarificación positiva como al incremento del número de vehículos. El Seguro Directo ha crecido más rápido que otros canales, alcanzando una cuota del 7,4% de las primas totales en 2013.

Mercado alemán

Cuota de mercado - Primas seguro directo automóviles (%)



Direct Line ocupa el 3º puesto en el mercado del seguro directo.

Contenido

1 La operación y sus claves

2 El mercado asegurador y el seguro directo en Italia y Alemania

3 Principales cifras

Negocio de Direct Line en Alemania e Italia

	2011	2012	2013	1S 2014 ^(*)
Primas emitidas y aceptadas	654,7	680,0	713,5	404,9
Beneficio antes de impuestos	5,0	23,6	19,5	16,5

Datos en millones de euros

Fuente: Compañía

Departamento de Relaciones con Inversores

Luigi Lubelli	Subdirector General - Área Financiera	+34-91-581-6071
Natalia Núñez Arana	Subdirectora de Mercado de Capitales Responsable de Relaciones con Inversores	+34-91-581-8664
Antonio Triguero Sánchez	Relaciones con Inversores	+34-91-581-5211
Alberto Fernández-Sanguino	Relaciones con Inversores	+34-91-581-2255
Leandra E. Clark	Relaciones con Inversores	+34-91-581-3773
Marisa Godino Alvarez	Secretaria	+34-91-581-2985

MAPFRE S.A.
Departamento de Relaciones con Inversores
Carretera de Pozuelo, nº 52
28222 Majadahonda
relacionesconinversores@mapfre.com

Advertencia

Este documento tiene carácter meramente informativo. Su contenido no constituye oferta o invitación a contratar ni vincula en modo alguno a la entidad emisora. La información relativa a los planes de la sociedad, su evolución, sus resultados y sus dividendos constituyen simples previsiones cuya formulación no supone garantía con respecto a la actuación futura de la entidad o la consecución de los objetivos o de los beneficios estimados. Los destinatarios de esta información deben tener en cuenta que, en la elaboración de estas previsiones, se utilizan hipótesis y estimaciones con respecto a las cuales existe un alto grado de incertidumbre, y que concurren múltiples factores que pueden determinar que los resultados futuros difieran significativamente de los previstos. Entre estos factores, merecen ser destacados los siguientes: evolución del mercado asegurador y de la situación económica general en los países en los que opera el Grupo; circunstancias que pueden afectar a la competitividad de los productos y servicios aseguradores; cambios en las tendencias en las que se basan las tablas de mortalidad y morbilidad que afectan a la actividad aseguradora en los ramos de Vida y Salud; frecuencia y gravedad de los siniestros objeto de cobertura; eficacia de las políticas de reaseguro del grupo y fluctuaciones en el coste y la disponibilidad de coberturas ofrecidas por terceros reaseguradores; modificaciones del marco legal; fallos judiciales adversos; cambios en la política monetaria; variaciones en los tipos de interés y de cambio; fluctuaciones en el nivel de liquidez, el valor y la rentabilidad de los activos que componen la cartera de inversiones; restricciones en el acceso a financiación ajena.

MAPFRE S.A. no se compromete a actualizar o revisar periódicamente el contenido de este documento.



MAPFRE