



Biuletyn IR Cyfrowego Polsatu

11 – 17 grudnia 2017



Puls Biznesu
13 grudnia 2017 r.

Ubezpieczeniowe delikatesy Playa

Autor: Karolina Wysota

Sieć komórkowa Play, której ponad 14 mln klientów zapewnia blisko 30% udział w rynku, próbuje sił jako pośrednik ubezpieczeniowy. We wtorek zadebiutowała z aplikacją na smartfony do sprzedaży prostych polis. Na razie oferta jest skierowana wyłącznie do klientów Playa, a opłata za ubezpieczenie będzie doliczana do rachunku za usługi telekomunikacyjne. W najbliższym czasie operator zamierza jednak szerzej wyjść na rynek.

Play do współpracy zaprosił liczących się na rynku ubezpieczeniowym graczy: Allianz, BNP Paribas Cardif, Compensę, Gothaera, InterRiska, Nationale-Nederlanden, Oneya oraz Unię. Na starcie pośrednik zaoferował około 30 produktów ubezpieczeniowych. Przez aplikację można ubezpieczyć też smartfon, samochód, dom lub wykupić polisę turystyczną. Operator odpowiada za sprzedaż i marketing, a ubezpieczyciele - za ochronę klienta.

Parkiet
14 grudnia 2017 r.

Operatorom opłacają się submarki

Autor: ziu

Pół miliona klientów kontraktowych ma Nju Mobile, submarkę Orange Polska oferującą usługi prepaid i abonamentowe w kanale internetowym. Projekt w przyszłym roku skończy pięć lat. Najstarszą komórkową submarką jest Heyah, którą Polska Telefonia Cyfrowa (obecnie T-Mobile Polska) wprowadziła na przełomie lat 2003 i 2004 z wielkim rozmachem marketingowym. Submarką sieci komórkowej Play jest obecnie głównie Red Bull Mobile, choć właściciele Playa budują nowego operatora wirtualnego Folx.com i nie jest wykluczone, że z czasem stanie się on częścią telekomu.

Najmłodszym dodatkowym brandem komórkowym jest Plush, należący do Polkomtela z grupy Cyfrowego Polsatu. Od początku istnienia submarki z usług pod marką Plush skorzystało 1,9 mln użytkowników. Grupa Cyfrowy Polsat ma jeszcze jedną submarkę – Aero2 – wystartowała jako dostawca bezpłatnego dostępu do internetu (BDI), a komercyjną, płatną ofertę wprowadziła trzy lata temu.

Zdaniem Grzegorza Bernatka, głównego analityka w firmie doradczej Audytel, submarki są podstawą kreacji oferty w ramach tzw. marketingu grup afinicznych: małych grup mających wyróżniające się cechy wspólne. – *Jeśli dobrze je zdefiniujemy, być może będą chciały zapłacić więcej za usługi lub zdecydują się na naszą ofertę* – mówi Bernatek. Drugi powód to możliwość walki ceną, bez konieczności wprowadzania obniżek w głównej marce.

Akcje Cyfrowego Polsatu



Data	Kurs maksymalny (PLN)	Kurs minimalny (PLN)	Kurs zamknięcia (PLN)	Zmiana kursu (%)	Wartość obrotu (mln PLN)
2017-12-11	24,18	23,72	23,91	-0,37%	12,62
2017-12-12	24,01	23,72	23,90	-0,04%	16,31
2017-12-13	24,11	23,75	23,98	0,33%	11,60
2017-12-14	24,08	23,51	23,75	-0,96%	19,13
2017-12-15	24,14	23,51	23,79	0,17%	21,53



Kalendarz inwestora



9 stycznia 2018 r.

CPS: Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie