



# Wyniki finansowe Grupy PZU

za IV kwartał 2018

Warszawa, 13 marca 2019

# Spis treści



1. Główne osiągnięcia Grupy PZU

3

2. Rozwój działalności

5

3. Wyniki finansowe

20

4. Realizacja strategii Grupy na lata 2017 – 2020

26

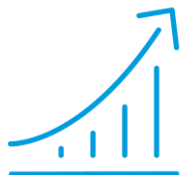
5. Załączniki

29





# 1. Główne osiągnięcia Grupy PZU



## Rozwój działalności

- Rekordowy przypis składki dla Grupy PZU w całym 2018 i w IV kw. 2018
- Przyspieszenie dynamiki przyrostu składki przypisanej (+5% y/y w IV kw. 2018), powyżej tempa z poprzednich kwartałów i powyżej rynku
- Dwucyfrowy wzrost składki w obszarze ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w IV kw. 2018 i stabilny poziom składki w ubezpieczeniach grupowych i IK (1,7mld zł w IV kw. 2018)
- Wzrost udziału w rynku ubezpieczeń komunikacyjnych (do 37,5%, działalność bezpośrednia) w III. kw. 2018 w porównaniu do III. kw. 2018, zwłaszcza w segmencie AC
- Wzrost liczby umów PZU Zdrowie o 53% r/r



## Wyniki finansowe

- Wskaźnik mieszany w segmencie majątkowym na bardzo niskim poziomie 86,6% w 2018 i 89,3% w IV kw. 2018, mimo wzrostu szkodowości w ryzykach korporacyjnych
- Niski wskaźnik mieszany w segmencie masowym (84,2% w IV kw. 2018) wskazujący na wysoką jakość underwrittingu w poprzednich kwartałach
- Marża operacyjna w ubezpieczeniach grupowych i IK powyżej strategicznego poziomu (22,2% w IV kw. 2018 i 22,1% w 2018)
- Dwucyfrowy wzrost zysku netto przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej w 2018 (3,2 mld zł, +11% y/y)



## Alokacja kapitału

- Wygenerowany zwrot na kapitale znacząco powyżej strategicznego poziomu (21,5% w ujęciu kwartalnym i 22,1% narastająco)
- Podtrzymanie ratingu S&P na poziomie A- (perspektywa stabilna) z oceną siły kapitałowej na poziomie AAA
- Adekwatność kapitałowa na stabilnym poziomie; mimo wzrostu skali działalności wskaźnik WII na koniec III kw. 2018 wyniósł 245%<sup>3,4</sup> (wskaźnik nie uwzględnia dywidendy z zysku osiągniętego w 2018)

### GWP

23 470 mln zł  
(vs. 22 847 w 2017)

### Wynik netto Grupy

5 368 mln zł  
(vs. 4 185 w 2017)

### Marża operacyjna<sup>1</sup>

22,1%  
(vs. 20,6% w 2017)

### Wsk. mieszany<sup>2</sup>

86,6%  
(vs. 89,3% w 2017)

### ROE<sup>3</sup>

22,1%  
(vs. 21,0% w 2017)

### Wypłatność II

245 %<sup>3,4</sup> III kw. 2018  
(vs. 227% w 2Q18)

- 1) Marża narastająco od początku roku dla segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych z wyłączeniem efektu konwersji
- 2) Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe w Grupie PZU (Polska)
- 3) Wskaźnik obliczony na podstawie kapitału własnego na początek i na koniec okresu sprawozdawczego. Liczony dla podmiotu dominującego
- 4) Dane nieaudytowane



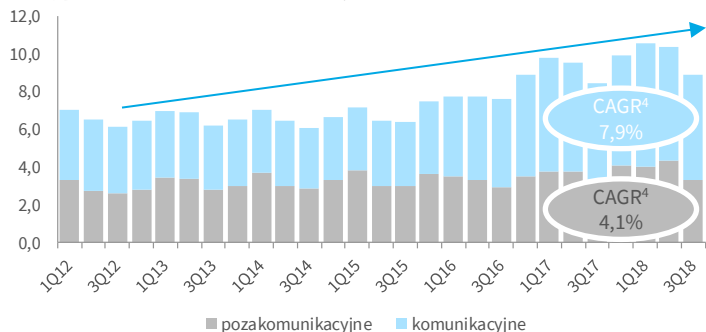
## 2. Rozwój działalności





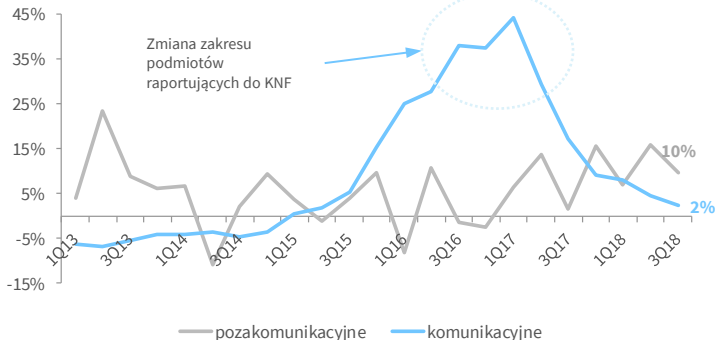
## Majątek (1) Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

Przypis składki brutto (kwartalnie; mld zł)

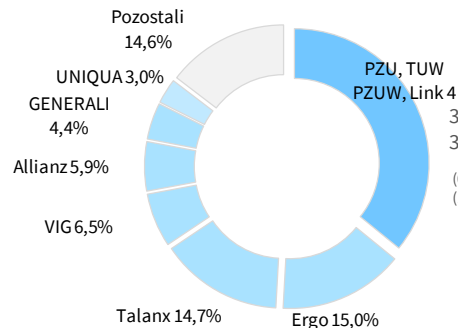


- Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych (działalność bezpośrednia) po 3 kw. 2018 na poziomie 34,8%
- Aktywność cenowa PZU na wybranych obszarach kraju i wybranych segmentach: niższa w segmencie leasingu i segmencie dealerskim, które oferują ograniczone możliwości zarządzania ceną w dłuższej perspektywie
- Utrzymanie mocnej pozycji rynkowej w ubezpieczeniach komunikacyjnych z udziałem 37,3%<sup>2</sup>
- Wysoki udział wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie 55,2%<sup>1</sup>

Dynamika zmian przypisu składki brutto r/r (kwartalnie)



Udziały rynkowe<sup>1</sup>

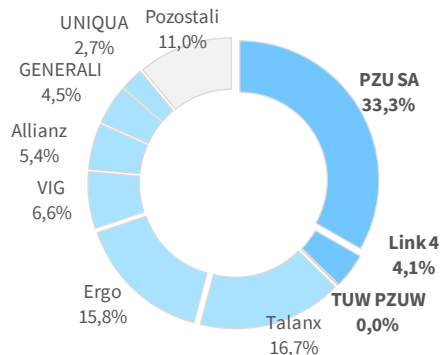


- 1) zgodnie z kwartalnym raportem KNF za III kw. 2018; tzn. rynek oraz udziały w rynku z uwzględnieniem reasekuracji czynnej PZU wobec Link4 i TUV PZUW
- 2) udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej po pierwszych 3 kw. 2018 (0,9) p.p.<sup>3</sup>
- 3) zmiana udziału r/r odpowiednio: łącznie z reasekuracją czynną PZU wobec Link4 i TUV PZUW oraz z działalności bezpośredniej liczonej za okres III kw. 2012 do III kw. 2018 (1,0) p.p.<sup>3</sup>
- 4)

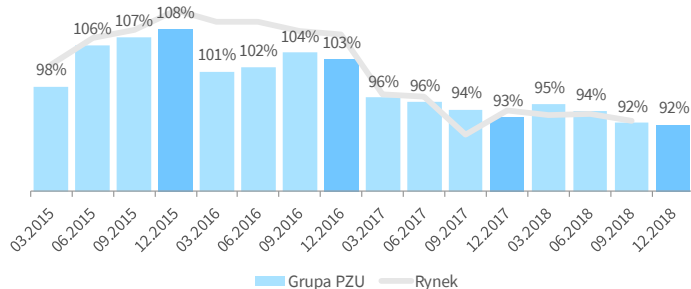


## Majątek (2) Ubezpieczenia komunikacyjne

### Udział ub. komunikacyjnych Grupy PZU w rynku<sup>1</sup> (Polska)



### Wskaźnik mieszany (COR)<sup>2</sup> z ub. komunikacyjnych Grupy PZU i rynku<sup>3</sup> (Polska)



- 1) Zgodnie z raportem KNF za III kw. 2018; udziały w łącznej składce przypisanej (działalność bezpośrednia)
- 2) Narastająco od początku roku
- 3) Zgodnie z raportem KNF za III kw. 2018

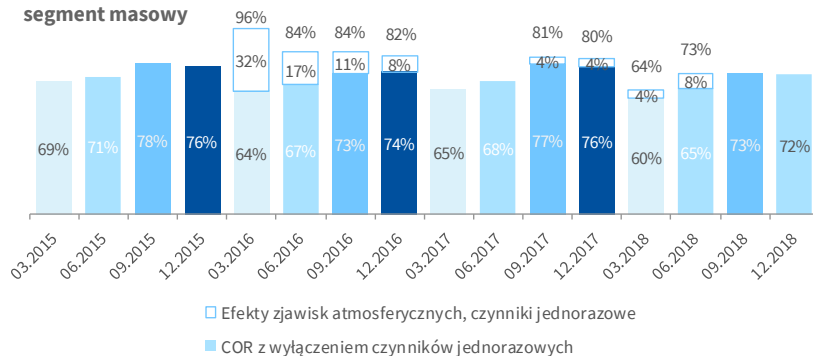
- Spowolnienie dynamiki zmian cenowych w IV kw. 2018 na rynku oraz pierwsze ruchy korygujące sugerujące stopniowe wyczerpywanie się przestrzeni do dalszych obniżek cen wynikające z:
  - konieczności zachowania adekwatności cenowej
  - wymagań kapitałowych
  - rosnących kosztów szkód (zmiana struktury pojazdów, oraz rosnące ceny części zamiennych i robocizny)
- Utrzymanie wysokiego udziału rynkowego Grupy PZU mimo wciąż wzmoczonej aktywności konkurentów w zakresie zmian w średniej cenie.
- Poprawa wskaźnika mieszane Grupy PZU w ub. komunikacyjnych w IV kw. 2018 w porównaniu do III kw. 2018 jako efekt:
  - adekwatnej polityki taryfowej
  - starannej selekcji obszarów o atrakcyjnym profilu ryzyka i mniejszej aktywności w mniej rentownych segmentach
  - wprowadzenia innowacyjnych rozwiązań w ubezpieczeniach flot przekładających się w dłuższej perspektywie na ograniczenie szkodowości
  - niższego poziomu dużych negatywnych zdarzeń oraz szkód o charakterze masowym powodowanych przez zjawiska atmosferyczne
  - stałego utrzymywania dyscypliny kosztowej
- Duży nacisk na ciągłe ulepszanie oferty, inwestycje w nowe technologie, w tym wdrażanie innowacyjnych rozwiązań taryfowych (planowane rozpoczęcie ofertowania klientów leasingów w serwisach kwotacyjnych) pozwalając na jak najlepsze dopasowanie oferty do ryzyka klienta
- Rozwój ubezpieczeń korporacyjnych PZU przy selektywnej ocenie ryzyka ubezpieczeniowego (w tym wprowadzenie usług telematycznych, doradztwa w zarządzaniu ryzykiem oraz wsparcia prawnego poza granicami kraju w ubezpieczeniach flot) przekładające się w dłuższej perspektywie na poprawę szkodowości w segmencie ubezpieczeń komunikacyjnych



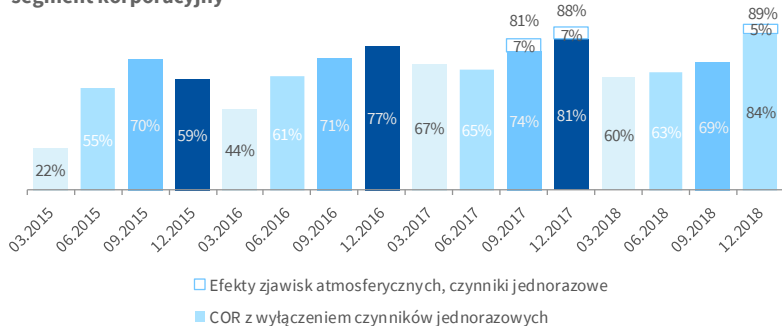


## Majątek (3) Pozostałe ubezpieczenia majątkowe

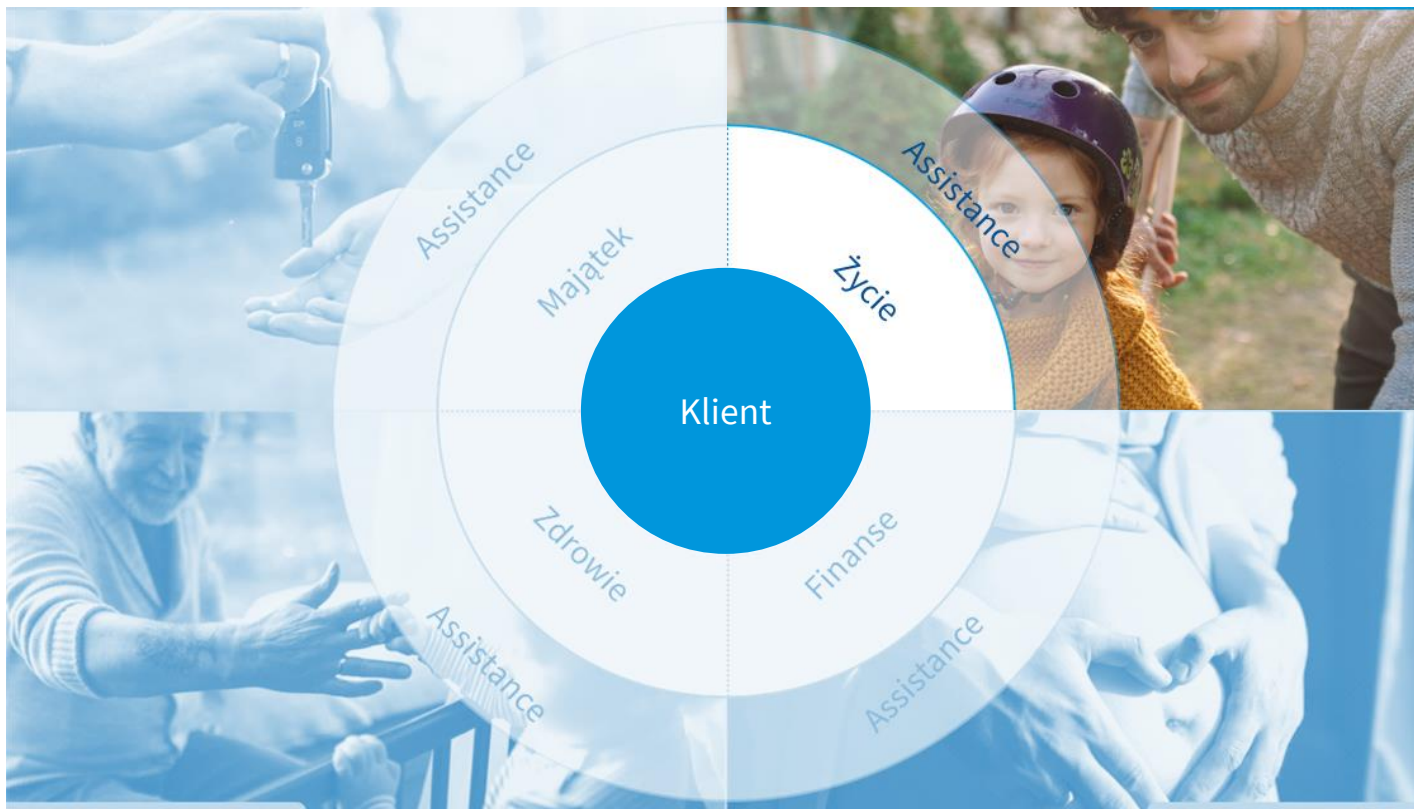
Wskaźnik mieszany (COR<sup>1</sup>) z ub. pozakomunikacyjnych Grupy PZU  
segment masowy



Wskaźnik mieszany (COR<sup>1</sup>) z ub. pozakomunikacyjnych Grupy PZU  
segment korporacyjny



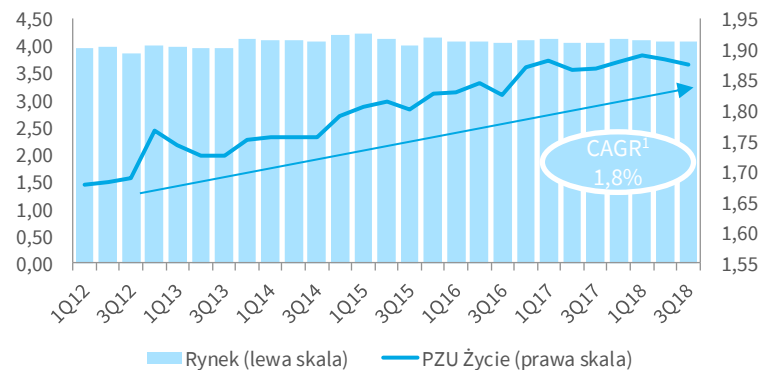
- Segment masowy: utrzymanie wysokiej rentowności w efekcie:
  - dobrych wyników w ubezpieczeniach mieszkań i budynków
  - niższego poziomu szkód powodowanych siłami natury (w 2017 liczne szkody powodowane przez opady deszczu i porywisty wiatr).
- Segment korporacyjny: wzrost wskaźnika COR w konsekwencji
  - wystąpienia kilku dużych szkód w reasekuracji czynnej o charakterze jednorazowym
  - wzrostu rezerwy rentowej podmiotów medycznych.
 Po wyłączeniu wpływu zdarzeń jednorazowych, utrzymanie wysokiej rentowności portfela.





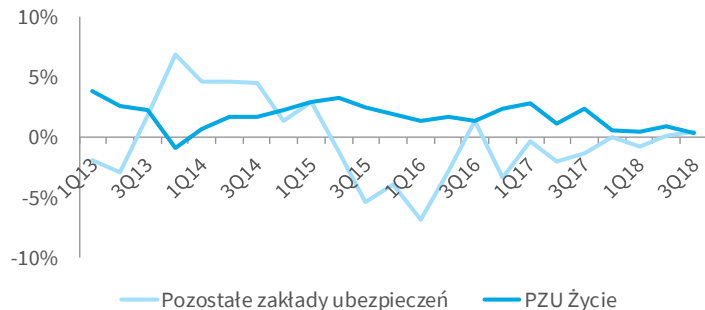
## Życie (1) Rynek ubezpieczeń na życie

Przypis składki okresowej brutto (mld zł)

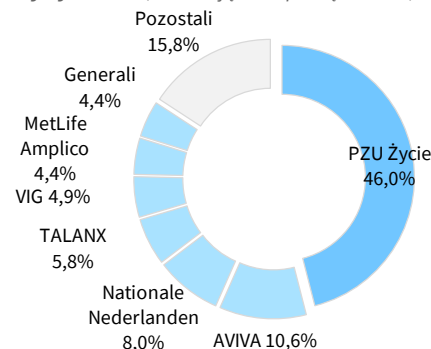


- PZU Życie utrzymało wzrostowy r/r trend składki okresowej przy braku wzrostu tej składki łącznie pozostałych uczestników rynku
- Udziału w rynku składki regularnej na poziomie 45,9% w III kw. i 46,0% po 3 kw. 2018 r., w tym dla umów ochronnych (I grupa ubezpieczeń na życie) udział rynkowy wyniósł 64,0%
- Udział PZU Życie w rynku mierzony łącznym przypisem składki na poziomie 37,8% po 3 kw. 2018 (wzrost r/r o 3,0 p.p.)
- Rentowność wyniku technicznego PZU Życie po 3 kw. wyższa niż średnio konkurencja – 20,4% vs 11,3%, co przekłada się na udział w całkowitym wyniku sektora (technicznego i netto) na poziomie przekraczającym 50%

Dynamika składki okresowej brutto (r/r, %)



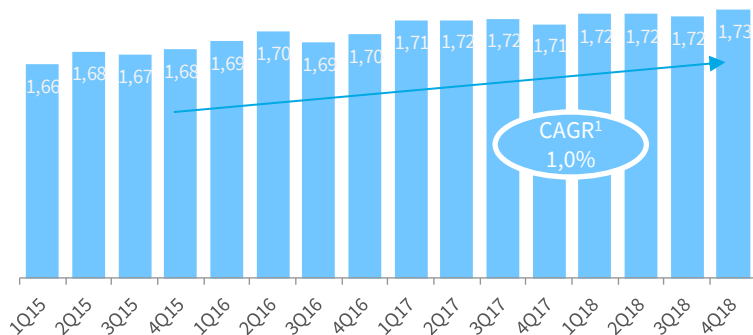
Udziały rynkowe (narastająco od początku roku)





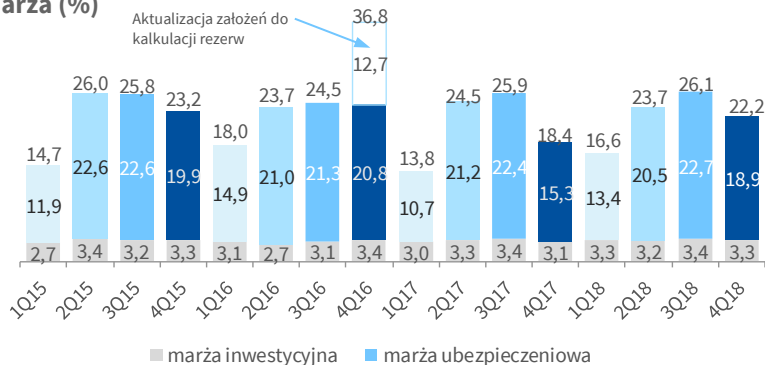
## Życie (2) Grupowe i indywidualnie kontynuowane

### Przypis składki brutto (mld zł)



- Ograniczenie nacisku na dynamikę składki pozwalające kontrolować szkodowość produktów ochronnych
- Negatywny wpływ wyższej liczby osób przechodzących na emeryturę na przypis składki
- Rosnący portfel ubezpieczeń zdrowotnych, w tym bardzo dobrze przyjęty przez klientów nowy dodatek do ubezpieczeń kontynuowanych „PZU Uraz Ortopedyczny”. Na koniec 2018 PZU Życie posiadał w portfelu już ponad 1,8 mln aktywnych umów zdrowotnych
- W IV kw. wzrosły wpłaty na PPE prowadzone przez PZU Życie
- Zmiana struktury „starych” i „nowych” indywidualnych kontynuacji pozwalająca wiązać niższe rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe
- Poprawa marży w bieżącym kw. vs ubiegły rok była efektem:
  - niższej szkodowości w produktach ochronnych dla wybranych ryzyk dodatkowych
  - niższego wzrostu rezerw matematycznych w indywidualnej kontynuacji (zmiana struktury portfela i niższy poziom dochodzących w wieku emerytalnym)

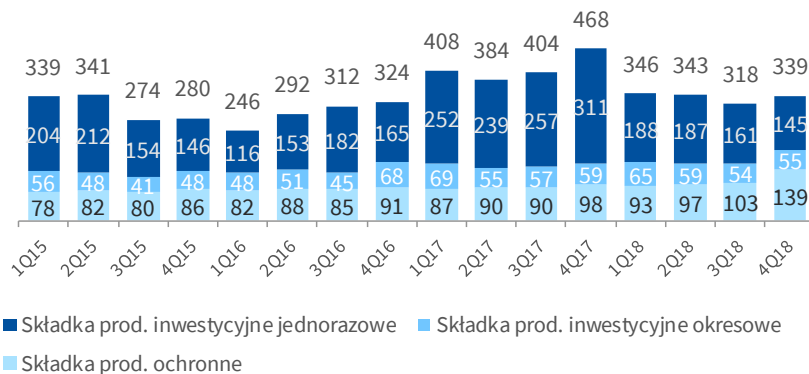
### Marża (%)



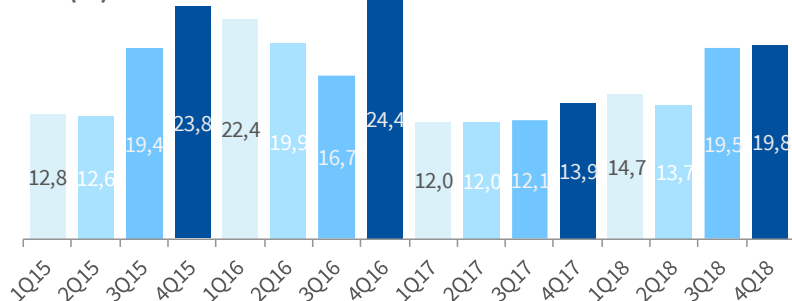


## Życie (3) Indywidualne

Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)



- Stale rosnący poziom składki w produktach ochronnych o okresowej płatności, w tym dzięki wprowadzeniu nowych generacji tych produktów
- Dalszy rozwój w rozpoczętej w drugiej połowie 2018. współpracy z Alior Bankiem i Bankiem Pekao w zakresie indywidualnych ubezpieczeń na życie dla klientów zaciągających pożyczki gotówkowe
- Malejące z kwartału na kwartał wpłaty jednorazowe na rachunki ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych w ubezpieczeniach oferowanych razem z bankami zgodnie z trendem panującym na całym rynku, częściowo skompensowane w IV kw. wyższą niż we wcześniejszych kwartałach sprzedażą produktu strukturyzowanego w kanale własnym (Świat Zysków)
- Poprawa marży w wyniku:
  - wzrostu udziału w przychodach segmentu produktów ochronnych o znacznie wyższej generowanej marży przy ich stabilnej rentowności
  - niższych kosztów akwizycji w produktach unit-linked w kanale bankowym (niższa sprzedaż przy koszcie ponoszonym z góry)
  - rosnącego wynagrodzenia dla Spółki z tytułu opłaty za zarządzanie w produktach unit-linked (rosnący r/r średni poziom aktywów)





## Zdrowie (1) Rozwój skali działalności



1

>2 100 placówek  
współpracujących  
>60 własnych  
lokalizacji



2

49 szpitali



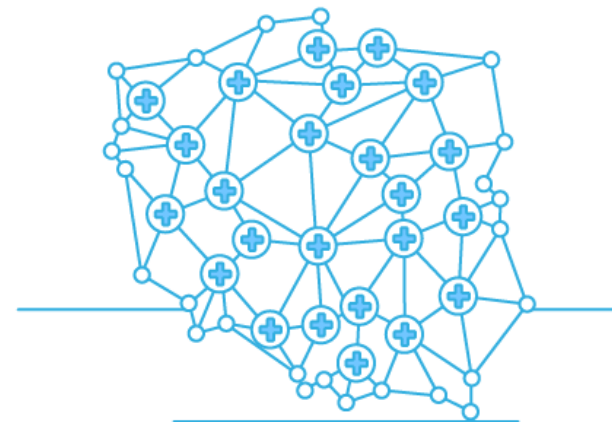
3

1 300 lekarzy  
>50 specjalizacji



4

~7 800 aptek



Elastyczna i kompleksowa  
**oferta** odpowiadająca  
potrzebom pracowników



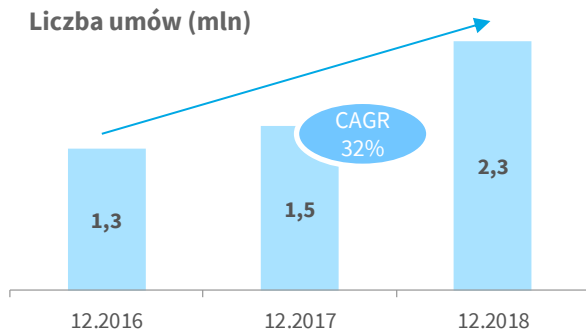
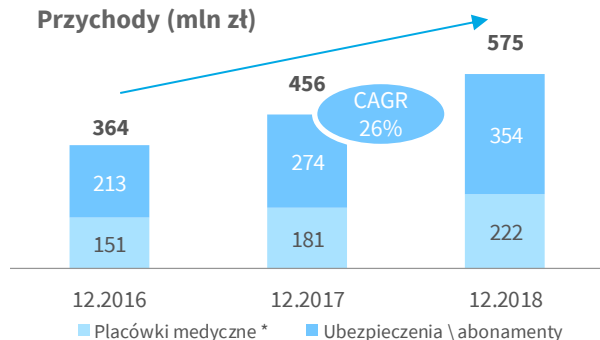
**Dostępność usług**, wygodne  
kanały kontaktu, obsługa  
online



Dobra **lokalizacja** i wygoda  
klienta



## Zdrowie (2) Rozwój skali działalności



- Rosnące uproduktowanie klientów – zgodnie z celami strategicznymi – sprzedawane są już nie tylko produkty PZU Życie i PZU Zdrowie, ale również PZU SA, LINK 4 oraz TUW
- Systematyczny wzrost liczby umów produktów zdrowotnych w 2018 dzięki uruchomieniu sprzedaży kolejnych dodatków zdrowotnych do produktów ochronnych oraz ubezpieczeń majątkowych (umożliwiających m.in. dostęp do lekarzy specjalistów, rehabilitacji ambulatoryjnej, wybranych badań i zabiegów)
- Kontynuacja wysokiej dynamiki wzrostu przychodów dzięki intensywnej pracy na portfolio produktów już istniejących, a także pracy nad rozszerzeniem portfolio produktów zdrowotnych w spółkach Grupy PZU
- Otwarcie trzech własnych placówek w Warszawie, Poznaniu i Krakowie
- Wzrost przychodów we wszystkich trzech grupach placówek: posiadanych, nowo zakupionych oraz nowo otwieranych

\* Dane prezentowane za okres od początku roku niezależnie od momentu nabycia; przychody Oddziałów – prezentowane zarządczo analogicznie jak pozostałych placówek własnych tj. z uwzględnieniem przychodów od PZU Zdrowie i GK PZU

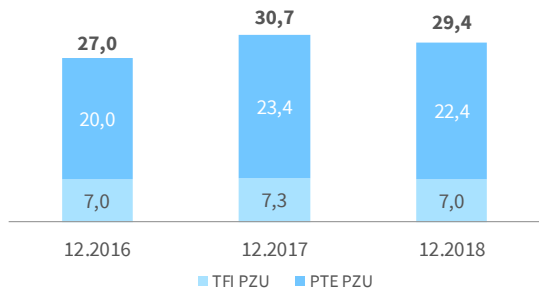




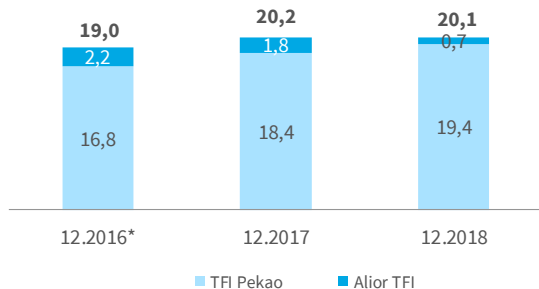


## Finanse (1) Aktywa pod zarządzaniem

### Aktywa klientów zewnętrznych TFI PZU i OFE PZU (mld zł)



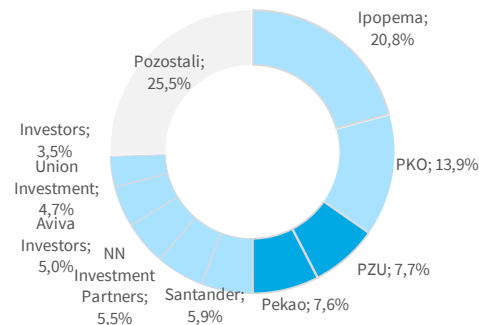
### Aktywa klientów zewnętrznych TFI OFE Banki (mld zł)



\* PZU nabyło akcje Banku Pekao oraz TFI Pekao w czerwcu 2017, wartości podane w 2016 prezentacyjnie

- Spadek aktywów pod zarządzaniem głównie w wyniku zmiany wyceny aktywów, brak znaczących odpływów; ponad **90%** aktywów klientów zewnętrznych PZU to aktywa o regularnej składce (OFE i PPE)
- 1 października 2018 – start platformy **inPZU**
  - Platforma pozwala na inwestycje w fundusze pasywne
  - Proste i intuicyjne narzędzie do pomnażania oszczędności bez konieczności zakładania rachunku maklerskiego
  - Ścieżka dla początkujących inwestorów i ścieżka ekspercka
  - 1-6 portfeli modelowych, 6 funduszy indeksowych – od najbardziej bezpiecznych po aktywne
- **Sejfy+**: alternatywa dla lokaty bankowej – od sierpnia oferowany wspólnie z oddziałami PZU jako produkt hybrydowy z ubezpieczeniem od utraty kapitału

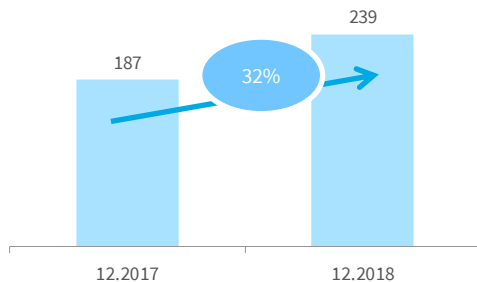
### Udziały w rynku funduszy inwestycyjnych (%)



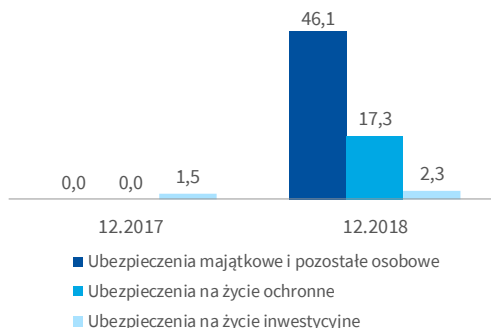


## Finanse (2) Rozwój współpracy z bankami

### Aktywa zgromadzone w Multikapitał (mln zł)



### Liczba klientów ubezpieczeniowych pozyskanych we współpracy z bankami grupy PZU (tys.)



- Dynamiczny wzrost liczby klientów **PZU i PZU Życie**, oraz składki przypisanej w ubezpieczeniach ochronnych, inwestycyjnych oraz majątkowych i pozostałych osobowych pozyskanych we współpracy z bankami
- Kontynuacja przyrostu aktywów zgromadzonych w **Multikapitale** (inwestycyjne ubezpieczenie na życie) dystrybuowanym poprzez Alior Bank
- Wprowadzenie do oferty **ubezpieczenia nieruchomości** dla kredytobiorców kredytu hipotecznego Alior Banku i Banku Pekao
- Wprowadzenie do oferty Banku Pekao możliwości zakupu ubezpieczenia **CPI PEX** (ubezpieczenie spłaty kredytu) oferowanego przy wniosku o pożyczkę online
- Wdrożenie przez Alior Bank ubezpieczenia na życie z PZU Życie dla kredytobiorców kredytów gotówkowych
- Grupowe **ubezpieczenie PZU Pakiet Podróżny – Biznes** w ofercie Pekao – produkt przeznaczony dla użytkowników biznesowych kart płatniczych wydawanych przez Pekao
- W obszarze assurbankingu: wsparcie w kilkudziesięciu oddziałach PZU sprzedaży konta Pekao, możliwość wypłaty świadczeń dla klientów PZU w oddziałach Pekao
- Uruchomienie programów ubezpieczeniowych dla pracowników banków oraz ofert specjalnych produktów bankowych dla pracowników spółek Grupy PZU, szkolenia dla 6,7 tysięcy pracowników Pekao, którzy uzyskali **licencje KNF do sprzedaży ubezpieczeń** PZU
- Kontynuacja inicjatyw w obszarze oszczędności kosztowych – zrealizowane synergie kosztowe na poziomie **40mln zł** (powyżej rocznego planu)



### **3. Wyniki finansowe**



## Składka przypisana brutto Grupy PZU

Segmenty ubezpieczeń

mln zł, lokalne standardy rachunkowości

	IV kw 2017	III kw 2018	IV kw 2018	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
<b>Składka przypisana na zewnątrz</b>	<b>5 914</b>	<b>5 377</b>	<b>6 212</b>	5,0%	15,5%
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	3 305	2 881	3 656	10,6%	26,9%
Ubezpieczenia masowe - Polska	2 523	2 349	2 649	5,0%	12,8%
OC komunikacyjne	1 138	1 129	1 129	(0,8%)	0,0%
AC komunikacyjne	617	589	657	6,5%	11,5%
Inne produkty	768	631	863	12,4%	36,8%
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	782	532	1 007	28,8%	89,3%
OC komunikacyjne	218	187	273	25,2%	46,0%
AC komunikacyjne	217	194	262	20,7%	35,1%
Inne produkty	347	151	472	36,0%	212,6%
Razem ub. na życie - Polska	2 178	2 037	2 067	(5,1%)	1,5%
Ub. grupowe i kontynuowane - Polska	1 710	1 719	1 728	1,1%	0,5%
Ub. indywidualne - Polska	468	318	339	(27,6%)	6,6%
Składka produkty ochronne	98	103	139	41,8%	35,0%
Składka produkty inwestycyjne okresowe	59	54	55	(6,8%)	1,9%
Składka produkty inwestycyjne jednorazowe	311	161	145	(53,4%)	(9,9%)
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	403	429	456	13,2%	6,3%
Kraje bałtyckie	360	374	397	10,3%	6,1%
Ukraina	43	55	59	37,2%	7,3%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	28	30	33	17,9%	10,0%
Litwa	16	16	18	12,5%	12,5%
Ukraina	12	14	15	25,0%	7,1%



## Wyniki Grupy PZU – kontrybucja działalności dotychczasowej i bankowej

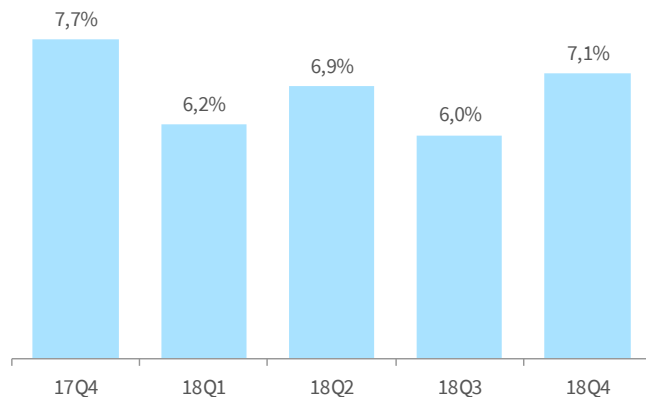
mln zł	IV kw 2017	III kw 2018	IV kw 2018	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
<b>GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANK I PEKAO</b>					
Składki ubezpieczeniowe przypisane brutto <sup>1</sup>	5 914	5 377	6 212	5,0%	15,5%
Odškodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(3 689)	(3 639)	(3 579)	(3,0%)	(1,6%)
Wynik netto na działalności inwestycyjnej na portfelu głównym <sup>2</sup>	275	371	390	41,9%	5,1%
Wynik netto na działalności inwestycyjnej - produkty inwestycyjne	(24)	(3)	(119)	394,2%	x
Wynik netto na działalności inwestycyjnej - pozostałe	(11)	3	(206)	x	x
Koszty administracyjne <sup>1</sup>	(466)	(380)	(445)	(4,5%)	17,2%
Koszty akwizycji <sup>1</sup>	(759)	(781)	(830)	9,4%	6,3%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	788	1 076	764	(3,0%)	(29,0%)
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	622	845	582	(6,6%)	(31,2%)
<b>BANKI: ALIOR I PEKAO</b>					
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	152	162	200	31,8%	23,2%
<b>WYNIK NETTO PRZYPISANY JEDNOSTCE DOMINUJĄCEJ</b>	<b>774</b>	<b>1 007</b>	<b>781</b>	<b>0,9%</b>	<b>(22,4%)</b>
<b>GŁÓWNE WSKAŹNIKI FINANSOWE</b>					
ROE <sup>3</sup>	21,7%	29,3%	21,5%	(0,3)p,p	(7,9)p,p
Wskaźnik mieszany <sup>4</sup>	87,8%	84,3%	89,7%	2,0p,p	5,4p,p
Marża <sup>5</sup>	18,4%	26,1%	22,2%	3,8p,p	(3,9)p,p
Wskaźnik kosztów administracyjnych PZU, PZU Życie	7,7%	6,0%	7,1%	(0,6)p,p	1,1p,p
Wskaźnik kosztów akwizycji PZU, PZU Życie	13,3%	13,6%	14,6%	1,4p,p	1,0p,p

1. Grupa PZU z wyłączeniem danych Pekao i Alior Bank
2. Z FX od emisji obligacji własnych
3. Wskaźnik obliczony na podstawie kapitału własnego na początek i na koniec okresu sprawozdawczego, liczony dla podmiotu dominującego
4. Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Grupie PZU
5. Marża dla segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych z wyłączeniem efektu konwersji

## Efektywność kosztowa



### Wskaźnik kosztów administracyjnych



Wskaźnik kosztów administracyjnych liczony wg wzoru:

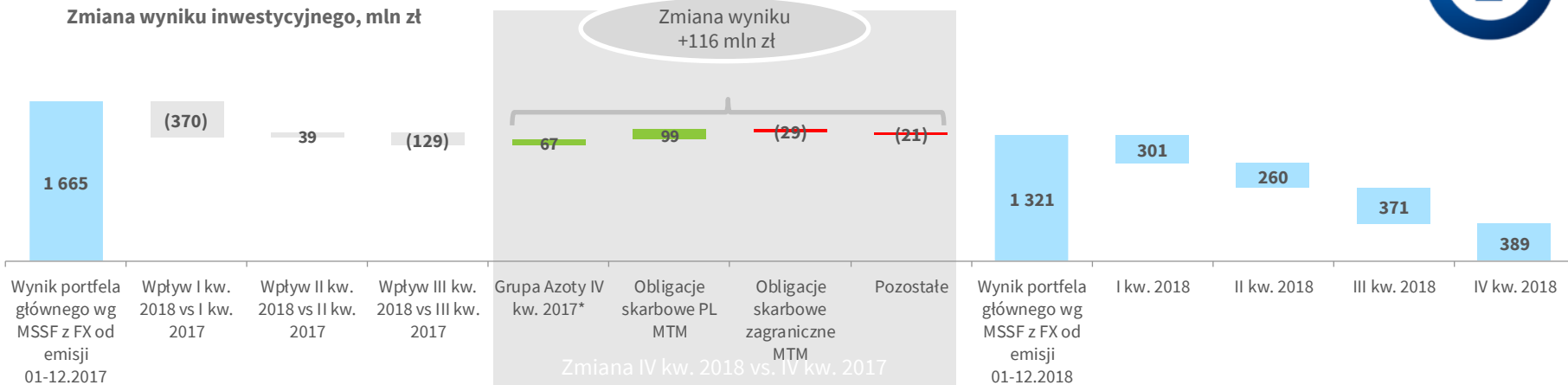
koszty administracyjne PZU i PZU Życie w kwartale / składka zarobiona netto PZU i PZU Życie w kwartale

- Zmiana modelu wynagrodzeń na system promujący realizację strategii i premiujący ponadprzeciętne osiągnięcia
- Poprawa wskaźnika kosztów administracyjnych w **IV kw. 2018 w stosunku do IV kw. 2017**, była możliwa dzięki:
  - niższym kosztom IT na skutek zastąpienia starego systemu obsługowego Insurer nowoczesnym systemem Everest
  - automatyzacji i cyfryzacji wielu procesów biznesowych, przekładającej się na obniżenie min. kosztów call center, druków i archiwizacji dokumentów
  - optymalizacji kosztów utrzymania nieruchomości możliwej pomimo wzrostów cen energii, pracy (wzrost płacy minimalnej)
  - innej sezonalizacji rezerwy na nagrody specjalne dla pracowników
  - obniżeniu wydatków na usługi doradcze
- Zmiana wskaźnika kosztów administracyjnych w **IV kw. 2018 wobec III kw. 2018**, nastąpiła głównie wskutek zdarzeń o charakterze sezonowym, w tym:
  - intensyfikacji wydatków projektowych w IV kw.
  - sezonowo niższym kosztem osobowym w III kw. m. in. w wyniku spadku rezerwy na niewykorzystane urlopy
  - intensyfikacji wydatków marketingowych w IV kw.
  - intensyfikacji kosztów wsparcia sprzedaży w tym spotkań z klientami i konkursów sprzedażowych
  - tradycyjnie wyższym kosztem szkoleń w IV kw.

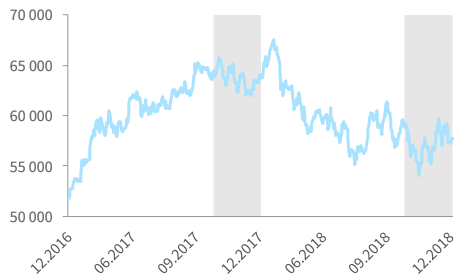


## Wynik inwestycyjny

Zmiana wyniku inwestycyjnego, mln zł

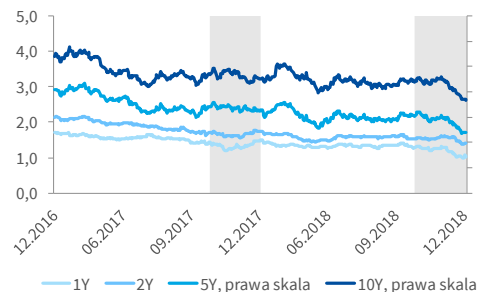


### WIG



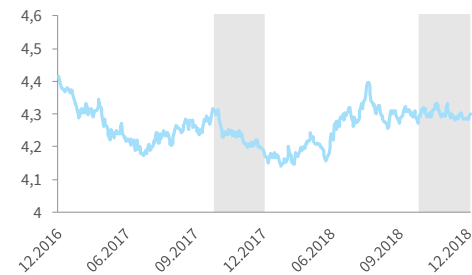
IV kw. 2017: -0,8%  
IV kw. 2018: -2,2%

### Rentowności obligacji



IV kw. 2017: -5 p.b.  
IV kw. 2018: -32 p.b.

### EURPLN

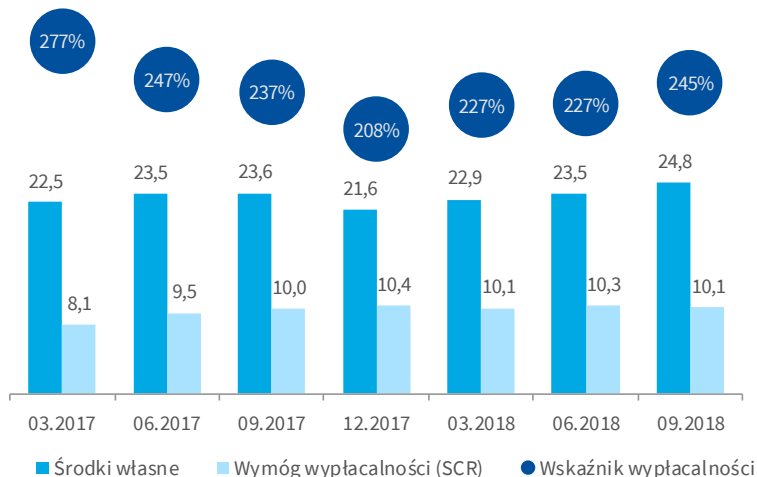


IV kw. 2017: -3,2%  
IV kw. 2018: +0,7%





## Wysoki poziom wypłacalności Grupy



- Wzrost środków własnych w III kw. 2018 o 1,3 mld zł głównie dzięki zrealizowanym przepływowi operacyjnym i wynikom lokacyjnym
- Dywidenda z zysku PZU SA za rok 2018 pomniejszy środki własne Grupy PZU w pełnej wartości dopiero w IV kw. 2018 tak, jak przewidywana dywidenda z zysku za 2017 rok (2,2 mld zł) została uwzględniona jako pomniejszenie środków własnych w IV kw. 2017
- Spadek SCR w III kw. 2018 o 0,2 mld zł na skutek niższego ryzyka niewykonania zobowiązań przez kontrahentów (0,3 mld zł) oraz pozostałych osobowych wymogów w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych oraz ubezpieczeniach na życie skompensowane efektem dywersyfikacji
- Wysoka jakość środków własnych Grupy PZU - udział kapitałów najwyższej jakości (Tier 1) na poziomie 88%
- Jednostkowy współczynnik wypłacalności:
  - PZU - wyniósł 316% (299 % na koniec II kw. 2018),
  - PZU Życie – wyniósł 493% (467 na koniec II kw. 2018)

Współczynnik wypłacalności liczony wg wzoru:  
 Środki własne / wymóg wypłacalności.

Dane roczne na podstawie zaudytowanych sprawozdań o wypłacalności i kondycji finansowej (ang. SFCR) dostępnych na stronie <https://www.pzu.pl/relacje-inwestorskie/informacje-finansowe>. Pozostałe dane nieudytowane.



## 4. Realizacja strategii



## Realizacja kluczowych mierników strategii na lata 2017-2020

Ubezpieczenia majątkowe		Ubezpieczenia na życie		Inwestycje		Zdrowie		Banki	
Udział rynkowy Grupy PZU <sup>2,3</sup>		Liczba klientów PZU Życie <sup>5</sup>		Aktywa klientów zewnętrznych pod zarządzaniem (mld PLN)		Przychody (mIn PLN) <sup>8</sup>		Aktywa (mld PLN)	
09.2018	2020	12.2018	2020	12.2018	2020	12.2018	2020	12.2018	2020
34,8%	38%	10,9	11,0	29 / 50 <sup>7</sup>	65	575	1 000	264	>300
Wskaźnik mieszany <sup>3</sup>		Marża w ub. grupowych i IK		Wynik netto z zarządzania aktywami zewnętrznymi (mIn PLN) <sup>7</sup>		Marża EBITDA <sup>9</sup>		Wynik finansowy netto przypisany Grupie PZU (mIn PLN) <sup>10</sup>	
12.2018	2020	12.2018	2020	12.2018	2020	12.2018	2020	12.2018	2020
86,6%	92%	22,1%	>20%	97 / 187 <sup>7</sup>	200	8,8%	12%	654	>900
Wskaźnik kosztów administracyjnych <sup>4</sup>		Wskaźnik wypłacalności Wypłacalność II		Nadwyżka stopy rentowności na portfelu głównym powyżej RFR <sup>10</sup>					
12.2018	2020	09.2018	2020	12.2018	2020				
6,6%	6,5%	245%	>200% <sup>6</sup>	1,5 p.p.	2,0 p.p.				

**ROE<sup>1</sup>**

**12.2018**

**22,1%**

**2020**

**>22%**

1. ROE przypisane jednostce dominującej
2. Działalność bezpośrednia
3. PZU łącznie z TUW PZUW oraz Link4
4. Koszty administracyjne PZU i PZU Życie
5. Z uwzględnieniem klientów pozyskanych dzięki współpracy z bankami
6. Środki własne po pomniejszeniu o przewidywane dywidendy i podatki od aktywów
7. Z uwzględnieniem aktywów w zarządzaniu przez TFI banków Grupy PZU / z uwzględnieniem wyników TFI banków Grupy PZU
8. Urocznione przychody placówek własnych i oddziałów uwzględniające przychody od PZU Zdrowie i GK PZU
9. Bez kosztów jednorazowych; rentowność liczona od sumy przychodów placówek i składki zarobionej
10. Różnica pomiędzy roczną stopą zwrotu liczoną na wyniku MSSF na portfelu głównym z uwzględnieniem FX od emisji obligacji własnych a średniorocznym poziomem WIBOR6M

## Realizacja strategii 2020 – kluczowe inicjatywy i działania w 2018



**PZU GO** - rewolucyjne rozwiązanie telematyczne w zakresie bezpieczeństwa. W grudniu 2018 roku zostało udostępnione klientom. Na koniec lutego w użyciu było już 300 urządzeń.

**Taryfikacja 3.0.** – prace rozwojowe ( w tym programy pilotażowe) w obszarze dynamicznej taryfikacji, pozwalającej na optymalizację cen w czasie rzeczywistym.



**Data Lab** – realizacja projektów w obszarze oceny ryzyka ubezpieczeniowego na podstawie zdjęć i szybkiej kwotacji przy zakupie nieruchomości przez Internet.

**Współpraca z Alior Bankiem i Bankiem Pekao** - wprowadzenie 24 produktów ubezpieczeniowych do oferty bankowej, co zapewnia obecność produktów PZU we wszystkich liniach produktowych banków.



**PZU Zdrowie – nowe produkty i rozwój sieci** - wprowadzenie nowych produktów ubezpieczeniowych – zdrowotnych oraz dodatków do ubezpieczeń grupowych. Rozwój sieci poprzez kolejne projekty greenfield, M&A oraz współpracę partnerską. Na koniec 2018 roku PZU Zdrowie współpracowało już z ponad 2 100 placówkami w ponad 500 miastach w Polsce. Własna sieć placówek medycznych liczyła ponad 60 podmiotów

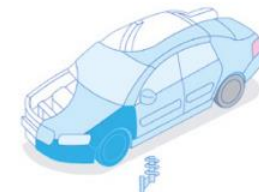
**inPZU** uruchomienie internetowego serwisu transakcyjnego inPZU do sprzedaży funduszy inwestycyjnych. Serwis dociera bezpośrednio do klientów indywidualnych z nową ofertą funduszy indeksowych.

**Robotic Process Automation** - realizacja pilotażowych procesów, m.in. procesu aktualizującego system postępowania sądowych. Roboty gromadzą dla pracowników dane w jednym miejscu i wykonują proste czynności.

**Zgłoszenie.pzu.pl** – uruchomienie serwisu pozwalającego w rekordowo szybkim czasie wycenić zgłoszoną szkodę. Efektem działań jest skrócenie czasu rejestracji szkód z 15 do 5 minut. Liczba spraw rejestrowanych przez serwis internetowy wzrosła o 20% i ponad 10 krotnie poprawiły się wskaźniki jakości obsługi OC / AC

**MojePZU.pl** - uruchomienie nowoczesnego portalu dla klientów, dającego dostęp do sprzedaży online, i umożliwiającego umówienie wizyty lekarskiej. Realizacja prac rozwojowych w zakresie udostępnienia dalszych funkcjonalności, w zakresie poszerzenia oferty produktowej i usługowej.

**Portal PZU** - nowa odsłona portalu pzu.pl, który daje dostęp do formularzy zgłaszania czy kontaktu z agentem ubezpieczeniowym.





## Standard Grupy PZU - Zielone PZU



- Przyjęcie przez PZU i PZU Życie dokumentu Standard Grupy PZU „Zielone PZU”
- Powołanie Pełnomocnika Zarządu ds. Ochrony Środowiska
- Bezpośredni ślad środowiskowy PZU:

✓ zużycie wody

✓ zużycie energii

✓ zużycie papieru

✓ wytwarzanie odpadów

✓ emisje zanieczyszczeń do powietrza



Ekologiczny plan PZU na lata 2018-2020:

- ograniczenie zużycia mediów
- ograniczania wytwarzania dokumentacji
- prowadzenie proekologicznych działań w polityce zarządzania flotą samochodową
- prowadzenie racjonalnej gospodarki odpadami
- montaż klimatyzacji z ekologicznym czynnikiem chłodniczym
- preferowanie aspektów środowiskowych i społecznych przy wyborze powierzchni do najmu
- prowadzenie akcji edukacyjnych wśród pracowników w zakresie zachowań proekologicznych



## 5. Załączniki



## Rentowność według segmentów działalności operacyjnej

Segmenty ubezpieczeń	Przypis składki brutto			Wynik na ubezpieczeniach / wynik z działalności operacyjnej			Wskaźnik mieszany / Marża	
	2017	2018	Zmiana r/r	2017	2018	Zmiana r/r	2017	2018
<b>mln zł, lokalne standardy rachunkowości</b>								
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	12 806	13 498	5,4%	1 518	1 993	31,3%	89,3%	86,6%
Ubezpieczenia masowe - Polska	10 068	10 401	3,3%	1 327	1 725	30,0%	88,6%	85,2%
OC komunikacyjne	4 616	4 652	0,8%	396	340	(14,2%)	91,4%	92,9%
AC komunikacyjne	2 422	2 528	4,4%	118	289	144,0%	94,5%	87,6%
Inne produkty	3 030	3 221	6,3%	565	799	41,3%	80,3%	72,1%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	0	0	x	247	297	20,5%	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	2 738	3 097	13,1%	191	268	40,3%	92,7%	92,9%
OC komunikacyjne	749	847	13,1%	1	(35)	x	97,8%	102,6%
AC komunikacyjne	866	880	1,6%	54	93	73,2%	92,9%	87,9%
Inne produkty	1 123	1 370	22,0%	72	119	65,2%	87,5%	88,8%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	0	0	x	64	91	41,6%	x	x
Razem ub. na życie - Polska	8 519	8 237	(3,3%)	1 659	1 770	6,7%	19,5%	21,5%
Ub. grupowe i kontynuowane - Polska*	6 855	6 891	0,5%	1 415	1 526	7,8%	20,6%	22,1%
Ub. indywidualne - Polska	1 664	1 346	(19,1%)	209	227	8,6%	12,6%	16,9%
Efekt konwersji	0	0	x	35	17	(50,8%)	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	1 527	1 729	13,2%	114	154	35,1%	92,5%	90,8%
Kraje bałtyckie	1 346	1 527	13,4%	107	137	28,0%	91,9%	90,7%
Ukraina	181	202	11,6%	7	17	142,9%	101,2%	91,9%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	100	120	20,0%	6	7	16,7%	6,0%	5,8%
Litwa	58	65	12,1%	2	1	(50,0%)	3,4%	1,5%
Ukraina	42	55	31,0%	4	6	50,0%	9,5%	10,9%
Banki	x	x	x	2 439	4 036	65,5%	x	x

\* Z wyłączeniem efektu konwersji

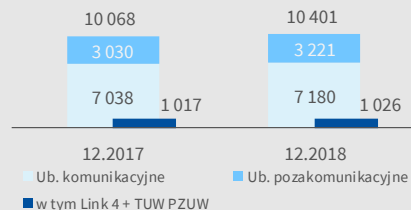


## Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

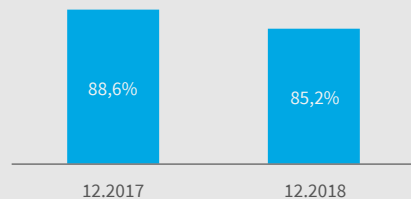
Wyższa sprzedaż w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych

### Segment masowy

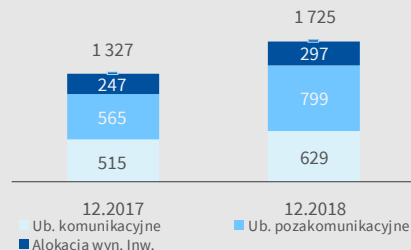
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)

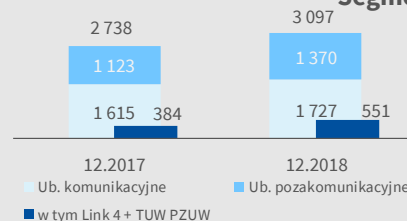


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

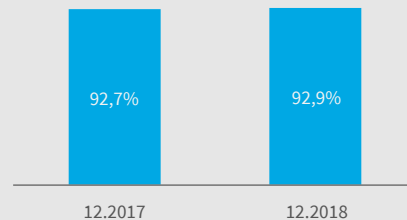


### Segment korporacyjny

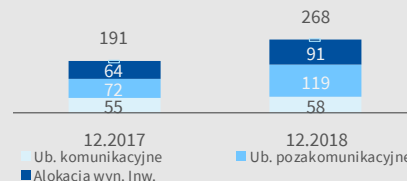
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)



Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)







## Podsumowanie - ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

### Segment masowy

#### Wyższy przypis składki brutto r/r wynikał z:

- zwiększenia przypisu składki z ubezpieczeń komunikacyjnych w wyniku wzrostu średniej składki przy wyrównanym poziomie liczby ubezpieczeń OC komunikacyjnego
- przyrostu składki z ubezpieczeń od ognia i innych szkód majątkowych, w tym ubezpieczeń mieszkaniowych oraz małych i średnich przedsiębiorstw przy zbliżonym poziomie sprzedaży ubezpieczeń rolnych mimo wysokiej konkurencyjności rynku
- wyższej sprzedaży w grupie ubezpieczeń OC pozostałych oraz NNW i pozostałych, w szczególności ubezpieczeń świadczenia pomocy i wypadku

#### Wzrost wyniku na ubezpieczeniach był wypadkową:

- przyrostu składki zarobionej netto (+6,9%) – wpływ rozwoju portfela ubezpieczeń
- poprawy szkodowości w grupie ubezpieczeń:
  - pozakomunikacyjnych, w tym od ognia i innych szkód rzeczowych, głównie ubezpieczeń upraw wskutek niższej liczby zgłoszeń szkód powodowanych siłami natury (w analogicznym okresie 2017 szkody powodowane przez porywisty wiatr i opady deszczu z wpływem na COR -4 p.p.)
  - komunikacyjnych - niższa szkodowość, będąca wypadkową znacznej poprawy wskaźnika szkodowości w Auto Casco oraz nieznacznej zmiany w ubezpieczeniach OC - efekt doszacowania rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za ból spowodowany stanem wegetatywnym osoby bliskiej poszkodowanej w wypadku (orzeczenie Sądu Najwyższego)
- zmiany poziomu kosztów działalności ubezpieczeniowej, w tym:
  - wyższego wskaźnika kosztów akwizycji w efekcie zmian w strukturze kanałów sprzedaży mających na celu poprawę retencji portfela oraz rosnącego udziału kanałów sprzedaży charakteryzujących się wyższymi kosztami sprzedaży (multiagencje i dealerzy)
  - poprawy wskaźnika kosztów administracyjnych będącej wypadkową stale utrzymywanej dyscypliny kosztowej w pozaosobowych obszarach działalności (zarówno bieżącej jak i projektowej) oraz wyższych kosztów osobowych będących odpowiedzią na widoczne oznaki presji płacowej na rynku



## Podsumowanie - ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

### Segment korporacyjny

#### Wyższy przypis składki brutto r/r był efektem:

- wzrostu sprzedaży z ubezpieczeń komunikacyjnych zarówno flotowych jak i oferowanych firmom leasingowym w konsekwencji wzrostu średniej składki przy jednoczesnym spadku liczby ubezpieczeń AC (spadek szczególnie odczuwalny w grupie ubezpieczeń leasingów)
- wyższej składki z ubezpieczeń od ognia i innych szkód majątkowych oraz OC pozostałe w wyniku zawarcia kilku umów (w tym długoterminowych) o wysokiej wartości jednostkowej oraz rozwoju portfela ubezpieczeń podmiotów medycznych w TUV PZUW
- pozyskania kilku umów o wysokiej wartości jednostkowej, rozwoju portfela ubezpieczeń różnych ryzyk finansowych oraz wyższej składki pochodzącej z ubezpieczeń strat finansowych GAP

#### Wzrost wyniku na ubezpieczeniach wynikał z:

- przyrostu składki zarobionej netto (+16,0%) – wpływ rozwoju portfela ubezpieczeń
- zmiany szkodowości portfela ubezpieczeń:
  - komunikacyjnych - wzrost szkodowości portfela OC w efekcie wzrostu rezerwy rentowej, obserwowanego wzrostu średniej wypłaty oraz doszacowania w I kw. 2018 rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie częściowo skompensowany poprawą wskaźnika szkodowości w grupie AC – wpływ znacznie wyższej dynamiki składki zarobionej netto wobec dynamiki odszkodowań i świadczeń mimo obserwowanego wzrostu średniej wypłaty;
  - pozakomunikacyjnych - wzrost szkodowości będący wypadkową pogorszenia wskaźnika szkodowości w ubezpieczeniach odpowiedzialności cywilnej ogólnej (w tym wyższy poziom rezerwy rentowej w ubezpieczeniach podmiotów leczniczych) oraz wzrostu rentowności portfela ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych – niższy poziom szkód powodowanych zjawiskami atmosferycznymi (w 2017 szkody powodowane przez porywisty wiatr i nawalne opady deszczu z wpływem na COR -7 p.p.)
- zmiany poziomu kosztów działalności ubezpieczeniowej, w tym spadku wskaźnika kosztów administracyjnych w efekcie utrzymania dyscypliny kosztowej zarówno w obszarze działalności bieżącej jak i projektowej

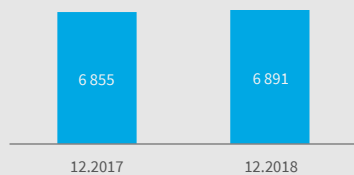


## Ubezpieczenia na życie

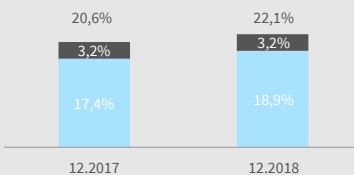
Wzrost rentowności segmentów

### Ubezpieczenia grupowe i kontynuowane

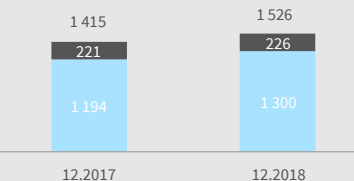
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)<sup>1</sup>

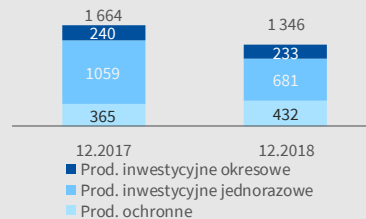


Wynik na ubezpieczeniach<sup>1</sup> (mln zł)

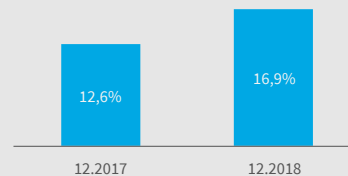


### Ubezpieczenia indywidualne

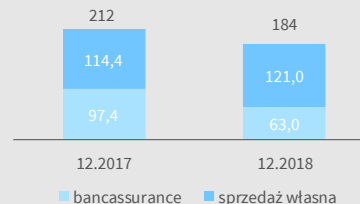
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)



Składka uroczniona (mln zł)



1) Marża i wynik na ubezpieczeniach segmentu z wyłączeniem efektu konwersji



## Podsumowanie - ubezpieczenia na życie

Segment ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych

### Czynniki przekładające się na wzrost przypisu składki brutto r/r:

- pozyskanie kolejnych kontraktów w ubezpieczeniach zdrowotnych, w tym bardzo dobrze przyjęty przez klientów nowy dodatek do ubezpieczeń kontynuowanych „PZU Uraz Ortopedyczny”; PZU Życie posiada w portfelu już ponad 1,8 mln aktywnych umów zdrowotnych
- podtrzymanie polityki dosprzedaży umów dodatkowych przy jednoczesnej indeksacji składki z umów podstawowych w produktach indywidualnie kontynuowanych; dodatkowo oprócz umowy dodatkowej wskazanej powyżej w IV kw. PZU Życie wprowadził kolejne dodatkowe ubezpieczenie na wypadek zawału serca albo udaru mózgu
- jednocześnie przychody z produktów grupowych ochronnych pozostawały pod presją zwiększonych odejść z grup (zakładów pracy) osób w obniżonym ustawowo w IV kw. 2017 wieku emerytalnym

### Czynniki wpływające na wzrost r/r wyniku na ubezpieczeniach:

- stale rosnący portfel ubezpieczeń
- pozytywny wpływ nowej indywidualnej kontynuacji na wyniki segmentu poprzez zawiązywanie niższych rezerw matematycznych per ubezpieczony
- niższa niż przed rokiem szkodowość produktów grupowych ochronnych



## Podsumowanie - ubezpieczenia na życie

### Segment ubezpieczeń indywidualnych

#### Niższy przypis składki brutto r/r był rezultatem:

- niższych wpłat na rachunki ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych w produktach *unit-linked* z płatnością jednorazową oferowanych razem z bankami, co jest spójne z trendami panującymi na całym rynku ubezpieczeń na życie

Jednocześnie pozytywny efekt przynosił stale rosnący poziom składki z produktów ochronnych zarówno w kanałach własnych, jak i bancassurance. PZU Życie rozpoczęło współpracę z Alior Bankiem oraz Bankiem Pekao w zakresie indywidualnych ubezpieczeń na życie dla klientów zaciągających pożyczki gotówkowe.

#### Wzrost marży segmentu wynikał z:

- wyższego udziału w przychodach segmentu produktów ochronnych o znacznie wyższej generowanej marży
- rosnącego wynagrodzenia z tytułu opłat za zarządzanie pobieranej od aktywów zgromadzonych w produktach *unit-linked* (wzrost r/r średniego stanu aktywów)
- niższych kosztów akwizycji w kanale bankowym po spadku wolumenów sprzedażowych

#### Kanały sprzedaży:

- utrzymanie wysokiego poziomu sprzedaży w kanałach własnych. Szczególnie podkreślić należy blisko 8% dynamikę rok do roku sprzedaży produktów ochronnych
- spadek w kanale bancassurance efektem niższego poziomu zasileń nowych rachunków w produktach *unit-linked*, jedynie częściowo skompensowane rosnącą sprzedażą produktów ochronnych oferowanych w tym kanale, w tym wprowadzenie produktów we współpracy z Alior Bankiem i Bankiem Pekao

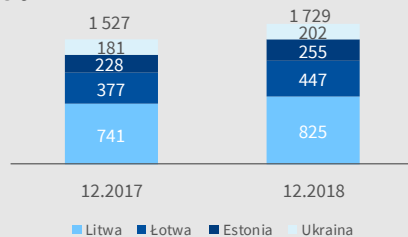


## Działalność za granicą

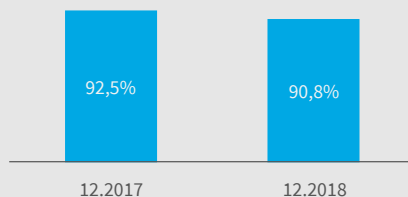
Wzrost rentowności segmentów

### Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

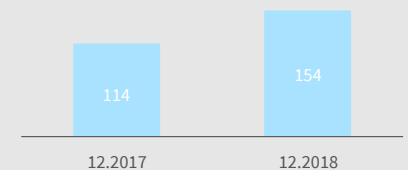
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)

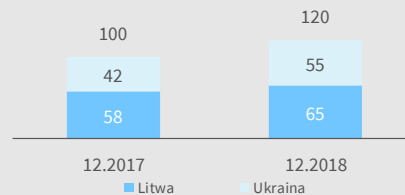


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

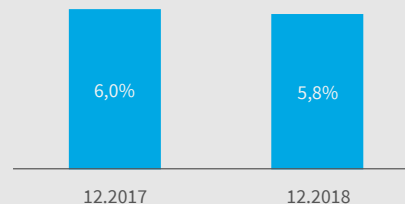


### Ubezpieczenia na życie

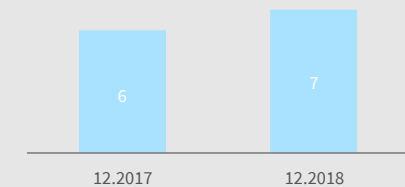
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)



Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)





## Podsumowanie - działalność za granicą

### Składka przypisana brutto

#### Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe:

- Wzrost składki przypisanej brutto w spółkach regionu bałtyckiego przede wszystkim dzięki utrzymaniu wzrostowej dynamiki stawek w ubezpieczeniach komunikacyjnych w regionie, zwiększeniu sprzedaży w ubezpieczeniach majątkowych - zarówno na Litwie, Łotwie jak i w Estonii oraz znacznemu wzrostowi przypisu z ubezpieczeń zdrowotnych na Łotwie:
  - lider rynku litewskiego Lietuvos Draudimas: 825 mln zł (w ubiegłym roku: 741 mln zł)
  - AAS Balta na Łotwie: 447 mln zł (w ubiegłym roku: 377 mln zł)
  - oddział estoński PZU Ubezpieczenia: 255 mln zł (w ubiegłym roku 228 mln zł)
- Wzrost sprzedaży na Ukrainie o 21 mln zł (202 mln zł, w ubiegłym roku 181 mln zł)

#### Ubezpieczenia na życie:

- Wzrost składki na Litwie (o 7 mln zł) dzięki sprzedaży klientom indywidualnym ubezpieczeń na życie i dożycie
- Składka na Ukrainie wzrosła o 13 mln zł (55 mln zł, w ubiegłym roku 42 mln zł)



## Podsumowanie - działalność za granicą

### Wyniki ubezpieczeniowe

#### Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe:

- Spadek wskaźnika mieszanego w efekcie:
  - obniżenia wskaźnika szkodowości - na Ukrainie w efekcie przeglądu i rozwiązania rezerw techniczno-ubezpieczeniowych, w krajach bałtyckich utrzymanie wskaźnika na poziomie ubiegłego roku
  - spadku wskaźnika kosztów akwizycji w wyniku zmiany struktury portfela w krajach bałtyckich – rosnący udział ubezpieczeń komunikacyjnych charakteryzujących się niższymi obciążeniami, w segmencie Ukraina wartość wskaźnika na poziomie ubiegłego roku
  - zredukowania wskaźnika kosztów administracyjnych przede wszystkim dzięki utrzymaniu dyscypliny kosztowej przy rosnącej skali biznesu
- Wzrost wyniku ubezpieczeniowego (o 40 mln zł) w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych wygenerowany dzięki wyższej sprzedaży a także w efekcie pozytywnych wyników uzyskanych przez spółki z obu segmentów

#### Ubezpieczenia na życie:

- Poprawa wyniku w segmencie Ukraina (o 2 mln zł) głównie na skutek większej sprzedaży przy jednoczesnym spadku wyniku w segmencie kraje bałtyckie w efekcie niższego wyniku inwestycyjnego



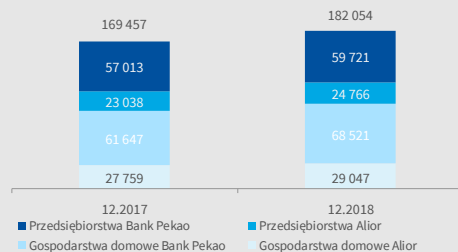


## Działalność bankowa

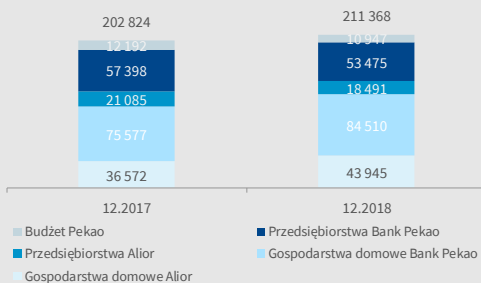
Dodatnia dynamika należności kredytowych

### Wolumeny

Kredyty  
(mln zł)

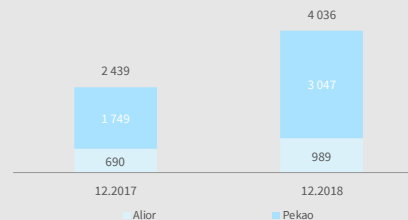


Zobowiązania  
(mln zł)<sup>3</sup>

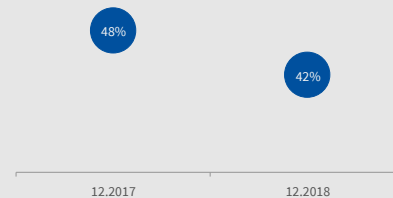


### Wskaźniki

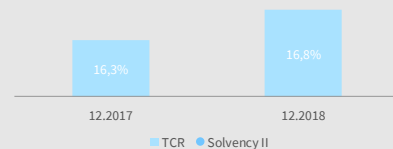
Operating profit<sup>1</sup>  
(mln zł)



Koszty / Dochody<sup>1</sup>  
(%)



Adekwatność  
kapitałowa<sup>2</sup>



1) Dane zgodnie ze Sprawozdaniem Finansowym PZU

2) Dane łącznie dla Pekao i Alior Bank proporcjonalnie do posiadanych udziałów

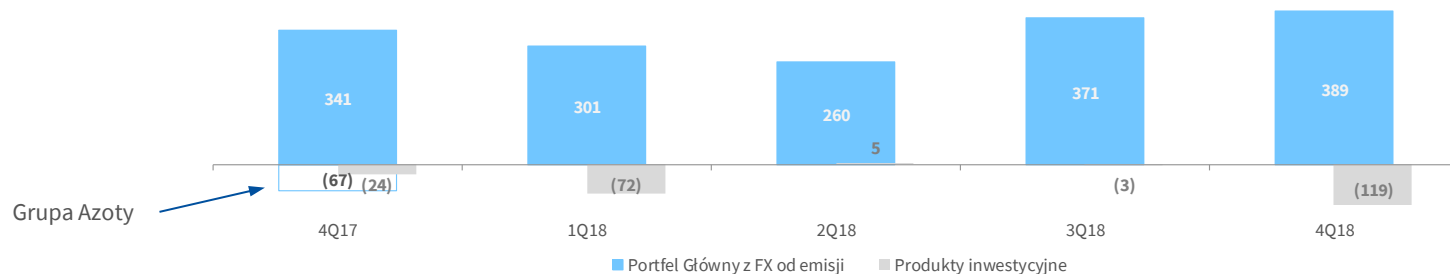
3) Dane zgodnie ze Sprawozdaniem Finansowym Pekao oraz Alior Bank



## Inwestycje

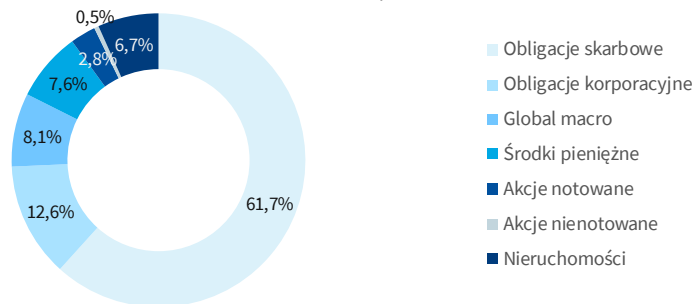
Poprawa wyniku na obligacjach wycenianych MTM

Wynik netto na działalności inwestycyjnej (mln zł)



12.2017 struktura lokat portfela głównego

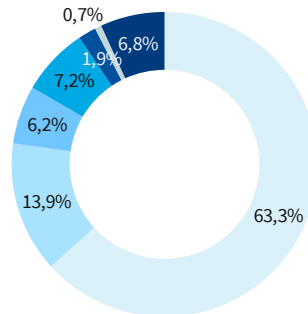
40,0 mld zł



produkty inwestycyjne 6,3 mld zł

12.2018 struktura lokat portfela głównego

41,7 mld zł



produkty inwestycyjne 5,9 mld zł



## Podsumowanie - inwestycje

Wyższy wynik Portfela Głównego z działalności inwestycyjnej (z uwzględnieniem FX od emisji obligacji własnych) w IV kw. 2018 w porównaniu do III kw. 2018 to przede wszystkim efekt:

- wzrostu wyceny portfela obligacji skarbowych PL MTM za względu na korzystniejszą sytuację na polskim rynku długu

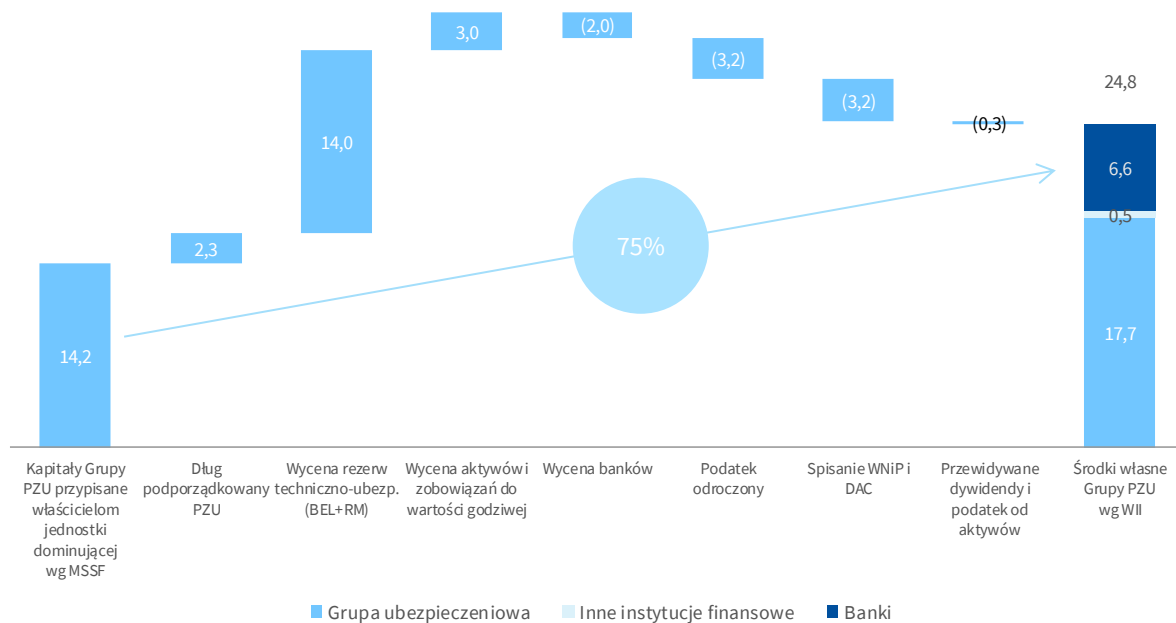
Wyższy wynik Portfela Głównego w IV kw. 2018 w porównaniu do analogicznego kwartału ubiegłego roku to przede wszystkim efekt:

- wzrostu wyceny portfela obligacji skarbowych PL MTM za względu na korzystniejszą sytuację na polskim rynku długu bilansowanego spadkiem wyceny portfela obligacji skarbowych zagranicznych MTM w związku z wzrostami rentowności na rynkach wschodzących
- konsekwentnie realizowanej strategii w zakresie portfela nieruchomości, w tym zakończeniem kolejnych inwestycji oraz polepszeniem parametrów portfela zarządzanych nieruchomości

## Środki własne grupy

Dane Grupy PZU w Wyptalność II po III kw. 2018 (mld zł, dane nieaudytowane)

### Porównanie środków własnych i skonsolidowanych kapitałów własnych wg MSSF



Środki własne wg WII obliczane w oparciu o aktywa netto wykazane w bilansie ekonomicznym Grupy. Na potrzeby WII konsolidowane dane podmiotów ubezpieczeniowych oraz jednostek pomocniczych m.in. funduszy inwestycyjnych, PZU Zdrowie, PZU Pomoc, Centrum Operacji.

Brak konsolidacji danych instytucji kredytowych (Pekao, Alior Bank) oraz instytucji finansowych (TFI, PTE).

Zgodnie z regulacjami WII:

- rezerwy techniczne wyceniane w wartości oczekiwanych zdyskontowanych przepływów pieniężnych (ang. best estimate liability, BEL) skorygowanych o margines ryzyka (ang. risk margin)
- udziały w jednostkach należących do innych sektorów finansowych (Pekao, Alior Bank, TFI, PTE) wyceniane według udziału grupy w kapitałach regulacyjnych jednostek określonych zgodnie z przepisami danego sektora
- pozostałe aktywa i zobowiązania wyceniane w wartości godziwej\*
- od różnic przejściowych między wyceną aktywów i zobowiązań wg WII i MSSF naliczany podatek odroczoney. Analogicznie do MSR 12, brak podatku odroczonego w odniesieniu do różnic dotyczących jednostek podporządkowanych (np. banków)
- środki własne wg WII pomniejszane o:
  - kwotę przewidywanych dywidend\*\*
  - prognozy kwoty podatku od aktywów przewidzianego do zapłaty przez zakłady ubezpieczeń w ciągu 12 miesięcy po dacie bilansowej (zgodnie z pismem KNF)

\* Wyjątek to wartości niematerialne i odroczone koszty akwizycji, których wartość na potrzeby WII to zero.

\*\* Korekta o przewidywane dywidendy ustalana w oparciu o rekomendację Zarządu ws. podziału wyniku.

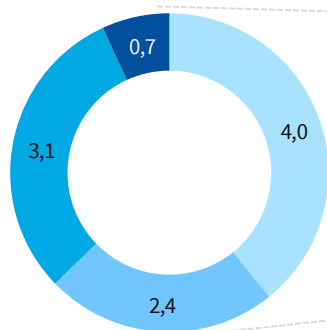




## Wzrost SCR po nabyciu Pekao

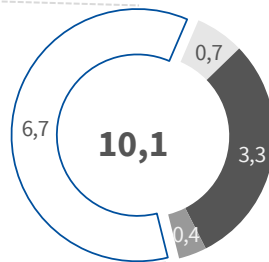
Dane Grupy PZU w Wypłatność II po III kw. 2018 (mld zł, dane nieaudytowane)

Podstawowy kapitałowy wymóg wypłacalności (BSCR)



- Ubezpieczenia majątkowe i zdrowotne
- Ubezpieczenia na życie
- Ryzyko rynkowe
- Niewypłacalność kontrahenta (CDR)

Kapitałowy wymóg wypłacalności (SCR)



- BSCR
- Ryzyko operacyjne
- Banki
- Inne (TFI, PTE)

Efekt dywersyfikacji  
-34%

Spadek wymogu wypłacalności w ciągu III kw. 2018 o 0,2 mld zł. Główne przyczyny zmian SCR:

- spadek wymogu ryzyka niewykonania zobowiązania przez kontrahenta o 0,3 mld zł\*\* - powrót salda rozrachunków z tytułu transakcji na instrumentach finansowych do poziomu zbliżonego do I kw.
- spadek ryzyka ubezpieczeń majątkowych i osobowych o 0,1 mld zł\*\* we wszystkich podmodułach w wyniku bardziej efektywnego wykorzystania ochrony reasekuracyjnej oraz niższych szacunków składek i rezerw
- spadek ryzyka ubezpieczeń na życie o 0,06 mld zł\*\* ze względu na krótszy okres prognoz uwzględnionych w szacunkach (7 miesięcy vs. 8 miesięcy)
- spadek SCR ryzyka rynkowego o 0,1 mld zł\*\* głównie dzięki niższej ekspozycji walutowej oraz kredytowej
- wzrost wymogu związanego z bankami o 0,06 mld zł

\* Różnica między SCR i sumą: BSCR, ryzyka operacyjnego, wymogu sektora bankowego i innych instytucji finansowych wynika z korekty podatkowej (LAC DT).

\*\* Przed efektami dywersyfikacji.

## Zastrzeżenia prawne



Niniejsza Prezentacja została przygotowana przez PZU SA („PZU”) i ma charakter wyłącznie informacyjny. Jej celem jest przedstawienie wybranych danych dotyczących Grupy Kapitałowej PZU („Grupa PZU“), w tym dotyczących perspektyw rozwoju.

PZU nie zobowiązuje się do publikacji jakichkolwiek uaktualnień, zmian lub korekt informacji, danych lub stwierdzeń zawartych w niniejszej Prezentacji PZU w razie zmiany strategii lub zamierzeń PZU lub też wystąpienia faktów lub zdarzeń, które będą miały wpływ na strategię lub zamierzenia PZU, chyba że taki obowiązek informacyjny wynika z obowiązujących przepisów prawa.


Grupa PZU nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte po lekturze niniejszej Prezentacji.


Jednocześnie, niniejsza Prezentacja nie może być traktowana jako część zaproszenia czy oferty do nabycia papierów wartościowych lub do dokonania inwestycji. Nie stanowi również oferty ani zaproszenia do przeprowadzenia innych transakcji dotyczących papierów wartościowych.

W związku ze zmianą prezentacji kwot w milionach złotych, zamiast, jak dotychczas, w tysiącach złotych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym niektóre kwoty oraz wskaźniki w prezentacji mogą różnić się od wartości zaprezentowanych w prezentacji wyników finansowych Grupy PZU w roku ubiegłym z uwagi na konieczność zaokrągleń.



# Dziękujemy

Kontakt: Magdalena Komaracka, CFA  +48 22 582 22 93

 mkomaracka@pzu.pl

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

Kontakt: Piotr Wiśniewski  +48 22 582 26 23

 pwisniewski@pzu.pl

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