



# Wyniki finansowe Grupy PZU za I półrocze 2014

**Warszawa, 27 sierpnia 2014 roku**

# Plan prezentacji

---



1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po I kwartale 2014

2. Wyniki operacyjne za I półrocze 2014

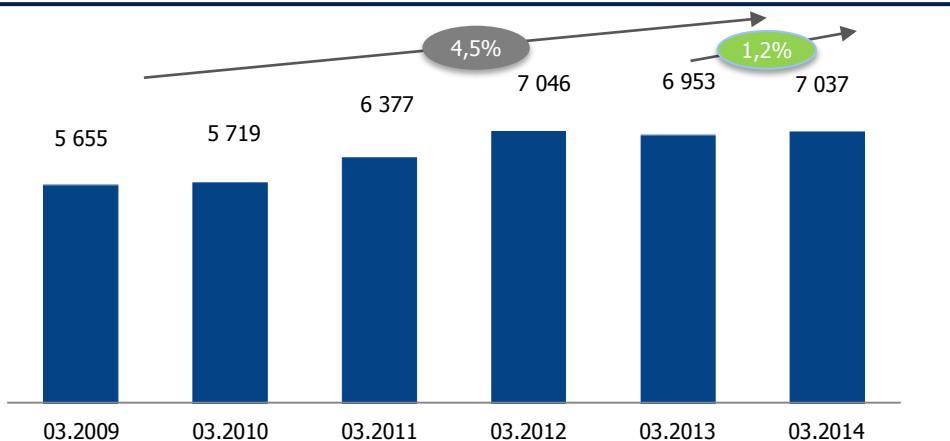
3. Wartość dla akcjonariuszy

4. Strategia PZU 2.0 – wybrane elementy

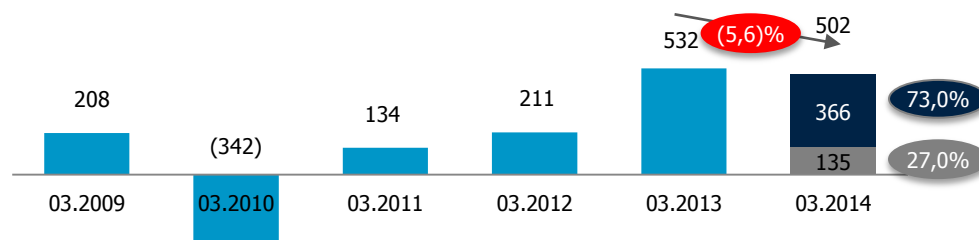
5. Szczegółowe dane finansowe

# Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

Przypis składki brutto ubezpieczenia majątkowe (mln zł)



Wynik techniczny (mln zł)



■ Rynek bez PZU      ■ PZU      ■ Rynek

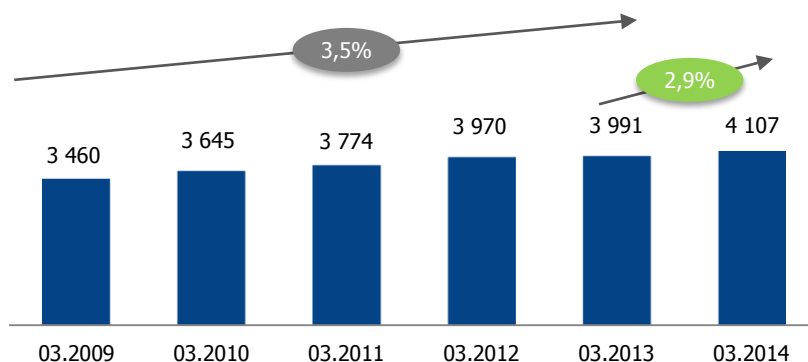
xx% - Zmiana procentowa rok do roku

xx% - CAGR

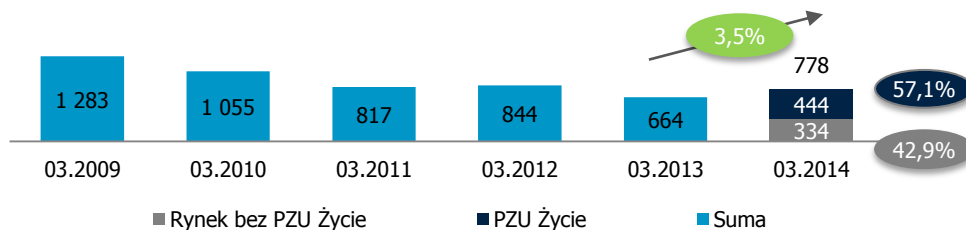
- Powrót do trendu wzrostowego po nieznacznym wyhamowaniu w 2013 roku.
- Udział PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych na poziomie **32,4%**.
- Udział wyniku technicznego PZU w wyniku technicznym rynku wyniósł **73%**, co przy udziale rynkowym w składce przypisanej **32,4%** potwierdza wysoką rentowność ubezpieczeń.
- Brak udziału PZU w wojnie cenowej pozwolił na wygenerowanie dodatniego wyniku technicznego ub. OC komunikacyjnych na poziomie **83,7 mln zł** w I kwartale br. Pozostałe zakłady w tym czasie zanotowały łącznie straty na poziomie **104,6 mln zł**.

# Rynek ubezpieczeń na życie w Polsce

Przypis składki regularnej brutto (mln zł)



Wynik techniczny ubezpieczenia na życie (mln zł)



xx%

- Zmiana procentowa rok do roku

xx%

- CAGR

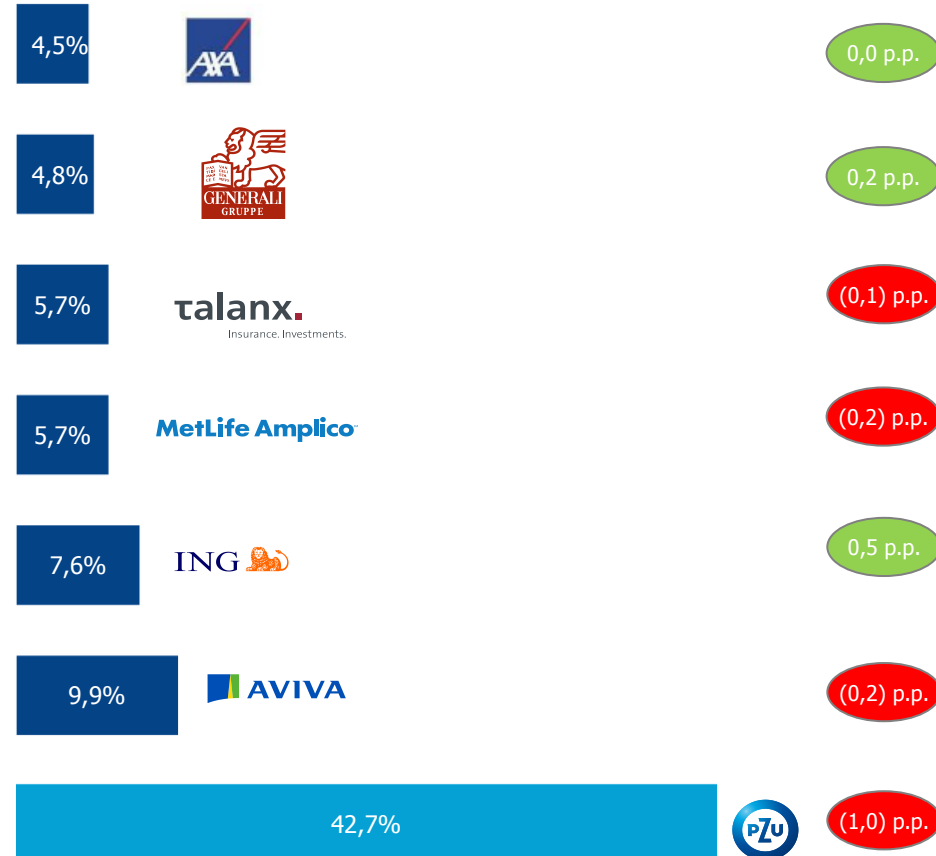
- Powrót do stabilnego trendu wzrostowego po nieznacznym wyhamowaniu w roku 2013.
- Udział PZU Życie w rynku składki regularnej na poziomie ok **43%**.
- Potencjalny negatywny wpływ zmian regulacyjnych na dystrybucję w kanale bancassurance.
- Wysoka rentowność PZU Życie względem rynku – marża uzyskiwana przez resztę towarzystw **7,2%**, natomiast PZU Życie – **19,5%**.
- Lepszy wynik techniczny całego rynku w I kwartale br. uzyskany głównie dzięki wyższym wynikom PZU Życie - blisko **90%** wzrostu kontrybuował PZU Życie.

# PZU utrzymuje pozycję lidera w ubezpieczeniach w Polsce

## Udział w rynku ubezpieczeń majątkowych i osobowych



## Udział w rynku ubezpieczeń na życie (składka regularna)



Δ I kw.2013 – I kw.2014

Δ I kw.2013 – I kw.2014

# Plan prezentacji

---



1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po I kwartale 2014

2. Wyniki operacyjne za I półrocze 2014

3. Wartość dla akcjonariuszy

4. Strategia PZU 2.0 – wybrane elementy

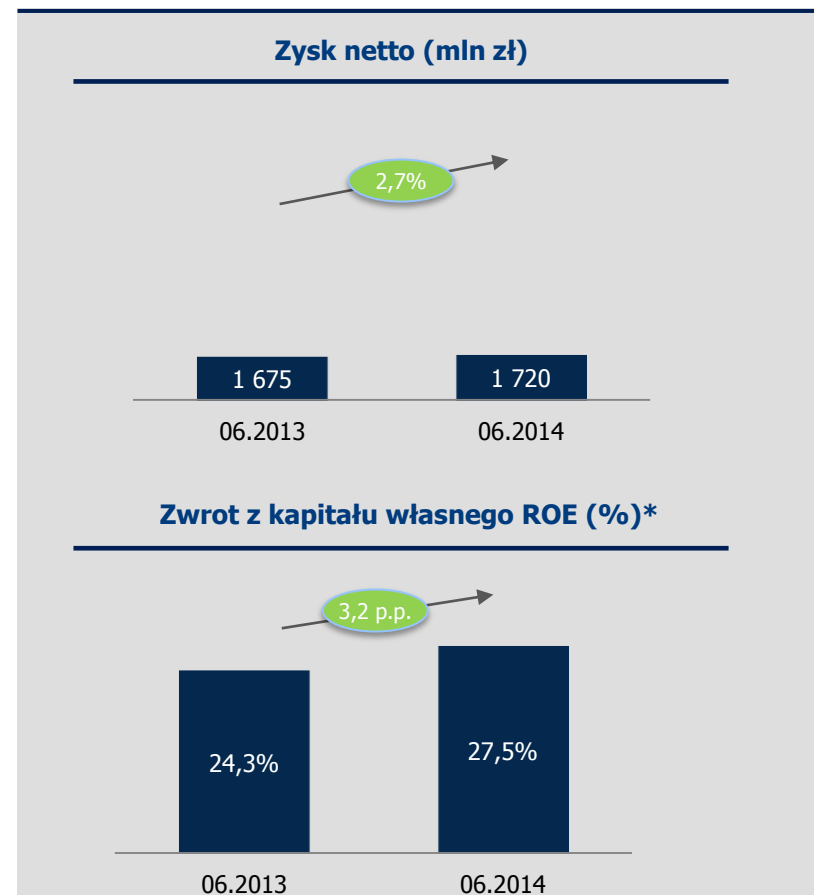
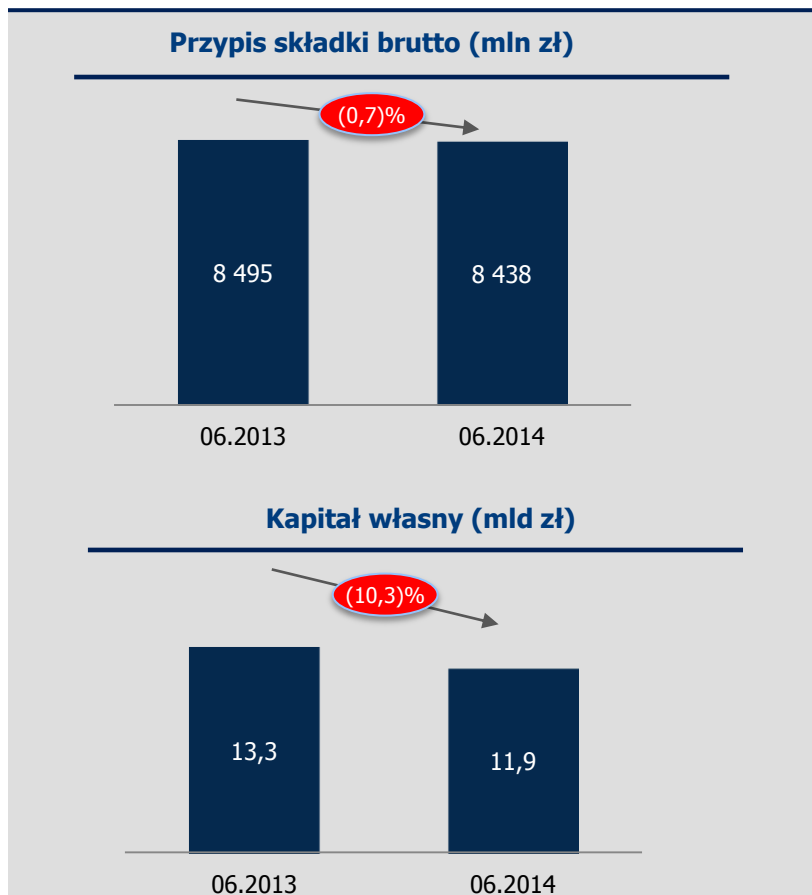
5. Szczegółowe dane finansowe

# Wysoka rentowność i dyscyplina kosztowa efektem realizacji strategii

<b>Ub. majątkowe</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Wysoka rentowność</b> w segmentach masowym (COR na poziomie 85,7%) oraz korporacyjnym (COR na poziomie 84,1%):             <ul style="list-style-type: none"> <li>- spadek częstości szkód w ubezpieczeniach komunikacyjnych (efekt korzystnych warunków drogowych);</li> <li>- niski poziom szkód o charakterze masowym powodowanych siłami natury.</li> </ul> </li> </ul>
<b>Ub. na życie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Wysoka rentowność</b> w segmencie ub. grupowych i indywidualnie kontynuowanych z wyłączeniem efektu konwersji umów wieloletnich na umowy roczne odnawialne:             <ul style="list-style-type: none"> <li>- ograniczenie szkodowości w ub. ochronnych jako efekt spadku częstości zdarzeń z tytułu zgonu ubezpieczonego w stosunku do I p. 2013 roku;</li> <li>- niższy wzrost rezerwy matematycznej w ub. indywidualnie kontynuowanych na skutek modyfikacji produktu.</li> </ul> </li> </ul>
<b>Inwestycje</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Wyższe dochody</b> m.in. w związku ze:             <ul style="list-style-type: none"> <li>- spadkiem rentowności obligacji wobec wzrostu w roku ubiegłym;</li> <li>- wzrostem WIG (YTD) o 1,3% wobec spadku o 5,7% w roku ubiegłym.</li> </ul> </li> <li>• W I półroczu 2013 zanotowano jednorazowy dochód z tytułu rozpoczęcia konsolidacji w wysokości 172,7 mln zł.</li> </ul>
<b>Operacje</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Optymalizacja procesów likwidacji szkód oraz wysoka efektywność operacyjna;</li> <li>• Realizacja projektów mających na celu wdrożenie nowej filozofii zarządzania relacji z Klientem – Klientocentryczność oraz odzyskanie przewagi konkurencyjności w obszarze zarządzania produktami przy jednoczesnym skróceniu czasu wdrożenia produktów (time-to-market).</li> </ul>
<b>M&amp;A</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zakup liderów w krajach bałtyckich (Lietuvos Draudimas AB, AAS Balta) oraz spółki w Estonii (Codan Forsinkring A/S);</li> <li>• Planowana strategia 2 marek dzięki nabyciu Link4.</li> </ul>

ROE 27,5%

# Przegląd wyników finansowych Grupy za I półrocze 2014

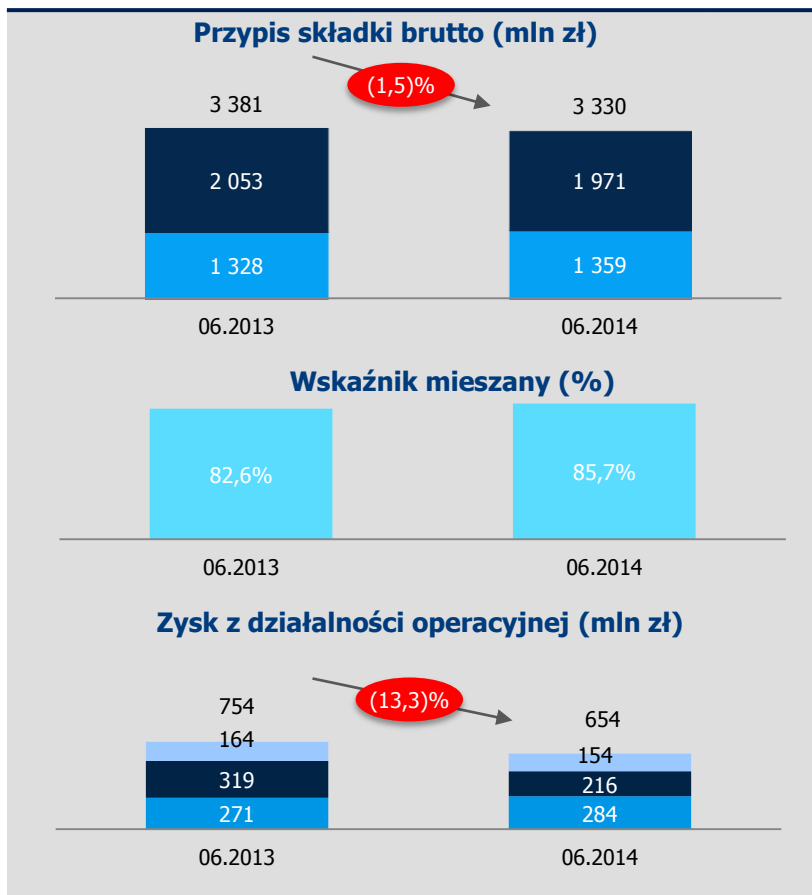




# Ubezpieczenia majątkowe i osobowe

## Wskaźnik mieszany na niskim poziomie

### segment masowy

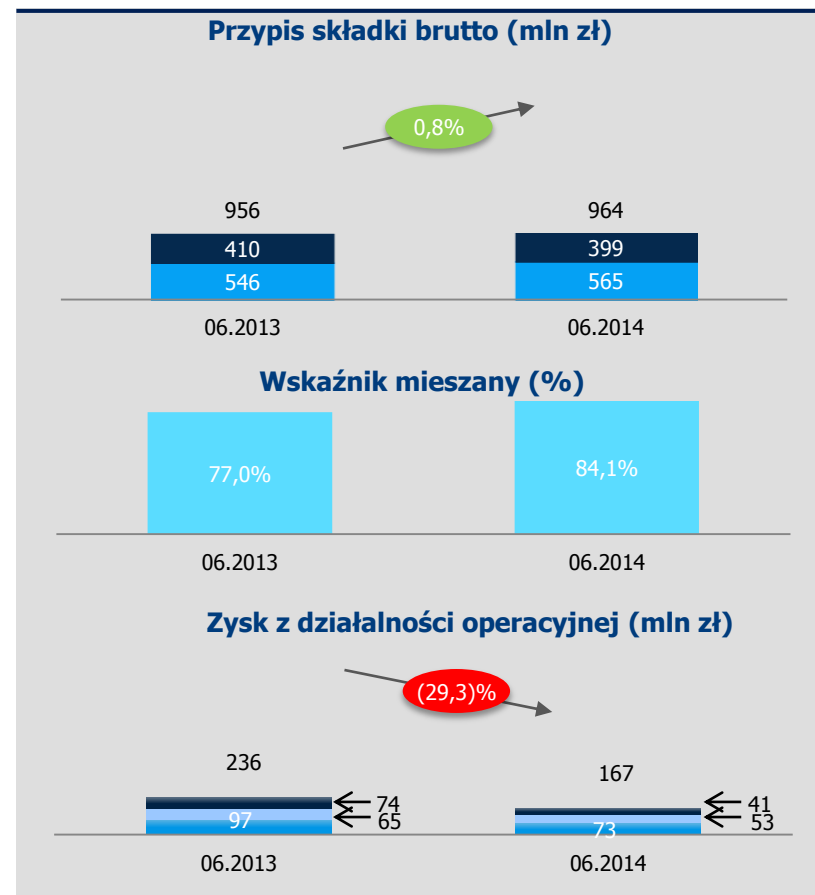


■ Ubezpieczenia komunikacyjne

■ Ubezpieczenia pozakomunikacyjne

■ Wpływ alokowanych dochodów z lokat z segmentu Inwestycje

### segment korporacyjny



■ Wskaźnik mieszany liczony łącznie dla ubezpieczeń komunikacyjnych oraz pozakomunikacyjnych

# Podsumowanie – ubezpieczenia majątkowe



## segment masowy

### Niższy przypis składki brutto w:

- ubezpieczeniach komunikacyjnych jako efekt spadku średniej składki (niższe sumy ubezpieczenia, rosnące zniżki za bezszkodową jazdę) oraz wprowadzonych w ubiegłym roku obniżek stawek (efekt silnej konkurencji cenowej w 2013 roku);
- obowiązkowych ubezpieczeniach budynków rolnych w efekcie rosnącej konkurencji na rynku.

### Spadek zysku z działalności operacyjnej głównie wskutek:

- niższej składki zarobionej ubezpieczeń komunikacyjnych;
- rozpoznania w wyniku ubiegłego roku jednorazowego dochodu z tyt. ugody z reasekuratorem w zakresie ub. Zielona Karta w wysokości 53,2 mln zł;
- wyższych kosztów działalności ubezpieczeniowej, w tym głównie:
  - kosztów akwizycji (zmiana stawek prowizyjnych w komunikacyjnych ubezpieczeniach pakietowych) oraz
  - kosztów administracyjnych (wyższe koszty osobowe oraz koszty szkoleń z zakresu obsługi Klienta przy jednoczesnym utrzymaniu dwóch systemów jako efekt prowadzenia projektów z lat ubiegłych). Realizowane projekty pozwolą na zmianę filozofii zarządzania relacji z Klientem.

## segment korporacyjny

### Przypis składki brutto r/r:

- wzrost sprzedaży ubezpieczeń finansowych na skutek udzielenia dużych gwarancji ubezpieczeniowych oraz wznowienie istniejących wieloletnich kontraktów;
- w grupie ubezpieczeń pozostałych OC pozyskano składkę od kilku strategicznych klientów;
- niższa sprzedaż ubezpieczeń majątkowych jako efekt zawarcia w analogicznym okresie 2013 roku, wieloletnich kontraktów dla sektora branży energetycznej i górniczej;
- niższa sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych dla flot samochodowych.

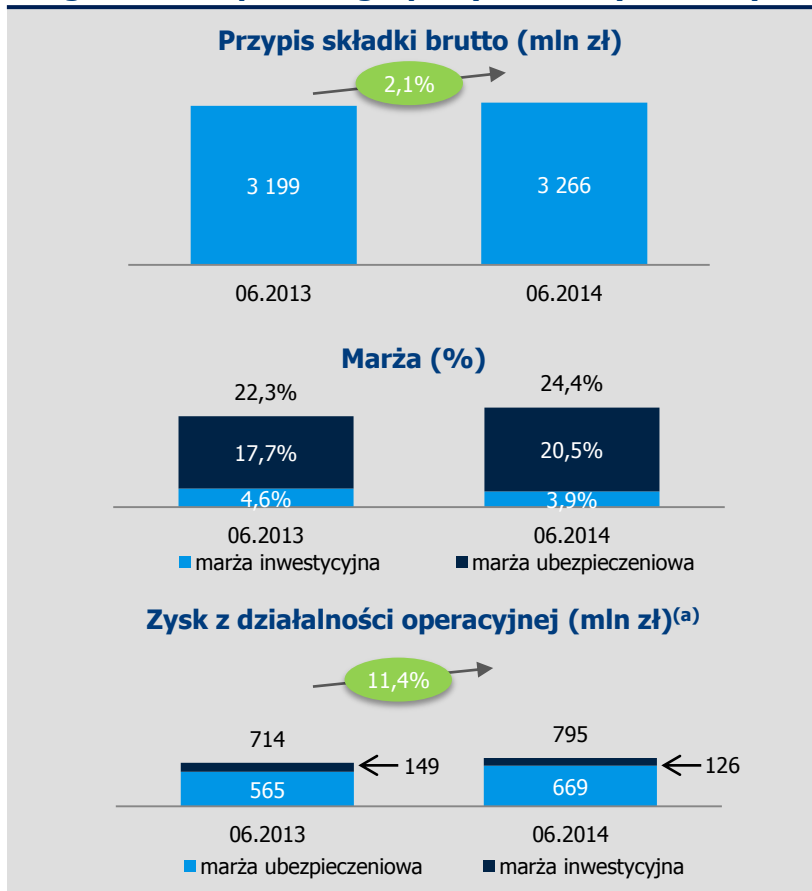
### Spadek zysku z działalności operacyjnej na skutek:

- spadku składki zarobionej w ubezpieczeniach komunikacyjnych i majątkowych;
- wzrostu szkodowości w pozostałych ubezpieczeniach OC (wzrost rezerwy rentowej oraz wystąpienie kilku szkód o wysokiej wartości jednostkowej).

# Ubezpieczenia na życie

## Wzrost rentowności

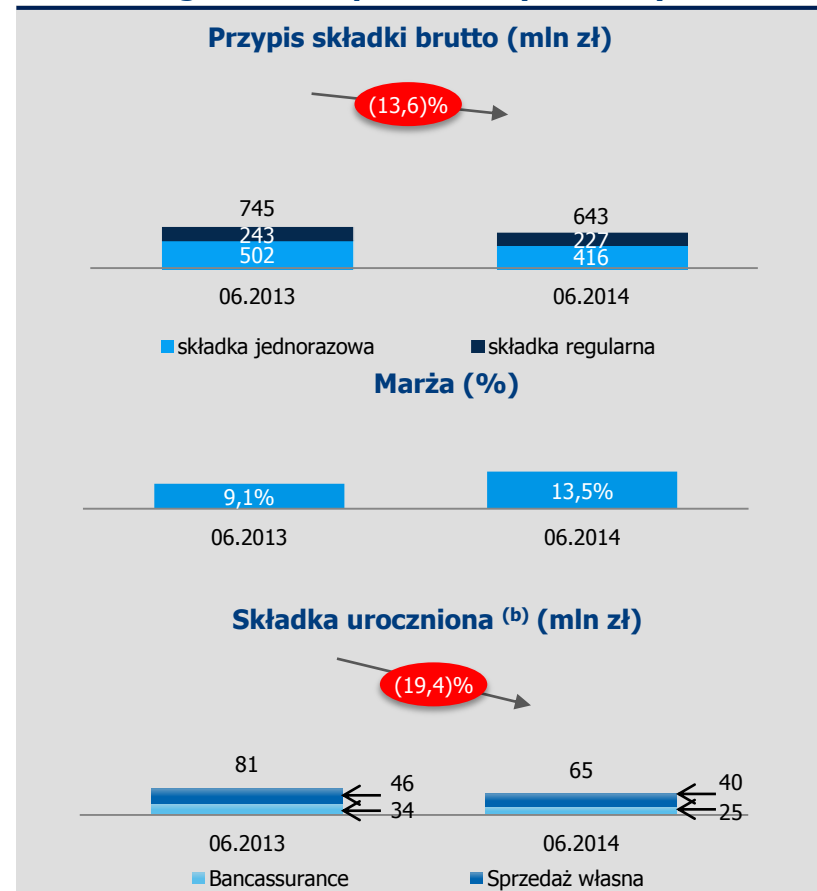
### Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych



(a) Zysk z działalności operacyjnej z wyłączeniem efektów konwersji

x% - zmiana rok do roku

### Segment ubezpieczeń indywidualnych



(b) Tylko kontrakty ubezpieczeniowe

# Podsumowanie – ubezpieczenia na życie



## grupowe i kontynuowane

### Czynniki przekładające się na wyższy przypis brutto:

- wzrost portfela ubezpieczeń grupowych ochronnych i zwiększenie średnich składek;
- dosprzedaż ubezpieczeń dodatkowych oraz wyższe sumy ubezpieczenia w produktach indywidualnie kontynuowanych;
- rozwój grupowych ubezpieczeń zdrowotnych, w tym ubezpieczenia lekowego i antybiotyk;
- kontynuacja sprzedaży ubezpieczeń grupowych ochronnych za pośrednictwem kanału bancassurance;
- wycofanie ze sprzedaży w tym segmencie produktów ze składką jednorazową.

### Wzrost zysku operacyjnego na skutek:

- ograniczenia szkodowości w ubezpieczeniach ochronnych jako efekt spadku częstości zdarzeń z tytułu zgonu ubezpieczonego/współubezpieczonych w stosunku do I kw. 2013 roku (potwierdzone danymi GUS o wzroście ilości zgonów w Polsce w styczniu 2013 roku);
- wprowadzenia nowej opcji indywidualnej kontynuacji o wyższej rentowności.

## indywidualne

### Spadek przypisu składki brutto wynika z:

- znacznie niższej niż w ubiegłym roku sprzedaży produktu strukturyzowanego we współpracy z Citi Handlowym;
- spadku poziomu zasileń rachunków w produkcie IKE, w szczególności w porównaniu ze styczniem 2013 roku.

Efekty negatywne skompensowane częściowo wzrostem składki przypisanej brutto pozostałych produktów o charakterze inwestycyjnym oraz stabilnym poziomem składki w indywidualnych produktach ochronnych.

### Kanały sprzedaży :

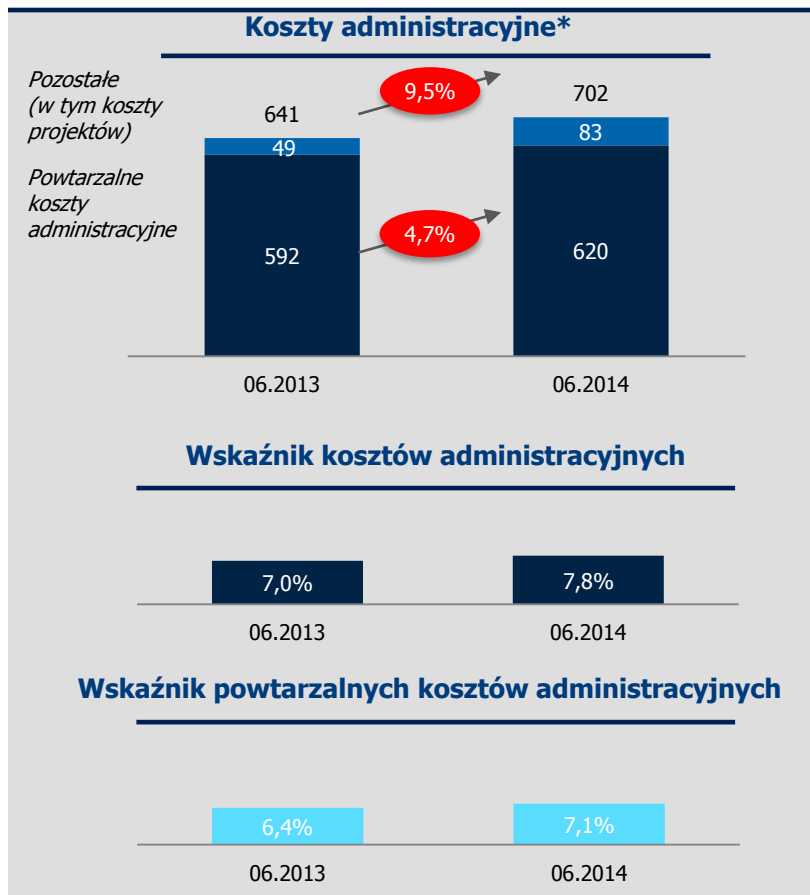
- spadek nowej sprzedaży w kanale bancassurance jako efekt znacznie niższego niż przed rokiem wolumenu pozyskanych umów ze składką jednorazową w produktach strukturyzowanych;
- w kanale tradycyjnym niższa niż w ubiegłym roku sprzedaż na skutek wycofania z oferty produktu typu unit-linked „Plan na Życie” oraz niższego poziomu zasileń nowopozyskanych umów IKE. Efekty te częściowo kompensowane silnym wzrostem (ponad 50%) składki urocznianej pozyskanej z produktów ochronnych – zmiana priorytetów w kanałach sprzedaży.

# Wyższe koszty administracyjne

## Efekt realizacji projektów z lat ubiegłych



mln zł



### KOSZTY ADMINISTRACYJNE POD KONTROLĄ

- wzrost wskaźnika kosztów w składce na skutek realizacji inwestycji biznesowych wymagających dodatkowych nakładów.

Na wzrost poziomu kosztów administracyjnych r/r wpłynęły:

- obowiązkowa dopłata przez PTE PZU do Funduszu Gwarancyjnego w KDPW w kwocie 20.873 tys. zł (ustawowa zmiana wymaganego poziomu z 0,1% na 0,3% aktywów netto OFE);
- koszty projektów mające na celu usprawnienie i zautomatyzowanie procesów obsługowych (głównie wdrożenie systemu polisowego dla ub. majątkowych i pozostałych osobowych);
- dodatkowe koszty osobowe oraz koszty szkoleń z zakresu obsługi Klienta przy jednoczesnym utrzymaniu dwóch systemów. Powyższe pozwoli na zmianę filozofii zarządzania relacji z Klientem – Klientocentryczność oraz odzyskanie przewagi konkurencyjnej w obszarze zarządzania produktami przy jednoczesnym skróceniu czasu wdrożenia produktów (time-to-market).

\* Wskaźnik kosztów administracyjnych: koszty administracyjne / składka zarobiona netto – suma segmentów działalności ubezpieczeniowej w Polsce.



Powtarzalne koszty administracyjne



Wskaźnik kosztów administracyjnych (%)\*



Pozostałe (w tym koszty projektów)



Wskaźnik powtarzalnych kosztów administracyjnych (%)\*



x% - zmiana rok do roku

# Plan prezentacji

---

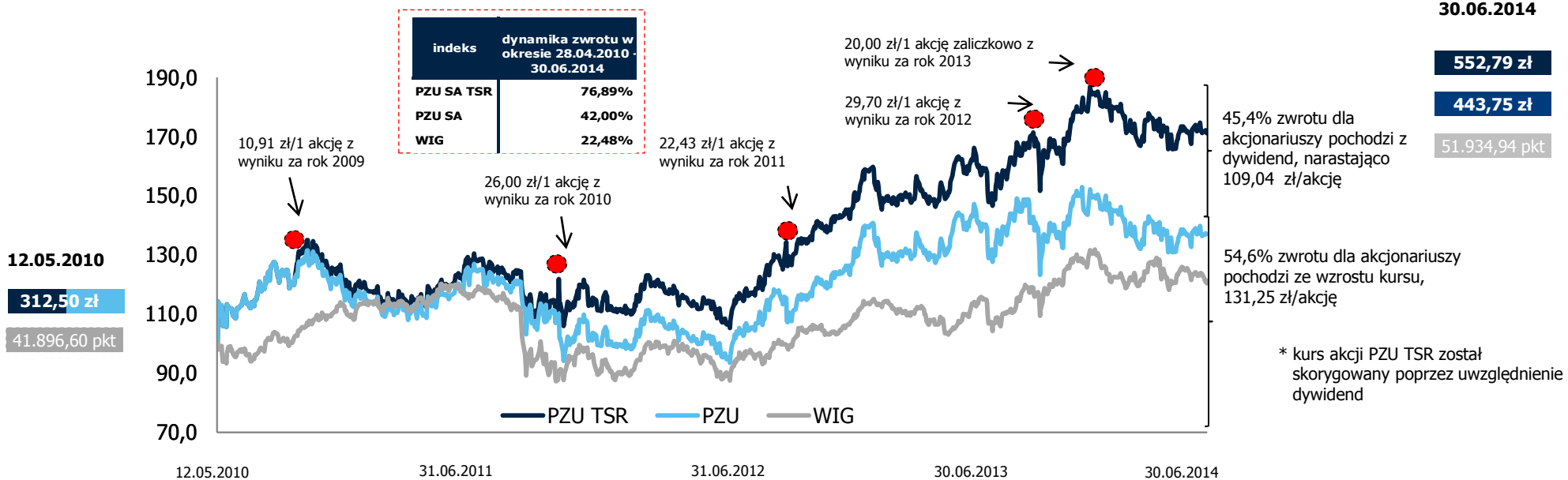


1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po I kwartale 2014
2. Wyniki operacyjne za I półrocze 2014
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Strategia PZU 2.0 – wybrane elementy
5. Szczegółowe dane finansowe

# Zarządzanie TSR – wysoki zwrot na kapitale



**Dynamika kursu akcji PZU zmodyfikowanego o wypłacone dywidendy od początku notowań na tle wybranych indeksów 12.05.2010=100\***



- Z tytułu dywidendy za rok 2013 akcjonariusze powinni otrzymać jeszcze **34 zł na akcję**.
- **8 października br.** (17 zł na akcję) i **15 stycznia 2015 roku** (17 zł na akcję) przy dacie przyznania praw 17 września br.

# Realizacja nowej polityki kapitałowej i dywidendowej

## Założenia zaktualizowanej polityki kapitałowej i dywidendowej Grupy PZU

### Zarządzenie kapitałem:

- utrzymanie środków własnych Grupy PZU z wyłączeniem długu podporządkowanego na poziomie nie niższym niż 250% marginesu wypłacalności Grupy PZU (MW);
- utrzymanie aktywów na pokrycie rezerw poszczególnych spółek Grupy PZU, tj. PZU i PZU Życie na poziomie nie niższym niż 110%.

### Finansowanie zewnętrzne

- potencjalna emisja długu do wysokości 3 mld zł.

### Polityka dywidendowa

- Planowana łączna wypłata dywidendy z kapitałów nadwyżkowych do wysokości 3 mld zł w oparciu o wynik 2013 – 2015.

## Zadania na lata 2014 - 2015

Zarządzenie niedopasowaniem aktywów i pasywów w euro



Ustalenie benchmarku dla emisji obligacji podporządkowanych



Emisja obligacji podporządkowanych

## Realizacja

- 3 lipca br. Grupa PZU wyemitowała 5-letnie obligacje na kwotę **500 mln euro**

- Marża ponad Mid-Swap wyniosła **85 p. bazowych**. Po uwzględnieniu dyskonta efektywna stopa odsetkowa wyniosła 1,499 proc. w skali roku.
- **Najniższy kupon w historii** rynku obligacji korporacyjnych w regionie Europy Środkowo – Wschodniej potwierdza wysoką ocenę w kontekście bezpieczeństwa modelu biznesowego Grupy PZU przez inwestorów.

- Trwają prace (w tym rozmowy z KNF)



# Plan prezentacji

---



1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po I kwartale 2014
2. Wyniki operacyjne za I półrocze 2014
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Strategia PZU 2.0 – wybrane elementy
5. Szczegółowe dane finansowe

# Ekspansja PZU w regionie CEE

Status nabycia 3 spółek na rynku bałtyckim oraz lidera ubezpieczeń direct w Polsce:

1

## AAS Balta

- 21% udziału w łotewskim rynku, składka przypisana ok. **200 mln zł** rocznie
- **Transakcja nabycia zakończona** ✓

2

## Lietuvos Draudimas AB

- 31% udziału w litewskim rynku, składka przypisana ok. **500 mln zł** rocznie
- Zakończenie transakcji nabycia wymaga spełnienia warunków:
  - zgody Banku Litwy; ✓
  - zgody antymonopolowej Komisji Europejskiej lub litewskiego organu antymonopolowego; ✓
  - uzyskania zgody ukraińskiego organu antymonopolowego. ✓

3

## Codan

- 8% udziału w estońskim rynku, składka przypisana ok. **160 mln zł** rocznie
- Zakończenie transakcji nabycia wymaga spełnienia warunków:
  - zgody ukraińskiego organu antymonopolowego ✓
  - zgody duńskiej komisji nadzoru finansowego na przeniesienie Portfolio Ubezpieczeniowego. ✓

4

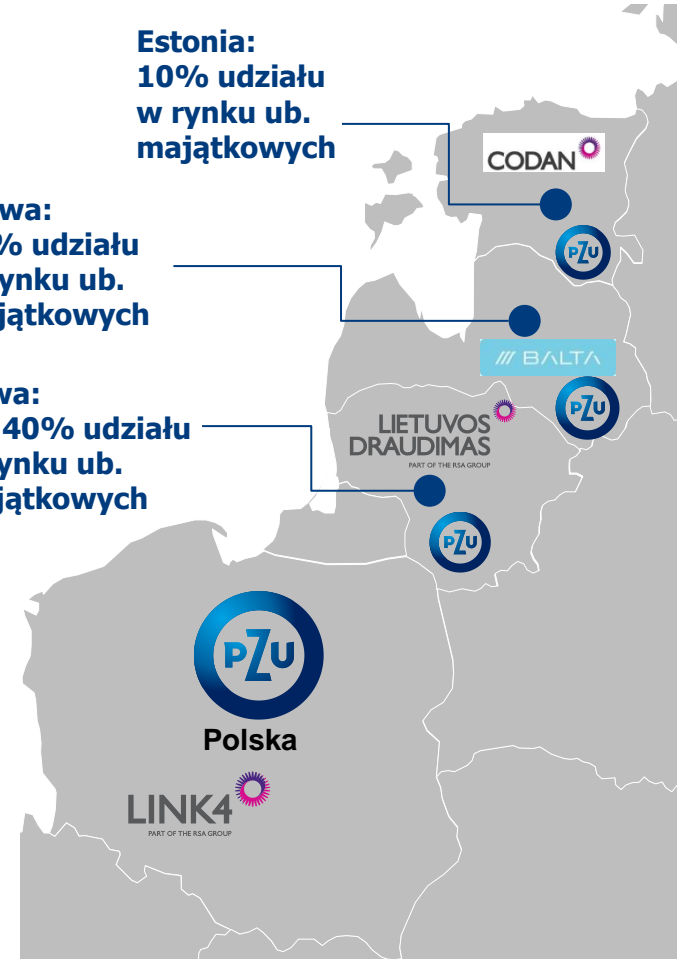
## Link4

- Składka przypisana ok. **400 mln zł** rocznie
- Zakończenie transakcji nabycia wymaga spełnienia warunków:
  - zgody KNF na transakcję objętą Umową sprzedaży akcji Link4;
  - zgody polskiego urzędu antymonopolowego (UOKiK); ✓
  - zgody KNF na spłatę pożyczki podporządkowanej; ✓
  - zgody ukraińskiego organu antymonopolowego. ✓

**Estonia:**  
10% udziału  
w rynku ub.  
majątkowych

**Łotwa:**  
24% udziału  
w rynku ub.  
majątkowych

**Litwa:**  
ok. 40% udziału  
w rynku ub.  
majątkowych



# PZU Zdrowie – pierwsze efekty

1

**Rozwój własnej sieci placówek w segmencie ambulatoryjnym (a w długim okresie zapewnienie klientom kompleksowej oferty świadczeń medycznych w ramach koordynowanej opieki zdrowotnej)**

Zakupy w strategicznym segmencie ambulatoryjnym:

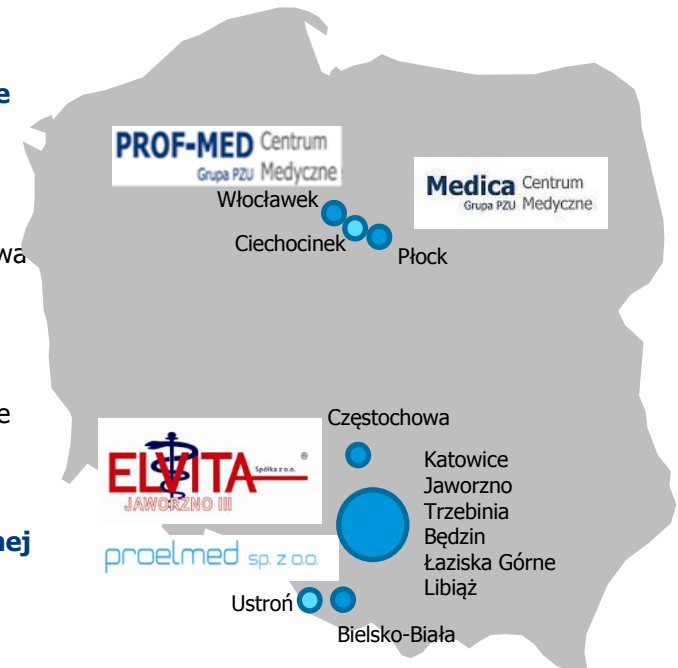
- **Centrum Medyczne Medica** od PKN Orlen, **Prof-med** od Anwil oraz Przedsiębiorstwa Świadczeń Zdrowotnych i Promocji zdrowia **Elvita** – Jaworzno III oraz **Proelmed** od Grupy Tauron;

Zakupy w segmencie sanatoryjnym:

- Sanatorium Uzdrawiskowe „**Krystynka**” od PKN Orlen oraz Sanatorium Uzdrawiskowe **Elektron** od Grupy Tauron.

2

**Rozpoczęcie wdrażania standardów dla ambulatoryjnej sieci własnej i strategicznej sieci partnerskiej w zakresie jakości obsługi klienta oraz wizualizacji placówek**



# Konsekwentnie realizujemy rozpoczęte projekty

## Wdrożenie Platformy Everest

---



**Platforma Everest dotychczas miała 3 wydania: w listopadzie 2013, marcu oraz lipcu 2014. Kolejne wydanie planowane jest na luty 2015**

### Status wdrożenia na dzisiaj:



- wdrożone produkty: PZU Auto, PZU Dom, PZU Wojażer, PZU NNW, OC w Życiu Prywatnym, OC Ogólne, OC Przewoźnika i OC Zawodowe



- wdrożono 5.636 użytkowników front-office (52%),



- sprzedano ponad 630 tys. polis,



- zebrano ponad 380 mln zł składki.

### Plan na dalsze wdrożenie:



- do końca roku zostanie wdrożony cały kanał sprzedaży wyłącznej PZU SA (11 tys. osób),



- 2015 rok to zakończenie wdrożenia produktów oferowanych w sprzedaży masowej,



- w II kwartale 2015 roku wdrożenie kanałów zewnętrznych (multiagenci).



# Innowacyjna usługa w PZU

## Bezpośrednia likwidacja szkód

Bezpośrednia likwidacja to szansa na całkowitą transformację rynku OC:



Od wdrożenia usługi do 30 czerwca zgłoszono ok. **7.204** szkód.



Pan Robert  
wykupił polisę OC  
u ubezpieczyciela X



Pan Tomek  
wykupił polisę  
OC w PZU



Pan Robert  
spowodował szkodę komunikacyjną.



Pan Tomek  
otrzymuje odszkodowanie  
od PZU



PZU zajmuje się  
wszystkimi formalnościami

# Plan prezentacji

---



1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po I kwartale 2014
2. Wyniki operacyjne za I półrocze 2014
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Strategia PZU 2.0 – wybrane elementy
5. Szczegółowe dane finansowe



# Kluczowe informacje finansowe na temat Grupy PZU



mln zł, MSSF	I półrocze 2013	I półrocze 2014	Zmiana r/r	II kwartał 2014	I kwartał 2014	Zmiana II kwartał 2014 / I kwartał 2014
<b>Rachunek zysków i strat</b>						
Przypis składki brutto	8 495	8 438	(0,7)%	4 084	4 354	(6,2)%
Składka zarobiona	8 177	8 033	(1,8)%	4 043	3 990	1,3%
Wynik na działalności inwestycyjnej	969	1 358	40,1%	823	535	53,8%
Zysk z działalności operacyjnej	2 145	2 236	4,2%	1 224	1 012	20,9%
Zysk netto	1 675	1 720	2,7%	960	760	26,4%
<b>Bilans</b>						
Kapitał własny	13 289	11 917	(10,3)%	11 917	13 888	(14,2)%
Aktywa ogółem	62 602	63 822	1,9%	63 822	65 045	(1,9)%
<b>Główne wskaźniki finansowe</b>						
ROE*	24,3%	27,5%	3,2 p.p.	29,8%	22,5%	7,3 p.p.
Wskaźnik mieszany**	82,3%	86,1%	3,8 p.p.	90,2%	81,8%	8,4 p.p.

\* Wskaźnik uroczniony obliczony na podstawie kapitału własnego na początek i na koniec okresu sprawozdawczego.

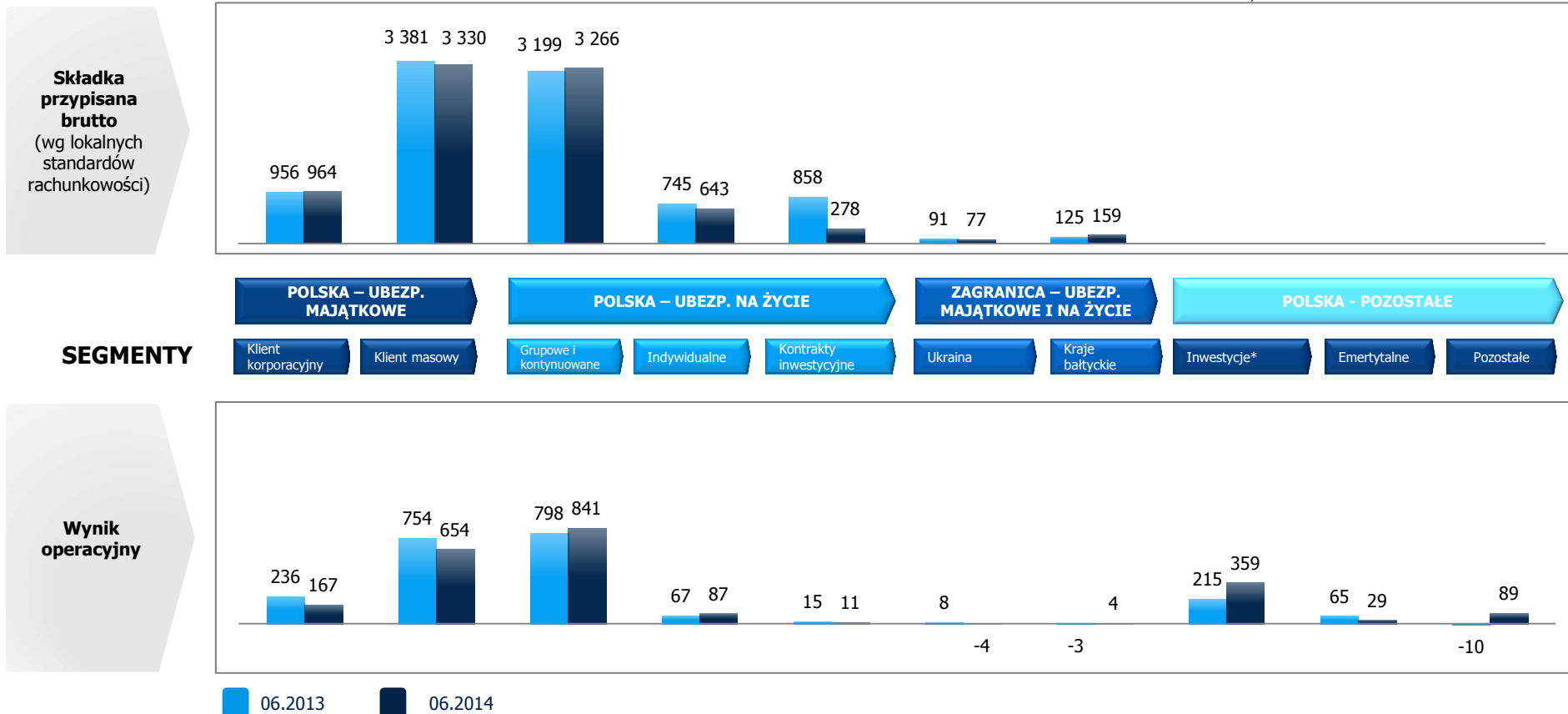
\*\* Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych.



# Wyniki segmentów



Narastająco od początku roku, mln zł



\* Dochody z lokat w segmencie Inwestycje – operacje na zewnątrz oraz korekty konsolidacyjne z obszaru inwestycji

# Rentowność według segmentów ubezpieczeń



Segменты ubezpieczeń mln zł, lokalne standardy rachunkowości	Przypis składki brutto			Zysk z działalności operacyjnej			Wskaźnik mieszany / Marża zysku operacyjnego*	
	I półrocze 2013	I półrocze 2014	Zmiana r/r	I półrocze 2013	I półrocze 2014	Zmiana r/r	I półrocze 2013	I półrocze 2014
<b>Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska</b>	<b>4 337</b>	<b>4 294</b>	<b>(1,0)%</b>	<b>990</b>	<b>821</b>	<b>(17,1)%</b>	<b>81,5%</b>	<b>85,4%</b>
<b>Ubezpieczenia masowe - Polska</b>	<b>3 381</b>	<b>3 330</b>	<b>(1,5)%</b>	<b>754</b>	<b>654</b>	<b>(13,3)%</b>	<b>82,6%</b>	<b>85,7%</b>
OC komunikacyjne	1 258	1 172	(6,8)%	259	151	(41,5)%	84,7%	93,4%
AC komunikacyjne	795	799	0,5%	60	64	8,1%	91,0%	91,0%
Inne produkty	1 328	1 359	2,4%	271	284	4,7%	75,0%	75,1%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	164	154	(6,2)%	x	x
<b>Ubezpieczenia korporacyjne - Polska</b>	<b>956</b>	<b>964</b>	<b>0,8%</b>	<b>236</b>	<b>167</b>	<b>(29,3)%</b>	<b>77,0%</b>	<b>84,1%</b>
OC komunikacyjne	178	172	(3,4)%	12	7	(40,9)%	94,3%	98,1%
AC komunikacyjne	233	227	(2,4)%	63	34	(45,0)%	75,3%	85,4%
Inne produkty	546	565	3,6%	97	73	(24,9)%	69,1%	76,0%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	65	53	(18,6)%	x	x
<b>Razem ubezpieczenia na życie - Polska</b>	<b>3 944</b>	<b>3 909</b>	<b>(0,9)%</b>	<b>865</b>	<b>927</b>	<b>7,2%</b>	<b>21,9%</b>	<b>23,7%</b>
<b>Ub. Grupowe i kontynuowane** - Polska</b>	<b>3 199</b>	<b>3 266</b>	<b>2,1%</b>	<b>714</b>	<b>795</b>	<b>11,4%</b>	<b>22,3%</b>	<b>24,4%</b>
<b>Ub. Indywidualne - Polska</b>	<b>745</b>	<b>643</b>	<b>(13,6)%</b>	<b>67</b>	<b>87</b>	<b>28,8%</b>	<b>9,1%</b>	<b>13,5%</b>
Efekt konwersji	x	x	x	84	45	(46,2)%	x	x
<b>Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i Litwa</b>	<b>180</b>	<b>198</b>	<b>9,9%</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>71,5%</b>	<b>102,9%</b>	<b>102,9%</b>
<b>Ukraina ub. majątkowe i osobowe</b>	<b>70</b>	<b>57</b>	<b>(18,2)%</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>(52,6)%</b>	<b>98,8%</b>	<b>104,2%</b>
<b>Kraje bałtyckie ub. majątkowe i osobowe</b>	<b>110</b>	<b>141</b>	<b>27,8%</b>	<b>(3)</b>	<b>4</b>	<b>x</b>	<b>105,6%</b>	<b>101,2%</b>
<b>Razem ubezpieczenia na życie - Ukraina i Litwa</b>	<b>36</b>	<b>38</b>	<b>4,9%</b>	<b>1</b>	<b>(7)</b>	<b>x</b>	<b>2,4%</b>	<b>(17,3)%</b>
<b>Ukraina ub. na życie</b>	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>(5,0)%</b>	<b>1</b>	<b>(7)</b>	<b>x</b>	<b>5,4%</b>	<b>(35,3)%</b>
<b>Litwa ub. na życie</b>	<b>15</b>	<b>18</b>	<b>18,7%</b>	<b>(0)</b>	<b>0</b>	<b>x</b>	<b>(1,8)%</b>	<b>2,8%</b>

\* Wskaźnik mieszany (liczony do składki zarobionej netto) przedstawiony dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych, marża zysku operacyjnego (liczona do składki przypisanej brutto) przedstawiona dla ubezpieczeń na życie.

\*\* Zysk z działalności operacyjnej oraz marża zysku operacyjnego bez efektów konwersji.

# Znormalizowany zysk z działalności operacyjnej



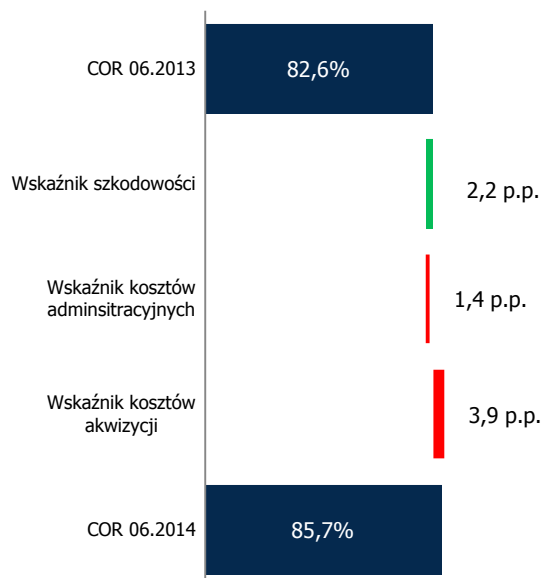
Narastająco od początku roku, mln zł

mln zł, MSSF	I półrocze 2013	I półrocze 2014	
<b>Zysk z działalności operacyjnej (zgodnie ze sprawozdaniem finansowym)</b>	<b>2 145,4</b>	<b>2 235,7</b>	<b>1</b> Wpływ konwersji umów wieloletnich na odnawialne rocznie umowy wg MSSF.
w tym:			
<b>1</b> Efekt konwersji	84,1	45,2	<b>2</b> Rozpoczęcie konsolidacji funduszy inwestycyjnych - głównie nieruchomości.
<b>2</b> Rozpoczęcie konsolidacji funduszy	172,7	-	<b>3</b> Wynik na gwarancjach kontraktowych (w 2012 roku Grupa PZU odnotowała duże straty na tym produkcie - 114,4 mln zł).
<b>3</b> Wynik na gwarancjach kontraktowych	(1,2)	-	<b>4</b> Dochód z tyt. ugody z reasekuratorem w zakresie produktu Zielona Karta – odwrócenie korekty oszacowań obniżającej wynik roku 2011.
<b>4</b> Ugoda z reasekuratorem	53,2	-	<b>5</b> Dodatkowe koszty z tytułu obowiązkowych dopłat do Funduszu Gwarancyjnego w KDPW (ustawowa zmiana wymaganego poziomu z 0,1% na 0,3% aktywów netto OFE).
<b>5</b> Dopłaty do Funduszu Gwarancyjnego	-	(20,9)	

# Rentowność segmentu ubezpieczeń masowych (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe)



## Rentowność segmentu ubezpieczeń masowych Wskaźnik mieszany (COR - %)

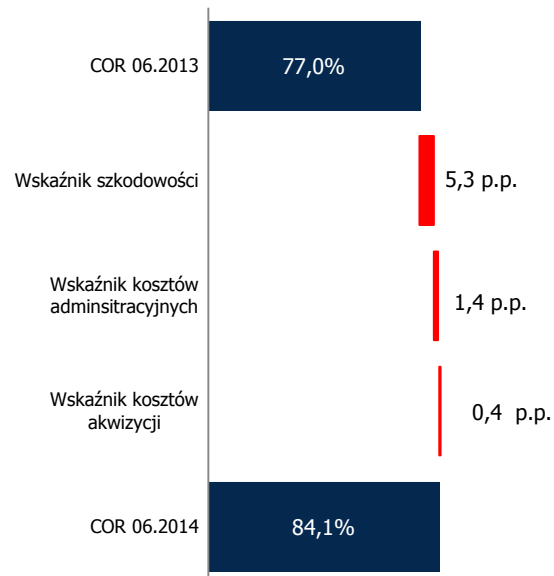


- Spadek wskaźnika szkodowości jako efekt:
  - niższego poziomu odszkodowań i świadczeń w ub. komunikacyjnych w wyniku spadku rezerw szkodowych dla szkód lat ubiegłych oraz niższego tempa przyrostu szkód;
  - niższego poziomu szkód o charakterze masowym związanych ze zjawiskami atmosferycznymi jak nawałne opady deszczu, powódzie czy podtopienia.
- Wzrost wskaźnika kosztów akwizycji w efekcie:
  - wyższego poziomu bezpośrednich kosztów akwizycji (zmiana stawek prowizyjnych w komunikacyjnych ubezpieczeniach pakietowych);
  - spadku prowizji reasekuracyjnych na skutek rozpoznania w analogicznym okresie roku 2013 efektu zawarcia umowy z reasekuratorem w zakresie Zielona Karta – jednorazowy wpływ na prowizje reasekuracyjne I półrocza 2013 +73,3 mln zł.
- Wzrost wskaźnika kosztów administracyjnych związany głównie z wyższym poziomem kosztów osobowych oraz kosztów szkoleń w zakresie obsługi Klienta przy jednoczesnym utrzymaniu dwóch systemów - efekt realizowania projektów z lat ubiegłych, które pozwolą na zmianę filozofii zarządzania relacji z Klientem.

# Rentowność segmentu ubezpieczeń korporacyjnych (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe)



## Rentowność segmentu ubezpieczeń korporacyjnych Wskaźnik mieszany (COR - %)

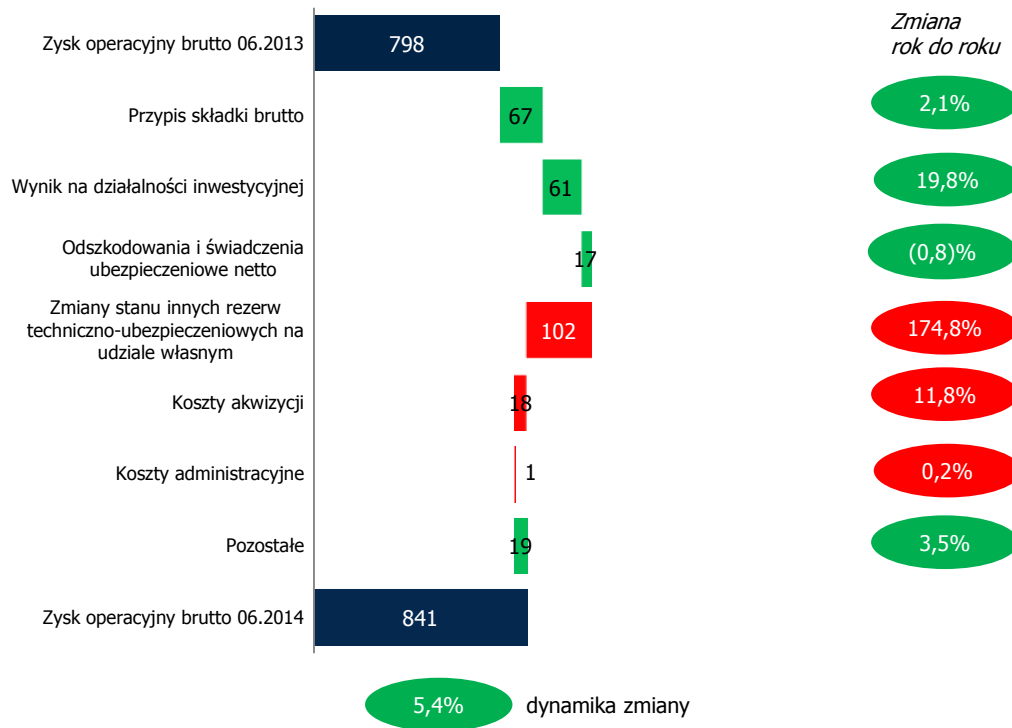


- Wzrost wskaźnika szkodowości jako efekt:
  - niższej składki zarobionej w ub. komunikacyjnych przy jednoczesnym utrzymaniu odszkodowań i świadczeń na poziomie zbliżonym do roku ubiegłego;
  - wzrostu odszkodowań i świadczeń w ubezpieczeniach pozostałe OC w wyniku wzrostu rezerwy rentowej oraz wystąpienia kilku szkód o wysokiej wartości jednostkowej.
- Wzrost wskaźnika kosztów administracyjnych w wyniku wyższych kosztów inicjatyw projektowych mających na celu usprawnienie i zautomatyzowanie procesów obsługowych.
- Wyższy wskaźnik kosztów akwizycji jako efekt niższej dynamiki bezpośrednich kosztów akwizycji w porównaniu do dynamiki składki zarobionej.

# Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych (ubezpieczenia na życie)



## Podstawowe składniki zysku z działalności operacyjnej w segmencie ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych (mln zł)



- Wzrost przypisu składki brutto o 2,1% r/r głównie w wyniku przyrostu portfela ryzyk w ubezpieczeniach ochronnych i zdrowotnych (w tym ubezpieczeń dodatkowych do umów kontynuowanych) oraz wyższej średniej składki.
- Wyższe dochody z działalności lokacyjnej głównie w produktach typu *unit-linked*.
- Spadek wartości odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych netto efektem spadku częstości zdarzeń z tytułu zgonu w stosunku do I kw. 2013 roku (potwierdzone danymi GUS o wzroście ilości zgonów w Polsce w styczniu 2013 roku) w ubezpieczeniach ochronnych.
- Większy r/r przyrost rezerw matematycznych na skutek wzrostu rezerw matematycznych w produktach typu *unit-linked* w efekcie lepszych wyników z działalności inwestycyjnej oraz niższego r/r poziomu konwersji w ubezpieczeniach grupowych typ P częściowo kompensowane niższym wzrostem rezerwy matematycznej w ubezpieczeniach indywidualnie kontynuowanych;
- Wyższe koszty akwizycji w ubezpieczeniach grupowych ochronnych (w tym bancassurance) na skutek wzrostu portfela umów oraz wysokiej sprzedaży nowych polis.

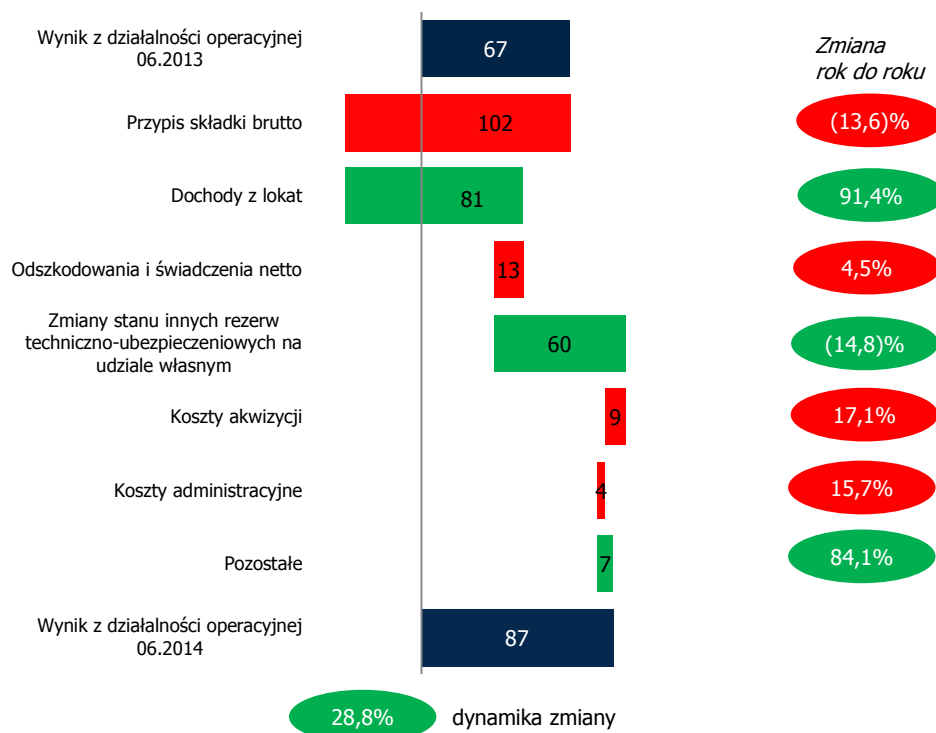
\* Odszkodowania i świadczenia wypłacone netto wraz ze zmianą rezerw szkodowych

\*\* Rezerwy matematyczne i pozostałe, w tym efekt konwersji

# Segment ubezpieczeń indywidualnych (ubezpieczenia na życie)



## Podstawowe składniki zysku z działalności operacyjnej w segmencie ubezpieczeń indywidualnych (mln zł)



\* Odszkodowania i świadczenia wypłacone netto wraz ze zmianą rezerw szkodowych

\*\* Rezerwy matematyczne i pozostałe

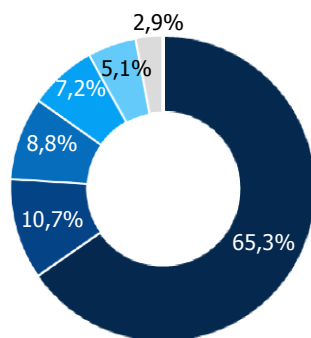
- Spadek przypisu składki brutto o 13,6% r/r głównie w efekcie niższej sprzedaży produktów inwestycyjnych w kanale *bancassurance*.
- Wzrost wyniku na działalności lokacyjnej głównie dla produktów o charakterze inwestycyjnym.
- Wyższe świadczenia netto efektem wzrostu wypłat z tytułu dożyć w produktach strukturyzowanych zarówno w kanale *bancassurance* jak i własnym (zapadanie kolejnych transz produktów) oraz wyższych wykupów w bankowych produktach typu *unit-linked* (wzrost tego portfela rok do roku).
- Niższy przyrost rezerw matematycznych w wyniku ograniczenia sprzedaży bankowych produktów strukturyzowanych i wyższego poziomu wypłat z tytułu dożyć polis.
- Wzrost kosztów akwizycji r/r na skutek większego udziału prowizji od aktywów w produktach typu *unit-linked* w kanale bankowym oraz wzrostu kosztu prowizji agencyjnej jako efekt wysokiej nowej sprzedaży produktów ochronnych po ograniczeniu sprzedaży produktów inwestycyjnych w kanałach własnych (zmiana polityki).
- Wyższe koszty administracyjne ze względu na wzrost zaangażowania sieci agencyjnej w podwyższenie jakości obsługi oraz zwiększenia wydatków marketingowych.
- Wyższy wynik operacyjny segmentu w efekcie lepszego wyniku generowanego na produktach o charakterze inwestycyjnym.

# Inwestycje

## Spadek rentowności obligacji

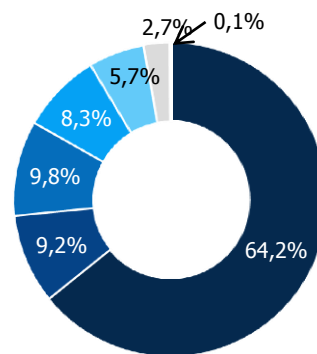


12.2013 struktura lokat\*



Razem: 51,2 mld zł

06.2014 struktura lokat\*



Razem: 52,3 mld zł

- Dłużne papiery wartościowe - skarbowe
- Transakcje repo, reverse repo i depozyty
- Dłużne papiery wartościowe - nieskarbowe i pożyczki
- Instrumenty kapitałowe - notowane
- Instrumenty kapitałowe - nienotowane\*\*
- Nieruchomości inwestycyjne
- Pozostałe, w tym pochodne

Dochody z lokat mln zł



Dochody z lokat były wyraźnie wyższe niż dochody z lokat w pierwszym półroczu roku ubiegłego głównie na skutek spadków rentowności obligacji skarbowych wobec wzrostów w środku i na długim końcu krzywej w ubiegłym roku oraz wzrostu indeksu WIG wobec spadków w porównywalnym okresie w ubiegłym roku.

\* Portfel lokat obejmuje aktywa finansowe (łącznie z kontraktami inwestycyjnymi), nieruchomości inwestycyjne oraz zobowiązania finansowe (ujemna wycena instrumentów pochodnych oraz zobowiązania z tytułu transakcji repo).

\*\* Powiązane głównie ze środkami klientów w ramach ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych.

\*\*\* Dochody dla odsetkowych aktywów finansowych obejmują wynik na obligacjach, pożyczkach, repo, reverse repo oraz depozytach.

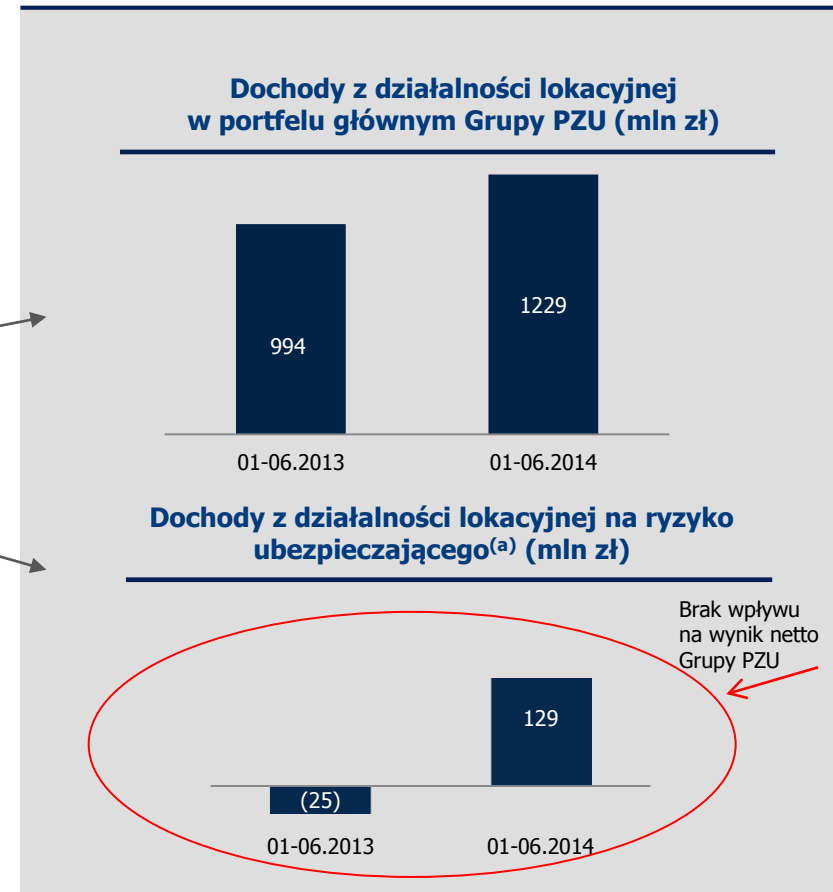
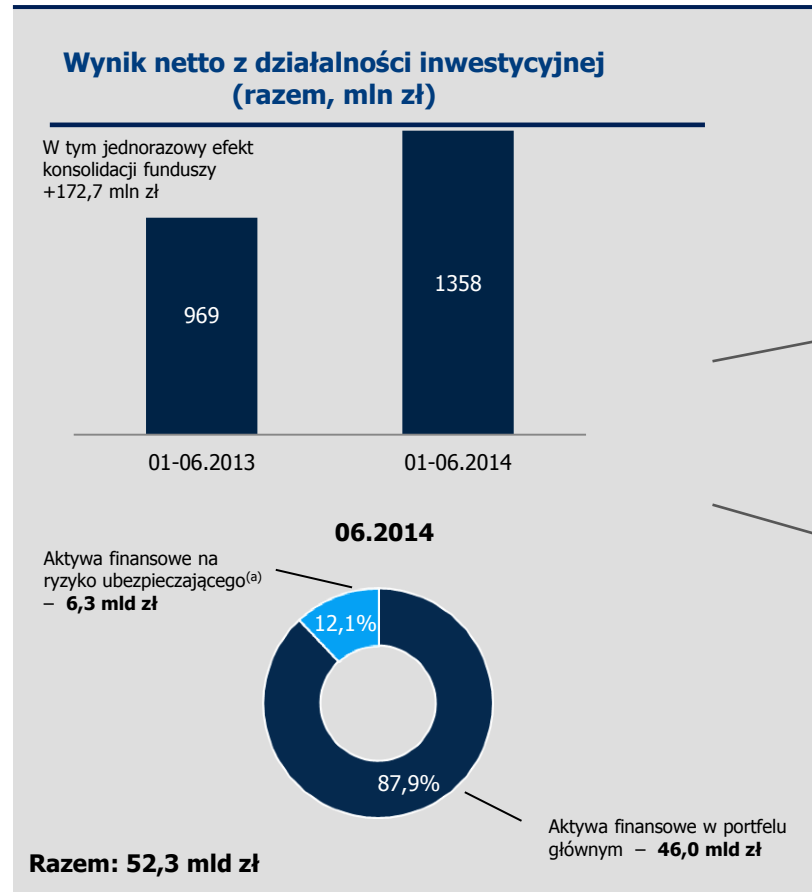


# Inwestycje

## Wzrost cen akcji



Dane kwartalne netto

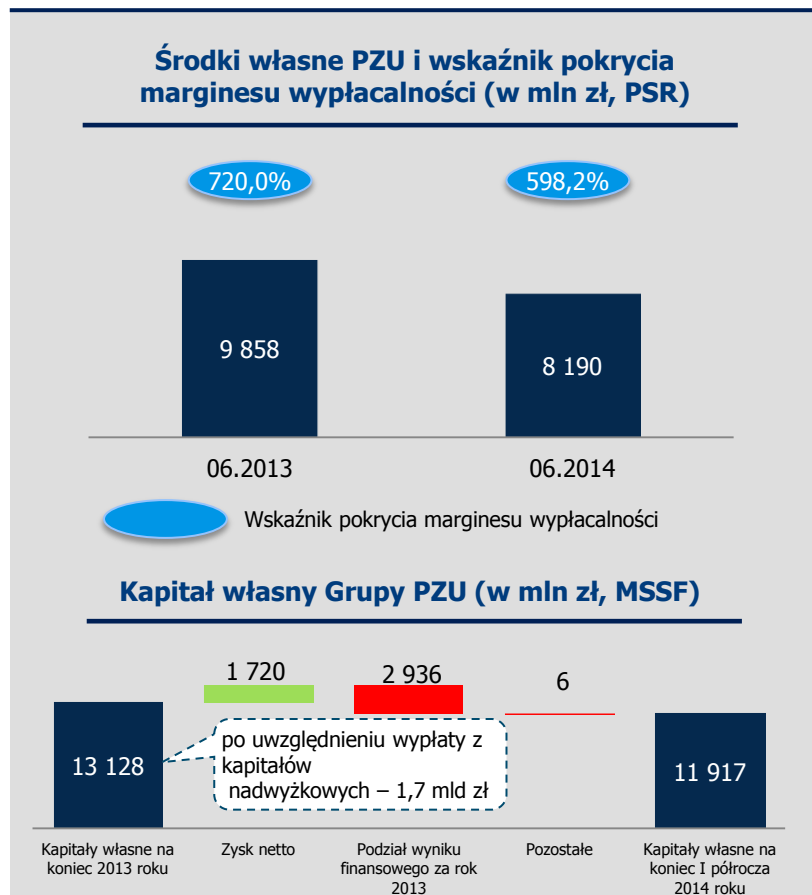


(a) Produkty na ryzyko ubezpieczającego: produkty z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, strukturyzowane i zwolnione z opodatkowania od zysków kapitałowych

# Silna kapitalizacja i wysokie wskaźniki wypłacalności



Narastająco od początku roku



# 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)