



# Wyniki finansowe Grupy PZU

za I kwartał 2019

Warszawa, 14 maja 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

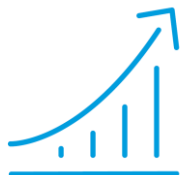
5. Załączniki

29





# 1. Główne osiągnięcia Grupy PZU



## Rozwój działalności

- Najlepszy pierwszy kwartał pod względem przypisu składki dla Grupy PZU (5,9mld zł)
- Wzrost składki okresowej w ubezpieczeniach na życie powyżej rynku
- Stabilizacja przypisu składki w całym segmencie życiowym (2,1mld zł) ze względu na niższą skalę spadków r/r składki z produktów inwestycyjnych
- Kontynuacja dynamicznego wzrostu składki z produktów ochronnych w indywidualnych ubezpieczeniach na życie (+25,6% r/r w I kw. 19)
- Wzrost udziału w rynku ubezpieczeń komunikacyjnych (do 38,9% w IV kw. 2018, działalność bezpośrednia), zarówno w OC jak i AC, w ujęciu r/r i kw./kw. Udział w rynku OC w IV kw. 2018 najwyższy od 10 kwartałów (37,1%)
- Wzrost liczby umów PZU Zdrowie o 46% r/r



## Wyniki finansowe

- Wskaźnik mieszany w segmencie majątkowym na niskim poziomie 87,0%<sup>2</sup> I kw. 2019
- Bardzo dobry wskaźnik mieszany w ubezpieczeniach masowych (86,9% w I kw. 2019), pomimo gorszych warunków pogodowych
- Marża operacyjna w ubezpieczeniach grupowych i IK wyższa r/r o 0,2 p.p. Uwzględniając ostatnie 12 miesięcy, marża wyniosła 22,2% - powyżej strategicznego poziomu 20%
- Znacząca poprawa wyniku inwestycyjnego – zwrot na portfelu głównym 2,7 p.p. powyżej stopy wolnej od ryzyka – wobec 2,0 p.p. ze strategii
- Wzrost zysku netto (do 747mln zł, +19% r/r w I kw. 2019) mimo wyższych kosztów BFG w bankach



## Alokacja kapitału

- Wygenerowany zwrot na kapitale 19,5%, poprawa o 2,1 p.p. r/r.
- Rating S&P na poziomie A- (perspektywa stabilna) z oceną siły kapitałowej na poziomie AAA
- Dywidenda rekomendowana przez Zarząd WZA na poziomie 2,80 na akcję (75% skonsolidowanego zysku netto, 89% zysku jednostkowego, stopa dywidendy 6,8%)
- Adekwatność kapitałowa na stabilnym poziomie; mimo wzrostu skali działalności wskaźnik WII na koniec IV kw. 2018 wyniósł 222%<sup>4</sup> po uwzględnieniu rekomendowanej wypłaty dywidendy

### GWP

5 901 mln zł  
(vs. 5 831 w I kw. 2018)

### Wynik netto

747 mln zł  
(vs. 627 w I kw. 2018)

### Marża operacyjna<sup>1</sup>

16,8%  
(vs. 16,6% w I kw. 2018)

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

87,0%  
(vs. 85,3% w I kw. 2018)

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

19,5%  
(vs. 17,4% w I kw. 2018)

### Wypłacalność II

222 %<sup>4</sup> IV kw. 2018  
(vs. 208% w IV kw. 2017)

- 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



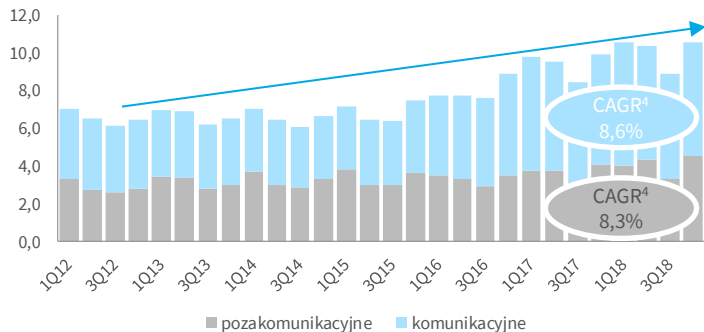
## 2. Rozwój działalności





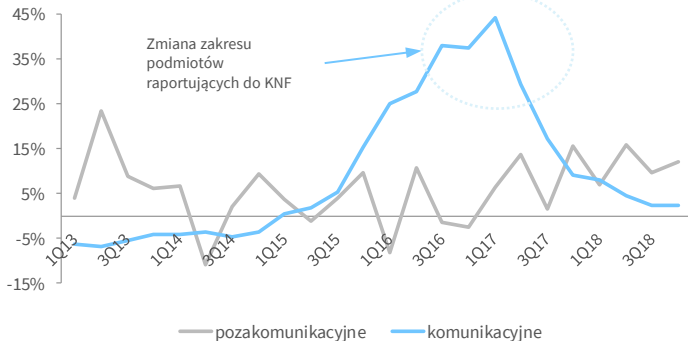
## Majątek (1) Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

Przypis składki brutto (kwartalnie; mld zł)

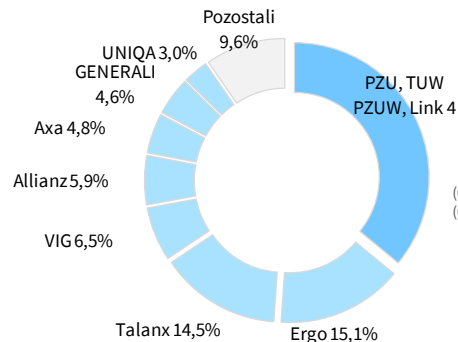


- Przyspieszenie wzrostu rynku ubezpieczeń pozakomunikacyjnych do 12,4% r/r w IV kw. 2018 i 11,4% w 2018. Dynamika składki z ubezpieczeń komunikacyjnych wyniosła 2,5% w IV kw. 2018 (4,4% w całym 2018)
- Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych (działalność bezpośrednia) po 4 kw. 2018 wzrósł do 35,1%
- Utrzymanie mocnej pozycji rynkowej w ubezpieczeniach komunikacyjnych z udziałem 37,7% po 4 kw. 2018 i 38,9% w IV kw. 2018<sup>2</sup>
- Wysoki udział wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie 54,6%<sup>1</sup>

Dynamika zmian przypisu składki brutto r/r (kwartalnie)



Udziały rynkowe<sup>1</sup>

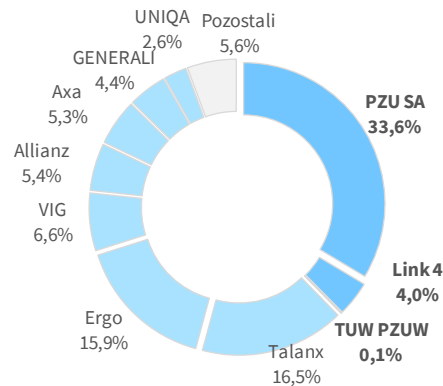


- 1) zgodnie z kwartalnym raportem KNF za IV kw. 2018; tzn. rynek oraz udziały w rynku z uwzględnieniem reasekuracji czynnej PZU wobec Link4 i TUV PZUW
- 2) udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej po 4kw. 2018 (0,6) p.p.<sup>3</sup>
- 3) zmiana udziału r/r odpowiednio: łącznie z reasekuracją czynną PZU wobec Link4 i TUV PZUW oraz z działalności bezpośredniej (0,6) p.p.<sup>3</sup>
- 4) liczony za okres IV kw. 2012 do IV kw. 2018

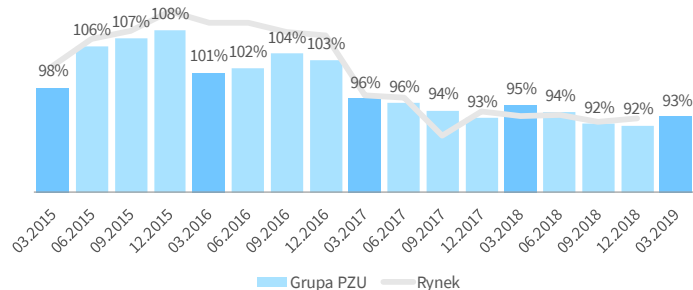


## Majątek (2) Ubezpieczenia komunikacyjne

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)



- Po okresie stabilizacji rentowności portfela, **wciąż obserwowana wzmoczona aktywność konkurentów w zakresie zmian w średniej cenie** (szczególnie **na rynku firm leasingowych i klienta flotowego**) oraz narastająca **migracja Klientów w poszukiwaniu najniższej ceny**
- Na podstawie analizy rynku, w pierwszym kwartale 2019 roku obserwowany spadek rentowności portfela ubezpieczeń komunikacyjnych mogący świadczyć o niskiej a wręcz braku rentowności nowego biznesu
- Konieczność zachowania **adekwatności cenowej** oraz spełnienia wymagań kapitałowych wynikająca **z zaleceń organu nadzoru (KNF)**
- Pierwsza reakcja ze strony KNF** zwracająca uwagę na konieczność dostosowania cen do realiów rynkowych (m. in. rosnących kosztów szkód) oraz zachowanie adekwatności składki na ryzyko
- PZU utrzymuje wysoką rentowność ubezpieczeń** (w tym komunikacyjnych) przy równoczesnym wciąż **wysokim udziale rynkowym** mimo istotnych zmian w strukturze rynku i pojawianiu się nowych graczy
- Inwestycje w nowe technologie**, wdrażanie innowacyjnych rozwiązań taryfowych, w tym rozpoczęcie ofertowania klientów leasingów w serwisach kwotacyjnych **pozwalają na jak najlepsze dopasowanie oferty PZU do ryzyka klienta**
- Stały rozwój ubezpieczeń korporacyjnych PZU** przy selektywnej ocenie ryzyka ubezpieczeniowego (w tym zwiększenie efektywności procesów sprzedażowych i obsługowych, nowe rozwiązania prewencyjne dla właścicieli flot) przekładające się w dłuższej perspektywie na poprawę rentowności w segmencie ubezpieczeń komunikacyjnych

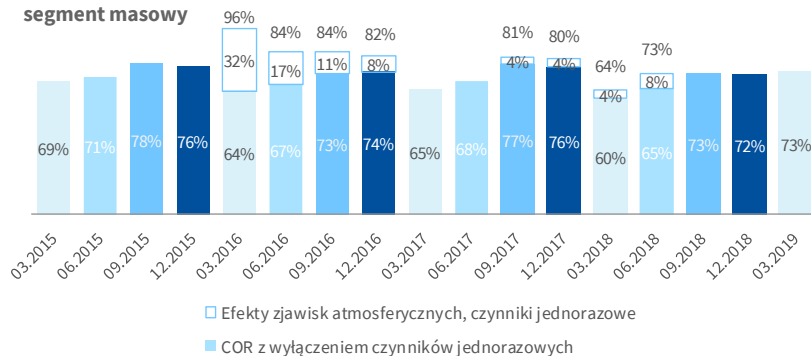
1. Zgodnie z raportem KNF za IV kw. 2018; udziały w łącznej składce przypisanej (działalność bezpośrednia)  
 2. Narastająco od początku roku  
 3. Zgodnie z raportem KNF za IV kw. 2018



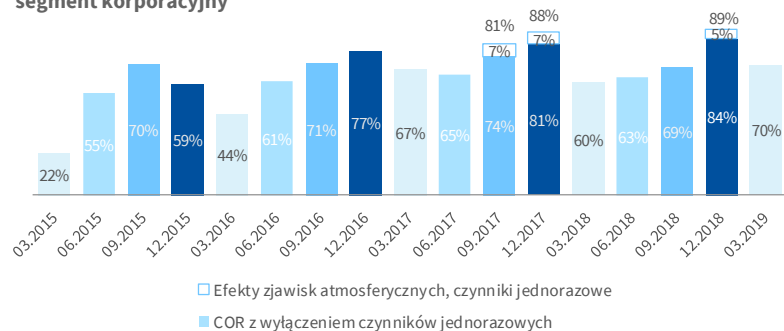


## Majątek (3) Pozostałe ubezpieczenia majątkowe

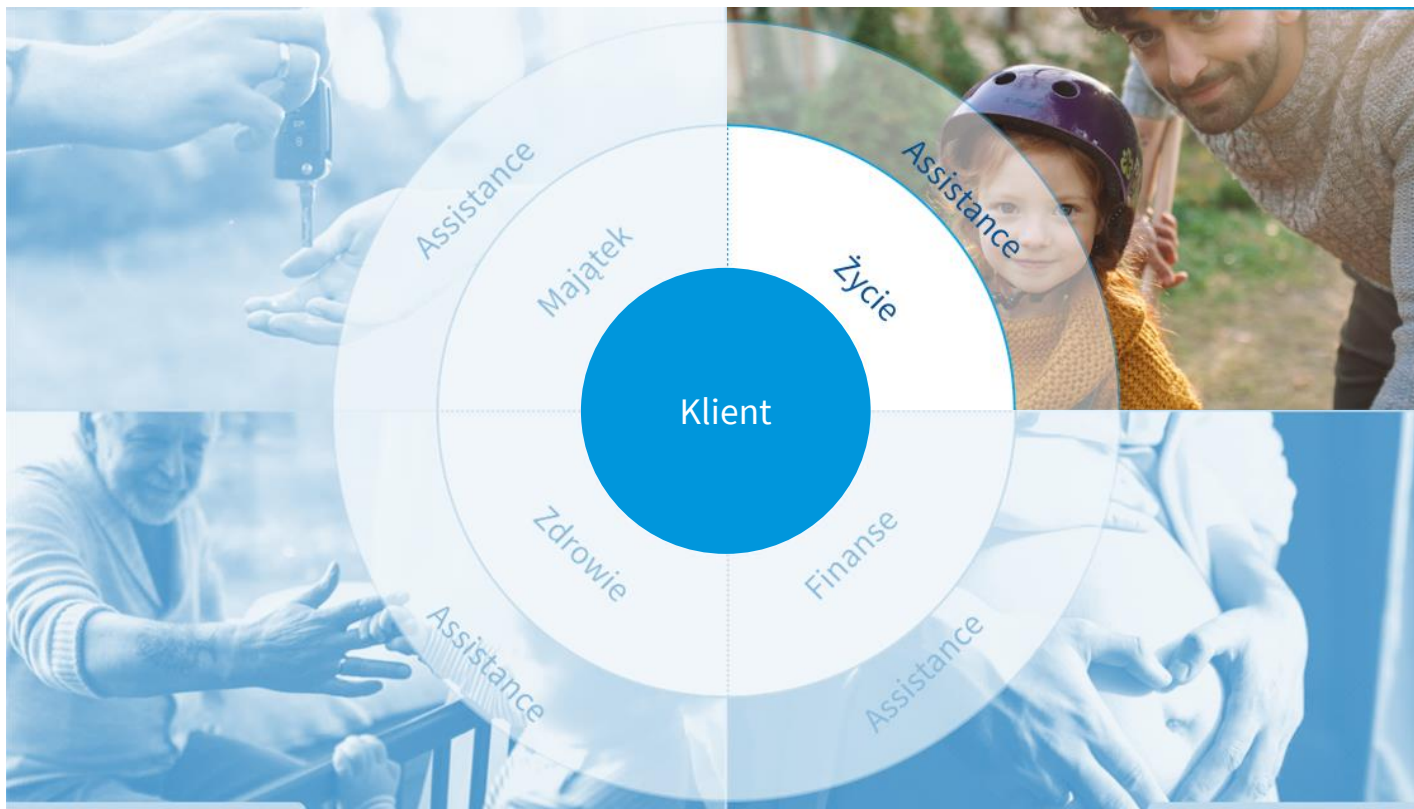
Wskaźnik mieszany (COR<sup>1</sup>) z ub. pozakomunikacyjnych Grupy PZU  
segment masowy



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



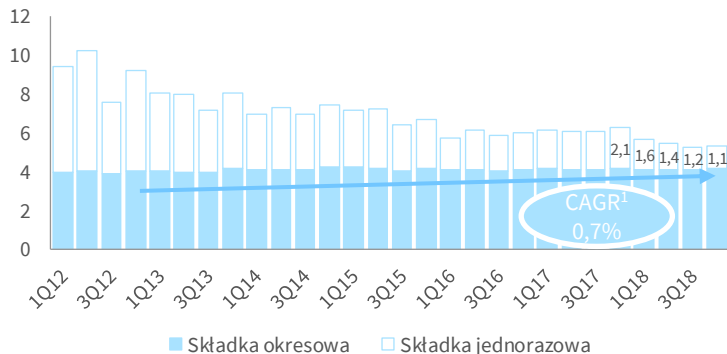
- **Segment masowy:**
  - utrzymanie wysokiej rentowności na poziomie porównywalnym do 2018 roku
  - wzrost COR w porównaniu do analogicznego kwartału 2018 w efekcie wyższego poziomu szkód powodowanych przez porywisty wiatr i pożary w ubezpieczeniach mieszkań i budynków oraz firm
- **Segment korporacyjny:**
  - niski wskaźnik mieszany, zgodny z oczekiwaniami i średnią z ostatnich kwartałów
  - zgłoszenie kilku roszczeń o wysokiej wartości jednostkowej (w tym w TUW PZUW)





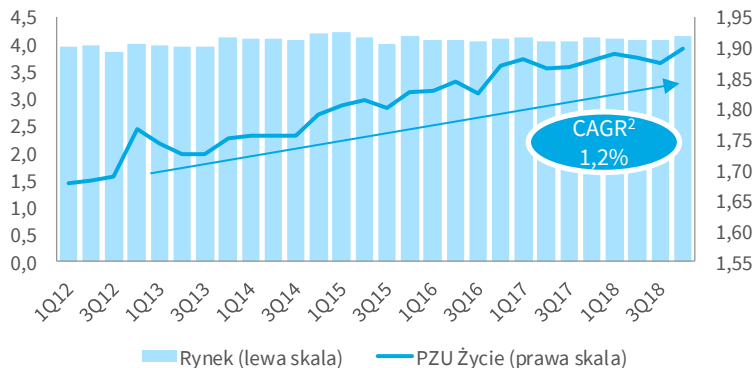
## Życie (1) Rynek ubezpieczeń na życie

### Składka przypisana brutto w ubezpieczeniach na życie (mld zł)

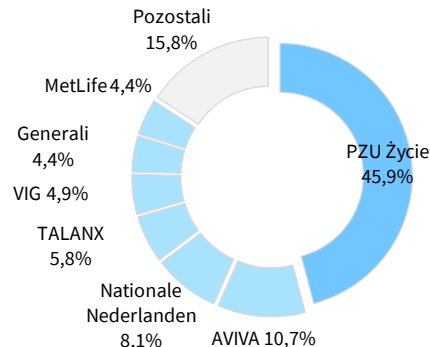


- Rynkowa składka okresowa w ubezpieczeniach na życie **na stabilnym r/r poziomie 4,2 mld zł kwartalnie**, spadek składki jednorazowej r/r o 1,0 mld zł do 1,1 mld zł kwartalnie
- Wzrost składki okresowej PZU Życie (+1% r/r)** przewyższający dynamikę składki przypisanej innych uczestników rynku łącznie
- Wzrost udziału PZU Życie w rynku o 3,3 p.p. r/r do 38,1%** w łącznym przypisie składki w 2018
- Udział w kluczowym dla PZU rynku składki okresowej na wysokim poziomie 45,7% w IV kw. 2018 i 45,9% w 2018**, w tym dla umów ochronnych (I grupa ubezpieczeń na życie) udział rynkowy na poziomie 63,7%
- Rentowność wyniku technicznego PZU Życie w 2018 wyższa niż średnio konkurencja – 20,8% vs 10,3%; udział PZU Życie w całkowitym wyniku sektora (technicznego i netto) przewyższający 55%

### Przypis składki okresowej brutto (mld zł)



### Udziały rynkowe w składce okresowej w 2018

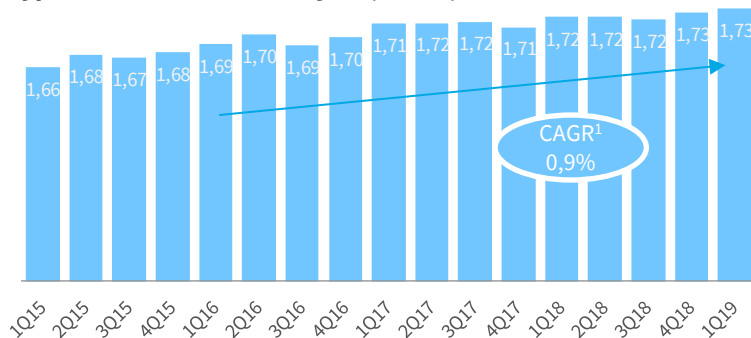


1) Dla rynku, składka okresowa brutto IV kw. 2018 do IV kw. 2012  
2) Dla PZU Życie, składka okresowa brutto IV kw. 2018 do IV kw. 2012

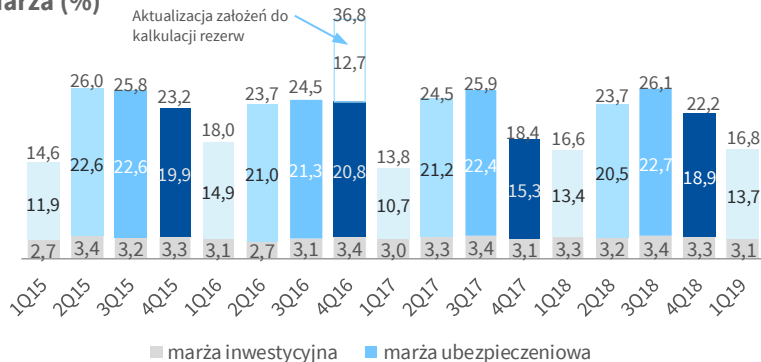


## Życie (2) Grupowe i indywidualnie kontynuowane

Przypis składki brutto PZU Życie (mld zł)



Marża (%)

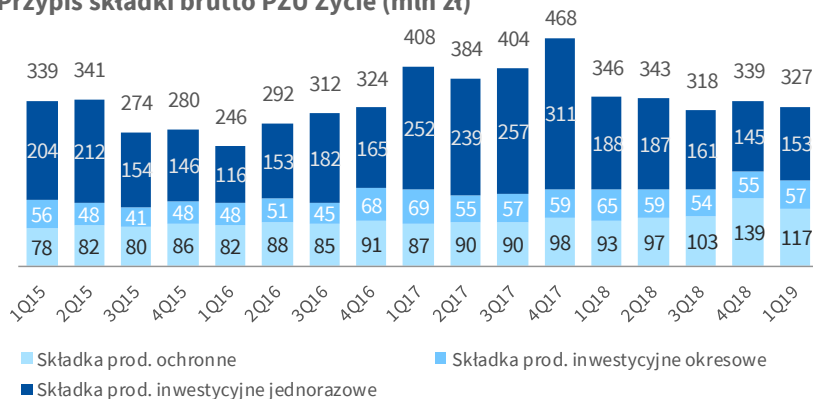


- Rosnący portfel ubezpieczeń zdrowotnych, w tym bardzo dobrze przyjęty przez klientów nowy dodatek do ubezpieczeń kontynuowanych „PZU Uraz Ortopedyczny”. Na koniec I kw. 2019 PZU Życie posiadał w portfelu już ponad 1,9 mln aktywnych umów zdrowotnych
- Ograniczenie nacisku na dynamikę składki pozwalające kontrolować szkodowość produktów ochronnych
- Negatywny wpływ wyższej liczby osób przechodzących na emeryturę w trakcie ostatniego półtora roku na przypis składki w grupowych produktach ochronnych
- Poprawa marży o 0,2 p.p. r/r wynikająca z:
  - niższego wzrostu rezerw matematycznych w indywidualnej kontynuacji (zmiana struktury „starych” i „nowych” indywidualnych kontynuacji pozwalająca wiązać niższe rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe i niższy poziom dochodzących w wieku emerytalnym)
  - niższej szkodowości w produktach ochronnych dla wybranych ryzyk
- Spadek marży o 5,4 p.p. kw. / kw. związany z sezonowo wyższą szkodowością w zakresie zgonów, obserwowaną w pierwszym kwartale roku

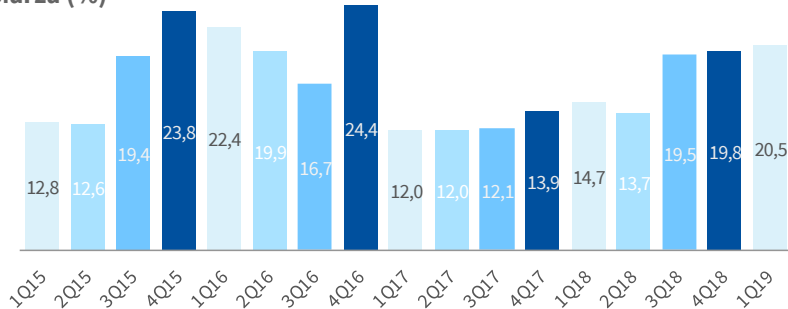


## Życie (3) Indywidualne

Przypis składki brutto PZU Życie (mln zł)



Marża (%)



- Stale rosnący poziom składki w produktach ochronnych o okresowej płatności, w tym dzięki wprowadzeniu nowych generacji tych produktów
- Dalszy rozwój 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
- Poprawa marży (5,8 p.p. r/r i 0,7 p.p. kw./kw.) w wyniku:
  - wzrostu udziału w przychodach segmentu produktów ochronnych o znacznie wyższej marży w porównaniu do produktów inwestycyjnych
  - niższych kosztów akwizycji w produktach unit-linked w kanale bankowym (niższa sprzedaż przy koszcie ponoszonym z góry)
  - lepszego wyniku na produktach ochronnych, m.in. w związku z intensywnym rozwojem współpracy z bankami z Grupy PZU





## Zdrowie (1) Rozwój skali działalności



1

>2 100 placówek  
współpracujących  
>60 własnych  
lokalizacji



2

49 szpitali



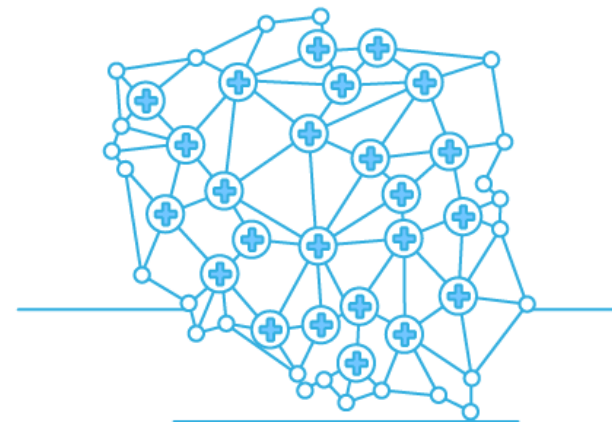
3

1 300 lekarzy  
>50 specjalizacji



4

~7 900 aptek



Elastyczna i kompleksowa  
**oferta** odpowiadająca  
potrzebom pracowników



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

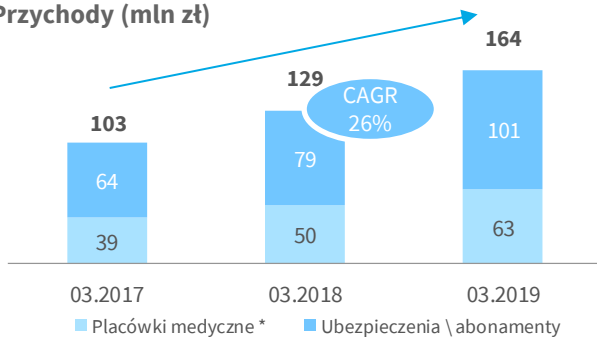


Dobra **lokalizacja** i wygoda  
klienta

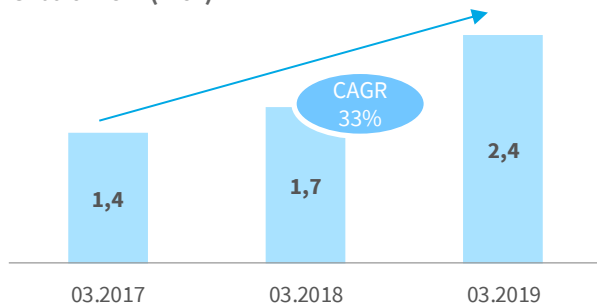


## Zdrowie (2) Rozwój skali działalności

Przychody (mln zł)



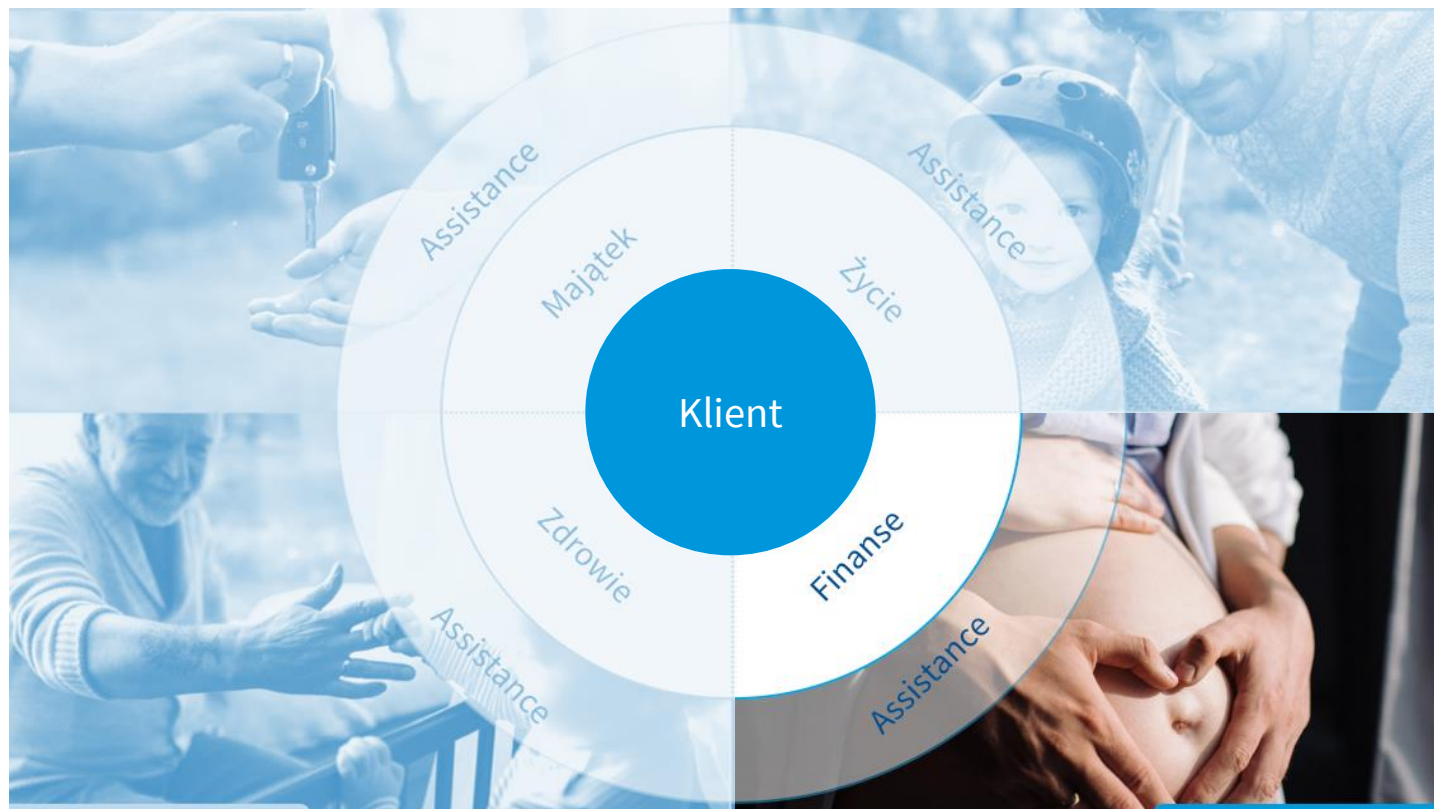
Liczba umów (mln)



- Rosnące uproduktowanie klientów – zgodnie z celami strategicznymi, oprócz produktów PZU Życie i PZU Zdrowie sprzedawane są również produkty PZU SA, LINK 4 oraz TUW
- Systematyczny wzrost liczby umów produktów zdrowotnych w 2019 dzięki intensyfikacji sprzedaży kolejnych dodatków zdrowotnych do produktów ochronnych oraz ubezpieczeń majątkowych (umożliwiających m.in. dostęp do lekarzy specjalistów, rehabilitacji ambulatoryjnej, wybranych badań i zabiegów)
- Wysoka dynamika przychodów - rozszerzanie portfolio produktów
- Rozwój trzech własnych placówek w Warszawie, Poznaniu i Krakowie, w trakcie prace nad kolejnymi oddziałami
- Nabycie nowej spółki Alergo-med w styczniu 2019 oraz dalsze plany M&A (podpisana umowa przedwstępna na zakup Falck i NZOZ Starówka)
- Wzrost przychodów w placówkach własnych

\* 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

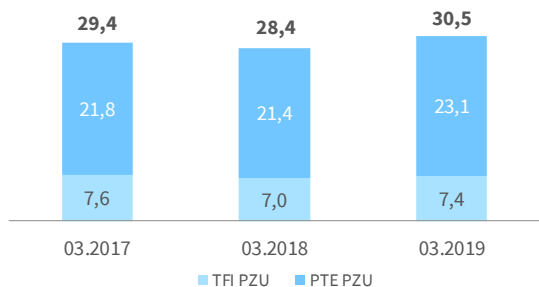






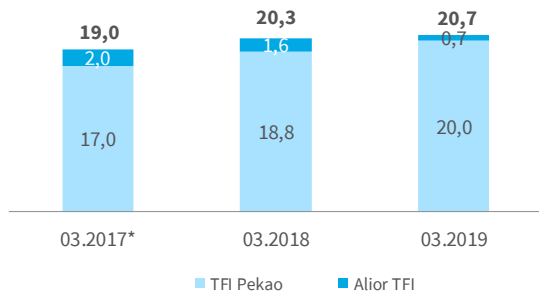
## Finanse (1) Aktywa pod zarządzaniem

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

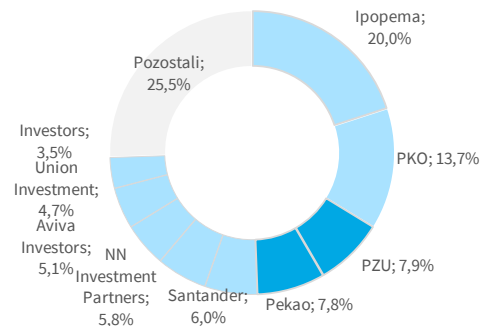


- Wzrost aktywów PTE PZU w związku z przejściem zarządzania aktywami PEKAO OFE w maju 2018 oraz dobrymi stopami zwrotu na aktywach, mimo negatywnego efektu suwaka
- Wzrost aktywów TFI PZU był efektem:
  - dodatniego salda napływów środków w ramach kanału bankowego Grupy PZU (głównie Alior Bank) oraz pozostałych dystrybutorów Third Party (głównie ING Bank oraz Millennium Bank)
  - stale utrzymującej się wysokiej sprzedaży nowych programów PPE jako atrakcyjnego benefitu pozapłacowego dla pracowników naszych partnerów
  - osiągnięcia atrakcyjnych stóp zwrotu na aktywach pod zarządzaniem (Polonez i Dłużny Aktywny na czele TFI z najwyższymi stopami zwrotu w swoich grupach porównawczych)

### Aktywa klientów zewnętrznych TFI banki Grupy PZU (mld zł)



### Udziały w rynku funduszy inwestycyjnych \*\* (%)



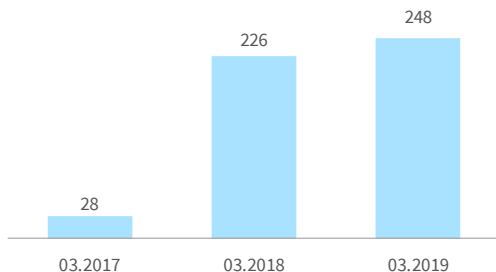
\* PZU nabyło akcje Banku Pekao oraz TFI Pekao w czerwcu 2017, wartości podane w 03.2017 prezentacyjnie

\*\* łączna wartość rynku uwzględniają zarówno aktywa niepubliczne (zarządzanie na zlecenie indywidualnych klientów) jak również aktywa publiczne (dedykowane klientom zewnętrznym)

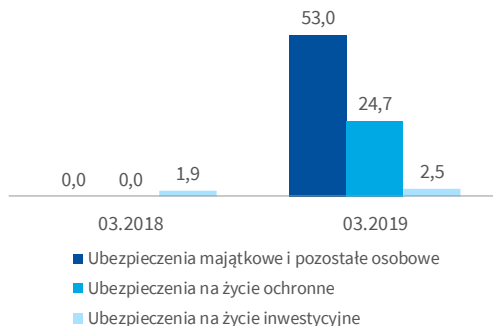


## Finanse (2) Rozwój współpracy z bankami

### Aktywa zgromadzone w bankowych UL (mln zł)



### Liczba klientów ubezpieczeniowych pozyskanych we współpracy z Bankiem Pekao i Alior Bank (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
  - Wprowadzenie do oferty Banku Pekao możliwości zakupu ubezpieczenia **CPI PEX** (ubezpieczenie spłaty pożyczki i ub. na życie pożyczkobiorcy) oferowanego przy wniosku o pożyczkę PEX w kanale oddziałowym (po wcześniejszym wprowadzeniu w kanale on-line)
  - Wprowadzenie do oferty ubezpieczenia nieruchomości dla kredytobiorców **MSP kredytu hipotecznego Alior Banku**
  - Dalsze szkolenia dla pracowników obu sieci bankowych. Na koniec marca 7,4 tysięcy pracowników Pekao oraz 4,9 tysięcy pracowników Alior Banku, którzy uzyskali **licencje KNF do sprzedaży ubezpieczeń PZU**
- Kontynuacja przyrostu aktywów zgromadzonych w **Multikapitale** oraz **Świat Inwestycji Premium** (inwestycyjne ubezpieczenie na życie dystrybuowane przez banki)
- W obszarze assurbankingu: wsparcie sprzedaży konta Pekao contact center PZU
- Poszerzenie oferty programów ubezpieczeniowych dla pracowników banków oraz ofert specjalnych produktów bankowych dla pracowników spółek Grupy PZU
- Kontynuacja inicjatyw w obszarze oszczędności kosztowych – skala oszczędności na nowo wynegocjowanych umowach na 2019 rok przekroczyła 40m PLN
- Dynamika rynku ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych ograniczana przez niepewność regulacyjną
  - systemowy przegląd konstrukcji produktów dostępnych na rynku pod względem opłat za zarządzanie i opłat dystrybucyjnych, zachęt dla pośredników, benefitów dla klientów, przejrzystości dla klienta i procesu sprzedażowego
  - sygnalizowana rekomendacja / zalecenia nadzoru dla rynku



### **3. Wyniki finansowe**



## Składka przypisana brutto Grupy PZU

Segmenty ubezpieczeń mln zł, lokalne standardy rachunkowości	I kw 2018	IV kw 2018	I kw 2019	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
<b>Składka przypisana na zewnątrz</b>	<b>5 831</b>	<b>6 212</b>	<b>5 901</b>	1,2%	(5,0%)
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	3 338	3 656	3 353	0,4%	(8,3%)
Ubezpieczenia masowe - Polska	2 711	2 649	2 683	(1,0%)	1,3%
OC komunikacyjne	1 145	1 129	1 102	(3,8%)	(2,4%)
AC komunikacyjne	652	657	663	1,7%	0,9%
Inne produkty	914	863	918	0,4%	6,4%
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	627	1 007	670	6,9%	(33,5%)
OC komunikacyjne	193	273	205	6,2%	(24,9%)
AC komunikacyjne	209	262	214	2,4%	(18,3%)
Inne produkty	225	472	251	11,6%	(46,8%)
Razem ub. na życie - Polska	2 068	2 067	2 060	(0,4%)	(0,3%)
Ub. grupowe i kontynuowane - Polska	1 722	1 728	1 733	0,6%	0,3%
Ub. indywidualne - Polska	346	339	327	(5,5%)	(3,5%)
Składka produkty ochronne	93	139	117	25,8%	(15,8%)
Składka produkty inwestycyjne okresowe	65	55	57	(12,3%)	3,6%
Składka produkty inwestycyjne jednorazowe	188	145	153	(18,6%)	5,5%
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	400	456	454	13,5%	(0,4%)
Kraje bałtyckie	360	397	399	10,8%	0,5%
Ukraina	40	59	55	37,5%	(6,8%)
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	27	33	33	22,2%	0,0%
Litwa	15	18	17	13,3%	(5,6%)
Ukraina	12	15	16	33,3%	6,7%



## Wyniki Grupy PZU – kontrybucja działalności dotychczasowej i bankowej

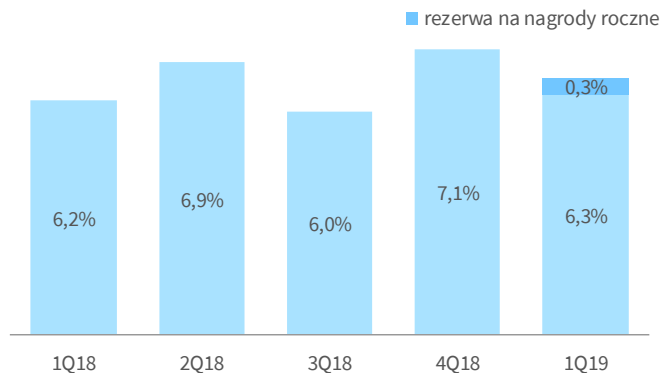
mln zł	I kw 2018	IV kw 2018	I kw 2019	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
<b>GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANK I PEKAO</b>					
Składki ubezpieczeniowe przypisane brutto <sup>1</sup>	5 831	6 212	5 901	1,2%	(5,0%)
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(3 626)	(3 579)	(3 958)	9,2%	10,6%
Wynik netto na działalności inwestycyjnej na portfelu głównym <sup>2</sup>	301	390	458	52,2%	17,6%
Wynik netto na działalności inwestycyjnej - produkty inwestycyjne	(72)	(119)	178	x	x
Wynik netto na działalności inwestycyjnej - pozostałe	(79)	(206)	(9)	(88,3%)	(95,5%)
Koszty administracyjne <sup>1</sup>	(379)	(445)	(406)	7,1%	(8,7%)
Koszty akwizycji <sup>1</sup>	(751)	(830)	(793)	5,6%	(4,5%)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	646	764	869	34,5%	13,7%
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	513	582	666	29,6%	14,4%
<b>BANKI: ALIOR I PEKAO</b>					
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	114	200	81	(28,3%)	(59,2%)
Koszty BFG	53	12	118	124,0%	x
Zyski banków przed kosztami BFG	167	212	199	19,1%	(6,3%)
<b>WYNIK NETTO PRZYPISANY JEDNOSTCE DOMINUJĄCEJ</b>	<b>627</b>	<b>781</b>	<b>747</b>	<b>19,1%</b>	<b>(4,4%)</b>
<b>GŁÓWNE WSKAŹNIKI FINANSOWE</b>					
ROE <sup>3</sup>	17,4%	21,5%	19,5%	2,1p.p.	(2,0)p.p.
Wskaźnik mieszany <sup>4</sup>	86,0%	89,7%	87,5%	1,5p.p.	(2,2)p.p.
Marża <sup>5</sup>	16,6%	22,2%	16,8%	0,2p.p.	(5,4)p.p.
Wskaźnik kosztów administracyjnych PZU, PZU Życie	6,2%	7,1%	6,6%	0,4p.p.	(0,5)p.p.
Wskaźnik kosztów akwizycji PZU, PZU Życie	13,9%	14,6%	14,1%	0,2p.p.	(0,5)p.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 kontynuowanym z wyłączeniem efektu konwersji



## Efektywność kosztowa

### Wskaźnik kosztów administracyjnych



Wskaźnik kosztów administracyjnych liczony wg wzoru:

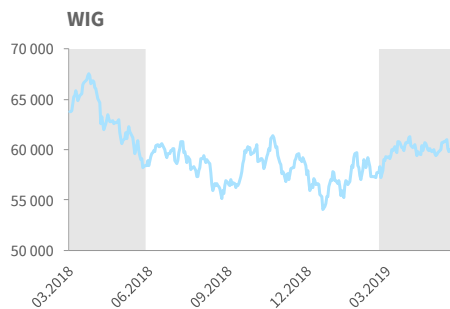
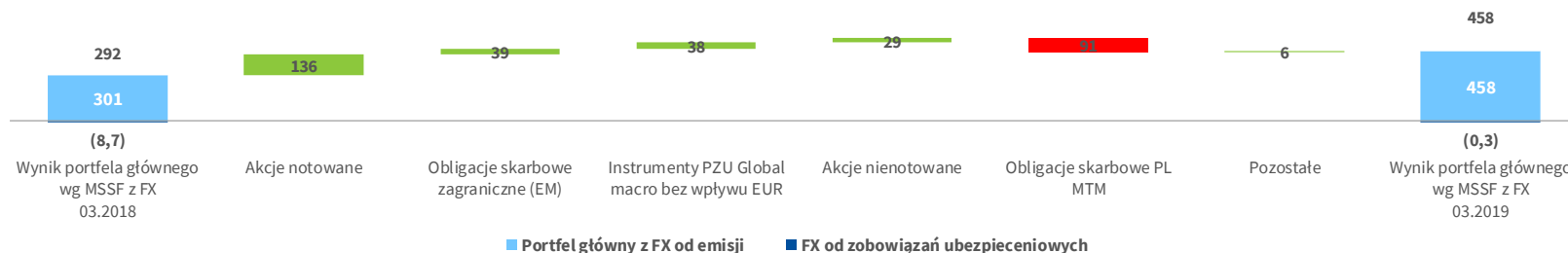
koszty administracyjne PZU i PZU Życie w kwartale / składka zarobiona netto PZU i PZU Życie w kwartale

- Zmiana wskaźnika kosztów administracyjnych w **I kw. 2019 w stosunku do I kw. 2018**, była wypadkową:
  - wzrostu kosztów osobowych wynikających z presji płacowej i zawiązaniem rezerwy na nagrody specjalne w 2019
  - wzrostu amortyzacji powstałej w wyniku wdrożenia projektów z obszaru optymalizacji procesów, w tym narzędzi klasy RPA (Robotic Process Automation)
  - wyższych wydatków projektowych
  - optymalizacji kosztów związanych z obsługą
- Poprawa wskaźnika kosztów administracyjnych w **I kw. 2019 wobec IV kw. 2018**, nastąpiła głównie wskutek zdarzeń o charakterze sezonowym, w tym:
  - wzrostu rezerwy na niewykorzystane urlopy w I kw.
  - niższych nakładach na działania szkoleniowe w I kw.
  - niższych w I kw. kosztów wsparcia sprzedaży, w tym spotkań z klientami i konkursów sprzedażowych
  - spadku wydatków marketingowych w I kw., w tym obchody setnej rocznicy odzyskania niepodległości i IV kw. 2018
  - niższych wydatków projektowych w I kw. w stosunku do IV kw.

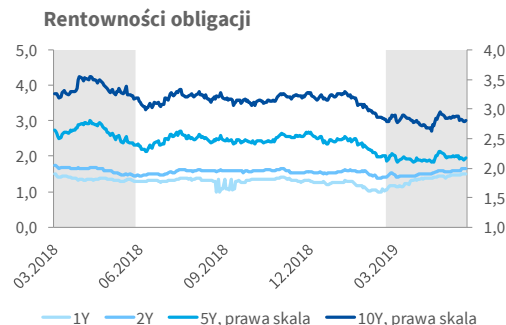


## Wynik inwestycyjny

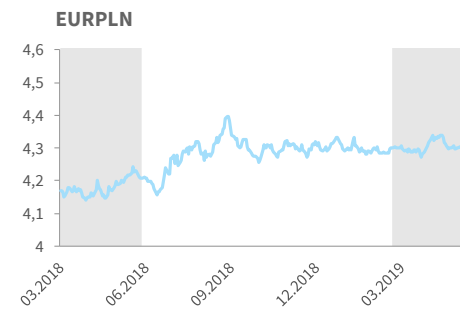
Zmiana wyniku inwestycyjnego, mln zł



I kw. 2018: -8,4%  
I kw. 2019: +3,4%



I kw. 2018: -20,1 p.b.  
I kw. 2019: +5,5 p.b.

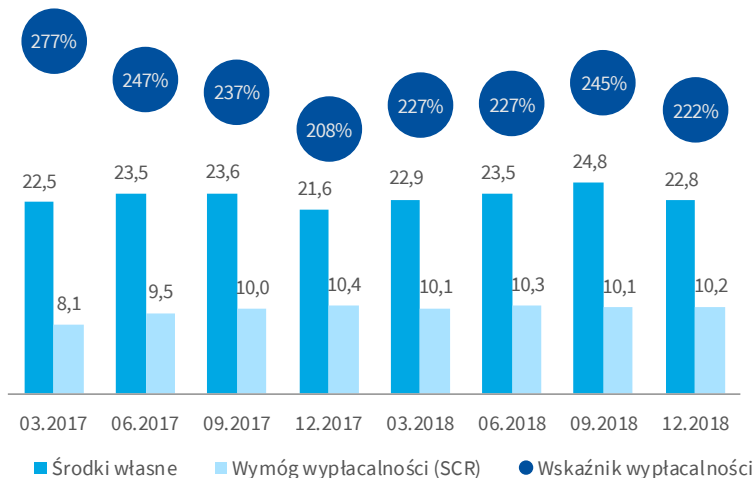


I kw. 2018: +0,90%  
I kw. 2019: +0,03%





## Wysoki poziom wypłacalności Grupy



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.

- Spadek środków własnych w IV kw. 2018 o 2,0 mld zł. Główne przyczyny:
  - odjęcie przewidywanej dywidendy z zysku za rok 2018 w kwiecie 2,4 mld zł (analogiczna korekta na koniec 2017 wyniosła 2,2 mld zł)
  - bieżące przepływy z działalności ubezpieczeniowej (+0,6 mld zł) skompensowane wzrostem BEL (z wyłączeniem efektu zmiany stóp, -0,5 mld zł)
  - wzrost udziałów w instytucjach kredytowych (0,2 mld zł)
- Wzrost SCR w IV kw. 2018 o 0,1 mld zł na skutek wyższych wymogów w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych oraz ubezpieczeniach na życie w znacznym stopniu skompensowanych spadkiem ryzyka niewykonania zobowiązań przez kontrahentów. Stabilny poziom ryzyka rynkowego.
- Wysoka jakość środków własnych Grupy PZU - udział kapitałów najwyższej jakości (Tier 1) na poziomie 86%.
- Jednostkowy współczynnik wypłacalności:
  - PZU - wyniósł 240% (316% na koniec III kw. 2018)
  - PZU Życie - wyniósł 449% (493% na koniec III kw. 2018)



## 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 (mln PLN) <sup>8,11</sup>		Aktywa (mld PLN)	
12.2018	2020	03.2019	2020	03.2019	2020	03.2019	2020	03.2019	2020
35,1%	38%	10,9	11,0	30,5 / 50,5 <sup>7</sup>	65	609,8	1 000	271	>300
Wskaźnik mieszany <sup>3</sup>		Marża w ub. grupowych i IK		Wynik netto z zarządzania aktywami zewnętrznymi (mln PLN) <sup>11</sup>		Marża EBITDA <sup>9</sup>		Wynik finansowy netto przypisany Grupie PZU (mln PLN) <sup>11</sup>	
03.2019	2020	03.2019	2020	03.2019	2020	03.2019	2020	03.2019	2020
87,0%	92%	16,8%	>20%	89 / 189 <sup>7</sup>	200	10,6%	12%	621	>900
Wskaźnik kosztów administracyjnych <sup>4</sup>		Wskaźnik wypłacalności Wypłacalność II		Nadwyżka stopy rentowności na portfelu głównym powyżej RFR <sup>10</sup>					
03.2019	2020	12.2018	2020	03.2019	2020				
6,6%	6,5%	222% <sup>6</sup>	>200% <sup>6</sup>	2,7 p.p.	2,0 p.p.				

ROE<sup>1</sup>

<b>03.2019</b>	<b>2020</b>
<b>19,5%</b>	<b>&gt;22%</b>

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
11. Krocząco 12 miesięcy

## Realizacja strategii 2020 – kluczowe inicjatywy i działania w I kw. 2019



**PZU GO dostępne dla klientów** – zakończenie kolejnego etapu testów i przygotowanie do wdrożenia produktu PZU GO do stałej oferty produktowej (od początku kwietnia 2019).

10 lutego PZU GO wykryło pierwszy bardzo poważny wypadek drogowy. Zdarzenie miało miejsce w województwie śląskim. Poszkodowani w wypadku klienci PZU trafili do szpitala, a ich auto zostało bezpiecznie odholowane do warsztatu.



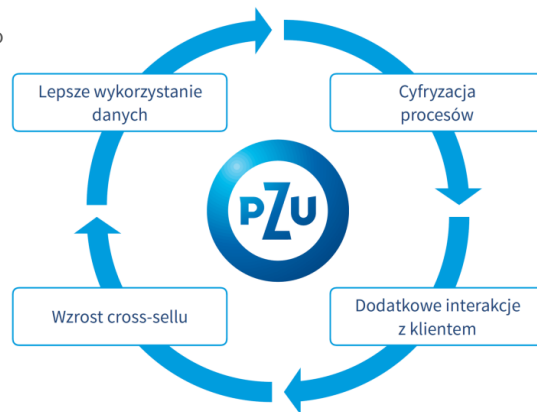
**List intencyjny z Goldman Sachs** - podpisanie listu intencyjnego z Goldman Sachs Asset Management (GASM) dotyczącego zarządzania aktywami i dystrybucji funduszy.

Współpraca pozwoli zaoferować produkty finansowe PZU w skali globalnej oraz rozszerzyć ofertę PZU o fundusze zarządzane (lub współzarządzane) przez GSAM.

**Cash – innowacyjna platforma pożyczkowa** - przygotowanie, w porozumieniu z Alior Bank, platformy dzięki której pracodawca będzie mógł wprowadzić nowy benefit w postaci szybkich i niskoprocentowanych pożyczek dla swoich pracowników. Będzie to rozwiązanie pozwalające na uzyskanie taniej pożyczki na okres trzech lat. Proces starania się o pożyczkę i jej przyznawania będzie w pełni zdalny. Spłata nastąpi automatycznie poprzez potrącenia z wynagrodzenia.



Pożyczki z platformy Cash będą korzystniejsze niż inne tego typu produkty dostępne na rynku.



**Sztuczna inteligencja w obsłudze szkód** - zakończenie pilotażowej fazy innowacyjnego projektu wykorzystania sztucznej inteligencji (artificial intelligence). Testom podlegało uczenie maszynowe (machine learning) oraz automatyczna analiza obrazów (computer vision) w czasie rzeczywistym, w procesie obsługi szkody komunikacyjnej.

Zakończenie pozytywnym wynikiem pilotażu i wdrożenie tej innowacji pozwoli na 10-krotne usprawnienie procesu weryfikacji dokumentacji technicznej oraz ograniczy czas potrzebny na obsługę zgłoszenia.



**moje.pzu.pl** – wdrożenie kolejnych funkcjonalności #mojePZU, w tym m.in. ułatwienia dla przystąpienia do ubezpieczeń grupowych, rozszerzenie informacji na temat statusu szkód i świadczeń oraz dodanie możliwości zakupu kolejnych produktów (m.in. PZU Edukacja – NNW Szkolne)



**Falck**

**Rozwój sieci PZU Zdrowie** - podpisanie umowy przedwstępnej nabycia 100 proc. udziałów w spółce Falck Centra Medyczne oraz NZOZ Starówka.

Po finalizacji transakcji liczba placówek w ramach PZU Zdrowie wzrosła z 65 do 97.



**inPZU otwiera się na klientów instytucjonalnych** - umożliwienie klientom instytucjonalnym dostępu do platformy internetowej inPZU. Na platformie inPZU każdy fundusz ma stałą niską opłatę za zarządzanie – 0,5 proc. rocznie.



## 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

mln zł, lokalne standardy rachunkowości	Przypis składki brutto			Wynik na ubezpieczeniach / wynik z działalności operacyjnej			Wskaźnik mieszany / Marża	
	I kw. 2018	I kw. 2019	Zmiana r/r	I kw. 2018	I kw. 2019	Zmiana r/r	I kw. 2018	I kw. 2019
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	3 355	3 358	0,1%	525	475	(9,5%)	85,3%	87,0%
Ubezpieczenia masowe - Polska	2 729	2 687	(1,5%)	385	390	1,3%	86,5%	86,9%
OC komunikacyjne	1 156	1 104	(4,5%)	25	95	280,5%	98,2%	93,0%
AC komunikacyjne	652	663	1,7%	44	50	13,0%	92,1%	91,8%
Inne produkty	921	920	(0,1%)	240	180	(24,8%)	64,0%	73,4%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	76	65	(14,8%)	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	626	671	7,1%	140	85	(39,3%)	80,1%	87,7%
OC komunikacyjne	194	205	5,5%	7	(2)	x	92,9%	99,4%
AC komunikacyjne	211	215	1,9%	21	15	(30,6%)	89,3%	92,7%
Inne produkty	221	251	13,6%	89	53	(39,9%)	60,0%	69,8%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	23	19	(18,9%)	x	x
Razem ub. na życie - Polska	2 068	2 060	(0,4%)	341	363	6,5%	16,5%	17,6%
Ub. grupowe i kontynuowane - Polska*	1 722	1 733	0,6%	286	291	1,7%	16,6%	16,8%
Ub. indywidualne - Polska	346	327	(5,5%)	51	67	31,4%	14,7%	20,5%
Efekt konwersji	x	x	x	4	5	25,0%	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	400	454	13,5%	31	44	41,9%	92,5%	91,2%
Kraje bałtyckie	360	399	10,8%	29	41	41,4%	92,3%	90,2%
Ukraina	40	55	37,5%	2	3	50,0%	95,2%	103,6%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	27	33	22,2%	1	3	200,0%	3,7%	9,1%
Litwa	15	17	13,3%	0	1	x	0,0%	5,9%
Ukraina	12	16	33,3%	1	2	100,0%	8,3%	12,5%
Banki	x	x	x	777	621	(20,1%)	x	x

\* Z wyłączeniem efektu konwersji

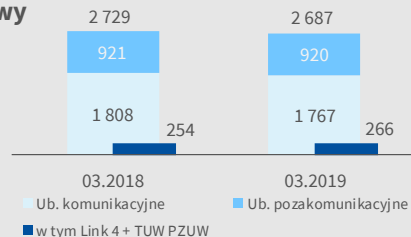


## Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

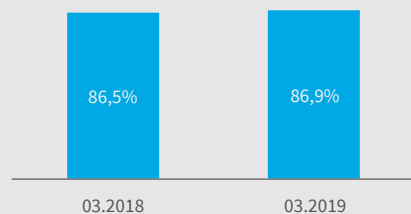
Wyższa sprzedaż w segmencie korporacyjnym, stabilna rentowność w segmencie masowym

### Segment masowy

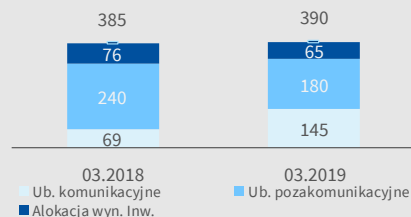
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)

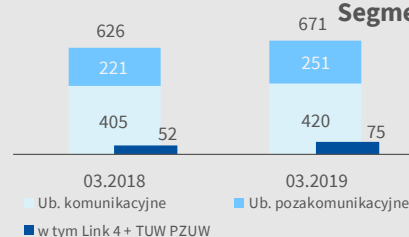


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

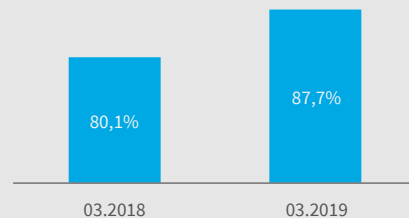


### Segment korporacyjny

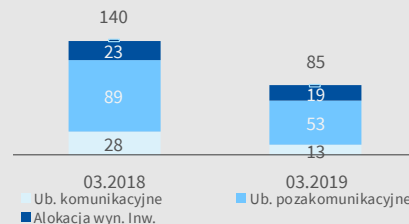
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)



Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)







## Podsumowanie - ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

### Segment masowy

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

- niższego przypisu składki w ubezpieczeniach komunikacyjnych (- 2,3% r/r) będącego wypadkową spadku sprzedaży w OC komunikacyjnych o 4,5% r/r (niższa liczba ubezpieczeń przy nieznacznym wzroście średniej składki) oraz wzrostu przypisu składki w Auto Casco (+1,7% r/r)
- spadku składki z ubezpieczeń od ognia i innych szkód majątkowych (- 0,7% r/r), w tym ubezpieczeń rolnych - efekt niższej sprzedaży ubezpieczeń budynków gospodarczych

#### Wzrost wyniku na ubezpieczeniach był wypadkową:

- przyrostu składki zarobionej netto (+2,4% r/r)
- zmiany wskaźnika szkodowości, w tym:
  - wzrostu szkodowości w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych, głównie w grupie ubezpieczeń szkód powodowanych żywiołami, w efekcie wystąpienia licznych szkód powodowanych przez pożary i porywisty wiatr
  - poprawy wskaźnika szkodowości w ubezpieczeniach komunikacyjnych zarówno Auto Casco jak i OC komunikacyjnych - w analogicznym okresie ubiegłego roku doszacowanie rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za stany wegetatywne
- zmiany poziomu kosztów działalności ubezpieczeniowej, w tym:
  - wyższego wskaźnika kosztów akwizycji w wyniku zmiany mix-u produktów i kanałów sprzedaży oraz wzrostu pośrednich kosztów wskutek wyższych kosztów wynagrodzeń oraz wyższych kosztów konkursów sprzedażowych
  - wzrostu wskaźnika kosztów administracyjnych będącej wypadkową wyższych kosztów osobowych, informatycznych i projektów przy zachowaniu dyscypliny kosztowej w pozostałych obszarach działalności bieżącej



## Podsumowanie - ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

### Segment korporacyjny

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

- wzrostu sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych, (+3,7% r/r) oferowanych firmom leasingowym oraz w ubezpieczeniach flot (głównie ubezpieczeń OC) jako wypadkowa wzrostu liczby ubezpieczeń i spadku średniej składki
- wyższej składki z ubezpieczeń NNW i pozostałych głównie w wyniku rozwoju portfela ubezpieczeń straty finansowej GAP
- rozwoju portfela ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ogólnej (+6,2% r/r) wskutek zawarcia kilku umów o wysokiej wartości jednostkowej oraz rosnącego portfela ubezpieczeń podmiotów medycznych i cyber ryzyk w TUW PZUW

#### Spadek wyniku na ubezpieczeniach wynikał z:

- przyrostu składki zarobionej netto (+4,0% r/r) – wpływ rozwoju portfela ubezpieczeń
- wzrostu szkodowości portfela ubezpieczeń:
  - OC komunikacyjnych w konsekwencji rosnących świadczeń rentowych, obserwowanego wzrostu średniej wypłaty oraz wyższego poziomu szkód zagranicznych; efektowi temu towarzyszył nieznaczny spadek rentowności w grupie AC
  - Pozakomunikacyjnych, głównie w ubezpieczeniach od ognia i innych szkód rzeczowych w wyniku wyższej liczby roszczeń o wysokiej wartości jednostkowej częściowo kompensowane spadkiem poziomu odszkodowań i świadczeń w ubezpieczeniach odpowiedzialności cywilnej ogólnej
- zmiany poziomu kosztów działalności ubezpieczeniowej, w tym wzrostu wskaźnika kosztów akwizycji w efekcie rozwoju portfela oraz zmiany mix-u kanałów sprzedaży (wyższy udział w portfelu składki pochodzącej z ubezpieczeń oferowanych przez firmy leasingowe)

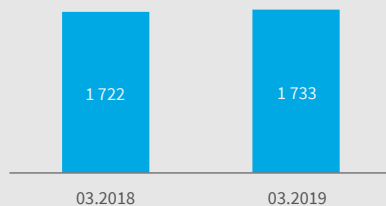


## Ubezpieczenia na życie

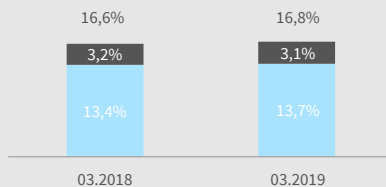
Wzrost rentowności segmentów

### Ubezpieczenia grupowe i kontynuowane

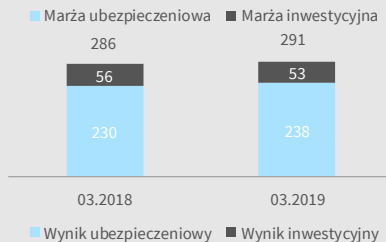
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)\*

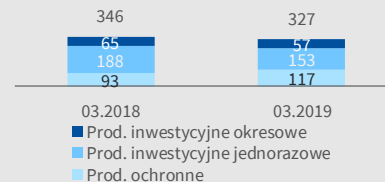


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)\*

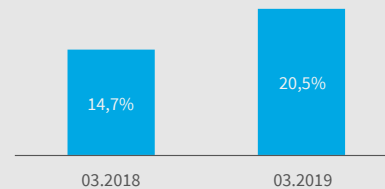


### Ubezpieczenia indywidualne

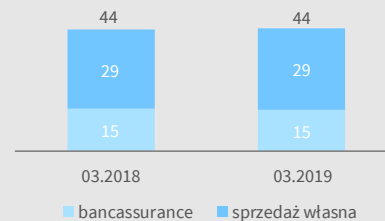
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)



Składka uroczniona (mln zł)



\* 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 1,9 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 PZU Życie wprowadził pod koniec 2018 roku kolejne dodatkowe ubezpieczenie na wypadek zawału serca albo udaru mózgu; w II połowie roku wprowadzony zostanie kolejny rodzaj umowy dodatkowej
- jednocześnie przychody z produktów grupowych ochronnych pozostawały w trakcie ostatniego półtora roku 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 przepis 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 kontynuowało rozpoczętą w 2018 roku 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
- niższych kosztów akwizycji w kanale bankowym dla produktów *unit-linked* po spadku wolumenów sprzedażowych
- lepszego wyniku wśród produktów ochronnych, m.in. w związku z intensywnym rozwojem współpracy z bankami z Grupy PZU

#### Kanały sprzedaży:

- utrzymanie wysokiego poziomu sprzedaży w kanałach własnych. Szczególnie podkreślić należy ponad 10% dynamikę rok do roku sprzedaży produktów ochronnych, która została skompensowana niższymi wpłatami w IKE i IKZE
- w kanale bancassurance rosnąca sprzedaż produktów ochronnych, szczególnie we współpracy z bankami z Alior Bankiem i Bankiem Pekao była kompensowana, podobnie jak w kanałach własnych, niższym poziomem zasileń nowych rachunków w produktach *unit-linked*

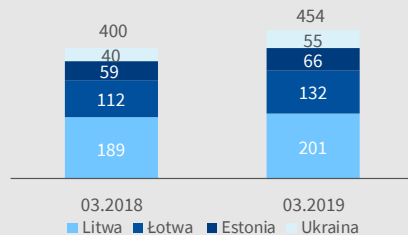


## Działalność za granicą

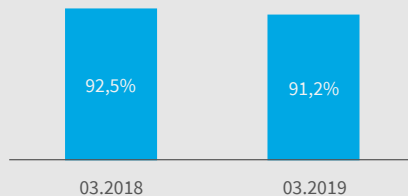
Poprawa rentowności

### Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

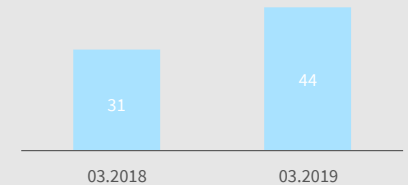
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)

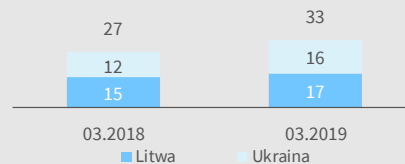


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

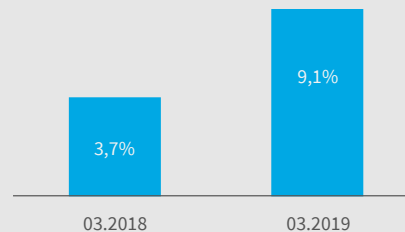


### Ubezpieczenia na życie

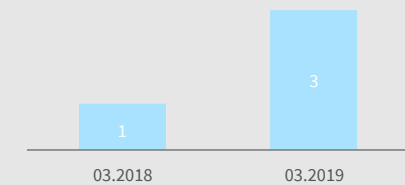
Przypis składki brutto (mln zł)



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 w I kwartale wzrostowej dynamiki stawek w ubezpieczeniach komunikacyjnych w regionie oraz dzięki zwiększeniu sprzedaży w ubezpieczeniach majątkowych a także zdrowotnych zarówno na Łotwie jak i na Litwie:
  - lider rynku litewskiego Lietuvos Draudimas: 201 mln zł (w ubiegłym roku: 189 mln zł)
  - AAS Balta na Łotwie: 132 mln zł (w ubiegłym roku: 112 mln zł)
  - oddział estoński PZU Ubezpieczenia: 66 mln zł (w ubiegłym roku 59 mln zł)
- Wzrost sprzedaży na Ukrainie o 15 mln zł (55 mln zł, w ubiegłym roku 40 mln zł)

#### Ubezpieczenia na życie:

- Wzrost składki na Litwie (o 2 mln zł) dzięki sprzedaży klientom indywidualnym ubezpieczeń na życie i dożycie
- Składka na Ukrainie wzrosła o 4 mln zł (16 mln zł, w ubiegłym roku 12 mln zł)



## Podsumowanie - działalność za granicą

### Wyniki ubezpieczeniowe

#### Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe:

- Spadek wskaźnika mieszanego w efekcie:
  - utrzymanie wskaźnika szkodowości na poziomie I kwartału ubiegłego roku – spadek w krajach bałtyckich na skutek obniżenia częstości szkód w ubezpieczeniach komunikacyjnych zniwelowany wzrostem na Ukrainie w wyniku wystąpienia dużych szkód
  - spadku wskaźnika kosztów akwizycji w wyniku obniżenia wskaźnika prowizji naliczonej w segmencie kraje bałtyckie, w segmencie Ukraina wzrost wskaźnika w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku
  - zredukowania wskaźnika kosztów administracyjnych przede wszystkim dzięki utrzymaniu dyscypliny kosztowej przy rosnącej skali biznesu
- Wzrost wyniku ubezpieczeniowego (o 13 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 1 mln zł) głównie na skutek wzrostu sprzedaży przy jednoczesnym wzroście wyniku (także o 1 mln zł) w segmencie kraje bałtyckie



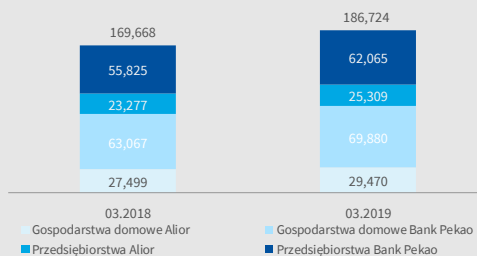


## Działalność bankowa

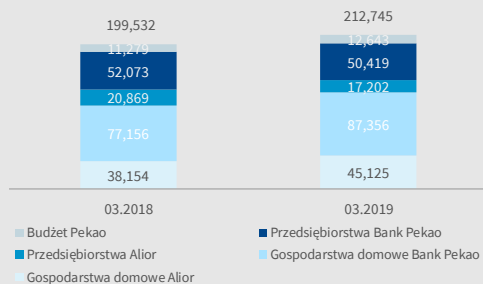
Dwucyfrowy wzrost kredytów

### Wolumeny

Kredyty  
(mln zł)

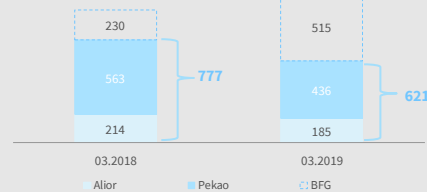


Zobowiązania  
(mln zł)<sup>3</sup>

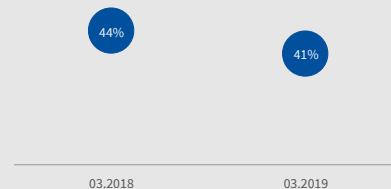


### Wyniki / wskaźniki

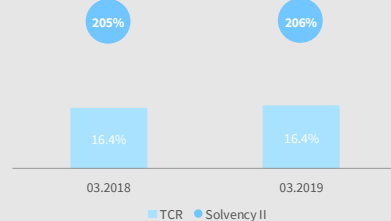
Wynik operacyjny<sup>1</sup>  
(mln zł)



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

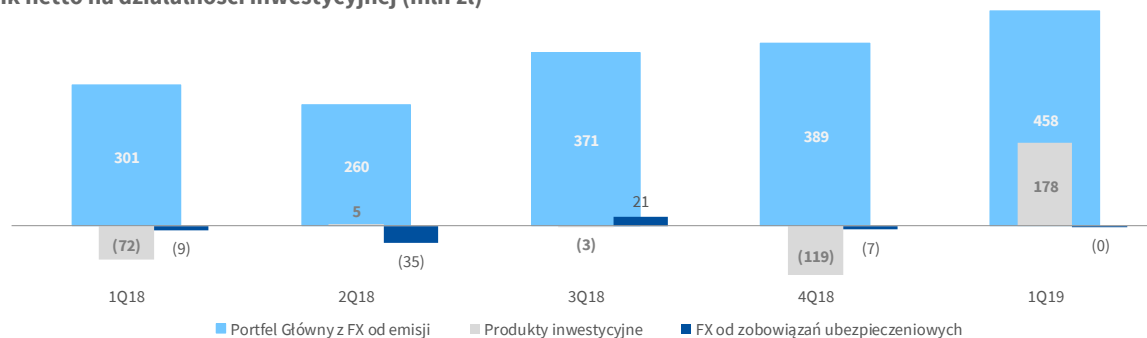
3) Dane zgodnie ze Sprawozdaniem Finansowym Pekao oraz Alior Bank



## Inwestycje

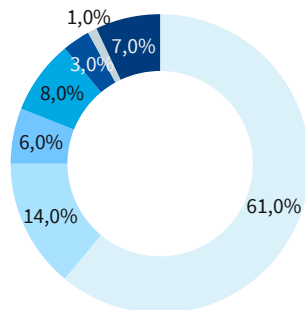
Poprawa wyniku na portfelach akcyjnych

Wynik netto na działalności inwestycyjnej (mln zł)



12.2018 struktura lokat portfela głównego

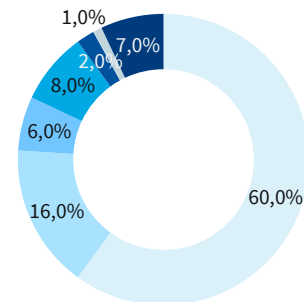
41,9 mld zł



produkty inwestycyjne 5,9 mld zł

03.2019 struktura lokat portfela głównego

43,1 mld zł



produkty inwestycyjne 6,0 mld zł



## Podsumowanie - inwestycje

Poprawa wyniku z działalności inwestycyjnej portfela głównego wg MSSF z uwzględnieniem wpływu FX od zobowiązań w odniesieniu do I kw. 2018 to przede wszystkim efekt:

- wyższych wyników portfeli akcyjnych, w tym w szczególności Akcji notowanych PL wynikających z korzystniejszej sytuacji na GPW (wzrost WIG o 3,8% w 2019 roku wobec spadku o 3,2% w porównywalnym okresie ubiegłego roku) oraz wzrostu wyceny portfela Akcji/udziałów nienotowanych, jak również wyższej niż zakładana rentowności portfela Akcji zagranicznych w efekcie dobrych wyników funduszu inPZU Akcji Rynków Rozwiniętych; powyższy wpływ został częściowo skompensowany redukcją aktywów portfeli akcyjnych mającą na celu ograniczenie zmienności wyników portfela
- stabilizacji dochodów portfeli Obligacji skarbowych zagranicznych (EM) głównie poprzez zmianę strategii zarządzania z krótkoterminowej na długoterminową i utworzenie portfela FVOCI
- ograniczenia zmienności wyników portfela instrumentów PZU Global Macro EUR w związku z zakupem obligacji dostosowanych do horyzontu inwestycyjnego portfela stanowiącego przede wszystkim pokrycie zobowiązań z tytułu emisji obligacji własnych w EUR zapadających w połowie bieżącego roku

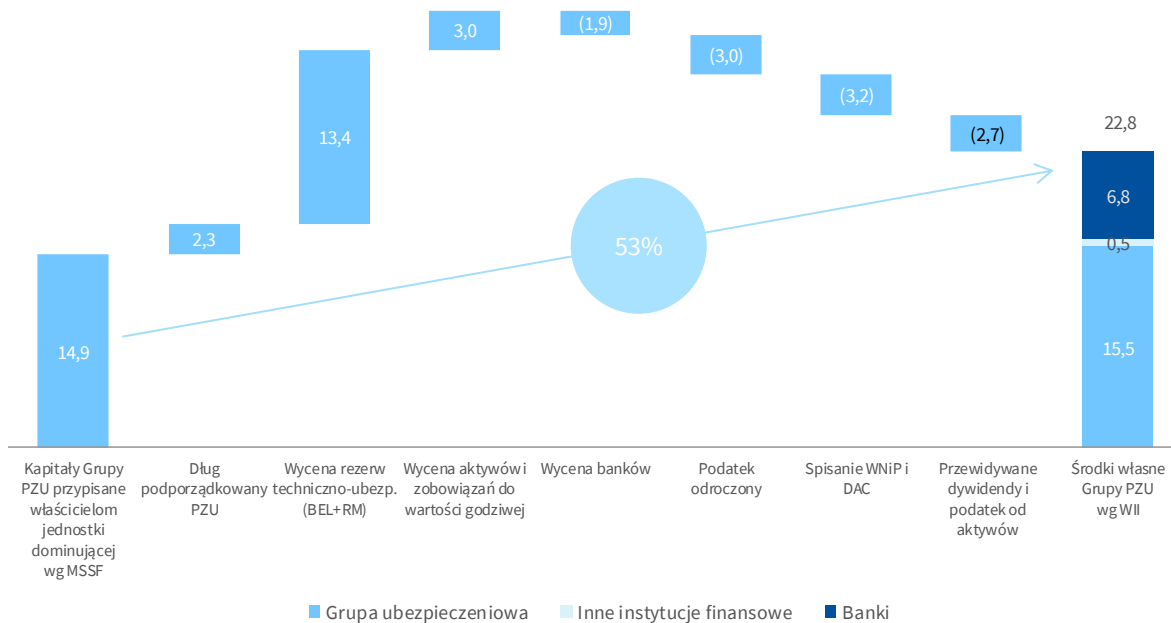
Powyższe wzrosty zostały częściowo skompensowane niższym wynikiem portfela Obligacji skarbowych PL MTM w efekcie gorszej sytuacji na rynku długu.



## Środki własne grupy

Dane Grupy PZU w Wyplacalność II na koniec 2018 (mld zł)

### 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 odroczone. 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)

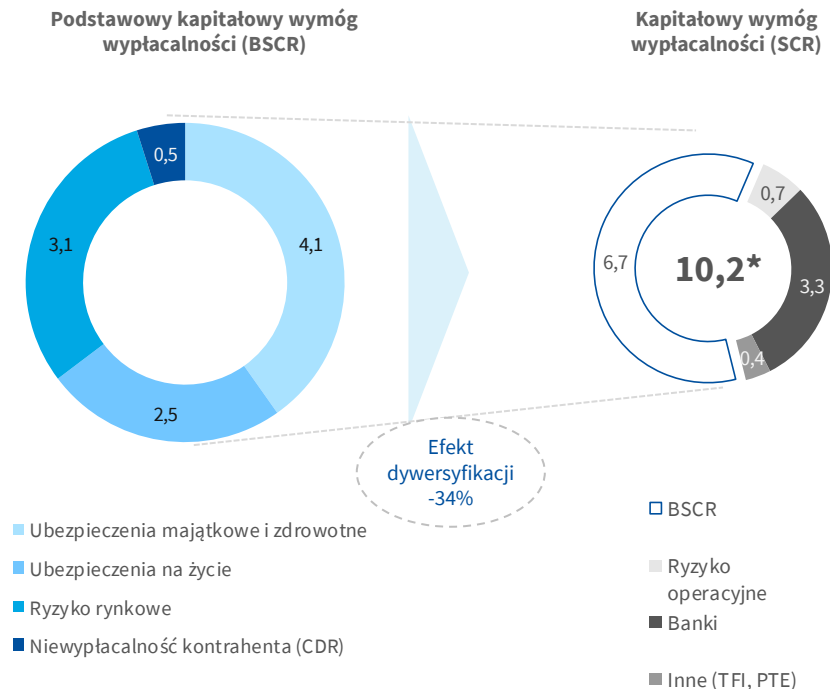
\* Wyjątek to wartości niematerialne i odroczone koszty akwizycji, których wartość na potrzeby WII to zero.

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



## Wzrost SCR po nabyciu Pekao

Dane Grupy PZU w Wypłatność II na koniec 2018 (mld zł, dane nieaudytowane)



Wzrost wymogu wypłacalności w ciągu IV kw. 2018 o 0,1mld zł.  
Główne przyczyny zmian SCR:

- spadek wymogu ryzyka niewykonania zobowiązania przez kontrahenta o 0,2mld zł\*\* w związku ze spadkiem salda rozrachunków z tytułu transakcji na instrumentach finansowych
- stabilizacja wymogu z tytułu ryzyka rynkowego jako złożenie niższego wymogu cen akcji (spadek o 0,1 mld zł\*\*) oraz nieznacznie wyższego ryzyka stopy i ryzyka walutowego
- wzrost ryzyka ubezpieczeń majątkowych i osobowych o 0,1 mld zł\*\* oraz ryzyka ubezpieczeń na życie o 0,1 mld zł\*\* w wyniku wyższych szacunków składek i rezerw

\* 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)