



# Wyniki finansowe Grupy PZU

za III kwartał 2019

Warszawa, 14 listopada 2019

# Spis treści



1. Główne osiągnięcia Grupy PZU

3

2. Rozwój działalności

9

3. Wyniki finansowe

25

4. Realizacja strategii Grupy na lata 2017 – 2020

32

5. Załączniki

35





# 1. Główne osiągnięcia Grupy PZU



## Rozwój działalności



### Rekordowa sprzedaż – ponad 17 mld zł składki za 3 kwartały 2019

- **Przyspieszenie tempa wzrostu składki przypisanej** oraz składki zarobionej w III kw. 2019 w porównaniu do pierwszej połowy roku
- Dynamiczny wzrost składki z **ubezpieczeń pozakomunikacyjnych: 21% r/r** w III kw. 2019, odzwierciedlający silną pozycję konkurencyjną PZU oraz dobrą koniunkturę gospodarczą
- Przyrost składki przypisanej w **ubezpieczeniach na życie** w Polsce – **najszybszy od początku 2018**, mimo niesprzyjających warunków rynkowych dla UFK
- Szybki wzrost składki z **indywidualnych ubezpieczeń na życie w Polsce: 32% r/r** w III kw. 2019 – istotnie mocniejszy niż w pierwszej połowie roku
- Przychody PZU Zdrowie wyższe o **38% r/r** w 09.2019<sup>1)</sup>
- **Mocne wejście PZU w usługi diagnostyczne:** planowana na IV kw. 2019 akwizycja<sup>2)</sup> spółki Tomma Diagnostyka Obrazowa – sieci 35 centrów diagnostycznych na terenie całej Polski
- **2,5-krotny wzrost nowej sprzedaży ubezpieczeń życiowych w kanale bankowym** oraz **wyższa kontrybucja działalności bankowej** do kwartalnych wyników skonsolidowanych Grupy PZU w III kw. 2019 (179 mln zł) w porównaniu do początku roku



Wdrażamy **nowoczesne produkty dopasowane do potrzeb klientów** – rozwój PZU GO, uruchomienie ubezpieczenia wynajmu, wzrost ubezpieczeń ryzyk cybernetycznych oraz aktywów w funduszach pasywnych na platformie inPZU.

**Zwiększamy współpracę z bankami** w Grupie PZU – implementacja, we współpracy z Alior Bank, innowacyjnej platformy pożyczkowej (CASH), umożliwiającej pracodawcom oferowanie nowego benefitu w postaci szybkich i niskoprocentowanych pożyczek dla swoich pracowników.

**Rozwijamy biznes zdrowotny** – uruchomienie pierwszego kiosku telemedycznego / mobilny gabinet (dla pracowników PZU), otwarcie nowych placówek PZU Zdrowie w Radomiu i we Wrocławiu (X 2019) oraz akwizycja Tomma Diagnostyka Obrazowa (IV kw. 2019).

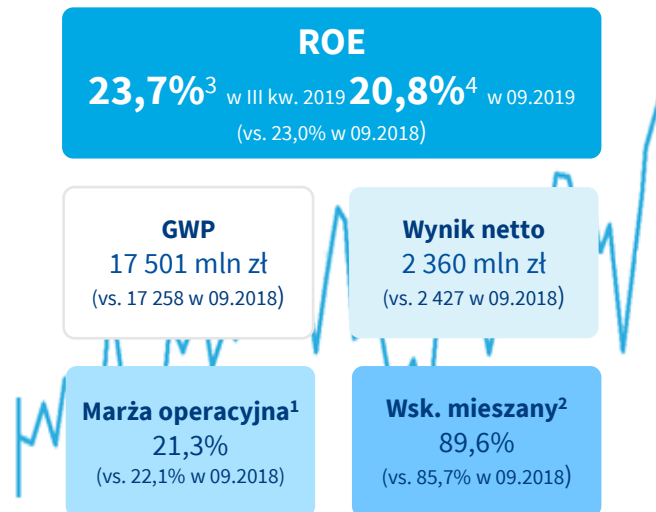
1) Dane placówek prezentowane za okres od początku roku niezależnie od momentu nabycia  
2) Umowa przedwstępna podpisana w październiku 2019

# Wyniki finansowe



## 2,4 mld zł zysku netto dla jednostki dominującej za 3 kwartały 2019

- **Kwartał z najwyższym wynikiem netto w 2019 roku (879 mln zł** - istotna poprawa w porównaniu do średniej 741 mln zł w I połowie 2019 roku)
- Wynik w ujęciu narastającym **2,4 mld zł** - na podobnym poziomie r/r pomimo nieporównywalnych warunków względem poprzedniego roku (narastająca presja cenowa, koszty BFG, zmiany legislacyjne (m.in. TSUE), istotnie gorsze warunki pogodowe)
- Wskaźnik mieszany w segmencie majątkowym w Polsce na niskim poziomie **89,6%** w ujęciu narastającym oraz **90,2%** w III kw. 2019 – w obu przypadkach na poziomach lepszych niż założone w strategii, pomimo wyższych poziomów szkodowości
- Marża operacyjna w ubezpieczeniach grupowych i IK **21,3%** w 2019 oraz **23,9%** w III kw. 2019 – powyżej strategicznych poziomów
- Bardzo dobry i przewyższający ambicje strategiczne wynik inwestycyjny – zwrot na portfelu głównym **2,3 p.p. powyżej RFR** w ujęciu od początku roku oraz **2,3 p.p.** w III kw. 2019, przy zachowaniu bezpiecznej struktury portfela
- Koszty pod ścisłą kontrolą; mimo presji na wzrost wynagrodzeń wskaźnik kosztów **6,2%** w III kw. 2019 i **6,5%** narastająco – zgodnie ze strategią
- Zwrot na kapitale **23,7%** w III kw. 2019 i **20,8%** narastająco od początku roku



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) Za III kw. 2019, uroczniony, dla podmiotu dominującego

4) Za 09.2019, uroczniony, dla podmiotu dominującego



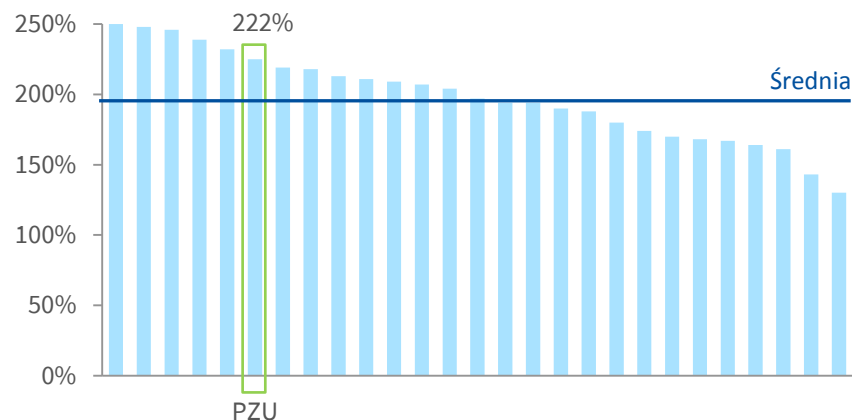
# Kapitał



## 222% Solvency II – bezpieczeństwo prowadzonej działalności

- Potwierdzenie przez S&P ratingu na poziomie **A-** oraz **pozytywnej** perspektywy, z oceną siły kapitałowej na poziomie **AAA**
- Dywidenda wypłacona przez WZA na poziomie **2,80 zł** na akcję (75% skonsolidowanego zysku netto, 89% zysku jednostkowego, stopa dywidendy **7,0%**<sup>1</sup>)
- Adekwatność kapitałowa na stabilnym poziomie, pomimo wzrostu skali działalności wskaźnik WII na koniec II kw. 2019 wyniósł **222%**<sup>2</sup>
- Spadek udziału długu w strukturze finansowania - spłata obligacji w nominale EUR 850 mln w trakcie III kw. 2019
- Zmiana strategii zarządzania portfelem inwestycyjnym z krótkoterminowej na długoterminową; bardziej konserwatywna struktura portfela, większy udział obligacji skarbowych, większa dywersyfikacja ekspozycji korporacyjnych, mniejszy udział instrumentów MTM

Wskaźnik Solvency II dla europejskich ubezpieczycieli



1) Dla ceny zamknięcia z 12 sierpnia 2019

2) Dane nieaudytowane



# Transformacja cyfrowa (1)



## Cyfryzacja procesów i lepsze wykorzystanie danych



**Sztuczna inteligencja (AI) w obsłudze szkód komunikacyjnych** – wdrożenie AI pozwala skrócić czas obsługi zgłoszenia. Algorytmy automatycznie nazywają konkretną część auta, określają zakres uszkodzenia oraz kwalifikują do naprawy lub wymiany dany podzespół. Na przeprowadzenie analizy dokumentacji technicznej sztuczna inteligencja potrzebuje tylko 30 sekund. Dzięki zastosowanemu rozwiązaniu 9 na 10 przypadków w ramach likwidacji szkód jest kwalifikowanych automatycznie. **Obecnie ma miejsce wdrożenie modelu AI w celu poprawy jakości zdjęć pojazdów w procesie zawierania polis AC.**



**Taryfikacja 3.0** – system Radar Live w ubezpieczeniach komunikacyjnych, pozwalający oferować klientowi cenę indywidualnie dopasowaną m.in. do profilu szkodowości (mierzonej zaawansowanymi modelami ryzyka). Rozpoczęcie prac nad budową funkcjonalności i modeli dla ubezpieczenia PZU Dom.

**Moje.pzu.pl** – wdrożenie kolejnych funkcjonalności – m.in. aplikacja mobilna, połączenie z klubem PZU Pomocni.

**PZU Mieszkanie na Wynajem** – platforma dla najemców i właścicieli mieszkań z ubezpieczeniami odpowiadającymi na najczęstsze zagrożenia m.in. ochronę czynszu lub pomoc fachowców przy drobnych naprawach. Projekt zrealizowany w ramach programu Ready for Startups, w którym Grupa PZU zaprasza do współpracy najbardziej innowacyjne przedsiębiorstwa.

**Opaska Życia** – pilotażowa akcja prewencyjna PZU i Ministerstwa Zdrowia, przy współpracy ze szpitalem wojewódzkim w Siedlcach. Opaska medyczna monitoruje podstawowe funkcje życiowe oraz alarmuje personel medyczny jeśli parametry życiowe pacjenta są nieprawidłowe i wymagana jest interwencja. Jest to kolejna po PZU GO innowacja techniczna mająca na celu pomoc i ratowanie życia.

**„Ok, google”** – wdrożenie wirtualnego doradcy opartego na systemie Google. Rozwiązanie, za pomocą którego użytkownicy mogą porozmawiać o ubezpieczeniu w podróży. Asystent przeprowadza wywiad z klientem i na podstawie indywidualnych parametrów przedstawia najbardziej optymalne warianty ubezpieczenia turystycznego.

**inPZU** – rozwój platformy do sprzedaży funduszy pasywnych: kontynuacja prac mających na celu dostosowanie serwisu inPZU do potrzeb portalu pracowniczego dla uczestników PPK.

Dla Klienta!







## Transformacja cyfrowa (2)



### PZU Ready for Startups - wdrażanie innowacji w PZU



**PZU Ready for Startups** - program współpracy ze startupami w ramach wdrażania innowacji w PZU.

W ramach rozpoczętej wiosną szóstej edycji akceleratora MIT Enterprise Forum CEE, PZU ma możliwość wdrożenia innowacyjnych rozwiązań, z wykorzystaniem wsparcia ze środków PARP. W obecnej edycji prowadzone są cztery pilotaże: mikroubezpieczenia (tj. rozwój produktów ubezpieczeniowych dotyczących pojedynczych i prostych ryzyk oraz ich sprzedaż w kanale online), zaawansowana analityka oparta o zdjęcia satelitarne, przygotowanie prototypu integratora między platformą PZU CASH a systemem HR-owym w ramach platformy do udzielania prostego i wygodnego finansowania, m. in. w kontekście finansów pracowniczych oraz otwartej bankowości oraz rozwiązanie z obszaru wsparcia w ramach rekrutacji IT.



W konkursie Efma & Accenture Insurance Awards 2019 doceniono PZU za portal [moje.pzu.pl](http://moje.pzu.pl), który zdobył nagrodę w kategorii core insurance transformation, natomiast projekt AROS zdobył nagrodę w kategorii workforce transformation. Efma to międzynarodowa organizacja non-profit założona w 1971 roku przez banki i firmy ubezpieczeniowe. Zrzesza ponad 3 300 firm ze 130 krajów. W konkursie pod uwagę brane były najbardziej innowacyjne projekty i inicjatywy ubezpieczeniowe z całego świata.



W 6. edycji elitarnego forum FinTech & 5 InsurTech Digital Congress PZU GO zostało uznane za najciekawszą innowację w branży ubezpieczeniowej i otrzymało nagrodę - InsurTech Award w konkursie FinTech & InsurTech Awards.



Projekt #mojePZU finalistą w konkursie Digital Excellence Awards 2019.



CYBERSEC Forum – PZU partnerem strategicznym 5. edycji Europejskiego Forum Cyberbezpieczeństwa. Celem CYBERSEC jest wypracowanie praktycznych rozwiązań wzmacniających bezpieczeństwo NATO i wspierających rozwój gospodarki UE. W tegorocznej dyskusji Paweł Surówka, prezes zarządu PZU, podkreślił że w kontekście cyberobronności Polski potrzebne jest kompleksowe podejście i współpraca sektorów, zarówno w tworzeniu standardów, jak i płynnej wymiany informacji na temat zagrożeń.





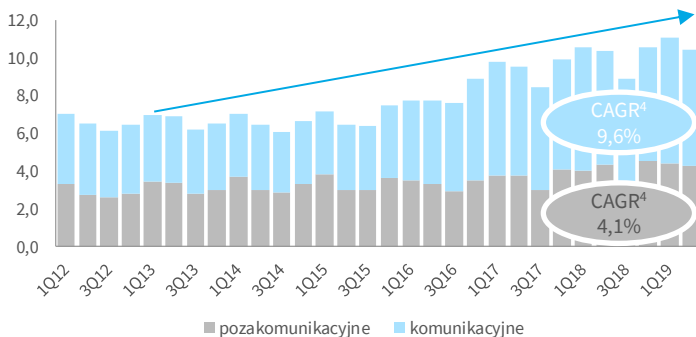
## 2. Rozwój działalności





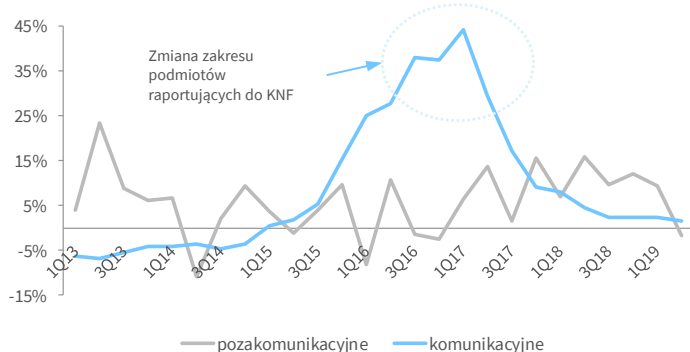
## Majątek (1): Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

### Przypis składki brutto (kwartalnie; mld zł)

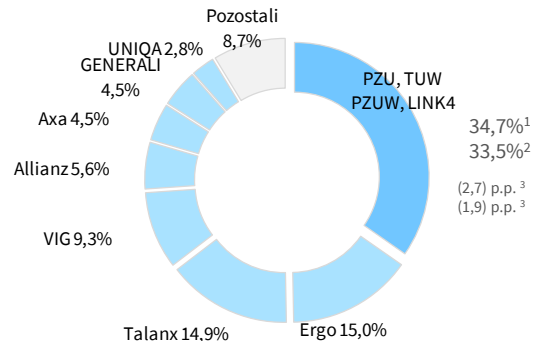


- Wzrost rynku **ubezpieczeń pozakomunikacyjnych o 3,7%** r/r w I półroczu 2019.
- Dynamika składki z **ubezpieczeń komunikacyjnych** wyniosła **2,1%** r/r w I półroczu 2019
- Drugi kwartał spadku r/r składki przypisanej w OC komunikacyjnym (działalność bezpośrednia)
- **Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych** (działalność bezpośrednia) po II kw. 2019 wyniósł **33,5%**
- Utrzymanie mocnej pozycji rynkowej **w ubezpieczeniach komunikacyjnych** z udziałem **36,2%** po II kw. 2019<sup>2</sup>
- Wysoki udział wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie **47,2%**<sup>1</sup>

### Dynamika zmian przypisu składki brutto r/r (kwartalnie)



### Udziały rynkowe<sup>1</sup>

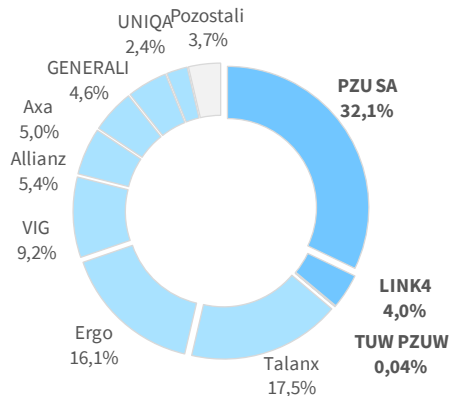


1. zgodnie z raportem KNF za II kw. 2019; tzn. rynek oraz udziały w rynku z uwzględnieniem reasekuracji czynnej PZU wobec LINK4 i TUV PZUW
2. udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej w II kw. 2019 (2,7) p.p.<sup>3</sup>
3. zmiana udziału r/r odpowiednio: łącznie z reasekuracją czynną PZU wobec LINK4 i TUV PZUW oraz z działalności bezpośredniej (1,9) p.p.<sup>3</sup>
4. liczone za okres II kw. 2013 do II kw. 2019



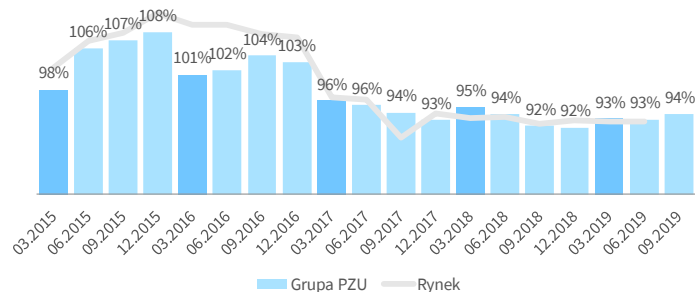
## Majątek (2): Ubezpieczenia komunikacyjne

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



- **Spowolnienie** dynamiki składki na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych, w tym **pierwsze od 2015 roku pogorszenie wyniku sprzedażowego w OC komunikacyjnym**
- Obserwowana **agresywna polityka cenowa wśród mniejszych graczy stymuluje migrację klientów** o dużej wrażliwości cenowej **doprowadzając do deprecjacji wartości**
- Na podstawie analizy zachowań konkurentów, **w trzecim kwartale 2019 roku następuje stopniowa stabilizacja średnich cen transakcyjnych** w ubezpieczeniach OC komunikacyjnych co przy wzroście kosztów szkód oraz kosztów akwizycji oznacza zejście **poniżej progu rentowności** w nowym biznesie
- Obserwowana **dalsza konsolidacja zewnętrznych sieci dystrybucji**, w tym przejęcie Consultii przez Unilink, **wpływa** w znacznym stopniu **na wzrost kosztów akwizycji** wśród **firm nie posiadających własnych struktur, potęgując spadek rentowności** w tej linii produktowej

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



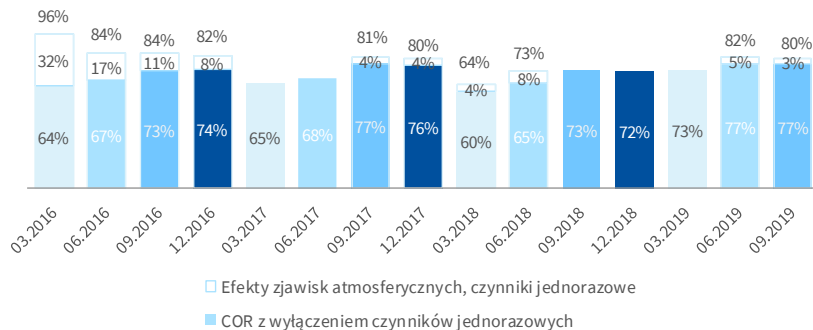
- **Rola regulatora w utrzymaniu rentowności i adekwatności cenowej** – podjęcie współpracy pomiędzy zakładami ubezpieczeń a regulatorem mającej na celu wypracowanie nowego standardu raportowania, pozwalającego na szybszą identyfikację braku adekwatności cenowej w ramach nowej sprzedaży
- **PZU utrzymuje wysoką rentowność ubezpieczeń** (w tym komunikacyjnych) **przy wysokim udziale rynkowym** dzięki mocnej marce, skutecznym kanałom dystrybucji własnej oraz skali działania
- Dalsze **optymalizowanie wartości przez PZU poprzez dywersyfikację portfela i przeniesienie nacisku na rozwój pozostałych produktów majątkowych**

1. Zgodnie z raportem KNF za II kw. 2019; udziały w łącznej składce przypisanej (działalność bezpośrednia z wyłączeniem transakcji wewnątrzgrupowych)  
 2. Narastająco od początku roku  
 3. Zgodnie z raportem KNF za II kw. 2019

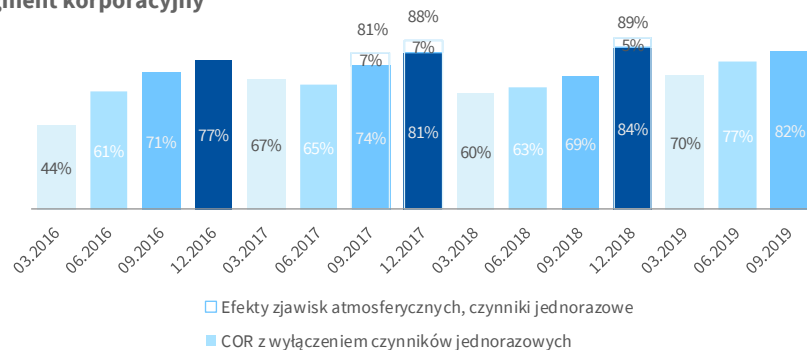


## Majątek (3): Pozostałe ubezpieczenia majątkowe

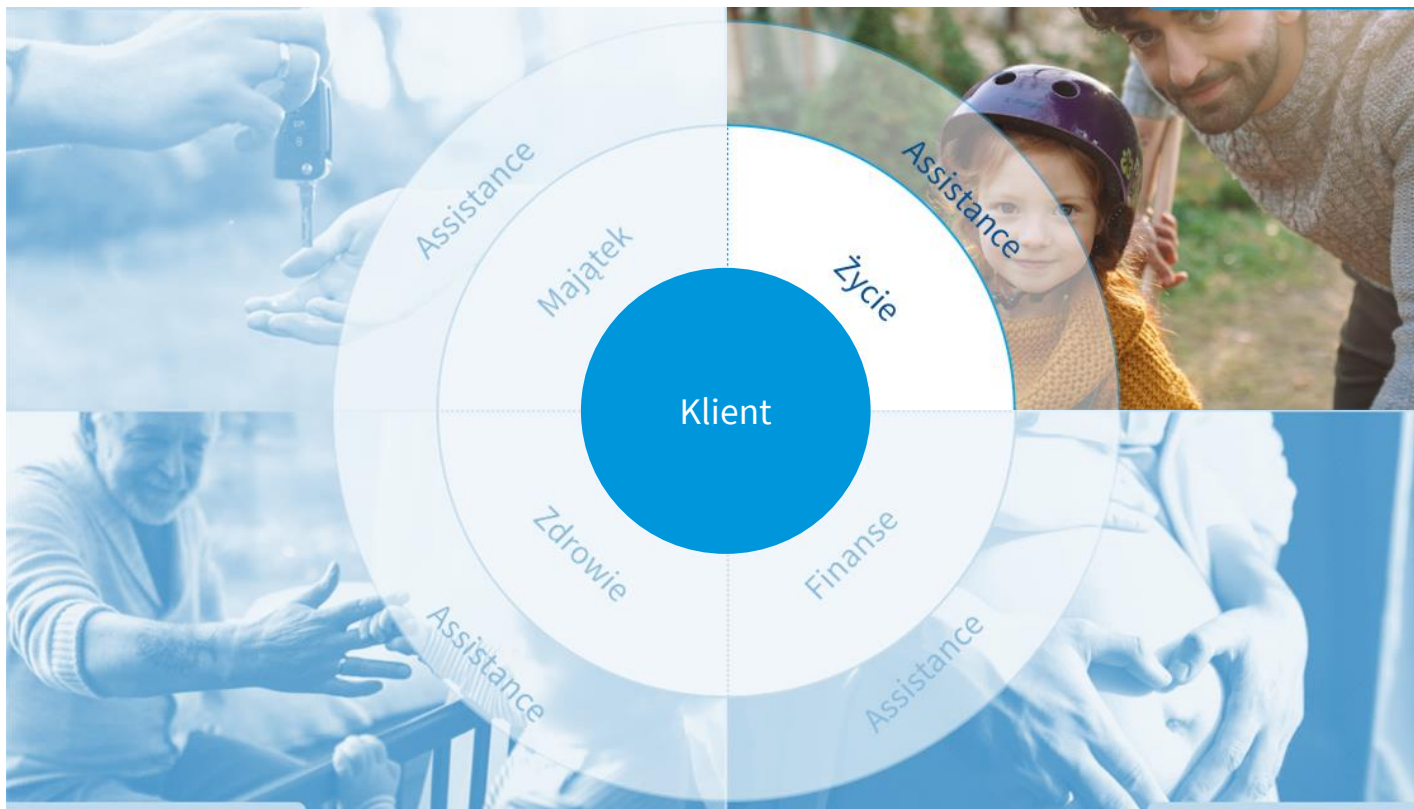
Wskaźnik mieszany (COR<sup>1</sup>) z ub. pozakomunikacyjnych Grupy PZU  
segment masowy



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



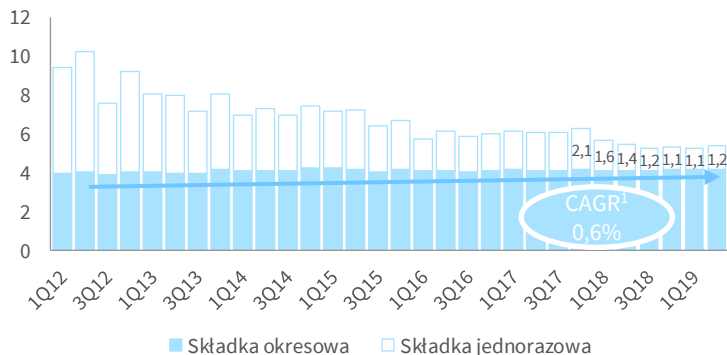
- **Segment masowy:**
  - utrzymanie wysokiej rentowności pomimo wystąpienia licznych szkód powodowanych przez zjawiska atmosferyczne
- **Segment korporacyjny:**
  - niski, zgodny z założeniami wskaźnik mieszany
  - większa liczba roszczeń o średnio wyższej wartości jednostkowej
  - **opracowanie innowacyjnych rozwiązań taryfowych** bazujących na historii szkodowej portfela w danej branży przekładające się na **lepsze dopasowanie oferty do ryzyka klienta**



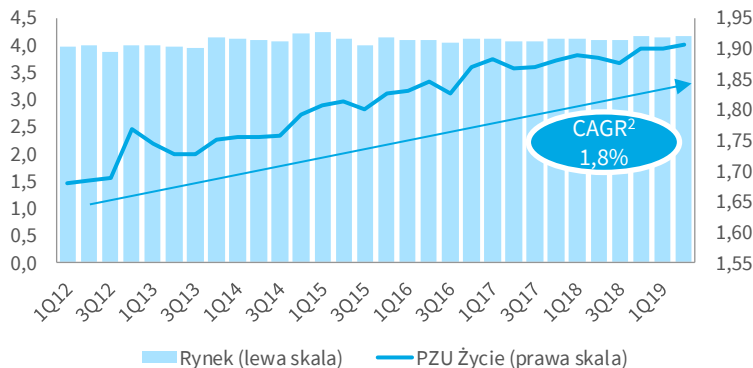


## Życie (1): Rynek ubezpieczeń na życie

### Składka przypisana brutto, kwartalnie (mld zł)

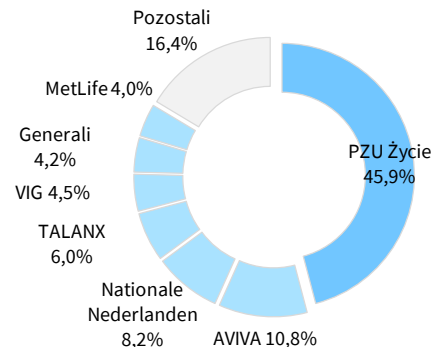


### Przypis składki okresowej brutto, kwartalnie (mld zł)



- Rynkowa składka okresowa w ubezpieczeniach na życie **na stabilnym r/r poziomie 4,2 mld zł kwartalnie**, spadek składki jednorazowej r/r o 0,2 mld zł do 1,2 mld zł kwartalnie
- Długoterminowy wzrost składki okresowej PZU Życie** przewyższający dynamikę składki przypisanej innych uczestników rynku łącznie (CAGR II kw. 2019 do II kw. 2012 odpowiednio 1,8% vs 0,3%)
- Wzrost udziału PZU Życie w rynku o 2,2 p.p. r/r do 39,5%** w łącznym przypisie składki po II kw. 2019 roku
- Udział w kluczowym dla PZU rynku składki okresowej na wysokim poziomie 45,9% po II kw. 2019**, w tym dla umów ochronnych (I grupa ubezpieczeń na życie) udział rynkowy na poziomie **62,2%**
- Rentowność wyniku technicznego** PZU Życie po II kw. 2019 wyższa niż średnio konkurencja – 19,5% vs 13,1%; udział PZU Życie w całkowitym wyniku technicznym sektora wyniósł 50%

### Udziały rynkowe w składce okresowej w I półroczu 2019



1) Dla rynku, składka okresowa brutto II kw. 2019 do II kw. 2012

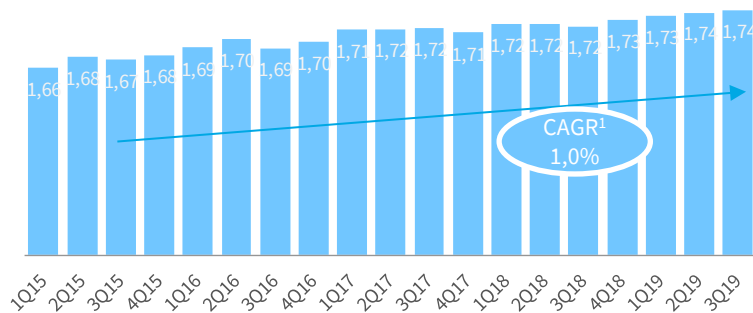
2) Dla PZU Życie, składka okresowa brutto II kw. 2019 do II kw. 2012



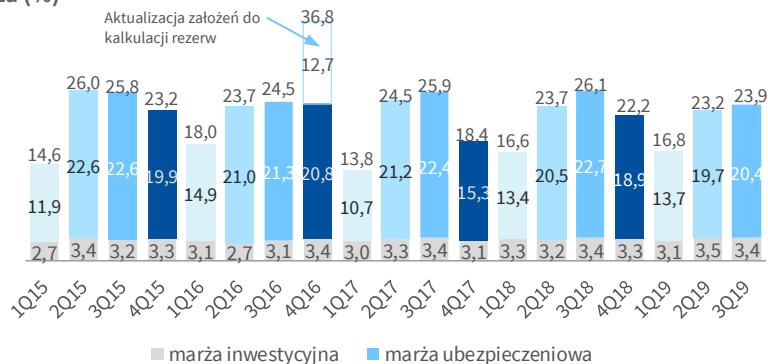


## Życie (2): Grupowe i indywidualnie kontynuowane

### Przypis składki brutto PZU Życie (mld zł)



### Marża (%)



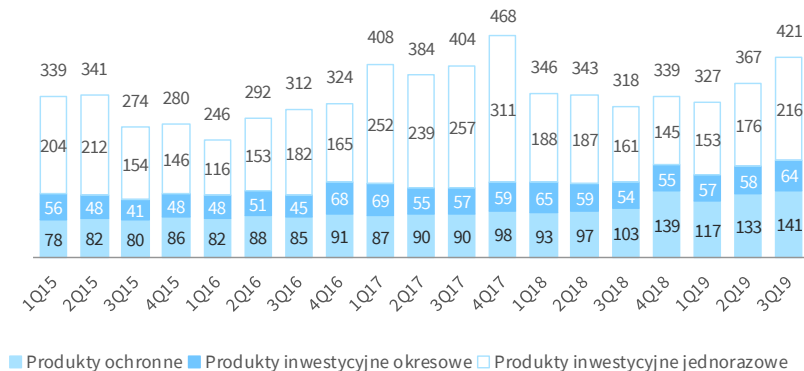
- **Rosnący portfel ubezpieczeń zdrowotnych**, w tym bardzo dobrze przyjęty przez klientów nowy dodatek do ubezpieczeń kontynuowanych „PZU Uraz Ortopedyczny”. Na koniec września 2019 roku PZU Życie posiadał w portfolio już **ponad 2 mln aktywnych umów zdrowotnych**
- Ograniczenie nacisku na dynamikę składki pozwalające **kontrolować szkodowość** grupowych produktów ochronnych
- Marża w III kw. niższa o 2,2 p.p. r/r co wynikało z:
  - wyższej szkodowości części ryzyk ochronnych (ciężkie choroby, leczenie szpitalne, zgony)
  - wzrostu kosztów działalności
- Wzrost marży o 0,7 p.p. kw. / kw. ze względu na
  - spadek kosztów działalności i niższy koszt odpisu na fundusz prewencyjny (w II kw. został skumulowany odpis za pół roku)
  - ograniczony wzrost rezerw matematycznych w indywidualnej kontynuacji

1) III kw. 2019 do III kw. 2015

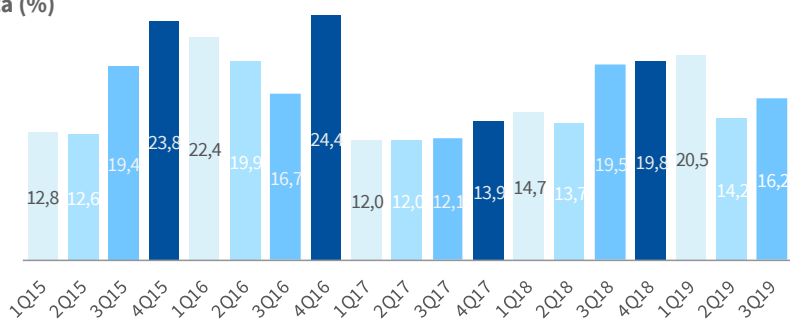


## Życie (3): Indywidualne

### Przypis składki brutto PZU Życie (mln zł)



### Marża (%)



- **Rekordowa sprzedaż indywidualnych produktów ochronnych** (141mln zł).
- Stale rosnący poziom składki w **produktach ochronnych o okresowej płatności**, w tym dzięki zmianom w sieci dystrybucji
- Dalszy rozwój rozpoczętej w drugiej połowie 2018 **współpracy z Alior Bankiem i Bankiem Pekao** w zakresie indywidualnych ubezpieczeń na życie ze składką jednorazową dla klientów zaciągających pożyczki gotówkowe
- Dalszy **wzrost** w III kw. 2019 wpłat jednorazowych na rachunki **ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych** w ubezpieczeniach oferowanych razem z bankami mimo trudnej sytuacji na rynku tego rodzaju produktów
- **Sprzedaż produktów inwestycyjnych jednorazowych najwyższa od siedmiu kwartałów**, co wpływa na niższą rentowność segmentu ze względu na konstrukcję produktu i wyższe koszty akwizycji
- **Na poprawę marży kw./kw. o 2,0 p.p.** wpłynął m.in. schemat wiązania i rozwiązywania rezerw techniczno –ubezpieczeniowych w trakcie roku w jednym z ochronnych produktów bankowych – zawiązywane są na cały istniejący portfel w kwietniu, a następnie w trakcie kolejnych 11 miesięcy są całkowicie rozwiązywane
- **Niższa niż przed rokiem marża segmentu w III kw. 2019** - wyższe koszty działalności oraz niższy zwrot z TFI opłaty za zarządzanie pobieranej od aktywów zgromadzonych w produktach unit-linked

## Pracownicze Plany Kapitałowe



Pomagając naszym klientom korporacyjnym tworzyć PPK...

... oferujemy:



Pełne wsparcie w **formalnościach**, wypełnianiu obowiązków informacyjnych, **edukację**



Nowoczesny serwis **e-PPK**



Przyjazny dla użytkowników serwis **inPZU.pl**



**300** doradców klienta korporacyjnego

... zapewniamy:



**Brak opłat** za zarządzanie przez 12 miesięcy oraz za osiągnięty wynik przez 2 lata

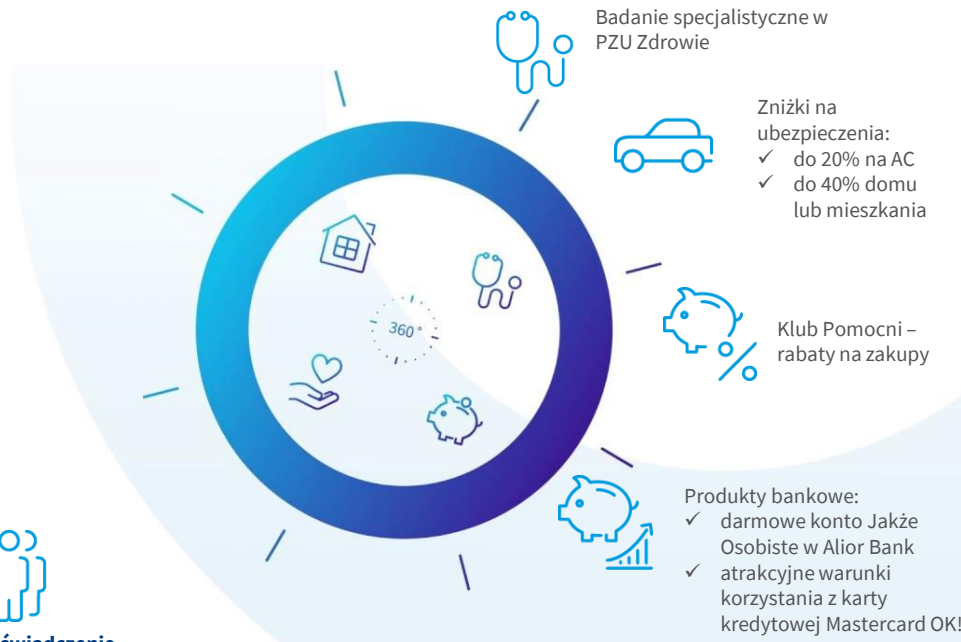


Ustrukturyzowany **proces**, sprawny **nadzór**, **wysoki zwrot** na zarządzaniu aktywami dłużnymi



Bogate **doświadczenie** w zarządzaniu produktami emerytalnymi, lider na rynku **PPE**

... oraz zapraszamy ich uczestników do ekosystemu PZU



Zaufały nam już firmy zatrudniające ponad **pół miliona** pracowników



## Zdrowie (1): Kluczowa akwizycja\* PZU Zdrowie: Tomma Diagnostyka Obrazowa



**Obecność na terenie całej Polski: 35 placówek działających w 28 miastach:**

- RM: 28 lokalizacji
- TK: 15 lokalizacji
- RTG: 11 lokalizacji
- USG: 3 lokalizacje



**Oferta PZU jeszcze bardziej atrakcyjna dla klientów:** Skrócenie czasu dostępu do badań i otrzymania diagnozy

**Wysoka zyskowość:** marża EBITDA istotnie wyższa niż średnia w biznesie ambulatoryjnym



**Dalsza integracja pionowa:**

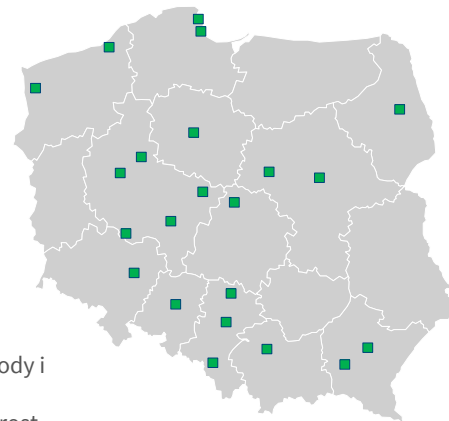
- diagnostyka to bardzo istotny element opieki medycznej oferowanej klientom PZU
- istotne zwiększenie możliwości wykonywania badań we własnych placówkach PZU Zdrowie

**Oczekiwany dynamiczny wzrost przychodów i zdywersyfikowana struktura przychodów:** współpraca z placówkami komercyjnymi, szpitalami, NFZ



**Wpływ finansowy:**

- znaczący wpływ na przychody i wyniki PZU Zdrowie
- spodziewane synergie i wzrost efektywności



Rynek wart ponad **5mld zł**



Spodziewany **wzrost zainteresowania** dostępem do badań diagnostycznych



**Sprzyjające regulacje prawne** – uwolnione limity tomografii komputerowej i rezonansu w ramach NFZ



## Zdrowie (2): Rozwój skali działalności



1



2



3



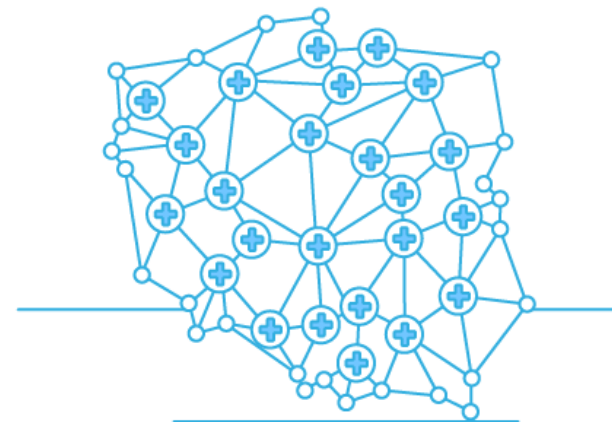
4

~2 200 współpracujących  
partnerów medycznych  
~100 własnych lokalizacji

49 szpitali

1 900 lekarzy  
>50 specjalizacji

~8 000 aptek



Elastyczna i kompleksowa  
**oferta** odpowiadająca  
potrzebom pracowników



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

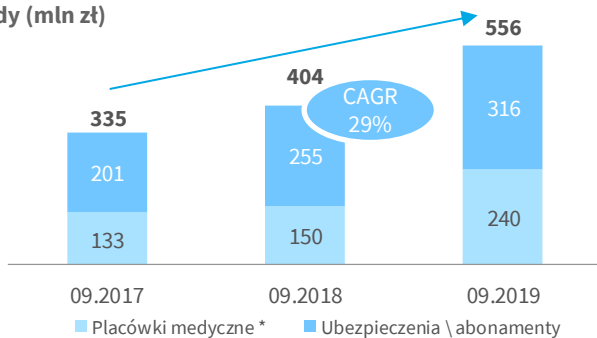


Dobra **lokalizacja** i wygoda  
klienta

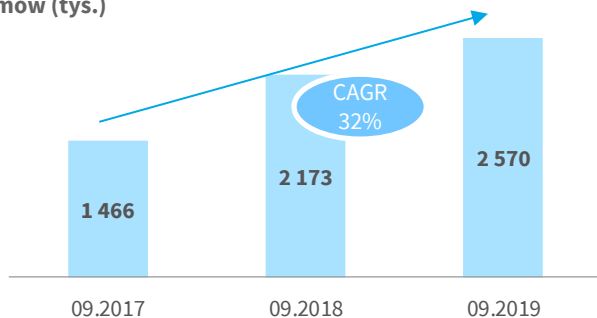


## Zdrowie (3): Rozwój skali działalności

Przychody (mln zł)



Liczba umów (tys.)



- 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**
- Dalszy **rozwój trzech własnych placówek** w Warszawie, Poznaniu i Krakowie oraz **otwarcie oddziałów** w Radomiu i Wrocławiu (10'2019)
- Nabycie nowej spółki **Alergo-med** w Tarnowie w styczniu 2019 oraz zakup **Falck Centra Medyczne** i **NZOZ Starówka** w czerwcu 2019, dzięki temu istotne poszerzenie liczby placówek własnych do niemalże 100 oraz m.in. poszerzenie oferty o produkty indywidualne np. pakiety dla Kobiet, Seniorów czy Dzieci.
- Wzrost przychodów **w placówkach własnych**

\* Dane prezentowane za okres od początku roku niezależnie od momentu nabycia (wyjątkiem jest Falck Centra Medyczne – spółka działa operacyjnie od 02'2019, a zatem wyniki prezentowane są narastająco od tej daty); przychody Oddziałów – prezentowane zarządczo analogicznie jak pozostałych placówek własnych tj. z uwzględnieniem przychodów od PZU Zdrowie i GK PZU (w tym przychody wewnątrzgrupowe za 9 miesięcy 2019 roku wynoszą 18,6 mln PLN)

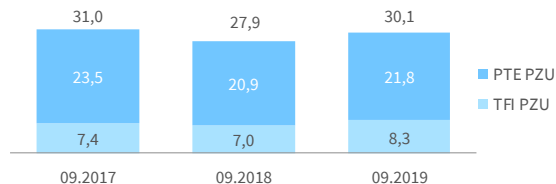






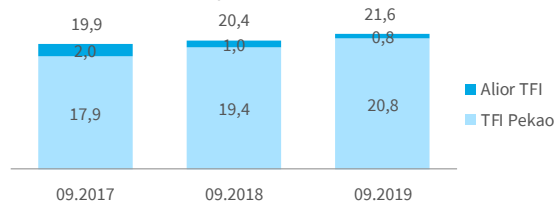
## Finanse: Aktywa pod zarządzaniem i rozwój współpracy z bankami

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



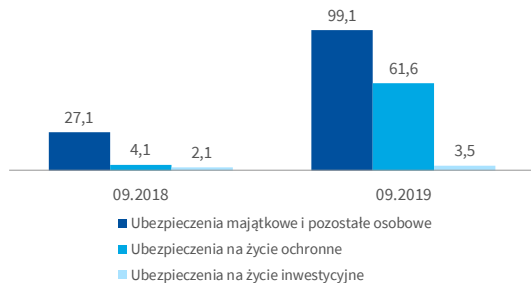
- **Wzrost aktywów TFI PZU** był efektem:
  - dodatniego salda napływów środków w ramach kanału bankowego Grupy PZU oraz pozostałych dystrybutorów Third Party (głównie ING Bank oraz Bank Millennium) będące efektem wyższej alokacji składki w Fundusze TFI PZU
  - wysokiej sprzedaży nowych programów PPE jako atrakcyjnego benefitu pozapłacowego dla pracowników naszych partnerów, od początku roku **ponad 130 nowych pozyskanych umów PPE**, czasem wybieranych przez pracodawcę jako bardziej korzystne rozwiązanie dla pracowników
  - osiągnięcia atrakcyjnych stóp zwrotu na aktywach pod zarządzaniem (Polonez i Dłużny Aktywny na czele TFI z najwyższymi stopami zwrotu w swoich grupach porównawczych)
- **Wzrost aktywów PTE PZU** dzięki przejęciu zarządzania aktywami PEKAO OFE w 2018 oraz dobrym stopom zwrotu na aktywach, mimo negatywnego efektu suwaka

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



- W obszarze bankassurance **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 Utraty Pracy i NNW oferowanego do kredytu hipotecznego Pekao SA
  - wprowadzenie do oferty ubezpieczenia podróznego w kantorze internetowym Alior Banku
- W obszarze **assurbankingu**:
  - Bank Pekao: sprzedaż konta Pekao w contact center PZU
  - Alior Bank: uruchomienie platformy pożyczkowej CASH
- Kontynuacja inicjatyw w obszarze oszczędności kosztowych; łączne urocznione synergie przekroczyły **100 mln PLN**
- Dynamika rynku ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych ograniczana przez niepewność regulacyjną: systemowy przegląd konstrukcji produktów na rynku oraz sygnalizowana rekomendacja<sup>4</sup> zalecenia nadzoru dla rynku

### Liczba klientów ubezpieczeniowych pozyskanych we współpracy z Bankiem Pekao i Alior Bank (tys.)





### **3. Wyniki finansowe**



## Składka przypisana brutto Grupy PZU

Segmenty ubezpieczeń

mln zł, lokalne standardy rachunkowości

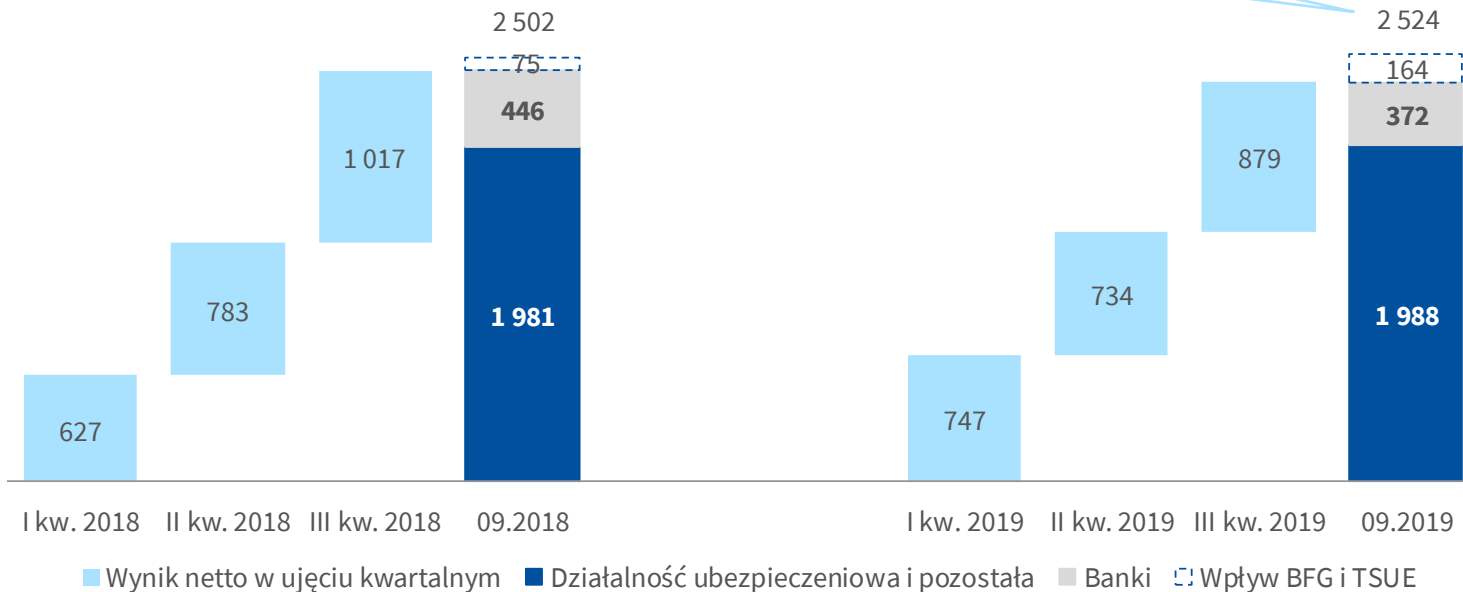
	III kw. 2018	II kw. 2019	III kw. 2019	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
<b>Składka przypisana na zewnątrz</b>	<b>5 377</b>	<b>5 938</b>	<b>5 662</b>	5,3%	(4,6%)
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	2 881	3 316	2 975	3,3%	(10,3%)
Ubezpieczenia masowe - Polska	2 349	2 581	2 385	1,5%	(7,6%)
OC komunikacyjne	1 129	1 118	1 071	(5,1%)	(4,2%)
AC komunikacyjne	589	635	602	2,2%	(5,2%)
Inne produkty	631	828	712	12,8%	(14,0%)
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	532	735	590	10,9%	(19,7%)
OC komunikacyjne	187	201	178	(4,8%)	(11,4%)
AC komunikacyjne	194	209	180	(7,2%)	(13,9%)
Inne produkty	151	325	232	53,6%	(28,6%)
Razem ub. na życie - Polska	2 037	2 105	2 162	6,1%	2,7%
Ub. grupowe i kontynuowane - Polska	1 719	1 738	1 741	1,3%	0,2%
Ub. indywidualne - Polska	318	367	421	32,4%	14,7%
Składka produkty ochronne	103	133	141	36,9%	6,0%
Składka produkty inwestycyjne okresowe	54	58	64	18,5%	10,3%
Składka produkty inwestycyjne jednorazowe	161	176	216	34,2%	22,7%
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	429	485	483	12,6%	(0,4%)
Kraje bałtyckie	374	422	409	9,4%	(3,1%)
Ukraina	55	63	74	34,5%	17,5%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	30	33	42	40,0%	27,3%
Litwa	16	18	18	12,5%	0,0%
Ukraina	14	15	24	71,4%	60,0%



## Wynik netto Grupy PZU

Wynik netto na działalności z wyłączeniem banków wyższy r/r, pomimo narastającej presji cenowej oraz wyższej szkodowości

Wynik netto Grupy PZU oczyszczony o wpływ zmian regulacyjnych (BFG i TSUE) wyższy r/r





## Wyniki Grupy PZU – kontrybucja działalności dotychczasowej i bankowej

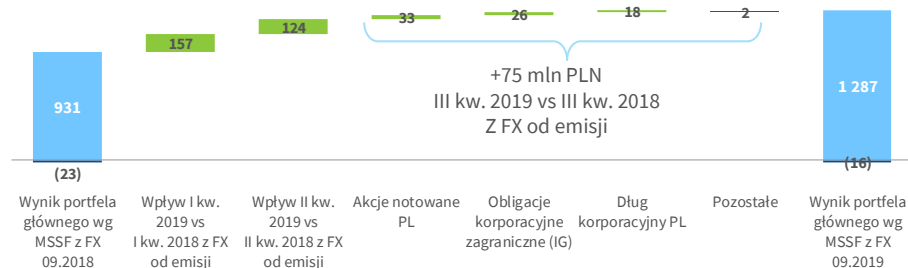
mln zł	III kw. 2018 <sup>5</sup>	II kw. 2019	III kw. 2019	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
<b>GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANK I PEKAO</b>					
Składki ubezpieczeniowe przypisane brutto <sup>1</sup>	5 377	5 938	5 662	5,3%	(4,6%)
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(3 639)	(3 971)	(3 991)	9,7%	0,5%
Wynik na działalności inwestycyjnej (z wyłączeniem banków)	372	405	406	9,2%	0,2%
Koszty administracyjne <sup>1</sup>	(380)	(426)	(406)	6,9%	(4,6%)
Koszty akwizycji <sup>1</sup>	(781)	(823)	(864)	10,6%	5,0%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	1 075	795	917	(14,7%)	15,4%
<b>Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej</b>	<b>848</b>	<b>622</b>	<b>700</b>	<b>(17,5%)</b>	<b>12,5%</b>
<b>BANKI: ALIOR I PEKAO</b>					
<b>Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej</b>	<b>169</b>	<b>112</b>	<b>179</b>	<b>6,0%</b>	<b>59,8%</b>
<b>WYNIK NETTO PRZYPISANY JEDNOSTCE DOMINUJĄCEJ</b>	<b>1 017</b>	<b>734</b>	<b>879</b>	<b>(13,6%)</b>	<b>19,8%</b>
<b>GŁÓWNE WSKAŹNIKI FINANSOWE</b>					
ROE <sup>2</sup>	29,8%	19,5%	23,7%	(6,1)p.p.	4,2p.p.
Wskaźnik mieszany <sup>3</sup>	83,7%	91,4%	90,2%	6,5p.p.	(1,2)p.p.
Marża <sup>4</sup>	26,1%	23,2%	23,9%	(2,2)p.p.	0,7p.p.
Wskaźnik kosztów administracyjnych PZU, PZU Życie	6,0%	6,6%	6,2%	0,2p.p.	(0,4)p.p.
Wskaźnik kosztów akwizycji PZU, PZU Życie	13,6%	14,1%	14,2%	0,6p.p.	0,1p.p.

1. Grupa PZU z wyłączeniem danych Pekao i Alior Bank
2. Wskaźnik za I – III kw. 2019, uroczony. Liczony dla podmiotu dominującego
3. Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Grupie PZU w Polsce
4. Marża dla segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanym z wyłączeniem efektu konwersji
5. Dane przekształcone

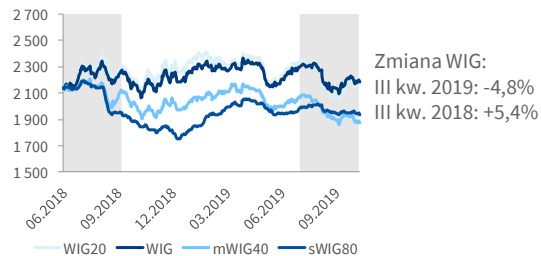
## Wynik inwestycyjny

MSSF, mln zł	III kw. 2018	II kw. 2019	III kw. 2019	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
<b>Wynik na lokatach</b>	<b>2 095</b>	<b>2 084</b>	<b>2 215</b>	5,7%	6,3%
Działalność ubezpieczeniowa i pozostała	372	405	406	9,2%	0,3%
<b>Portfel główny</b>	<b>371</b>	<b>383</b>	<b>446</b>	20,3%	16,4%
Instrumenty dłużne - odsetki	337	354	360	6,9%	1,8%
Instrumenty dłużne - wycena i realizacja	2	16	43	2060,5%	x
Instrumenty kapitałowe	(19)	(12)	20	x	x
Nieruchomości	39	30	22	(44,7%)	(28,4%)
FX na finansowaniu dłużnym minus hedging	12	(4)	1	(87,7%)	x
Produkty inwestycyjne	(3)	96	46	x	(52,2%)
Pozostałe	4	(74)	(86)	x	x
Działalność bankowa	1 723	1 679	1 809	5,0%	7,7%

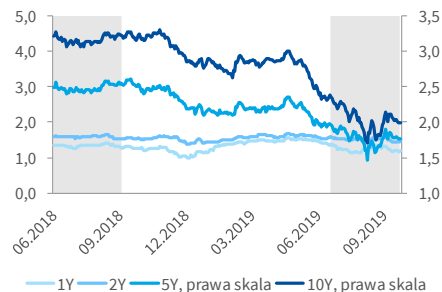
- **2,3 p.p. nadwyżki rentowności** portfela głównego z FX ponad RFR w III kw. 2019 oraz narastająco od początku roku
- **Stabilny wynik odsetkowy**
- **Konsekwentna budowa portfela dłużnego OCI** – zmniejszanie wahań wyniku i zależności od warunków rynkowych
- **Nieruchomości** – ekspozycja na stopę zwrotu z nieruchomości oraz wycenę po zakończeniu projektów deweloperskich – zabezpieczona ekspozycja na walutę
- Sptacone finansowanie dłużne w EUR – lipiec 2019



### WIG oraz inne indeksy GPW



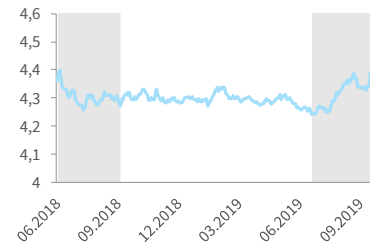
### Rentowności obligacji



### Portfel główny z FX od emisji

### FX od zobowiązań ubezpieczeniowych EURPLN

III kw. 2019: -26 p.b.  
III kw. 2018: +0 p.b.

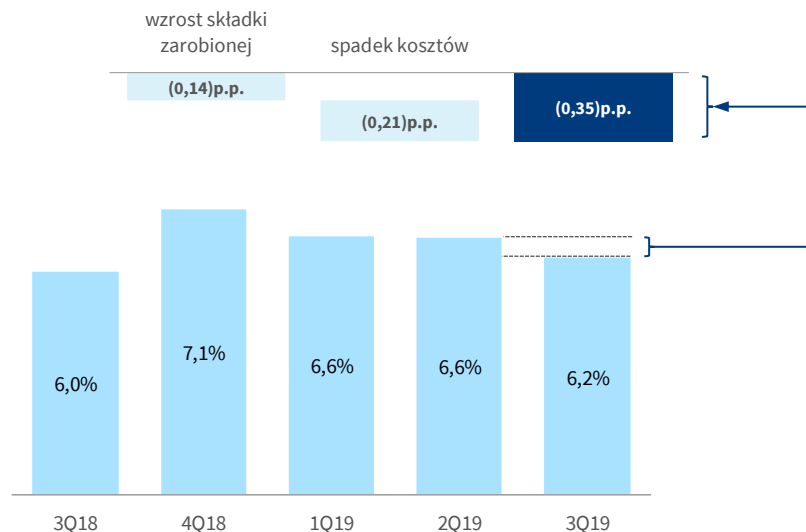






## Efektywność kosztowa

### Wskaźnik kosztów administracyjnych



Wskaźnik kosztów administracyjnych liczony wg wzoru:

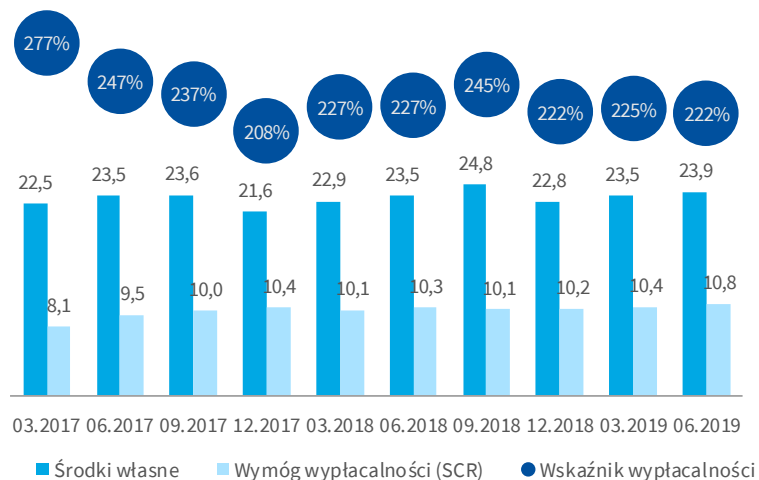
koszty administracyjne PZU i PZU Życie w kwartale / składka zarobiona netto PZU i PZU Życie w kwartale

- Wzrost wskaźnika kosztów administracyjnych w **III kw. 2019 w stosunku do III kw. 2018**, wynikał z:
  - wzrostu kosztów osobowych w wyniku rynkowej presji płacowej (podwyżki dla najmniej zarabiających)
  - wyższej amortyzacji obszaru IT jako pochodna innowacyjnych projektów optymalizujących procesy Grupy PZU
- Poprawa poziomu kosztów administracyjnych w **III kw. 2019 względem II kw. 2019**. Istotniejsze zmiany w poziomie kosztów dotyczyły:
  - zmniejszenia rezerwy na niewykorzystane urlopy w III kw. po zakończeniu sezonu wakacyjnego
  - niższych wydatków projektowych w III kw. w stosunku do II kw.



## Wysoki poziom wypłacalności Grupy

Wskaźnik wypłacalności, 30 czerwca 2019



- **Wzrost środków własnych** w II kw. 2019 o **0,4 mld zł**. Główne przyczyny:
  - bieżące przepływy z działalności ubezpieczeniowej i lokacyjnej (+1,3 mld zł) skompensowane wzrostem BEL o 1,1 mld zł
  - wzrost wartości funduszy własnych w bankach (0,1 mld zł)
- **Wzrost SCR** w II kw. 2019 o **0,4 mld zł** na skutek:
  - wyższego ryzyka niewykonania zobowiązań przez kontrahentów
  - wzrostu ryzyka rynkowego w związku z wyższą ekspozycją na zagraniczne obligacje korporacyjne
- **Wysoka jakość środków własnych Grupy PZU** - udział kapitałów najwyższej jakości (**Tier 1**) na poziomie **87%**.
- Jednostkowy współczynnik wypłacalności:
  - PZU: 247% (244% na koniec I kw. 2019)
  - PZU Życie: 472% (458% na koniec I kw. 2019)

Współczynnik wypłacalności liczony wg wzoru:  

$$\frac{\text{Środki własne}}{\text{Wymóg wypłacalności}}$$

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 (mln PLN) <sup>8,11</sup>		Aktywa (mld PLN)	
06.2019	2020	09.2019	2020	09.2019	2020	09.2019	2020	09.2019	2020
33,5%	38%	10,7	11,0	30,1/ 51,5 <sup>7</sup>	65	727,4	1 000	276	>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>	
09.2019	2020	09.2019	2020	09.2019	2020	09.2019	2020	09.2019	2020
89,6%	92%	21,3%	>20%	91/ 213 <sup>7</sup>	200	11%	12%	580	>900
Wskaźnik kosztów administracyjnych <sup>4</sup>		Wskaźnik wypłacalności Wypłacalność II		Nadwyżka stopy rentowności na portfelu głównym powyżej RFR <sup>10</sup>					
09.2019	2020	06.2019	2020	09.2019	2020				
6,5%	6,5%	222%	>200% <sup>6</sup>	2,3 p.p.	2,0 p.p.				

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

**09.2019**

**2020**

**20,8%**

**>22%**

- ROE przypisane jednostce dominującej
- Działalność bezpośrednia
- PZU łącznie z TUW PZUW oraz LINK4
- Koszty administracyjne PZU i PZU Życie
- Z uwzględnieniem klientów pozyskanych dzięki współpracy z bankami
- Środki własne po pomniejszeniu o przewidywane dywidendy i podatki od aktywów
- Z uwzględnieniem aktywów w zarządzaniu przez TFI banków Grupy PZU / z uwzględnieniem wyników TFI banków Grupy PZU
- Urocznione przychody placówek własnych i oddziałów (oprócz FCM – działa od 02/2019) uwzględniające przychody od PZU Zdrowie i GK PZU (w tym przychody wewnątrzgrupowe za 9 miesięcy 2019 roku wynoszą 18,6 mln PLN)
- Bez kosztów jednorazowych; rentowność liczona od sumy przychodów placówek i składki zarobionej
- Różnica pomiędzy roczną stopą zwrotu liczoną na wyniku MSSF na portfelu głównym z uwzględnieniem FX od emisji obligacji własnych a średniorocznym poziomem WIBOR6M
- Krocząco 12 miesięcy



## 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

mln zł, lokalne standardy rachunkowości	Przypis składki brutto			Wynik na ubezpieczeniach / wynik z działalności operacyjnej			Wskaźnik mieszany / Marża	
	I-III kw. 2018	I-III kw. 2019	Zmiana r/r	I-III kw. 2018	I-III kw. 2019	Zmiana r/r	I-III kw. 2018	I-III kw. 2019
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	9 756	9 665	(0,9%)	1 634	1 303	(20,3%)	85,7%	89,6%
Ubezpieczenia masowe - Polska	7 702	7 665	(0,5%)	1 309	1 069	(18,3%)	85,5%	89,2%
OC komunikacyjne	3 495	3 294	(5,8%)	254	257	1,3%	93,3%	93,9%
AC komunikacyjne	1 867	1 901	1,8%	223	139	(37,7%)	87,2%	92,5%
Inne produkty	2 340	2 470	5,6%	611	466	(23,7%)	72,9%	80,1%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	221	207	(6,4%)	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	2 054	2 000	(2,6%)	325	234	(28,0%)	86,5%	91,2%
OC komunikacyjne	573	585	2,1%	(20)	19	x	102,5%	97,0%
AC komunikacyjne	618	605	(2,1%)	61	40	(34,1%)	89,6%	93,7%
Inne produkty	863	810	(6,2%)	215	113	(47,2%)	68,6%	82,1%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	69	62	(10,9%)	x	x
Razem ub. na życie - Polska	6 170	6 327	2,5%	1 315	1 309	(0,5%)	21,3%	20,7%
Ub. grupowe i kontynuowane - Polska*	5 163	5 212	0,9%	1 142	1 110	(2,8%)	22,1%	21,3%
Ub. indywidualne - Polska	1 007	1 115	10,7%	160	187	16,9%	15,9%	16,8%
Efekt konwersji	x	x	x	13	12	(7,7%)	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	1 273	1 422	11,7%	126	161	27,8%	90,0%	89,2%
Kraje bałtyckie	1 130	1 230	8,8%	109	133	22,0%	90,3%	89,7%
Ukraina	143	192	34,3%	17	28	64,7%	84,7%	83,5%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	87	108	24,1%	3	8	166,7%	3,4%	7,4%
Litwa	47	53	12,8%	0	0	x	0,0%	0,0%
Ukraina	40	55	37,5%	3	8	166,7%	7,5%	14,5%
Banki	x	x	x	2 807	2 510	(10,6%)	x	x

\* Z wyłączeniem efektu konwersji



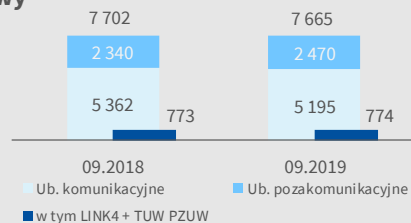


## Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

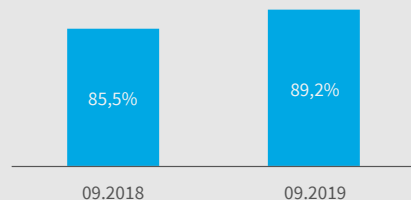
Wyższa sprzedaż ub. komunikacyjnych w segmencie korporacyjnym

### Segment masowy

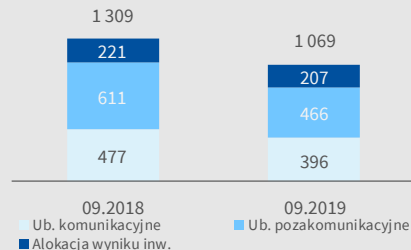
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)

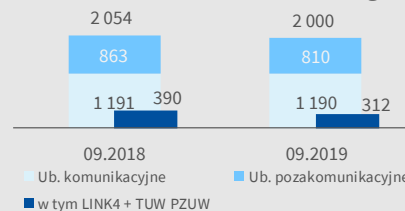


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

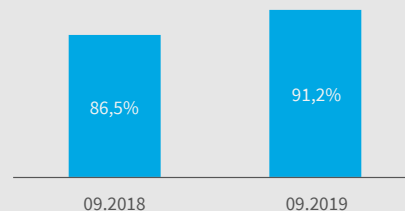


### Segment korporacyjny

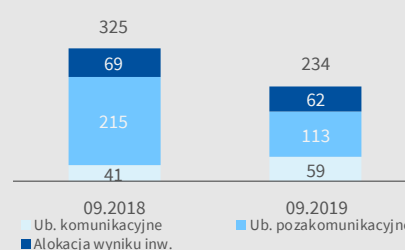
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)



Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)





## Podsumowanie - ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

Segment masowy

### Niższy przypis składki brutto r/r jako wypadkowa:

- niższego przypisu składki w ubezpieczeniach komunikacyjnych (- 3,1% r/r) będącego wypadkową spadku sprzedaży w OC komunikacyjnych o 5,8% r/r (niższa liczba ubezpieczeń przy nieznacznym spadku średniej składki) oraz wzrostu przypisu składki w Auto Casco (+1,8%)
- przyrostu składki z ubezpieczeń od ognia i innych szkód majątkowych, głównie w ubezpieczeniach mieszkań oraz małych i średnich przedsiębiorstw przy niższym poziomie sprzedaży ubezpieczeń rolnych - budynków gospodarczych
- wzrostu sprzedaży z ubezpieczeń ryzyk finansowych oraz świadczenia pomocy

### Spadek wyniku na ubezpieczeniach był wypadkową:

- przyrostu składki zarobionej netto (+1,4% r/r)
- zmiany wskaźnika szkodowości, w tym:
  - wzrostu szkodowości w grupie ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych wskutek wystąpienia ponadnormatywnej liczby szkód powodowanych przez zjawiska atmosferyczne
  - pogorszenia wskaźnika szkodowości w ubezpieczeniach komunikacyjnych będącego wypadkową wzrostu szkodowości portfela Auto Casco oraz spadku wskaźnika szkodowości OC (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 (wysoki udział kanału multiagencyjnego i dealerskiego przy jednocześnie niższej dynamice sprzedaży ubezpieczeń OC komunikacyjnych charakteryzujących się niższymi stawkami prowizyjnymi)
  - wzrostu wskaźnika kosztów administracyjnych będącego wypadkową wyższych kosztów osobowych wynikających z presji płacowej na rynku przy zachowaniu dyscypliny kosztowej w pozostałych, pozaosobowych obszarach działalności



## Podsumowanie - ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

### Segment korporacyjny

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

- niższej składki z ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych – w analogicznym okresie 2018 roku zawarcie długoterminowej umowy o wysokiej wartości jednostkowej
- spadku sprzedaży ubezpieczeń AC komunikacyjnych (-2,1% r/r) w konsekwencji spadku średniej składki oraz niższej liczby ubezpieczeń (w ubezpieczeniach oferowanych firmom leasingowym). Efekt kompensowany przez wzrost przypisu z OC komunikacyjnych, głównie w ubezpieczeniach flot
- dalszego rozwoju portfela ubezpieczeń różnych ryzyk finansowych w szczególności ubezpieczeń straty finansowej GAP
- wzrostu sprzedaży w grupie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ogólnej wskutek zawarcia kilku umów o wysokiej wartości jednostkowej oraz rozwoju portfela ubezpieczeń podmiotów medycznych i partnerstw strategicznych w TUW PZUW

#### Spadek wyniku na ubezpieczeniach wynikał z:

- przyrostu składki zarobionej netto (+5,3% r/r)
- wzrostu szkodowości portfela ubezpieczeń jako wypadkowa:
  - wyższej szkodowości portfela ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych w efekcie wystąpienia szkód powodowanych przez deszcz nawalny i porywisty wiatr (szczególnie odczuwalne w ubezpieczeniach budowlano -montażowych) oraz kilku roszczeń o wysokiej wartości jednostkowej
  - wzrostu średniej wypłaty w ubezpieczeniach Auto Casco
  - spadku wskaźnika szkodowości w grupie ubezpieczeń OC komunikacyjnych – w analogicznym okresie 2018 roku wzrost rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie
  - niższej szkodowości ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ogólnej i świadczenia pomocy
- zmiany poziomu kosztów działalności ubezpieczeniowej, w tym wzrostu wskaźnika kosztów akwizycji (wyższe bezpośrednie koszty w konsekwencji rozwoju portfela i zmiany w strukturze kanałów sprzedaży).

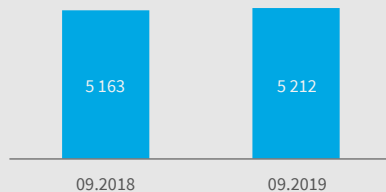


## Ubezpieczenia na życie

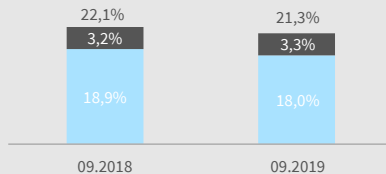
Utrzymanie rentowności segmentu ubezpieczeń grupowych i IK, wyższa marża w ubezpieczeniach indywidualnych

### Ubezpieczenia grupowe i kontynuowane

Przypis składki brutto (mln zł)

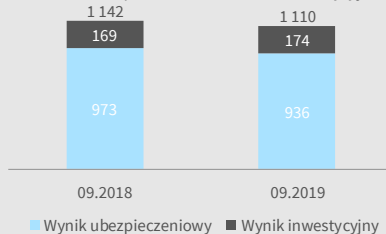


Marża (%)\*



■ Marża ubezpieczeniowa ■ Marża inwestycyjna

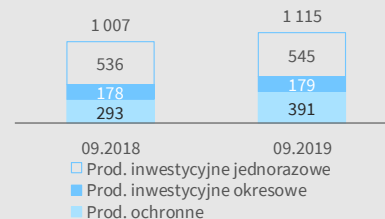
Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)\*



■ Wynik ubezpieczeniowy ■ Wynik inwestycyjny

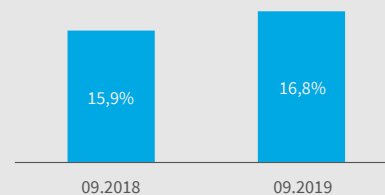
### Ubezpieczenia indywidualne

Przypis składki brutto (mln zł)

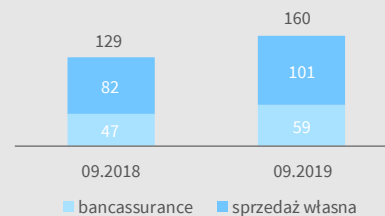


■ Prod. inwestycyjne jednorazowe  
■ Prod. inwestycyjne okresowe  
■ Prod. ochronne

Marża (%)



Składka uroczniona (mln zł)



■ bancassurance ■ sprzedaż własna

\* 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 2 mln aktywnych umów zdrowotnych
- podtrzymanie polityki dosprzedaży umów dodatkowych przy jednoczesnej indeksacji składki z umów podstawowych w produktach indywidualnie kontynuowanych; dodatkowo, PZU Życie wprowadził pod koniec 2018 roku dodatkowe ubezpieczenie na wypadek zawału serca albo udaru mózgu, zapewniające wsparcie finansowe w razie wystąpienia tego rodzaju zdarzeń, natomiast w III kw. 2019 roku kolejne ubezpieczenie „PZU Na Wypadek”, tym razem zabezpieczające ubezpieczającego na wypadek trwałego uszkodzenie ciała lub złamania kości zarówno w formie świadczenia pieniężnego jak i dostępu do usług medycznych
- presja zwiększonych odejść z grup (zakładów pracy) osób w obniżonym ustawowo w IV kw. 2017 wieku emerytalnym na przychody z produktów grupowych ochronnych w trakcie ostatniego półtora roku, a ograniczenie nacisku na dynamikę średniej składki pozwalało kontrolować szkodowość grupowych produktów ochronnych

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

- rosnące bardziej niż proporcjonalnie w stosunku do przychodów koszty działalności
- wzrost szkodowości części ryzyk w grupowym portfelu ochronnym (ciężkie choroby, leczenie szpitalne, zgony)



## Podsumowanie - ubezpieczenia na życie

### Segment ubezpieczeń indywidualnych

#### Wzrost przypisu składki brutto r/r był rezultatem:

- stale rosnącego poziomu składki o okresowej płatności w produktach ochronnych, w tym dzięki zmianom w sieci dystrybucji
- dalszego rozwoju rozpoczętej w drugiej połowie 2018 współpracy z Alior Bankiem i Bankiem Pekao w zakresie indywidualnych ubezpieczeń na życie ze składką jednorazową dla klientów zaciągających pożyczki gotówkowe

#### Wzrost r/r marży segmentu wynikał z:

- zmian udziału w przychodach segmentu produktów ochronnych o znacznie wyższej marży względem produktów inwestycyjnych *unit-linked* generujących dla spółki stratę w momencie sprzedaży (prowizja dla sprzedawcy finansowana z przyszłych opłat do pozyskania od klienta)
- rosnącego portfela wysokomarżowych ubezpieczeń ochronnych z kanałów własnych oraz zmian w zakresie produktu rentowego
- intensywnego rozwoju współpracy z bankami z Grupy PZU
- spadku kosztów akwizycji dla produktów *unit-linked*
- niższych kosztów administracyjnych przy rosnącym portfelu umów

#### Kanały sprzedaży:

- **utrzymanie wysokiego poziomu sprzedaży w kanałach własnych;** ponad 25% wzrost r/r sprzedaży produktów ochronnych po zmianach w sieci sprzedaży agencyjnej (nowy model dystrybucji, pozyskania i utrzymania agentów w sieci, szkoleń itp.), co pozwoliło osiągnąć najwyższy historycznie poziom sprzedaży kwartalnej w tej linii produktów. Jednocześnie wyższy niż w ostatnich kwartałach poziom sprzedaży produktów o charakterze inwestycyjnym
- **w kanale *bancassurance*** rosnąca sprzedaż produktów ochronnych, szczególnie we współpracy z bankami: Alior Bankiem i Bankiem Pekao, która przyczyniła się do osiągnięcia rekordowego poziomu sprzedaży w tej linii; podobnie jak w kanale własnym dobry kwartał dla sprzedaży produktów *unit-linked* pomimo trudnej sytuacji na rynku wynikającej m.in. z restrykcji nakładanych przez organ nadzoru

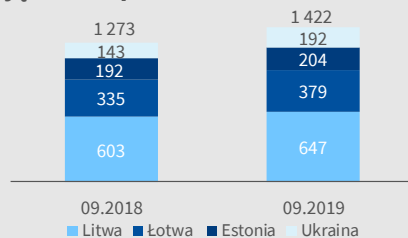


## Działalność za granicą

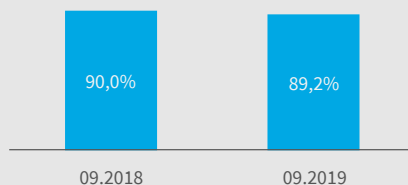
Wzrost biznesu, poprawa rentowności

### Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

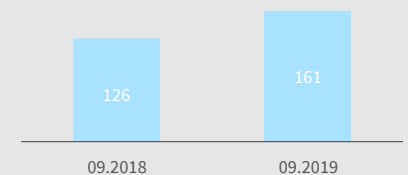
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)

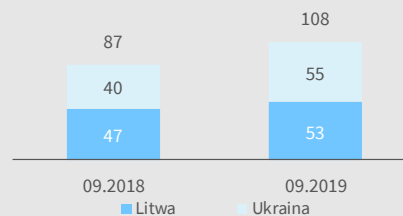


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

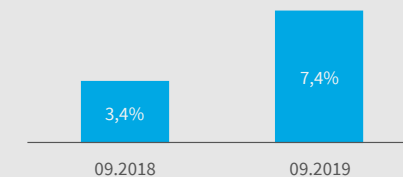


### Ubezpieczenia na życie

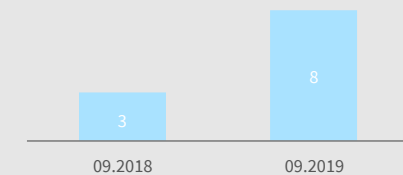
Przypis składki brutto (mln zł)



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 wysokiej dynamiki stawek w ubezpieczeniach komunikacyjnych w regionie oraz dzięki zwiększeniu sprzedaży ubezpieczeń majątkowych na Łotwie a także zdrowotnych zarówno na Łotwie jak i na Litwie:
  - lider rynku litewskiego Lietuvos Draudimas: 647 mln zł (w ubiegłym roku: 603 mln zł)
  - AAS Balta na Łotwie: 379 mln zł (w ubiegłym roku: 335 mln zł)
  - oddział estoński PZU Ubezpieczenia: 204 mln zł (w ubiegłym roku 192 mln zł)
- Wzrost sprzedaży na Ukrainie o 49 mln zł (192 mln zł, w ubiegłym roku 143 mln zł) wygenerowany głównie przez ubezpieczenia wypadkowe (obowiązkowe przy składaniu wniosku o wizę turystyczną)

#### Ubezpieczenia na życie:

- Wzrost składki na Litwie (o 6 mln zł) dzięki sprzedaży klientom indywidualnym ubezpieczeń na życie i dożycie
- Składka na Ukrainie wzrosła o 15 mln zł (55 mln zł, w ubiegłym roku 40 mln zł)





## Podsumowanie - działalność za granicą

### Wyniki ubezpieczeniowe

#### Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe:

- Spadek wskaźnika mieszanego w efekcie:
  - obniżenia wskaźnika szkodowości – nieznaczny wzrost w krajach bałtyckich zniwelowany spadkiem wskaźnika na Ukrainie w efekcie zmniejszenia stanu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych
  - wzrost wskaźnika kosztów akwizycji w wyniku wyższych obciążeń prowizyjnych na Ukrainie
  - zredukowania wskaźnika kosztów administracyjnych przede wszystkim dzięki utrzymaniu dyscypliny kosztowej przy rosnącej skali biznesu
- Wzrost wyniku ubezpieczeniowego (o 35 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 5 mln zł) głównie na skutek wzrostu sprzedaży oraz dzięki wyższym przychodom inwestycyjnym

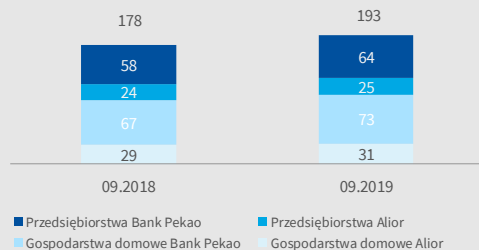


## Działalność bankowa

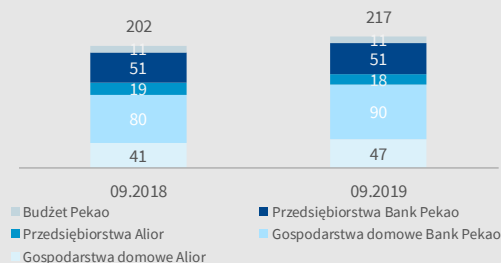
Stabilny wynik z wyłączeniem obciążeń BFG

### Wolumeny

Kredyty  
(mld zł)

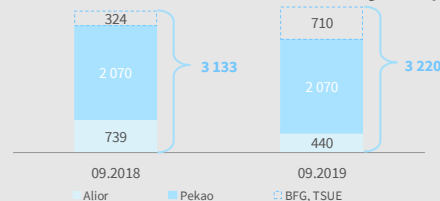


Zobowiązania  
(mld zł)<sup>3</sup>

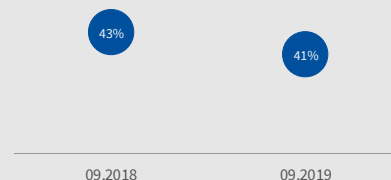


### Wyniki / wskaźniki

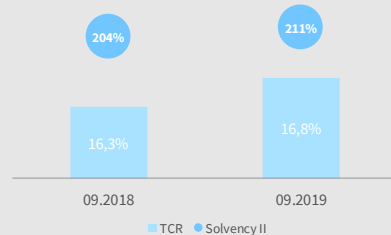
Wynik operacyjny<sup>1</sup>  
(mln zł)



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

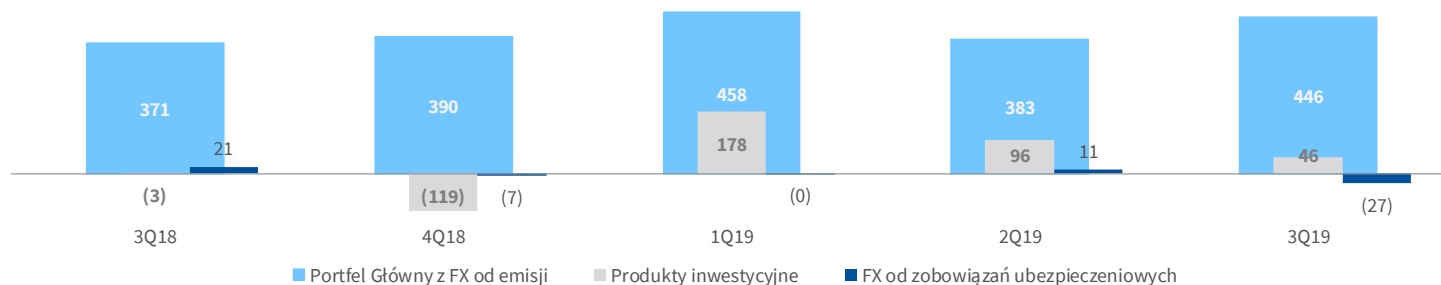
3) Dane zgodnie ze Sprawozdaniem Finansowym Pekao oraz Alior Bank



## Inwestycje

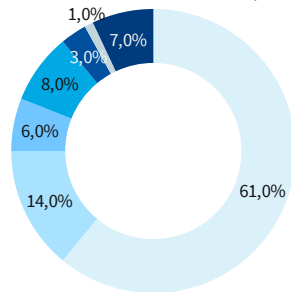
Wyniki kwartalne i struktura portfela

Wynik netto na działalności inwestycyjnej (mln zł)



12.2018 struktura lokat portfela głównego

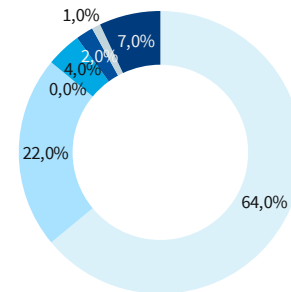
41,9 mld zł



produkty inwestycyjne 5,9 mld zł

09.2019 struktura lokat portfela głównego

39,1 mld zł



produkty inwestycyjne 6,1 mld zł



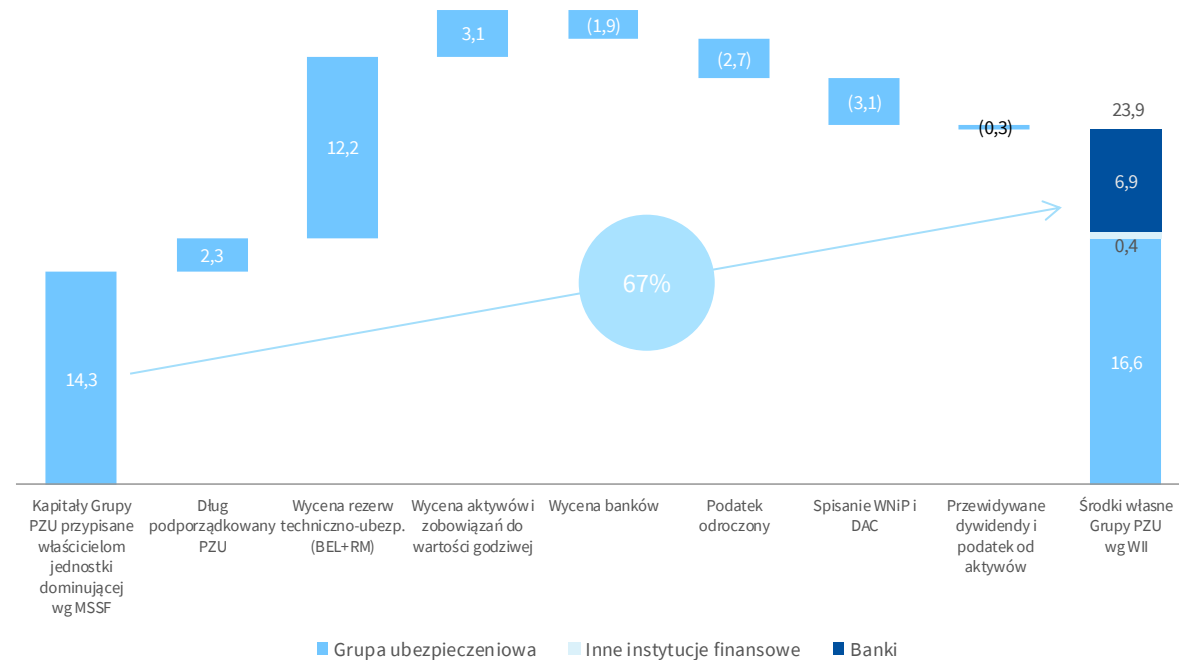
## Podsumowanie - inwestycje

- Poprawa wyniku z działalności inwestycyjnej portfela głównego wg MSSF z uwzględnieniem wpływu FX w odniesieniu do III kw. 2018 to przede wszystkim efekt lepszych wyników portfela akcji notowanych polskich oraz długu korporacyjnego. Dodatkowo na wyższy poziom wyników wpływ miało utworzenie portfela obligacji korporacyjnych zagranicznych (IG) o wysokiej rentowności.
- Wyższy wynik w porównaniu do II kw. 2019 to przede wszystkim efekt lepszych wyników portfela polskich akcji notowanych, jak również rozbudowy portfela obligacji korporacyjnych zagranicznych (IG).
- Spadek poziomu aktywów portfela głównego związany jest ze spłatą emisji własnych dłużnych papierów wartościowych wyemitowanych w EUR oraz wypłatą dywidendy niwelowanych częściowo napływem środków ze składki oraz wzrostem wyceny aktywów.
- Wzrost udziału nieskarbowych instrumentów rynku dłużnego to efekt konsekwentnie wdrażanej polityki lokacyjnej mającej na celu zapewnienie większej dywersyfikacji portfela lokat oraz ograniczenie zmienności wyniku.

## Środki własne grupy

Dane Grupy PZU w Wyplacalność II na koniec II kw. 2019 (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.

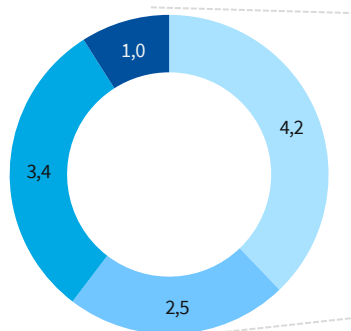
\*\* Korekta o przewidywane dywidendy ustalana w oparciu o rekomendację Zarządu ws. podziału wyniku.



## Wzrost SCR po nabyciu Pekao

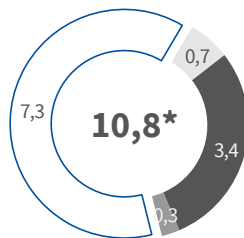
Dane Grupy PZU w Wypłatność II na koniec II kw. 2019 (mld zł, dane nieaudytowane)

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%

Wyższy wymogu wypłacalności w ciągu II kw. 2019 o 0,3 mld zł.

Główne przyczyny zmian SCR:

- wzrost wymogu ryzyka niewykonania zobowiązania przez kontrahenta o 0,46mld zł\*\* - wynikający z wysokiego salda środków pieniężnych przy spłacie obligacji senioralnych (zmiana ma charakter jednorazowy)
- wzrost wymogu z tytułu ryzyka rynkowego o 0,17 mld zł z tytułu:
  - wyższej ekspozycji na zagraniczne obligacje korporacyjne (wyższe ryzyko spreadu i waluty)
  - wzrostu niedopasowania ryzyka stopy (niższy stan obligacji skarbowych, spadek stóp wolnych od ryzyka)
  - wzrostu ekspozycji na niekonsolidowane fundusze inwestycyjne oraz spadku ryzyka koncentracji rynkowej wobec podmiotów Grupy PZU
- wymogi z tytułu ryzyk ubezpieczeniowych nie uległy istotnym zmianom

\* 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)