



# Wyniki finansowe Grupy PZU

za II kwartał 2019

Warszawa, 29 sierpnia 2019

# Spis treści



1. Główne osiągnięcia Grupy PZU

3

2. Rozwój działalności

10

3. Wyniki finansowe

24

4. Realizacja strategii Grupy na lata 2017 – 2020

30

5. Załączniki

33





# 1. Główne osiągnięcia Grupy PZU

## Rozwój działalności



### 12 mld zł składki za I półrocze 2019 – stabilny wzrost biznesu

- Składka przypisana z ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w II kw. 2019: **3,3mld zł** – stabilny poziom r/r z wyłączeniem długoterminowego kontraktu zawartego w II kw. 2018
- Przyspieszenie dynamiki składki z detalicznych ubezpieczeń pozakomunikacyjnych do **6%** r/r w II kw. 2019, odzwierciedlające dobrą koniunkturę gospodarczą i silną pozycję konkurencyjną PZU
- Wzrost przypisu składki okresowej w ubezpieczeniach na życie powyżej rynku
- Przyspieszenie wzrostu składki z indywidualnych ubezpieczeń ochronnych **+37%** r/r w II kw. 2019; mimo niesprzyjających warunków rynkowych dla UFK, pozytywna dynamika przypisu w całym segmencie życiowym po raz pierwszy od sześciu kwartałów
- Podpisane umowy o zarządzanie **Pracowniczymi Planami Kapitałowymi (PPK)** z partnerami zatrudniającymi ponad 100 tysięcy pracowników
- Wzrost liczby umów PZU Zdrowie o **31%** r/r



Wdrażamy **nowoczesne produkty dopasowane do potrzeb klientów** – rozwój PZU GO, dynamiczny 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), która umożliwi pracodawcom oferowanie nowego benefitu w postaci szybkich i niskoprocentowanych pożyczek dla swoich pracowników. Uruchomienie zaplanowane na III kwartał 2019 roku.

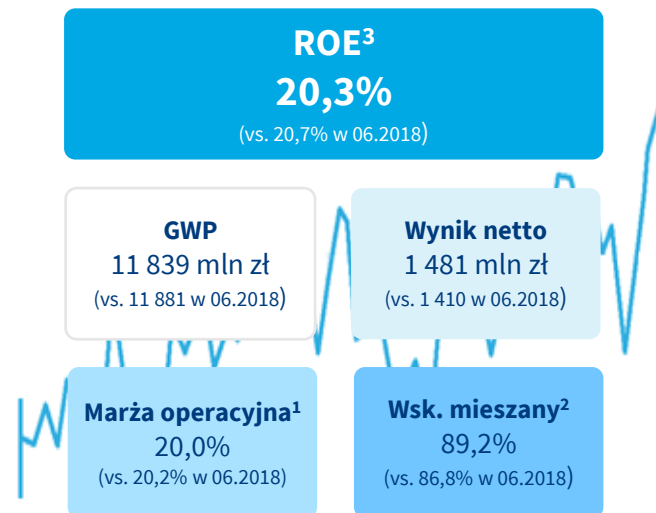
**Rozwijamy biznes zdrowotny** – zakup 100% udziałów w spółkach, Falck CM i NZOZ Starówka oraz Alergo-Med Tarnów - wzrost liczby placówek własnych do blisko 100 oraz współpracujących partnerów medycznych do 2200 w całej Polsce.

## Wyniki finansowe



### 1,5 mld zł zysku netto dla jednostki dominującej za I półrocze 2019

- Wynik w I półroczu 2019 na poziomie **5%** wyższym r/r pomimo istotnie wyższego obciążenia banków Grupy PZU kosztami BFG w 2019 roku
- Wzrost wyniku netto z działalności pozabankowej r/r do **622 mln zł** w II kw. 2019 pomimo niesprzyjających warunków pogodowych w maju i czerwcu
- Wskaźnik mieszany w segmencie majątkowym w Polsce w I półroczu 2019 na niskim poziomie **89,2%** oraz w II kw. 2019 na poziomie **91,4%**, lepszym niż przewidywany w strategii mimo kumulacji zdarzeń w obszarze pozakomunikacyjnym
- Marża operacyjna w ubezpieczeniach grupowych i IK na strategicznym poziomie **20%** w I półroczu 2019 i **23,2%** w II kw. 2019
- Bardzo dobry i przewyższający ambicje strategiczne wynik inwestycyjny – zwrot na portfelu głównym **2,4 p.p. powyżej RFR** w I półroczu oraz **2,2 p.p** w II kw. 2019, przy zachowaniu konserwatywnej struktury portfela
- Wygenerowany wzrost na kapitale **20,3%** w I półroczu 2019 i **23,9%** narastająco za ostatnie 12 miesięcy



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 za I półrocze 2019, uroczniony. Liczony dla podmiotu dominującego



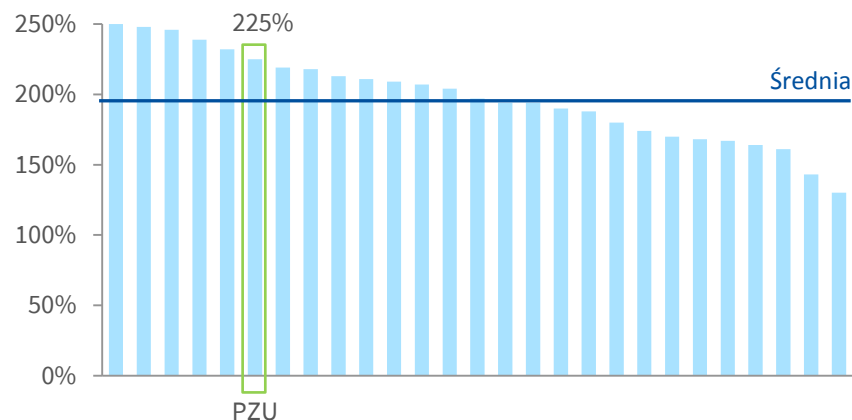
# Kapitał



## 225% Solvency II – bezpieczeństwo prowadzonej działalności

- Podniesienie przez S&P perspektywy do **pozytywnej** przy ratingu utrzymanym na poziomie **A-** z oceną siły kapitałowej na poziomie **AAA**
- Dywidenda zatwierdzona przez WZA na poziomie **2,80** zł 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 I kw. 2019 wyniósł **225%**<sup>1</sup> po uwzględnieniu rekomendowanej wypłaty dywidendy
- Spadek udziału długu w strukturze finansowania - spłata obligacji w nominale EUR 850 mln
- Bardziej konserwatywna struktura portfela inwestycyjnego; większy udział obligacji skarbowych, większa dywersyfikacja ekspozycji korporacyjnych, mniejszy udział instrumentów MTM

Wskaźnik Solvency II dla europejskich ubezpieczycieli





# Transformacja cyfrowa (1)



## Cyfryzacja procesów i lepsze wykorzystanie danych



**Sztuczna inteligencja (AI) w obsłudze szkód** – zakończenie pilotażowej fazy projektu. Sztuczna inteligencja potrzebuje zaledwie 0,5 min. na przeprowadzenie analizy dokumentacji technicznej i pomaga wyselekcjonować 90 proc. dokumentacji, która spełnia wymagania niezbędne do zachowania wysokiej jakości obsługi szkody. Wdrożenie pozwoli na 10-krotne usprawnienie procesu weryfikacji dokumentacji technicznej oraz ograniczy czas potrzebny na obsługę zgłoszenia.



**Taryfikacja 3.0** – system Radar Live w ubezpieczeniach komunikacyjnych, pozwalający oferować klientowi cenę indywidualnie dopasowaną m.in. do jego szkodowości (mierzonej zaawansowanymi modelami ryzyka).



Dla Klienta!



**Moje.pzu.pl** – wdrożenie kolejnych funkcjonalności na portalu.

**„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: uruchomienie dostępu dla klientów instytucjonalnych, realizacja prac mających na celu dostosowanie serwisu inPZU do potrzeb portalu pracowniczego dla uczestników PPK.



## Transformacja cyfrowa (2)



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



**Enterprise Forum**  
Central & Eastern  
Europe

**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 rozwiązywanie 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.



# 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

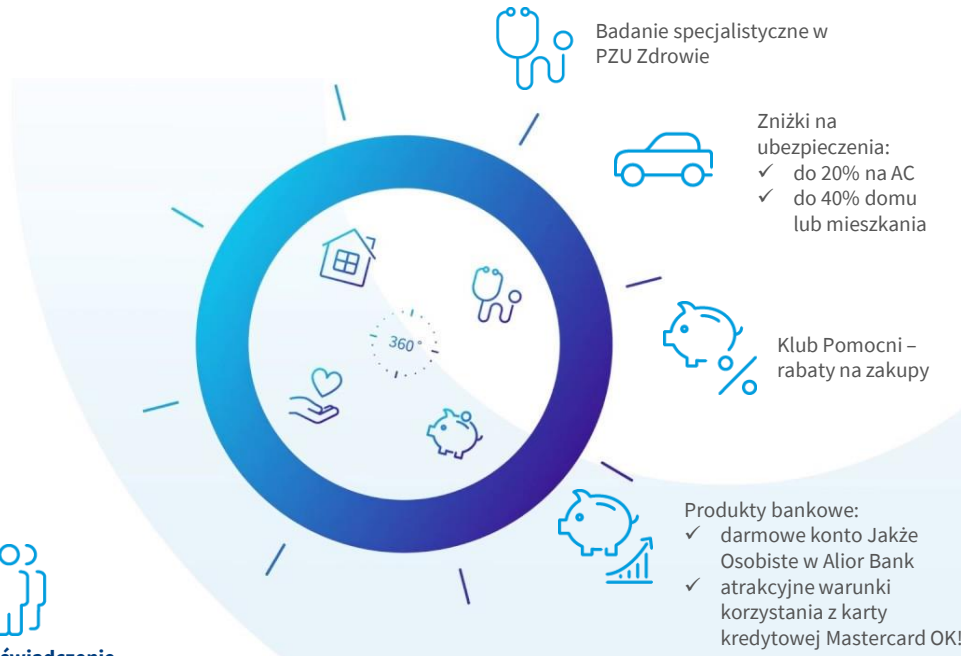


Ustrukturyzowany **proces**, sprawny **nadzór**, **wysoki zwrot** na zarządzaniu aktywami dłużnymi



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

... oraz zapraszamy ich uczestników do ekosystemu PZU



Zaufały nam już firmy zatrudniające ponad **100 tysięcy** pracowników



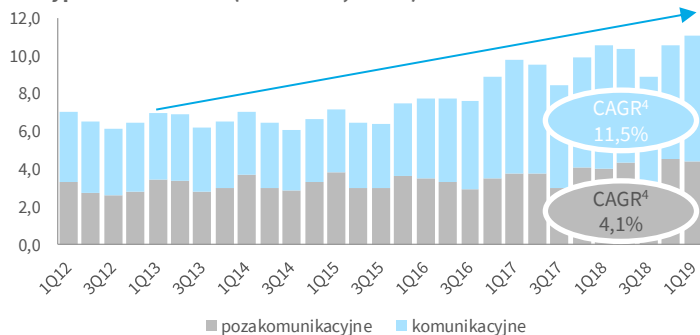
## 2. Rozwój działalności





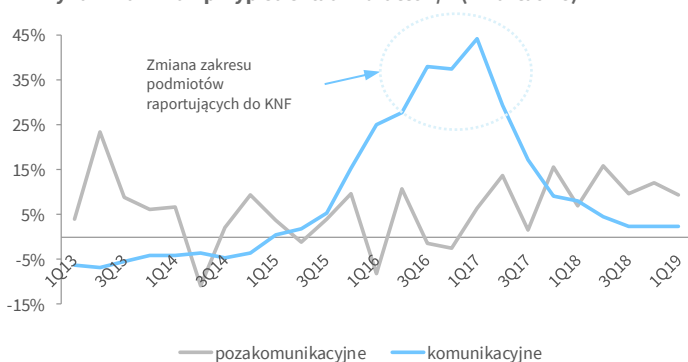
## Majątek (1): Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

Przypis składki brutto (kwartalnie; mld zł)

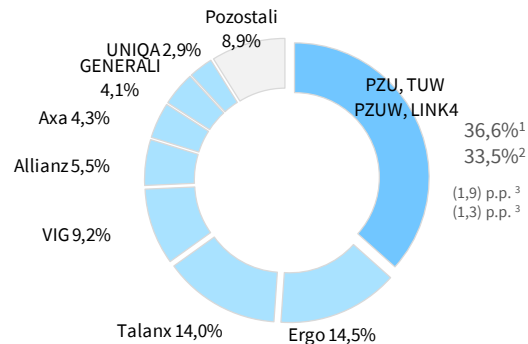


- Wzrost rynku ubezpieczeń pozakomunikacyjnych o 9,5% r/r w I kw. 2019. Dynamika składki z ubezpieczeń komunikacyjnych wyniosła 2,4% w I kw. 2019
- Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych (działalność bezpośrednia) po I kw. 2019 wyniósł 33,5%
- Utrzymanie mocnej pozycji rynkowej w ubezpieczeniach komunikacyjnych z udziałem 36,7% po I kw. 2019<sup>2</sup>
- Wysoki udział wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie 53,2%<sup>1</sup>

Dynamika zmian przypisu składki brutto r/r (kwartalnie)



Udziały rynkowe<sup>1</sup>

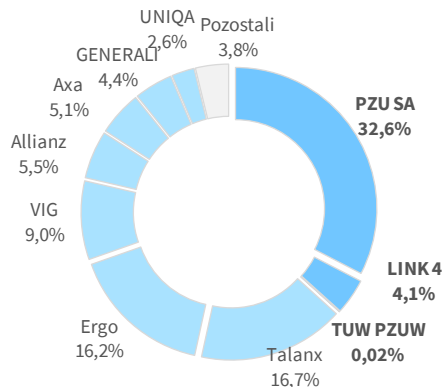


1. zgodnie z raportem KNF za I kw. 2019; tzn. rynek oraz udziały w rynku z uwzględnieniem reasekuracji czynnej PZU wobec LINK4 i TUV PZUW
2. udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej w I kw. 2019
3. zmiana udziału r/r odpowiednio: łącznie z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

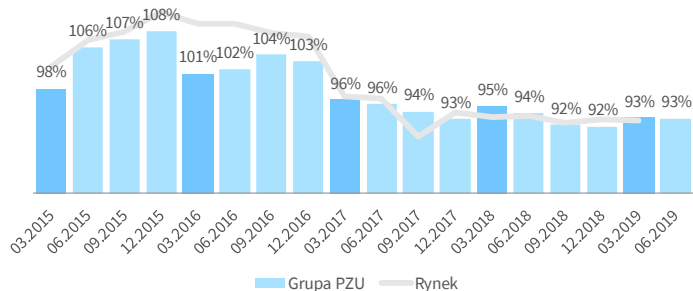


## Majątek (2): Ubezpieczenia komunikacyjne

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)



- Dalsza aktywność konkurentów w zakresie zmian średniej ceny OC komunikacyjnego i **walki o nowy portfel** stymuluje migrację klientów o dużej wrażliwości cenowej
- Na podstawie analizy zachowań najbardziej aktywnych konkurentów, w pierwszym półroczu 2019 roku obserwowane dalsze obniżanie średnich **cen transakcyjnych** w ubezpieczeniach OC komunikacyjnych, przy jednoczesnym dalszym wzroście kosztów szkód oraz kosztów akwizycji
- **PZU utrzymuje wysoką rentowność ubezpieczeń** (w tym komunikacyjnych) przy równoczesnym **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

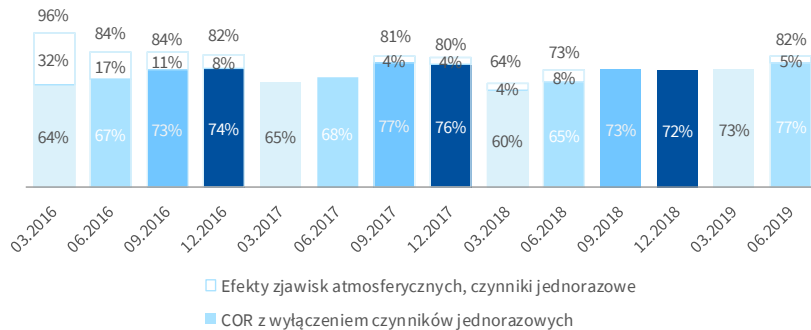
1. Zgodnie z raportem KNF za I kw. 2019; udziały w łącznej składce przypisanej (działalność bezpośrednia z wyłączeniem transakcji wewnątrzgrupowych)  
 2. Narastająco od początku roku  
 3. Zgodnie z raportem KNF za I kw. 2019



## Majątek (3): Pozostałe ubezpieczenia majątkowe

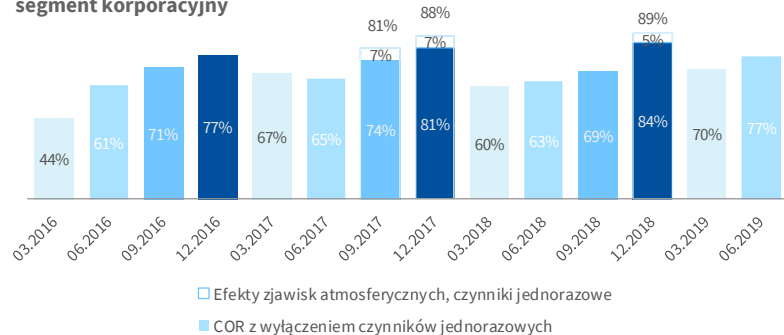
Wskaźnik mieszany (COR<sup>1</sup>) z ub. pozakomunikacyjnych Grupy PZU

segment masowy

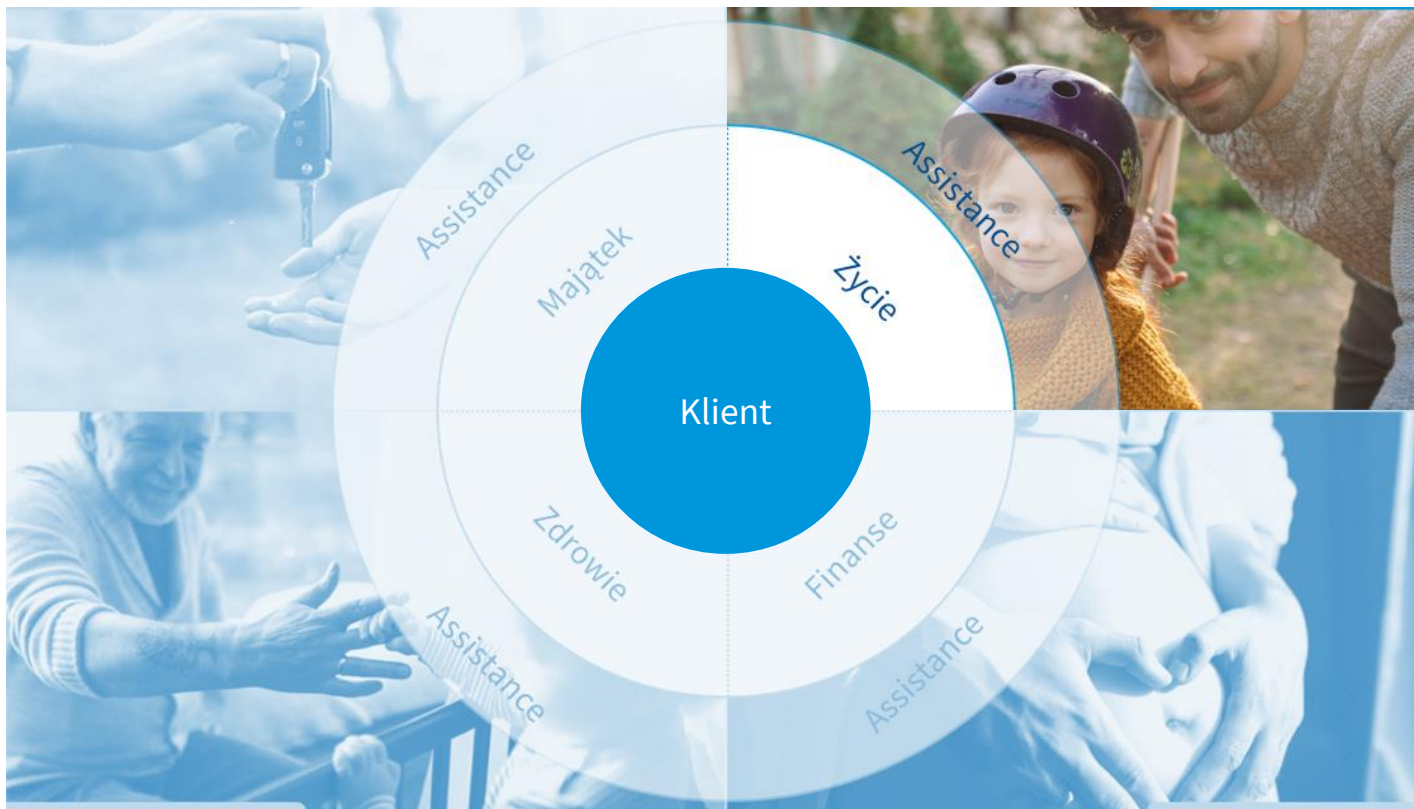


Wskaźnik mieszany (COR<sup>1</sup>) z ub. pozakomunikacyjnych Grupy PZU

segment korporacyjny



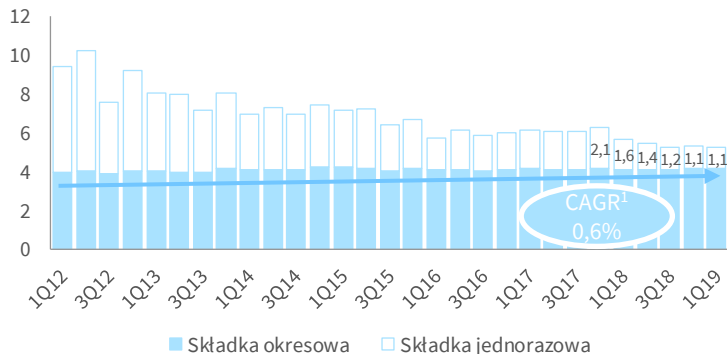
- **Segment masowy:**
  - utrzymanie wysokiej rentowności pomimo wystąpienia licznych szkód powodowanych przez zjawiska atmosferyczne
- **Segment korporacyjny:**
  - niski wskaźnik mieszany, zgodny z oczekiwaniami i średnią z ostatnich kwartałów
  - zgłoszenie roszczeń o wysokiej wartości jednostkowej (w tym w TUV PZUW)





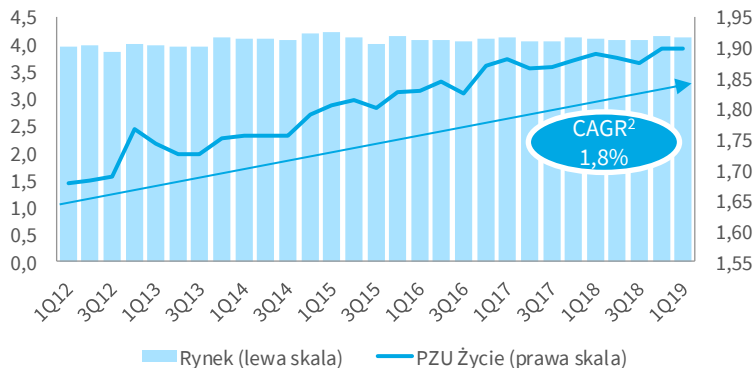
## Życie (1): Rynek ubezpieczeń na życie

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

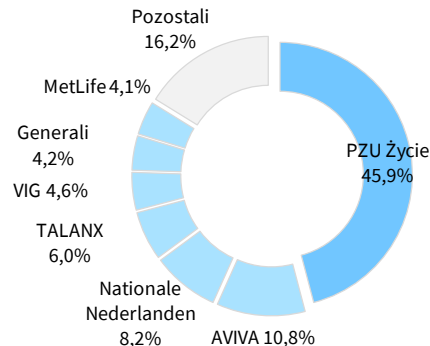


- Rynkowa składka okresowa w ubezpieczeniach na życie **na stabilnym r/r poziomie 4,1 mld zł kwartalnie**, spadek składki jednorazowej r/r o 0,5 mld zł do 1,1 mld zł kwartalnie
- Wzrost składki okresowej PZU Życie (+0,5% r/r)** przewyższający dynamikę składki przypisanej innych uczestników rynku łącznie
- Wzrost udziału PZU Życie w rynku o 2,9 p.p. r/r do 39,6%** w łącznym przypisie składki w I kw. 2019 roku
- Udział w kluczowym dla PZU rynku składki okresowej na wysokim poziomie 45,9% w I kw. 2019**, w tym dla umów ochronnych (I grupa ubezpieczeń na życie) udział rynkowy na poziomie **62,2%**
- Rentowność wyniku technicznego** PZU Życie w I kw. 2019 wyższa niż średnio konkurencja – 16,5% vs 12,7%; udział PZU Życie w całkowitym wyniku sektora (technicznego i netto) przewyższający 46%

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



### Udziały rynkowe w składce okresowej w I kw. 2019



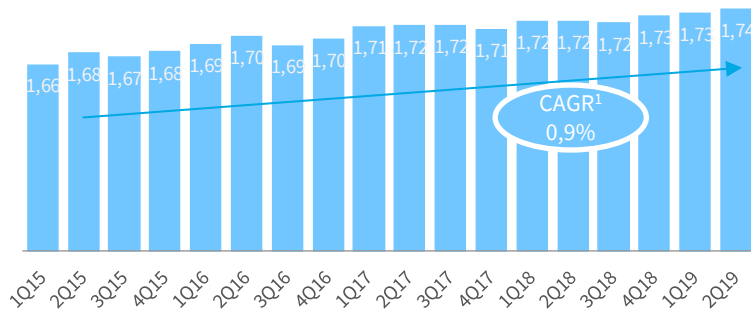
1) Dla rynku, składka okresowa brutto I kw. 2019 do I kw. 2012  
2) Dla PZU Życie, składka okresowa brutto I kw. 2019 do I kw. 2012



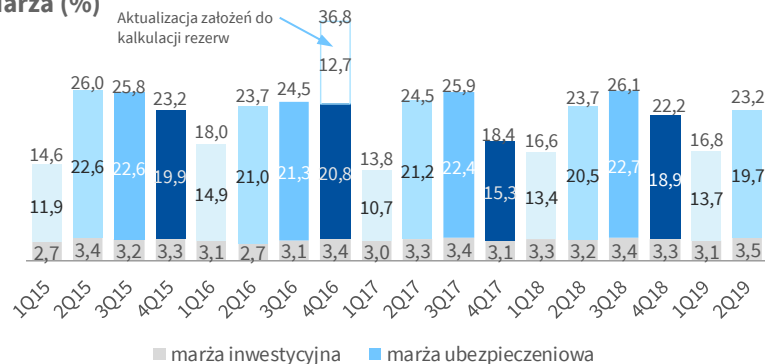


## Życie (2): Grupowe i indywidualnie kontynuowane

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



### Marża (%)

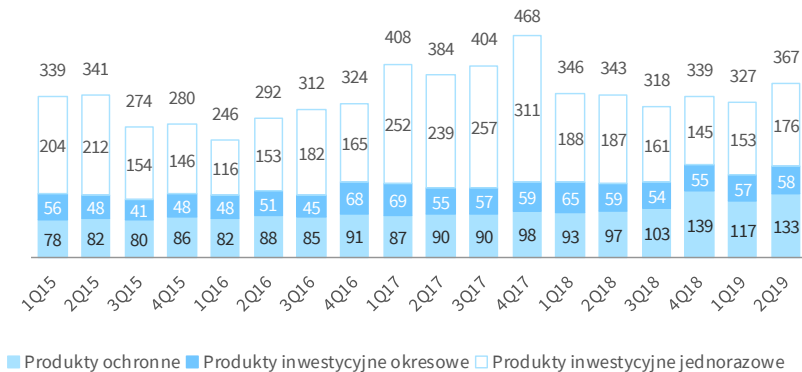


- **Rosnący portfel ubezpieczeń zdrowotnych**, w tym bardzo dobrze przyjęty przez klientów nowy dodatek do ubezpieczeń kontynuowanych „PZU Uraz Ortopedyczny”. Na koniec I półrocza 2019 roku PZU Życie posiadał w portfelu już ponad 2 mln aktywnych umów zdrowotnych
- Ograniczenie nacisku na dynamikę składki pozwalające **kontrolować szkodowość** grupowych produktów ochronnych
- Marża w II kw. niższa o 0,5 p.p. r/r co wynikało z:
  - wzrostu kosztów działalności
  - dokonania w II kw. 2019 odpisu na fundusz prewencyjny za całą I połowę roku
  - zawiązania wyższych rezerw matematycznych w portfelu IK (niższe odejścia ubezpieczonych z portfela)
- Wzrost marży o 6,4 p.p. kw. / kw. związany z powrotem częstości zgonów do standardowych poziomów po sezonowym wzroście obserwowanym w I kwartale oraz niższym wzrostem rezerw matematycznych w IK (zmiana struktury portfela i niższy kw/kw poziom dochodzących do portfela)

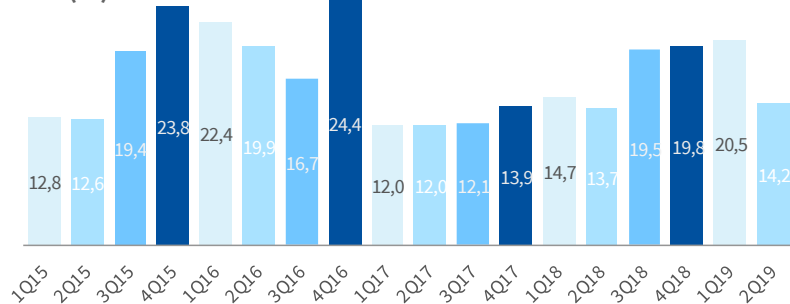


## Życie (3): Indywidualne

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 ze składką jednorazową dla klientów zaciągających pożyczki gotówkowe
- Niewielki **wzrost** w II kwartale wpłat jednorazowych na rachunki **ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych** w ubezpieczeniach oferowanych razem z bankami
- Poprawa marży w II kwartale r/r o 0,5 p.p. oraz jednocześnie pogorszenie kw./kw. o 6,3 p.p. w wyniku:
  - 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)
  - spadku poziomu kosztów administracyjnych
  - na pogorszenie wyników kw./kw. wpłynął dodatkowo 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





## Zdrowie (1): 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



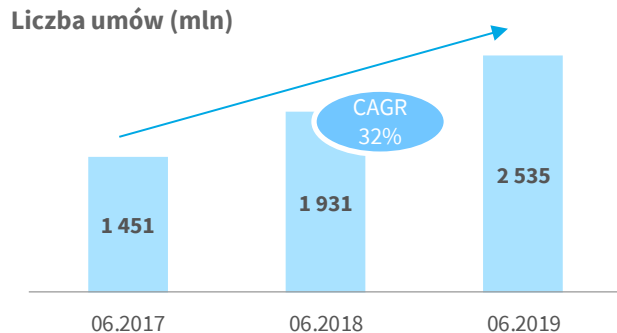
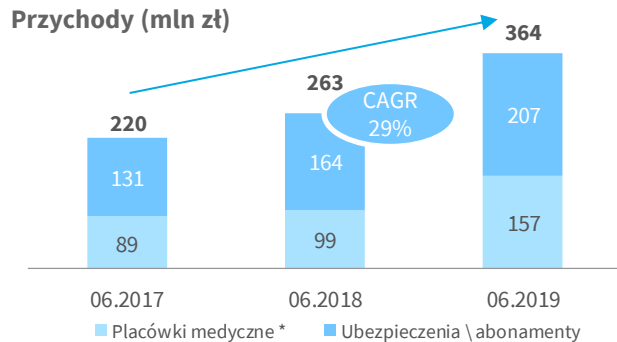
**Dostępność usług**, wygodne kanały kontaktu, obsługa online



Dobra **lokalizacja** i wygoda klienta



## Zdrowie (2): Rozwój skali działalności



- 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, w trakcie prace nad kolejnymi oddziałami
- 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**

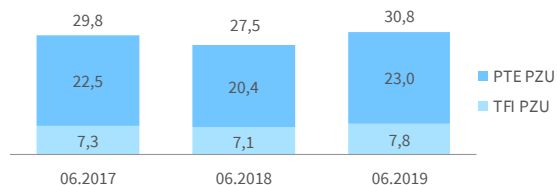
\* Dane prezentowane za okres od początku roku niezależnie od momentu nabycia (wyjątkiem jest Falck Centra Medyczne – spółka działa operacyjnie od 02'2019, a zatem wyniki prezentowane są narastająco od tej daty); przychody Oddziałów – prezentowane zarządczo analogicznie jak pozostałych placówek własnych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



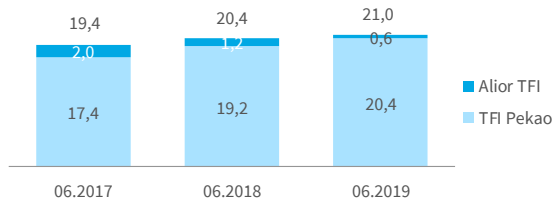


## Finanse: Aktywa pod zarządzaniem i rozwój współpracy z bankami

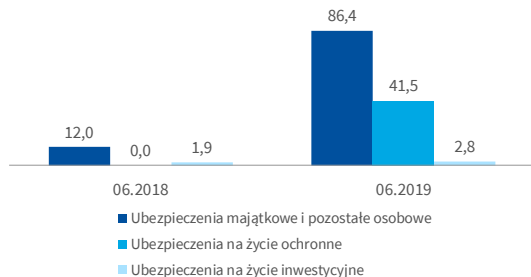
### Aktywa klientów zewnętrznych TFI i OFE PZU (mld zł)



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



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



- **Wzrost aktywów PTE PZU** dzięki przejściu zarządzania aktywami PEKAO OFE w 2018 oraz dobrym stopom zwrotu na aktywach, mimo negatywnego efektu suwaka
- **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 zapłatcowego 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)
- 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 czerwca 7,2 tysięcy pracowników Pekao oraz 5,1 tysięcy pracowników Alior Banku, którzy uzyskali **licencje KNF do sprzedaży ubezpieczeń PZU**
- W obszarze **assurbankingu**: wsparcie sprzedaży konta Pekao w contact center PZU
- Kontynuacja inicjatyw w obszarze oszczędności kosztowych – skala oszczędności na nowo wynegocjowanych umowach na 2019 rok przekroczyła 80 mln PLN
- Dynamika rynku ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych ograniczana przez niepewność regulacyjną: systemowy przegląd konstrukcji produktów na rynku oraz sygnalizowana rekomendacja / zalecenia nadzoru dla rynku



### **3. Wyniki finansowe**





## Składka przypisana brutto Grupy PZU

Segmenty ubezpieczeń

mln zł, lokalne standardy rachunkowości

	II kw. 2018	I kw. 2019	II kw. 2019	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
<b>Składka przypisana na zewnątrz</b>	<b>6 050</b>	<b>5 901</b>	<b>5 938</b>	(1,9%)	0,6%
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	3 509	3 353	3 316	(5,5%)	(1,1%)
Ubezpieczenia masowe - Polska	2 616	2 683	2 581	(1,3%)	(3,8%)
OC komunikacyjne	1 207	1 102	1 118	(7,4%)	1,5%
AC komunikacyjne	626	663	635	1,4%	(4,2%)
Inne produkty	783	918	828	5,7%	(9,8%)
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	893	670	735	(17,7%)	9,7%
OC komunikacyjne	192	205	201	4,7%	(2,0%)
AC komunikacyjne	213	214	209	(1,9%)	(2,3%)
Inne produkty	488	251	325	(33,4%)	29,5%
Razem ub. na życie - Polska	2 065	2 060	2 105	1,9%	2,2%
Ub. grupowe i kontynuowane - Polska	1 722	1 733	1 738	0,9%	0,3%
Ub. indywidualne - Polska	343	327	367	7,0%	12,2%
Składka produkty ochronne	97	117	133	37,1%	13,7%
Składka produkty inwestycyjne okresowe	59	57	58	(1,7%)	1,8%
Składka produkty inwestycyjne jednorazowe	187	153	176	(5,9%)	15,0%
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	444	454	485	9,2%	6,8%
Kraje bałtyckie	396	399	422	6,6%	5,8%
Ukraina	48	55	63	31,3%	14,5%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	30	33	33	10,0%	0,0%
Litwa	16	17	18	12,5%	5,9%
Ukraina	14	16	15	7,1%	(6,3%)



## Wyniki Grupy PZU – kontrybucja działalności dotychczasowej i bankowej

mln zł	II kw. 2018	I kw. 2019	II 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>	6 050	5 901	5 938	(1,9%)	0,6%
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(3 719)	(3 958)	(3 971)	6,8%	0,3%
Wynik na działalności inwestycyjnej (z wyłączeniem banków)	318	627	405	27,5%	(35,3%)
Koszty administracyjne <sup>1</sup>	(433)	(406)	(426)	(1,7%)	4,7%
Koszty akwizycji <sup>1</sup>	(768)	(793)	(823)	7,2%	3,8%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	812	869	795	(2,2%)	(8,5%)
<b>Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej</b>	<b>619</b>	<b>666</b>	<b>622</b>	<b>0,5%</b>	<b>(6,5%)</b>
<b>BANKI: ALIOR I PEKAO</b>					
<b>Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej</b>	<b>164</b>	<b>81</b>	<b>112</b>	<b>(31,6%)</b>	<b>37,5%</b>
Koszty BFG	11	118	8	(31,8%)	(93,4%)
Zyski banków przed kosztami BFG	176	199	120	(32,0%)	(39,8%)
<b>WYNIK NETTO PRZYPISANY JEDNOSTCE DOMINUJĄCEJ</b>	<b>783</b>	<b>747</b>	<b>734</b>	<b>(6,3%)</b>	<b>(1,7%)</b>
<b>GŁÓWNE WSKAŹNIKI FINANSOWE</b>					
ROE <sup>2</sup>	22,5%	19,5%	19,5%	(3,0)p.p.	0,0p.p.
Wskaźnik mieszański <sup>3</sup>	88,3%	87,5%	90,8%	2,5p.p.	3,3p.p.
Marża <sup>4</sup>	23,7%	16,8%	23,2%	(0,5)p.p.	6,4p.p.
Wskaźnik kosztów administracyjnych PZU, PZU Życie	6,9%	6,6%	6,6%	(0,3)p.p.	0,0p.p.
Wskaźnik kosztów akwizycji PZU, PZU Życie	13,3%	14,1%	14,1%	0,8p.p.	0,0p.p.

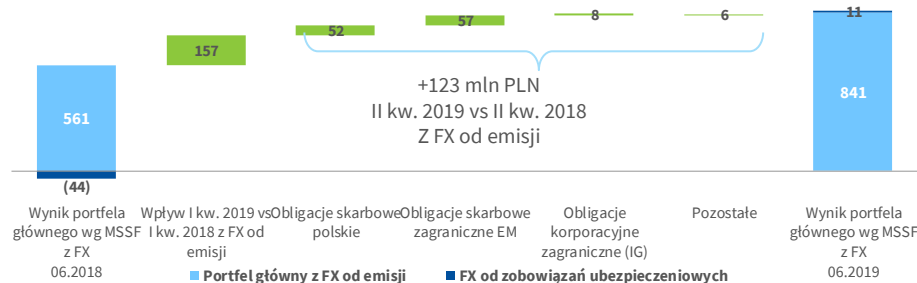
1. Grupa PZU z wyłączeniem danych Pekao i Alior Bank
2. Wskaźnik za I półrocze 2019, uroczniony. Liczony dla podmiotu dominującego
3. Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Grupie PZU w Polsce i zagranicą
4. Marża dla segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanym z wyłączeniem efektu konwersji

## Wynik inwestycyjny

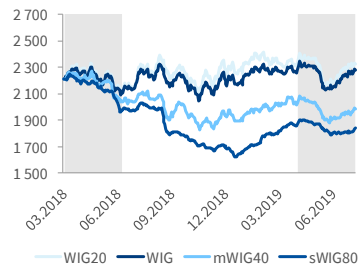


MSSF, mln zł	II kw. 2018	I kw. 2019	II kw. 2019	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
<b>Wynik na lokatach</b>	<b>2 095</b>	<b>2 496</b>	<b>2 084</b>	(0,5%)	(16,5%)
Działalność ubezpieczeniowa i pozostała	318	627	405	27,4%	(35,4%)
<b>Portfel główny</b>	<b>260</b>	<b>458</b>	<b>383</b>	<b>47,6%</b>	<b>(16,4%)</b>
Instrumenty dłużne - odsetki	343	355	347	1,4%	(2,1%)
Instrumenty dłużne - wycena i realizacja	(81)	0	22	x	x
Instrumenty kapitałowe	8	66	(12)	x	x
Nieruchomości	57	33	30	(47,0%)	(7,9%)
FX na finansowaniu dłużnym minus hedging	(67)	5	(4)	x	x
<b>Produkty inwestycyjne</b>	<b>5</b>	<b>178</b>	<b>96</b>	<b>x</b>	<b>(45,8%)</b>
<b>Pozostałe</b>	<b>54</b>	<b>(9)</b>	<b>(74)</b>	<b>x</b>	<b>x</b>
Działalność bankowa	1 777	1 869	1 679	(5,5%)	(10,2%)

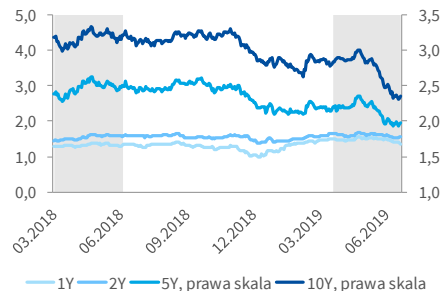
- 2,4 p.p. nadwyżki rentowności portfela głównego z FX ponad RFR w 06.2019
- Stabilny wynik odsetkowy
- Konsekwentna budowa portfela dłużnego OCI – zmniejszanie wahań wyniku i zależności od warunków rynkowych
- Nieruchomości – ekspozycja na stopę zwrotu z nieruchomości oraz wycenę po zakończeniu projektów deweloperskich – zabezpieczona ekspozycja na walutę
- Spłacone finansowanie dłużne w EUR – lipiec 2019



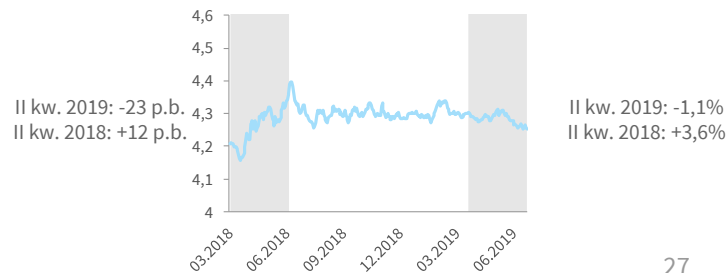
### WIG oraz inne indeksy GPW



### Rentowności obligacji



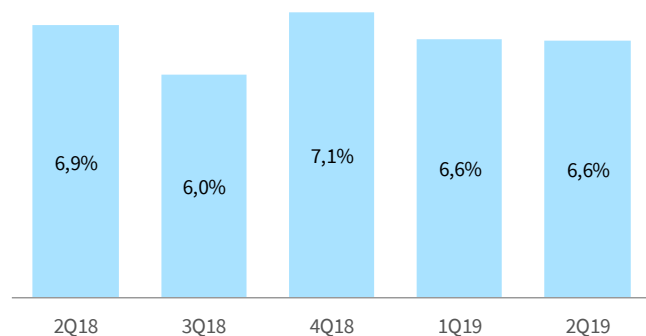
### EURPLN





## Efektywność kosztowa

### Wskaźnik kosztów administracyjnych



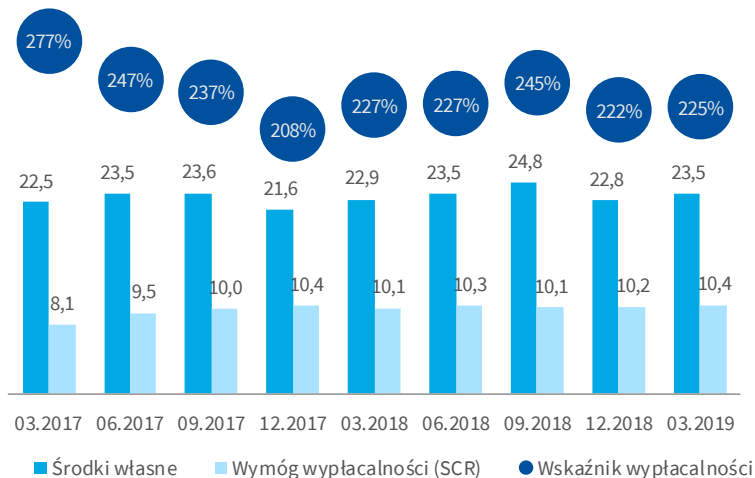
Wskaźnik kosztów administracyjnych liczony wg wzoru:

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

- Poprawa wskaźnika kosztów administracyjnych w **II kw. 2019 w stosunku do II kw. 2018**, była wypadkową:
  - optymalizacji kosztów związanych z obsługą
  - optymalizacji procesów wynikających z wdrożenia narzędzi klasy RPA (Robotic Process Automation)
  - wyższych kosztów osobowych w 2018 związanych z zawiązaniem rezerwy na nagrody specjalne za pierwsze półrocze
- Stabilny poziom kosztów administracyjnych w **II kw. 2019 względem I kw. 2019**. Istotniejsze zmiany w poziomie kosztów dotyczyły:
  - wolniejszego wzrostu rezerwy na niewykorzystane urlopy w II kw.
  - wyższych nakładów na działania szkoleniowe w II kw.
  - intensyfikacji w II kw. kosztów wsparcia sprzedaży, w szczególności spotkań z klientami
  - wzrostu wydatków marketingowych w II kw.
  - niższych wydatków projektowych w II kw. w stosunku do I kw.



## Wysoki poziom wypłacalności Grupy



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.

- Wzrost środków własnych w I kw. 2019 o 0,8 mld zł. Główne przyczyny:
  - bieżące przepływy z działalności ubezpieczeniowej i lokacyjnej (+1,2 mld zł) skompensowane wzrostem BEL o 0,3 mld zł (z wyłączeniem efektu zmiany stóp)
  - Spadek udziałów w instytucjach kredytowych (0,1 mld zł)
- Wzrost SCR w I kw. 2019 o 0,2 mld zł na skutek:
  - wzrostu ryzyka rynkowego w związku z wyższą ekspozycją na zagraniczne obligacje korporacyjne oraz wdrożeniem MSSF 16 „Leasing”
  - wyższego ryzyka niewykonania zobowiązań przez kontrahentów.
- Wysoka jakość środków własnych Grupy PZU - udział kapitałów najwyższej jakości (Tier 1) na poziomie 87%.
- Jednostkowy współczynnik wypłacalności:
  - PZU - wyniósł 244% (240% na koniec 2018)
  - PZU Życie - wyniósł 458% (449% na koniec 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)	
03.2019	2020	06.2019	2020	06.2019	2020	06.2019	2020	06.2019	2020
33,5%	38%	10,8	11,0	30,8/ 51,2 <sup>7</sup>	65	675,8	1 000	274	>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>	
06.2019	2020	06.2019	2020	06.2019	2020	06.2019	2020	06.2019	2020
89,2%	92%	20,0%	>20%	87/ 197 <sup>7</sup>	200	10,1%	12%	576	>900
Wskaźnik kosztów administracyjnych <sup>4</sup>		Wskaźnik wypłacalności Wypłacalność II		Nadwyżka stopy rentowności na portfelu głównym powyżej RFR <sup>10</sup>					
06.2019	2020	03.2019	2020	06.2019	2020				
6,6%	6,5%	225% <sup>6</sup>	>200% <sup>6</sup>	2,4 p.p.	2,0 p.p.				

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

<b>06.2019</b>	<b>2020</b>
<b>20,3%</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 (oprócz FCM – działa od 02/2019) 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



## 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-II kw. 2018	I-II kw. 2019	Zmiana r/r	I-II kw. 2018	I-II kw. 2019	Zmiana r/r	I-II kw. 2018	I-II kw. 2019
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	6 871	6 684	(2,7%)	1 035	832	(19,6%)	86,8%	89,2%
Ubezpieczenia masowe - Polska	5 350	5 273	(1,4%)	818	646	(21,0%)	86,9%	89,6%
OC komunikacyjne	2 366	2 222	(6,1%)	136	171	25,8%	94,8%	93,4%
AC komunikacyjne	1 277	1 298	1,6%	120	86	(28,2%)	89,7%	92,7%
Inne produkty	1 707	1 753	2,7%	393	268	(31,8%)	72,8%	81,5%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	169	121	(28,6%)	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 521	1 411	(7,3%)	217	186	(14,3%)	86,4%	87,9%
OC komunikacyjne	386	406	5,1%	(34)	28	x	107,9%	92,7%
AC komunikacyjne	423	425	0,5%	36	27	(25,0%)	90,5%	93,2%
Inne produkty	712	580	(18,6%)	163	94	(42,3%)	62,8%	76,8%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	52	37	(28,8%)	x	x
Razem ub. na życie - Polska	4 133	4 165	0,8%	802	822	2,5%	19,4%	19,7%
Ub. grupowe i kontynuowane - Polska*	3 444	3 471	0,8%	694	694	x	20,2%	20,0%
Ub. indywidualne - Polska	689	694	0,7%	98	119	21,4%	14,2%	17,1%
Efekt konwersji	x	x	x	10	9	(10,0%)	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	844	939	11,3%	77	111	44,2%	90,5%	88,5%
Kraje bałtyckie	756	821	8,6%	71	95	33,8%	90,4%	88,9%
Ukraina	88	118	34,1%	6	16	166,7%	90,9%	83,9%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	57	66	15,8%	2	4	100,0%	3,5%	6,1%
Litwa	31	35	12,9%	(1)	0	x	(3,2)%	0,0%
Ukraina	26	31	19,2%	3	4	33,3%	11,5%	12,9%
Banki	x	x	x	1 768	1 451	(17,9%)	x	x

\* Z wyłączeniem efektu konwersji

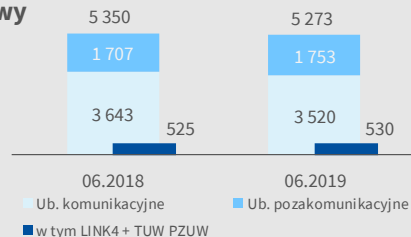


## Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

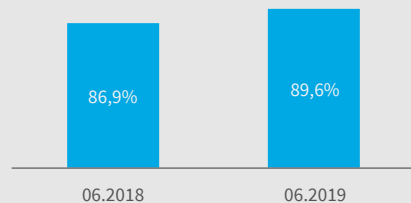
Wyższa sprzedaż ub. komunikacyjnych w segmencie korporacyjnym

### Segment masowy

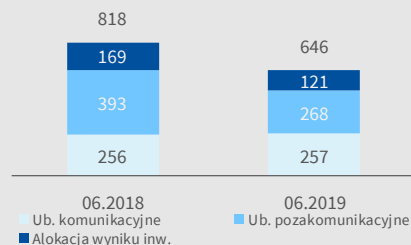
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)

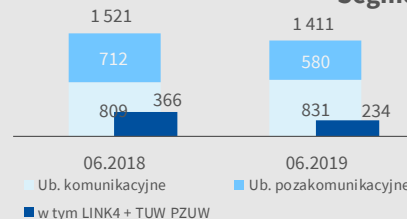


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

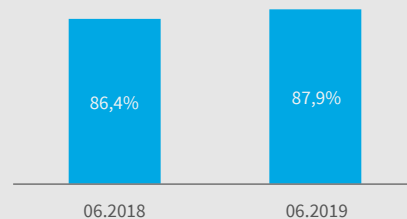


### Segment korporacyjny

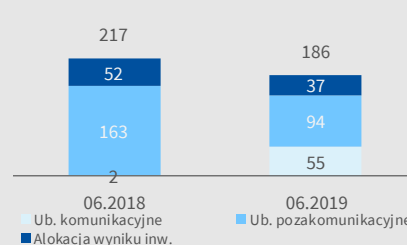
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)



Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)





## Podsumowanie - ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

### Segment masowy

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

- spadku przypisu składki w ubezpieczeniach komunikacyjnych będącego wypadkową niższej sprzedaży w OC komunikacyjnych (niższa liczba ubezpieczeń będąca następstwem wzmożonej aktywności cenowej konkurentów) oraz wzrostu przypisu składki w Auto Casco
- mniejszej sprzedaży ubezpieczeń rolnych, w szczególności ubezpieczeń budynków w gospodarstwach rolnych oraz dotowanych ubezpieczeń upraw przy jednoczesnym wzroście przypisu z ubezpieczeń ryzyk finansowych

#### Spadek wyniku na ubezpieczeniach był wypadkową:

- przyrostu składki zarobionej netto (+2,1% r/r)
- zmiany wskaźnika szkodowości, w tym:
  - wzrostu szkodowości w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych, głównie w grupie ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych, w efekcie wystąpienia ponadnormatywnej licznych szkód powodowanych przez zjawiska atmosferyczne
  - spadku wskaźnika szkodowości w ubezpieczeniach OC komunikacyjnych - w analogicznym okresie 2018 roku doszacowanie rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za ból spowodowany stanem wegetatywnym, co częściowo zostało zniwelowane wzrostem szkodowości w Auto Casco
- 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:

- mniejszej sprzedaży ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych – w analogicznym okresie 2018 roku zawarcie długoterminowej umowy o wysokiej wartości jednostkowej
- wzrostu sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych oferowanych firmom leasingowym oraz w ubezpieczeniach flot – efekt nadal odczuwalnego wyższego popytu na samochody z końca 2018 roku w wyniku zmian w opodatkowaniu leasingów od 2019 roku
- rozwoju portfela ubezpieczeń ryzyk finansowych, w szczególności ubezpieczeń strat finansowych GAP
- wzrostu sprzedaży OC pozostałych, w szczególności wyższej składki pochodzącej z ubezpieczeń szpitali i partnerstw strategicznych w TUW PZUW

#### Spadek wyniku na ubezpieczeniach wynikał z:

- przyrostu składki zarobionej netto (+5,0% r/r)
- wzrostu szkodowości portfela ubezpieczeń jako wypadkowa:
  - wyższej szkodowości w ubezpieczeniach od ognia i innych szkód rzeczowych w wyniku wystąpienia roszczeń o wysokiej wartości jednostkowej
  - wzrostu średniej wypłaty w ubezpieczeniach Auto Casco
  - spadku szkodowości portfela OC komunikacyjnych (w 2018 roku doszacowanie rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za ból spowodowany stanem wegetatywnym osoby bliskiej poszkodowanej w wypadku) oraz ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ogólnej i świadczenia pomocy
- zmiany poziomu kosztów działalności ubezpieczeniowej, w tym wzrostu wskaźnika kosztów akwizycji (wyższe bezpośrednie koszty w efekcie zmiany w strukturze kanałów sprzedaży)

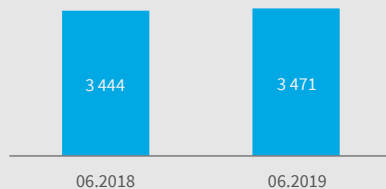


## Ubezpieczenia na życie

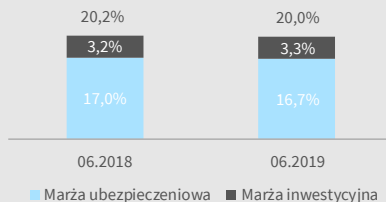
Utrzymanie rentowności segmentu ubezpieczeń grupowych i IK, wyższa marża w ubezpieczeniach indywidualnych

### Ubezpieczenia grupowe i kontynuowane

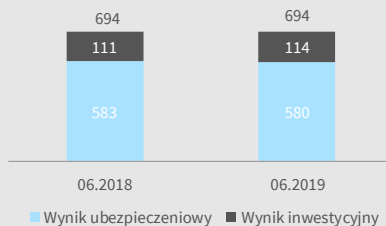
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)\*

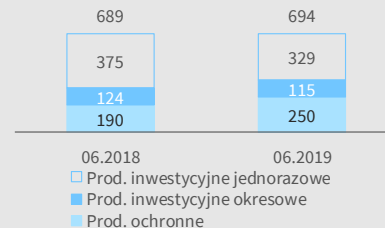


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)\*

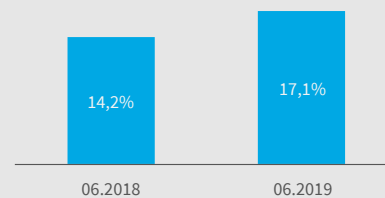


### Ubezpieczenia indywidualne

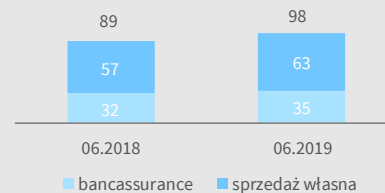
Przypis składki brutto (mln zł)



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 portfolio już ponad 2 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 lipcu 2019 roku został wprowadzony do oferty kolejny rodzaj umowy dodatkowej – „PZU Na Wypadek”
- 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, a ograniczenie nacisku na dynamikę średniej składki pozwalało kontrolować szkodowość grupowych produktów ochronnych

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

- stale rosnący portfel ubezpieczeń, przede wszystkim zdrowotnych
- niższy niż przed rokiem poziom wypłat świadczeń związanych ze zgonami oraz z tytułu urodzenia dziecka, potwierdzone danymi GUS dla całej populacji



## 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 wprowadzeniu nowych generacji tych produktów
- 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 (prowisja dla sprzedawcy finansowana z przyszłych opłat do pozyskania od klienta)
- spadku poziomu kosztów administracyjnych
- intensywnego rozwoju współpracy z bankami z Grupy PZU

#### Kanały sprzedaży:

- utrzymanie wysokiego poziomu sprzedaży w kanałach własnych. Szczególnie podkreślić należy ponad 20% dynamikę rok do roku sprzedaży produktów ochronnych po wprowadzeniu do oferty ich nowszych generacji, która to jednocześnie była częściowo znoszona niższymi wpłatami do IKE i IKZE
- w kanale bancassurance rosnąca sprzedaż produktów ochronnych, szczególnie we współpracy z bankami z Alior Bankiem i Bankiem Pekao była częściowo niwelowana, podobnie jak w kanałach własnych, niższym poziomem zasileń nowych rachunków w produktach *unit-linked*



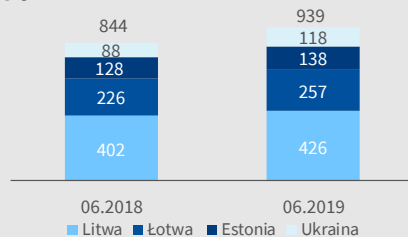


## Działalność za granicą

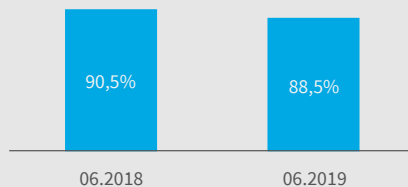
Wzrost biznesu, poprawa rentowności

### Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

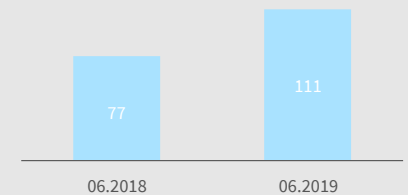
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)

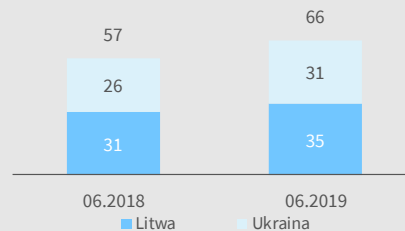


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

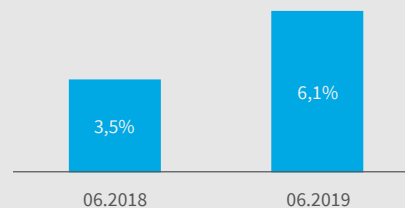


### Ubezpieczenia na życie

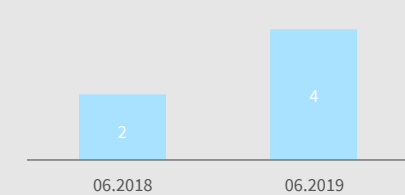
Przypis składki brutto (mln zł)



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 w I półroczu wzrostowej 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: 426 mln zł (w ubiegłym roku: 402 mln zł)
  - AAS Balta na Łotwie: 257 mln zł (w ubiegłym roku: 226 mln zł)
  - oddział estoński PZU Ubezpieczenia: 138 mln zł (w ubiegłym roku 128 mln zł)
- Wzrost sprzedaży na Ukrainie o 30 mln zł (118 mln zł, w ubiegłym roku 88 mln zł) wygenerowany głównie przez ubezpieczenia wypadkowe (obowiązkowe przy składaniu wniosku o wizę turystyczną)

#### Ubezpieczenia na życie:

- Wzrost składki na Litwie (o 4 mln zł) dzięki sprzedaży klientom indywidualnym ubezpieczeń na życie i dożycie
- Składka na Ukrainie wzrosła o 5 mln zł (31 mln zł, w ubiegłym roku 26 mln zł)



## Podsumowanie - działalność za granicą

### Wyniki ubezpieczeniowe

#### Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe:

- Spadek wskaźnika mieszanego w efekcie:
  - obniżenia wskaźnika szkodowości – spadek w krajach bałtyckich na skutek obniżenia częstości szkód w ubezpieczeniach komunikacyjnych, na Ukrainie w efekcie zmniejszenia stanu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych
  - utrzymania na poziomie I półrocza ubiegłego roku 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 34 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

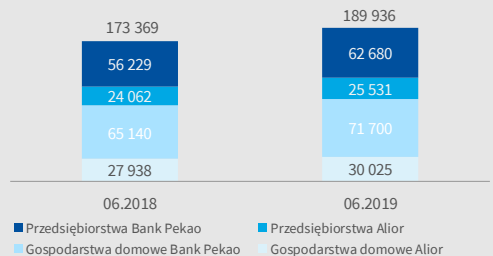


## Działalność bankowa

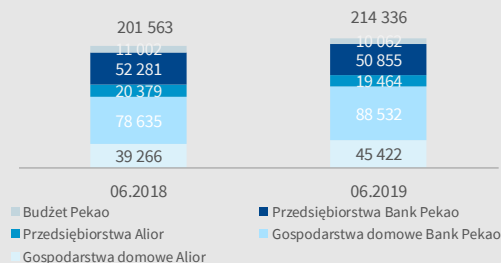
Stabilny wynik z wyłączeniem obciążeń BFG

### Wolumeny

Kredyty  
(mln zł)

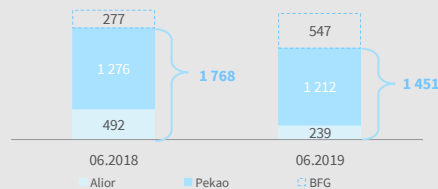


Zobowiązania  
(mln zł)<sup>3</sup>

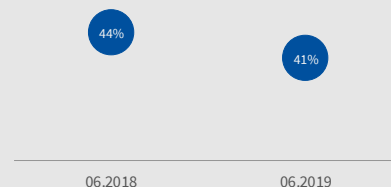


### Wyniki / wskaźniki

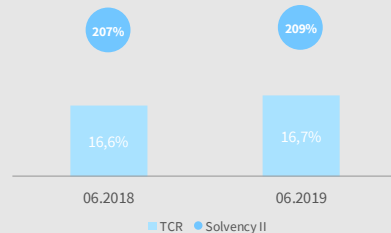
Wynik operacyjny<sup>1</sup>  
(mln zł)



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

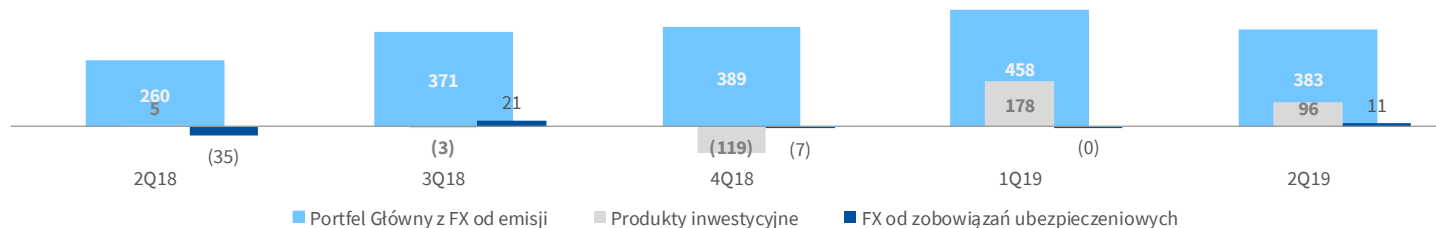
3) Dane zgodnie ze Sprawozdaniem Finansowym Pekao oraz Alior Bank



## Inwestycje

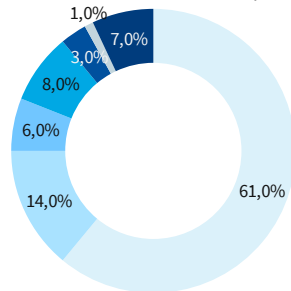
Spadek wyceny portfeli akcyjnych przy stabilizacji wyniku na portfelach dłużnych

Wynik netto na działalności inwestycyjnej (mln zł)



12.2018 struktura lokat portfela głównego

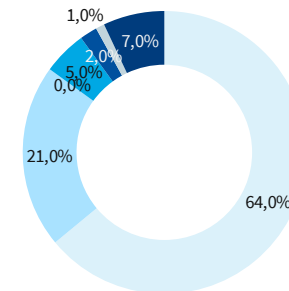
41,9 mld zł



produkty inwestycyjne 5,9 mld zł

06.2019 struktura lokat portfela głównego

40,2 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 II kw. 2018 to przede wszystkim efekt lepszych wyników portfela obligacji skarbowych polskich i zagranicznych w efekcie lepszej sytuacji na rynku długu jak również stabilizacji dochodów portfeli Obligacji skarbowych zagranicznych (EM) głównie poprzez zmianę strategii zarządzania z krótkoterminowej na długoterminową i utworzenie portfela FVOCI.

Dodatkowo na wyższy poziom wyników wpływ miało utworzenie portfela obligacji korporacyjnych zagranicznych IG o wysokiej rentowności.

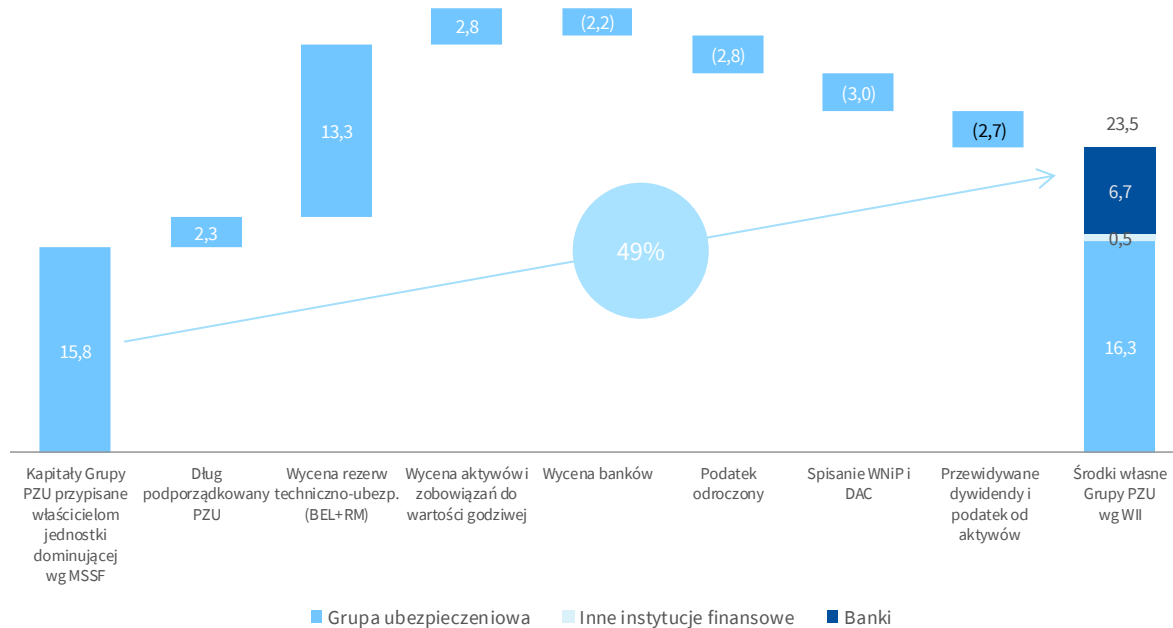
- Niższy wynik w porównaniu do I kw. 2019 to przede wszystkim efekt gorszej koniunktury na rynku akcji.
- Spadek poziomu aktywów portfela głównego związany jest z przeznaczeniem środków na spłatę emisji własnych dłużnych papierów wartościowych wyemitowanych w EUR.
- Wzrost udziału nieskarbowych instrumentów 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 I 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)

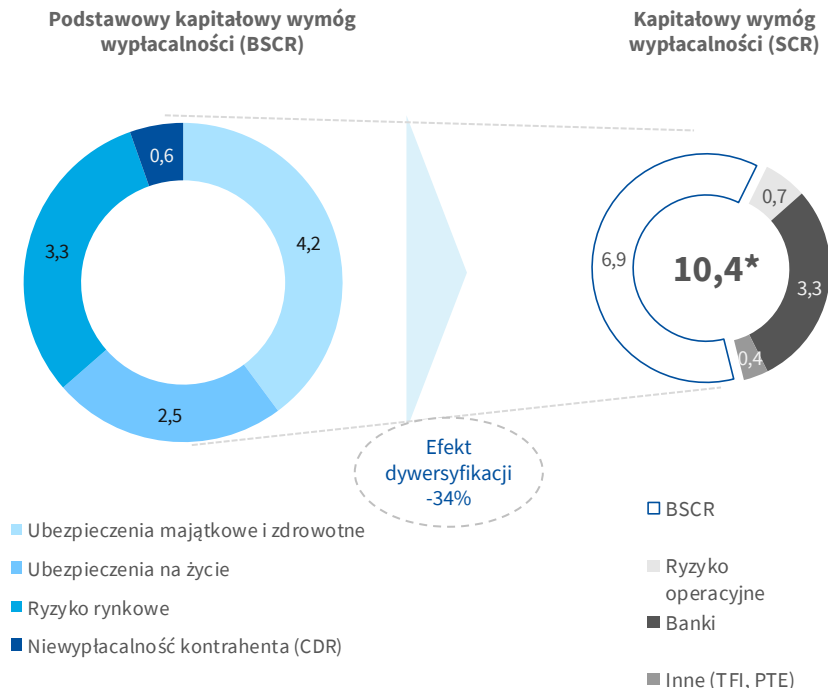
\* Wyjątek to wartości niematerialne i odroczone koszty akwizycji, których wartość na potrzeby WII to zero.

\*\* 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 I kw. 2019 (mld zł, dane nieaudytowane)



Wzrost wymogu wypłacalności w ciągu I kw. 2019 o 0,2mld zł.

Główne przyczyny zmian SCR:

- wzrost wymogu z tytułu ryzyka rynkowego o 0,16 mld zł w związku z wdrożeniem MSSF 16 „Leasing” (wyższa wycena nieruchomości) oraz wyższą ekspozycją na zagraniczne obligacje korporacyjne (wyższe ryzyko spreadu, ale także spadek ryzyka walutowego dzięki lepszemu dopasowaniu pozycji walutowej i zmniejszeniu luki stopy)
- wzrost wymogu ryzyka niewykonania zobowiązania przez kontrahenta o 0,1mld zł\*\* w związku ze wzrostem salda rozrachunków z tytułu transakcji na instrumentach finansowych
- nieznaczny wzrost ryzyka ubezpieczeń majątkowych i osobowych oraz ubezpieczeń na życie (łącznie +0,07 mld zł)\*\*

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

\*\* Przed efektami dywersyfikacji.





## Zastrzeżenia prawne

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

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

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

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

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



# Dziękujemy

Kontakt: Magdalena Komaracka, CFA



+48 22 582 22 93



[mkomaracka@pzu.pl](mailto:mkomaracka@pzu.pl)

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

Kontakt: Piotr Wiśniewski



+48 22 582 26 23



[pwisniewski@pzu.pl](mailto:pwisniewski@pzu.pl)

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