



Warszawa



Ryga



Wilno



Kijów



Tallin

Wyniki finansowe Grupy PZU za 2015 rok

Warszawa, 15 marca 2016

Zarząd PZU



Michał Krupiński
Prezes Zarządu PZU



Odpowiada za obszar:

- ubezpieczeń korporacyjnych;
- ubezpieczeń finansowych;
- sprzedaży agencji ubezpieczeń na życie;
- zarządzania produktami ubezpieczeń na życie.



Odpowiada za obszar:

- rachunkowości;
- planowania i kontrolingu;
- operacji księgowych i windykacji;
- aktuariatu.



Odpowiada za obszar:

- administracji i zakupów;
- operacji majątkowych (posprzedażowa obsługa umów);
- obsługi prawnej.



Odpowiada za obszar:

- sprzedaży detalicznej ubezpieczeń majątkowych;
- kanałów zdalnych i wsparcia sprzedaży;
- sieci sprzedaży;
- CRM;
- zarządzania produktami ubezpieczeń majątkowych.



Odpowiada za obszar:

- operacji zagranicznych;
- biznesu zdrowotnego;
- marketingu;
- relacji z klientami;
- bancassurance;
- nieruchomości.



Odpowiada za obszar:

- inwestycji;
- analiz makroekonomicznych.



Odpowiada za obszar:

- zarządzania ryzykiem;
- reasekuracji;
- compliance;
- bezpieczeństwa.



Odpowiada za obszar:

- likwidacji szkód i świadczeń.

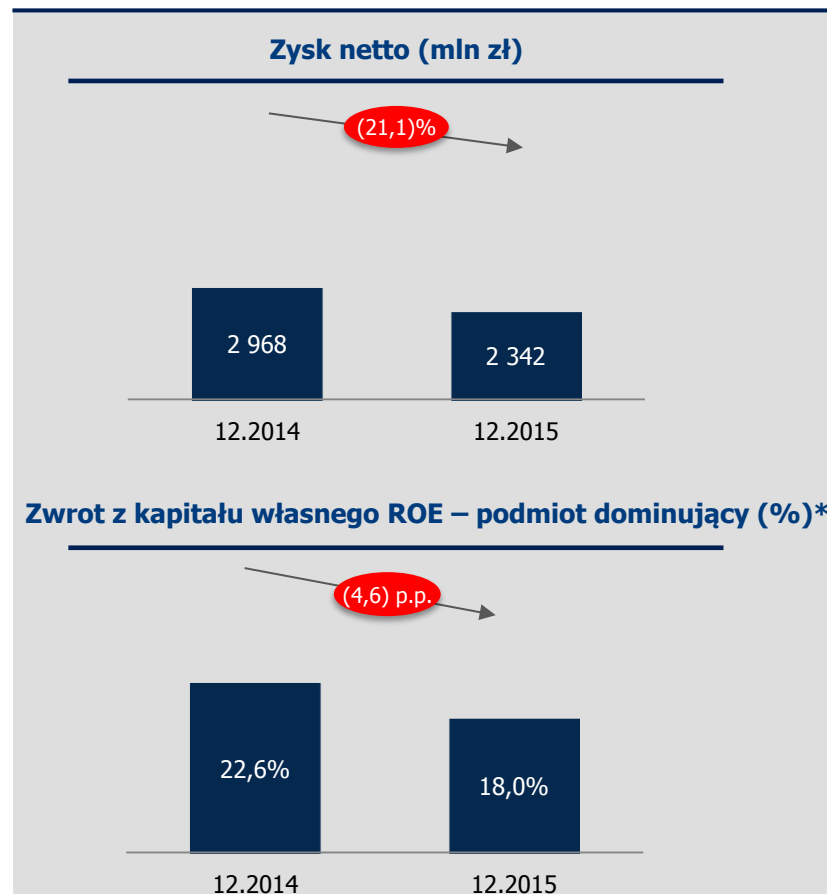
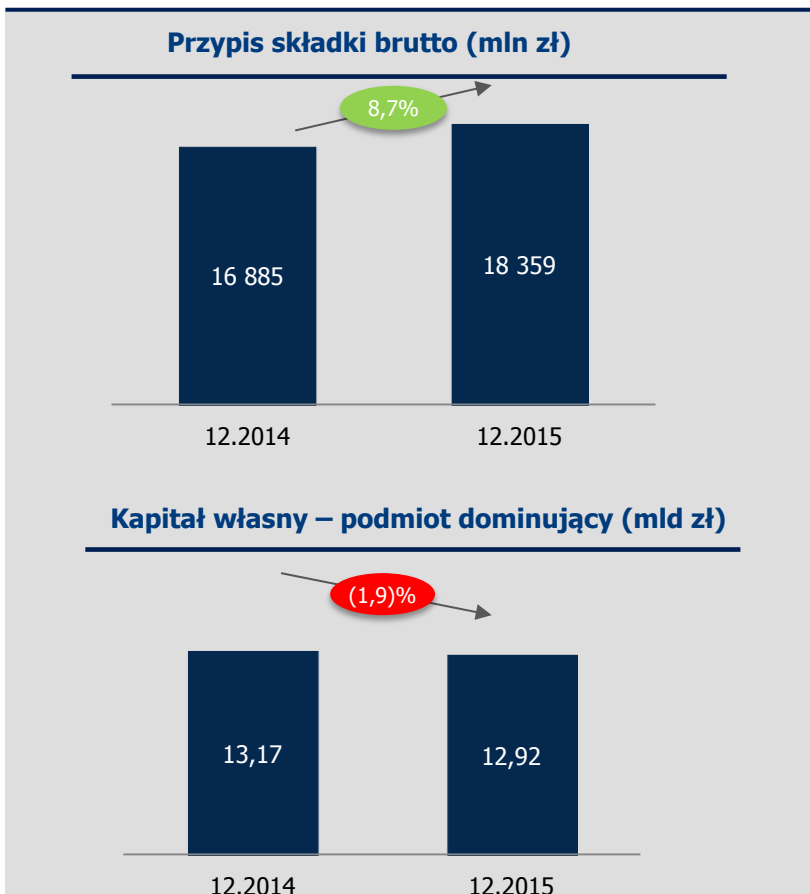
Odpowiada za obszar:

- technologii i IT.

Plan prezentacji

1. Podsumowanie wyników finansowych Grupy PZU za 2015 rok
2. Wnioski z przeglądu strategii PZU
3. Rynek ubezpieczeń w Polsce po III kwartale 2015
4. Wyniki operacyjne za 2015 rok
5. Szczegółowe dane finansowe
6. Wybrane dane Grupy na 30 września 2015 wg zasad Wypłacalność II

Zysk netto pod wpływem silnej konkurencji w ubezpieczeniach komunikacyjnych oraz spadku wyceny instrumentów dłużnych



- Zmiana procentowa rok do roku

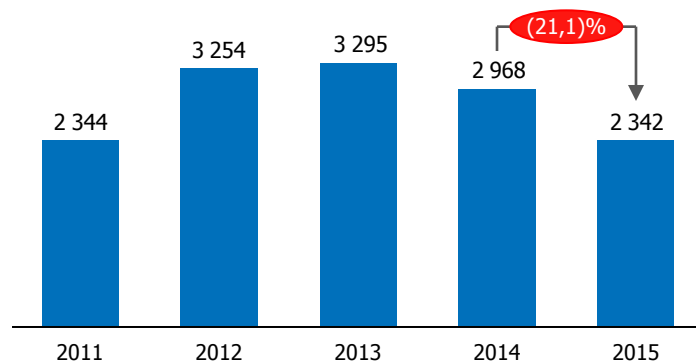
* Wskaźnik uroczniony, obliczony na podstawie kapitału własnego na początek i na koniec okresu sprawozdawczego.

Plan prezentacji

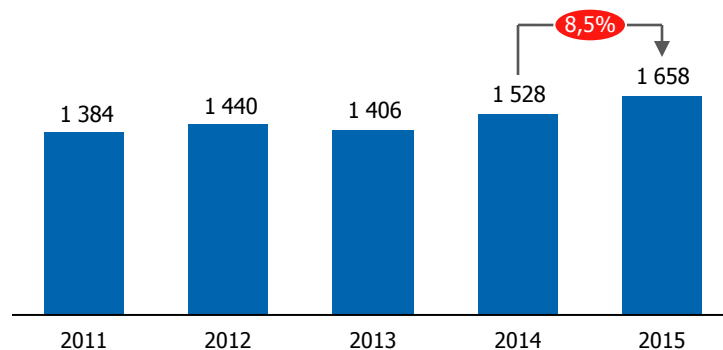
1. Podsumowanie wyników finansowych Grupy PZU za 2015 rok
2. Wnioski z przeglądu strategii PZU
3. Rynek ubezpieczeń w Polsce po III kwartale 2015
4. Wyniki operacyjne za 2015 rok
5. Szczegółowe dane finansowe
6. Wybrane dane Grupy na 30 września 2015 wg zasad Wypłacalność II

Wyniki 2015 roku impulsem do koncentracji na działalności podstawowej

Wynik finansowy Grupy PZU zgodny z MSSF (mln PLN)



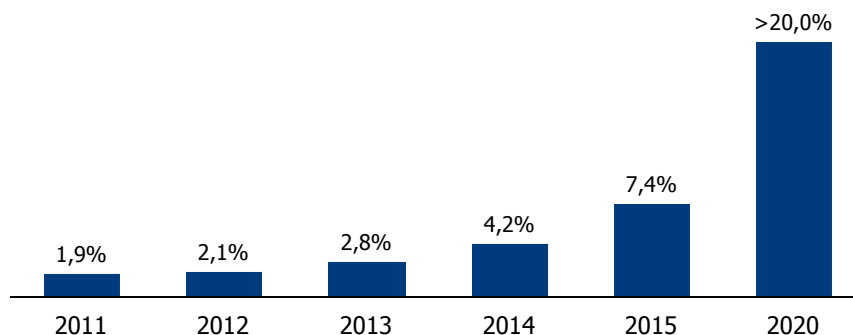
Koszty administracyjne Grupy PZU zgodne z MSSF (mln PLN)



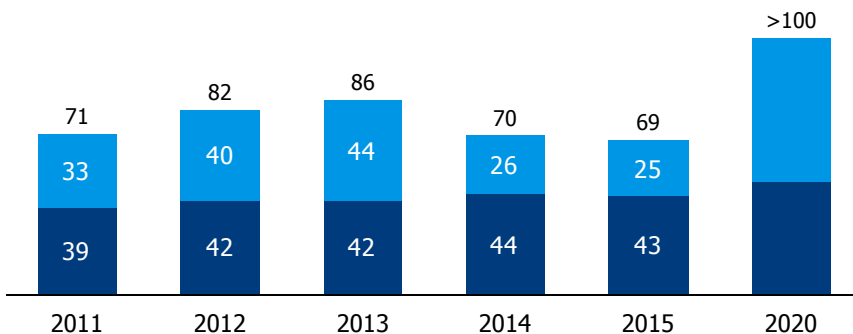
- **Lepsze zrozumienie potrzeb klientów** oraz ciągłe dopasowywanie modelu organizacyjnego w stronę klientocentryczności.
- **Utrzymanie aktualnego udziału rynkowego** w celu pełnego wykorzystania korzyści skali wynikających z pozycji lidera.
- **Poprawa rentowności technicznej**, w tym dzięki lepszemu zarządzaniu cenami w portfelu ubezpieczeniowym.
- **Utrzymanie rentowności działalności lokacyjnej** pomimo spadających stóp procentowych dzięki nowej strategii inwestycyjnej.
- **Optymalizacja poziomu kosztów** – w ciągu 3 lat spadek kosztów stałych o **20%** w porównaniu do roku 2015.

Wykorzystanie potencjału wzrostu (1/2)

Udział składki z działalności międzynarodowej w składce Grupy PZU (dane zgodne z MSSF)



Aktywa pod zarządzeniem (mld PLN)*



■ klienta zewnętrznego
■ klienta wewnętrznego

- **Zwiększenie znaczenia działalności zagranicznej** – udział przychodów spoza Polski do 2020 roku przekroczy **20%**.

- **PZU Inwestycje największym asset managerem w CEE** – uzyskanie skali **100 mld PLN** aktywów do 2020 roku.

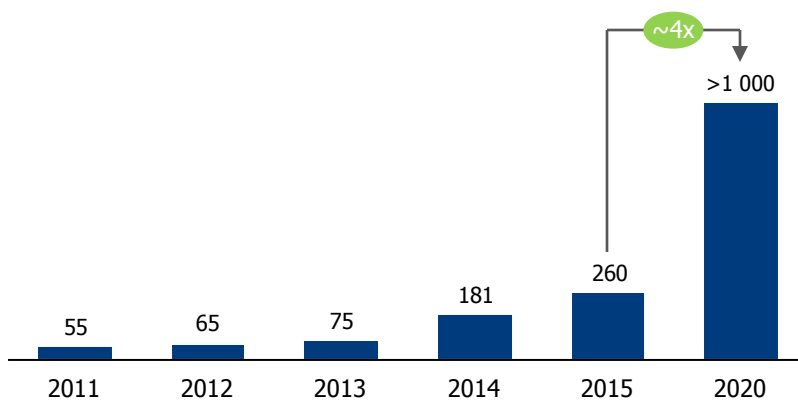
- Pozyskanie dodatkowych **30 mld PLN** aktywów klientów poprzez kanały wewnętrzne, zewnętrzne oraz konsolidację sektora.

- Otwarcie inwestycji własnych na klientów zewnętrznych, w tym stworzenie nowych produktów inwestycyjnych (fundusze infrastrukturalne, logistyczne i nieruchomości).

*Suma aktywów inwestowanych na rachunek i ryzyko Grupy PZU, aktywów pod zarządzaniem TFI (klient zewnętrzny) oraz aktywów pod zarządzaniem PTE

Wykorzystanie potencjału wzrostu (2/2)

Przychody PZU Zdrowie (mln PLN)



- **PZU Zdrowie** jako działalność ubezpieczeniowa oraz świadczeniodawca usług ambulatoryjnych w skali pozwalającej na świadczenie usług w całym kraju – **1 mld PLN** przychodów w 2020 roku.
- Inwestycja traktowana jako opcja strategiczna w przypadku rozwoju rynku ubezpieczeń dodatkowych lub udziału ubezpieczycieli w zarządzaniu publiczną składką zdrowotną.

Grupa PZU najbardziej innowacyjną grupą ubezpieczeniową w Europie

Akcelerator innowacyjności

- Zbudowanie **kultury innowacyjności** – PZU liderem rynku w zakresie innowacji, tworzenie nowoczesnych rozwiązań i standardów rynkowych w PZU i PZU Życie, testowanie rozwiązań wyprzedzających rynek z wykorzystaniem Alior Bank, Link4 i spółek bałtyckich

Wykorzystanie wiedzy o kliencie

- Zbudowanie najlepszych na rynku kompetencji w zakresie **analizy danych** w celu poprawy uproduktowienia klientów (CRM), underwritingu procesów sprzedażowych i usługowych oraz wykrywania oszustw ubezpieczeniowych

Nowe produkty

- **Zdolność identyfikacji oraz ubezpieczenia od nowych rodzajów ryzyk** (cyberprzestępczość, ryzyka komercyjne, katastrofy naturalne)
- Efektywne **zarządzanie ryzykiem** klientów (od doradztwa do produktów ubezpieczeniowych)

Finansowanie start-upów

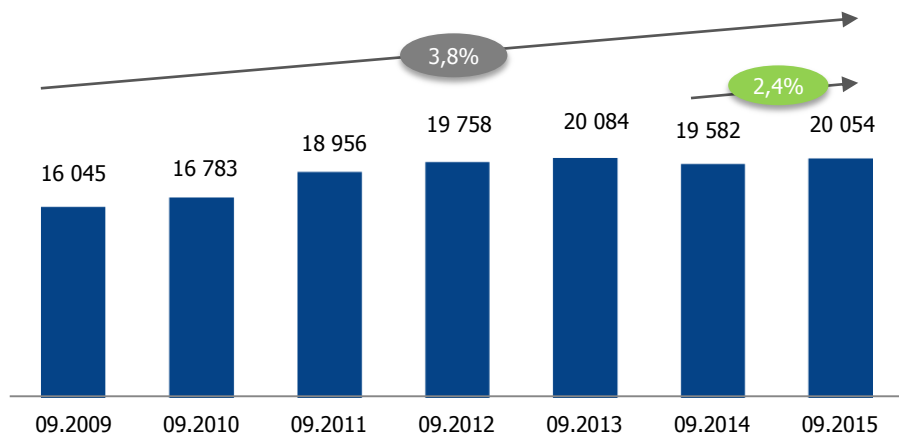
- PZU Inwestycje jako **katalizator innowacji** – corporate venture capital

Plan prezentacji

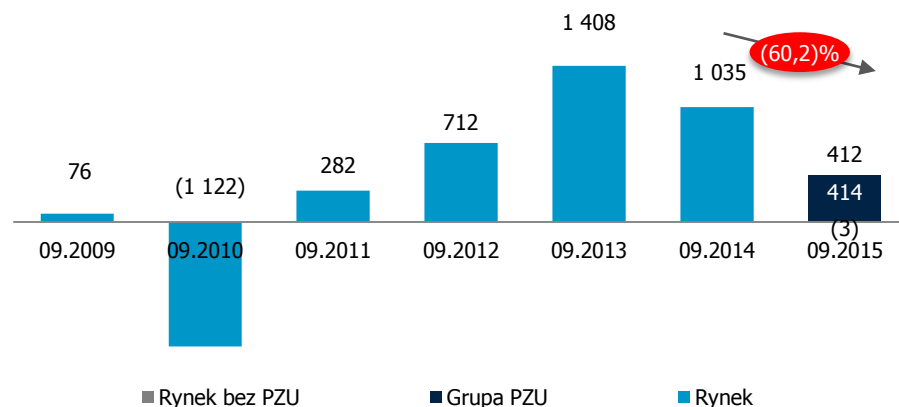
1. Podsumowanie wyników finansowych Grupy PZU za 2015 rok
2. Wnioski z przeglądu strategii PZU
3. Rynek ubezpieczeń w Polsce po III kwartale 2015
4. Wyniki operacyjne za 2015 rok
5. Szczegółowe dane finansowe
6. Wybrane dane Grupy na 30 września 2015 wg zasad Wypłacalność II

Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

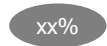
Przypis składki brutto ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe (mln zł)



Wynik techniczny (mln zł)



- Zmiana procentowa rok do roku



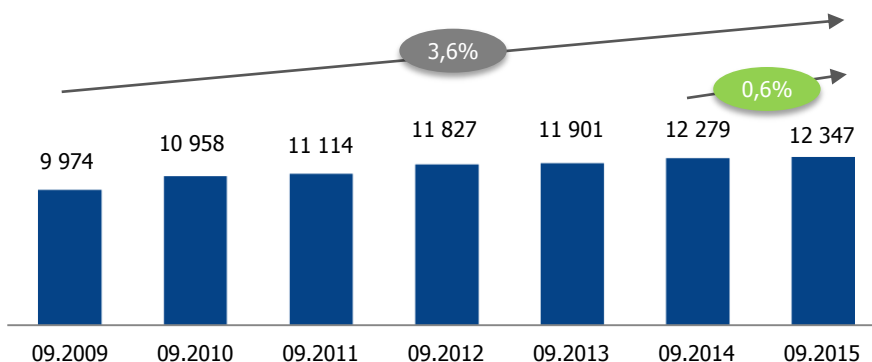
- CAGR

- Powrót do trendu wzrostowego po nieznacznym wyhamowaniu w 2014 roku.
- Mocna pozycja rynkowa Grupy PZU w ubezpieczeniach AC z udziałem na poziomie **40,1%*** oraz OC komunikacyjnych z udziałem na poziomie **37,6%***.
- Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych po III kwartałach 2015 roku na poziomie **33,0%*** (w tym PZU: **31,2%***; Link4: **1,9%**).
- Udział wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie **100,6%***, co przy udziale rynkowym **33,0%*** liczoną składką przypisaną brutto potwierdza wysoką rentowność ubezpieczeń.

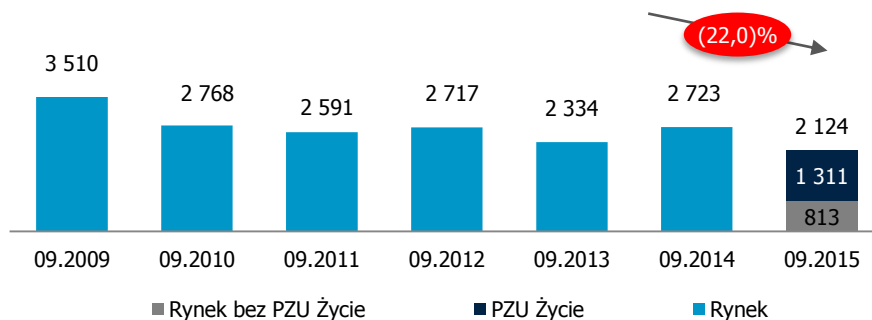
*zgodnie z raportem KNF za III kw. 2015; tzn. rynek oraz udziały w rynku z uwzględnieniem reasekuracji czynnej PZU wobec Link4

Rynek ubezpieczeń na życie w Polsce

Przypis składki regularnej brutto (mln zł)



Wynik techniczny ubezpieczenia na życie (mln zł)

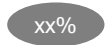


- Udział PZU Życie w rynku składki regularnej na stabilnym poziomie, **43,9%** na koniec III kwartału 2015 roku.
- Kolejny rok wzrostu regularnej składki przypisanej brutto na rynku ubezpieczeń na życie – dynamika r/r **0,6%**, w tym PZU Życie **2,9%** a łącznie pozostałe zakłady ubezpieczeniowe zanotowały spadek o **-1,2%**.
- Rynek ubezpieczeń na życie poza PZU zwiększa r/r sprzedaż produktów *unit-linked* w formie indywidualnej ograniczając jednocześnie sprzedaż produktów ochronnych.

- Wysoka rentowność wyniku technicznego PZU Życie względem rynku – marża uzyskiwana przez PZU Życie – **21,6%**, natomiast resztę towarzystw – **5,5%**.
- Spadek wyniku technicznego całego rynku za 3 kwartały 2015 roku to efekt niższej rentowności we wszystkich grupach, w szczególności ubezpieczeń na życie powiązanych z UFK (Grupa III) (poza PZU Życie), a dla pozostałych grup to głównie efekt niższego wyniku z działaln. lokacyjnej.



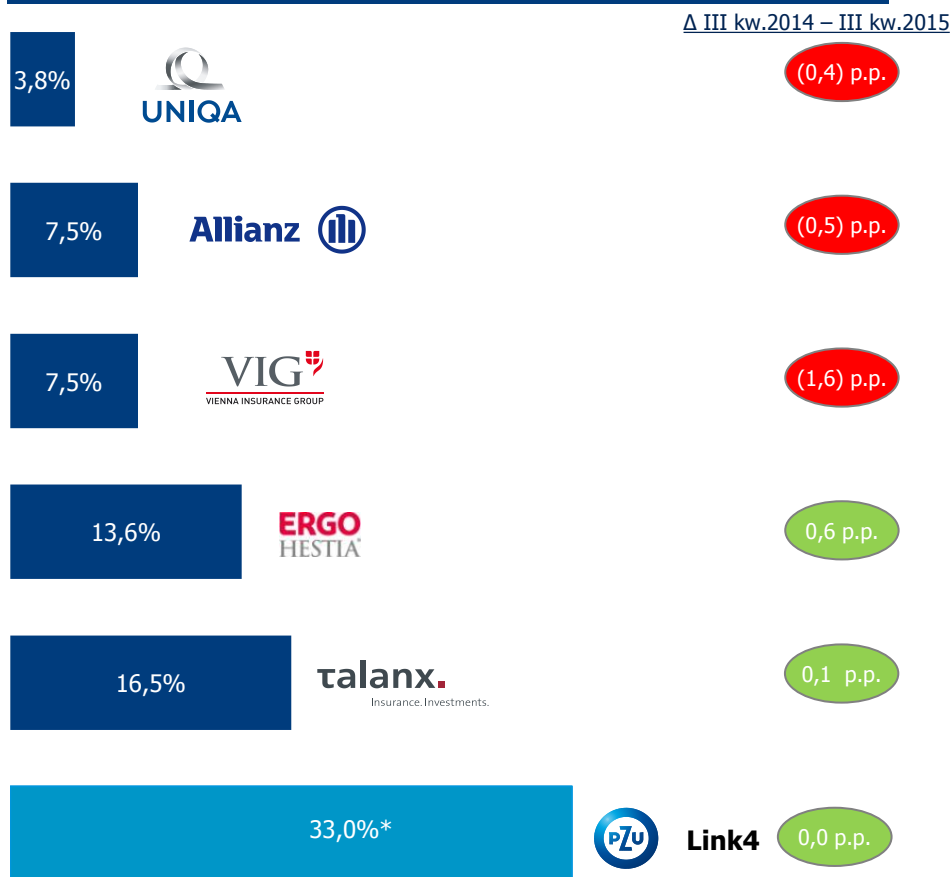
- Zmiana procentowa rok do roku



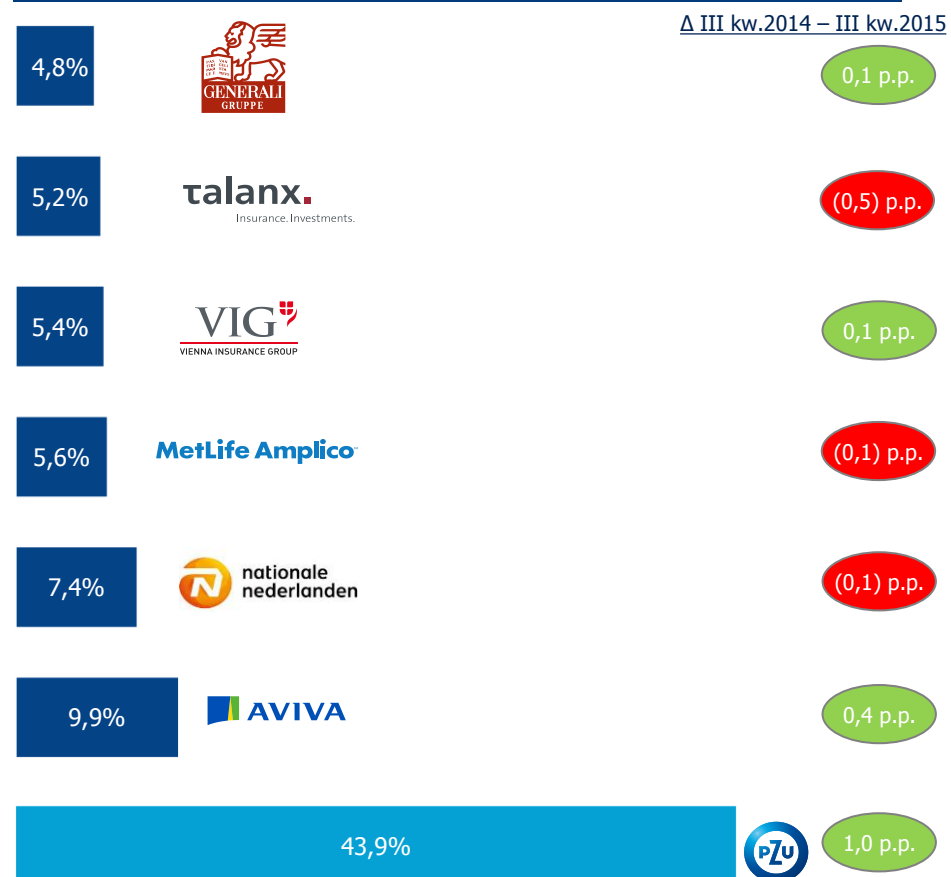
- CAGR

PZU liderem w ubezpieczeniach w Polsce

Udział w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych



Udział w rynku ubezpieczeń na życie (składka regularna)



Grupy kapitałowe:
Allianz - Allianz, Euler Hermes; Ergo Hestia - Ergo Hestia, MTU (31.10.2014 połączona z Ergo Hestia);
PZU – PZU, Link4 (od 15.09.2014); Talanx - Warta, Europa ; VIG - Compensa, Benefia, Interrisk

Grupy kapitałowe:
Talanx - Warta, Europa, Open Life; VIG - Compensa Życie, Polisa Życie, Skandia Życie, Benefia (30.09.2014
połączone z Compensa Życie); Aviva - Aviva TUnŻ, BZ WBK-Aviva TUnŻ

*zgodnie z raportem KNF za III kw. 2015; tzn. rynek oraz udziały w rynku z uwzględnieniem reasekuracji czynnej PZU wobec Link4

Plan prezentacji

1. Podsumowanie wyników finansowych Grupy PZU za 2015 rok
2. Wnioski z przeglądu strategii PZU
3. Rynek ubezpieczeń w Polsce po III kwartale 2015
4. Wyniki operacyjne za 2015 rok
5. Szczegółowe dane finansowe
6. Wybrane dane Grupy na 30 września 2015 wg zasad Wypłacalność II

Czynniki wpływające na wynik Grupy

Ub. majątkowe	<ul style="list-style-type: none"> • Wciąż odczuwalna silna konkurencja cenowa, przekładająca się na niski poziom średniej składki w ub. OC komunikacyjnych, co negatywnie wpływa na rentowność portfela. • Niższy poziom odszkodowań i świadczeń w ubezpieczeniach odpowiedzialności cywilnej ogólnej (spadek poziomu rezerw na szkody z lat ubiegłych).
Ub. na życie	<ul style="list-style-type: none"> • Utrzymanie rentowności - IV kw. 2015 roku był kolejnym kwartałem wysokiej rentowności w segmencie ub. grupowych i indywidualnie kontynuowanych oraz rentowności za cały rok - po niskiej rentowności w I kw. 2015 roku, która wpływa na zmniejszenie rentowności w ujęciu narastającym - wzrost szkodowości w ub. ochronnych jako efekt wyższych częstości zdarzeń z tytułu zgonu potwierdzony przez statystyki GUS.
Inwestycje	<ul style="list-style-type: none"> • Niższy wynik netto na działalności inwestycyjnej głównie na skutek: <ul style="list-style-type: none"> - niższej wyceny odsetkowych aktywów finansowych; - gorszych wyników osiągniętych na instrumentach pochodnych, które nabywane są głównie w celach handlowych na potrzeby odpowiedniego zarządzania ryzykiem w ramach portfeli inwestycyjnych.
Obsługa klienta	<ul style="list-style-type: none"> • Wskaźniki satysfakcji klienta powyżej konkurencji przekładające się na preferencje w zakresie wyboru ubezpieczeń w PZU: <ul style="list-style-type: none"> - poziom zadowolenia klientów, którzy w ciągu ostatnich 12 miesięcy doświadczyli procesu likwidacji szkody lub wypłaty świadczenia jest o 7 p. p. wyższy niż u konkurentów.*
Operacje zagraniczne	<ul style="list-style-type: none"> • Działania mające na celu integrację operacyjną spółek bałtyckich. • 30 września 2015 roku PZU zrealizował transakcję sprzedaży PZU Litwa, której celem była realizacja warunków dotyczących zgody na nabycie Lietuvos Draudimas od litewskiego organu antymonopolowego i tym samym dokończenie transakcji nabycia liderów rynku w krajach bałtyckich - wynik brutto na sprzedaży PZU Litwa wyniósł 165,5 mln zł.

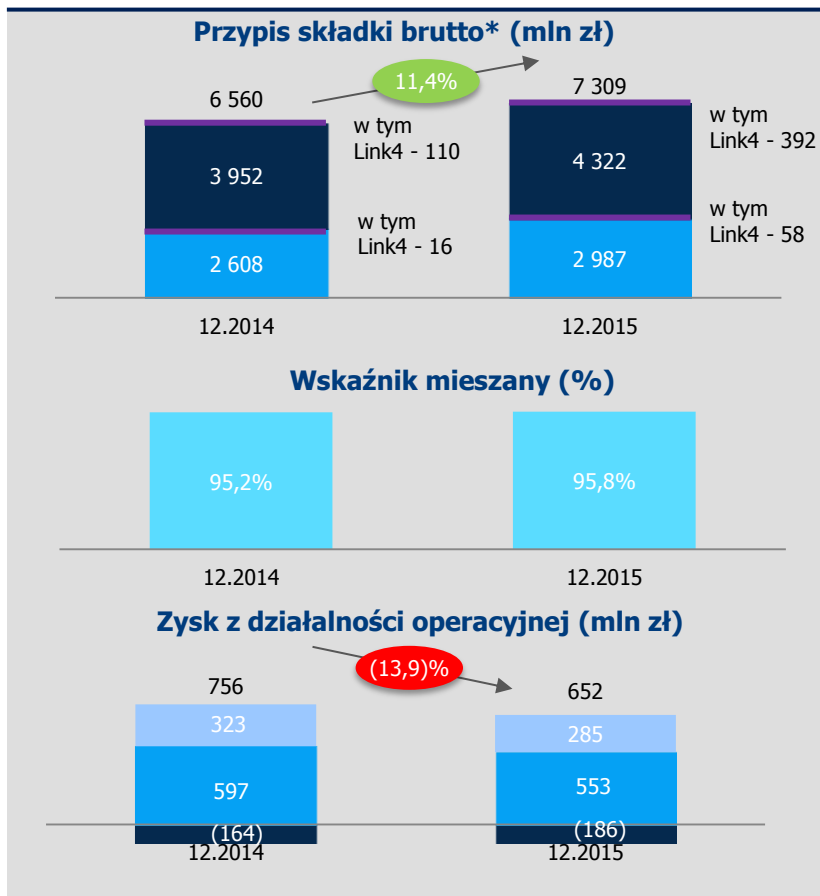
ROE 18,0 %

* Wśród klientów PZU wskaźnik NPS (Net Promoter Score) wyniósł 11%. Badanie realizowane miesięcznie przez GFK Polonia na zlecenie PZU. Przedstawione dane są skumulowanym wynikiem pomiarów miesięcznych od stycznia do grudnia 2015r.

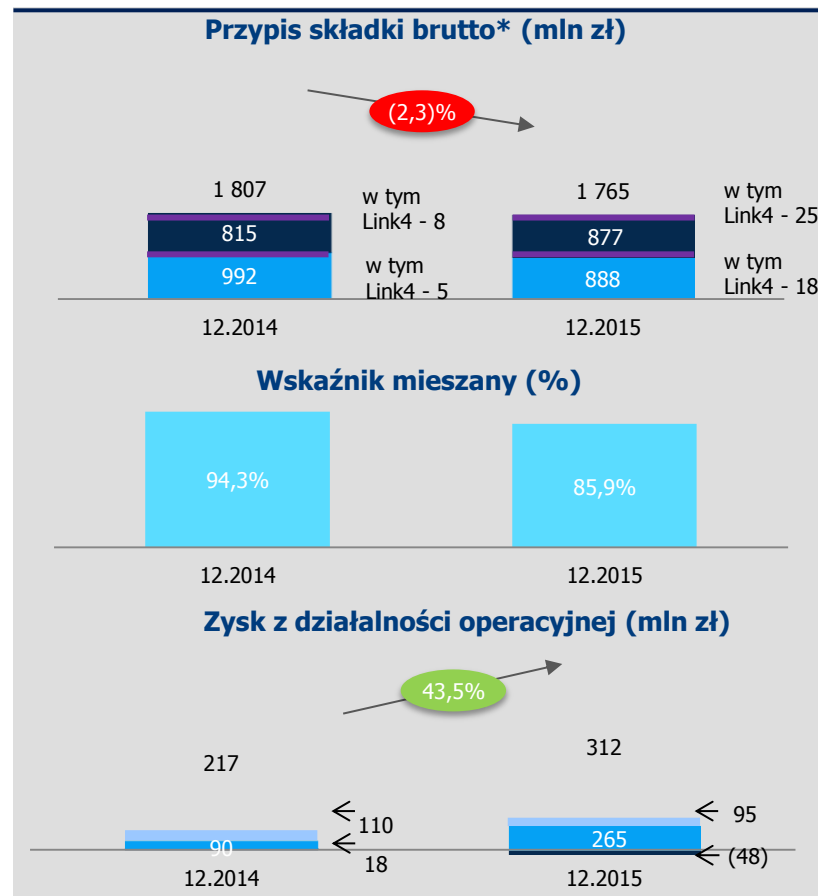
Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

Wciąż odczuwalna silna konkurencja cenowa

segment masowy



segment korporacyjny



■ Ubezpieczenia komunikacyjne

■ Ubezpieczenia pozakomunikacyjne

■ Wpływ alokowanych dochodów z lokat z segmentu Inwestycje

■ Wskaźnik mieszany liczony łącznie dla ubezpieczeń komunikacyjnych oraz pozakomunikacyjnych

*z wyłączeniem rozliczeń wewnątrzgrupowych

- Zmiana rok do roku



Podsumowanie – ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

segment masowy

Wyższy przypis składki brutto* r/r w wyniku:

- wzrostu sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych (w tym efekt przejęcia Link4 od 15 września 2014 roku) oraz wyższej składki z ubezpieczeń różnych strat finansowych (podjęcie długoterminowej współpracy z nowym klientem na zasadach obowiązkowej kwotowej umowy reasekuracji czynnej).

Spadek zysku z działalności operacyjnej głównie wskutek:

- wyższego poziomu odszkodowań i świadczeń w grupie ubezpieczeń komunikacyjnych w głównej mierze determinowany wysoką dynamiką szkód zgłoszonych i wypłaconych w AC komunikacyjnym, częściowo zniwelowane niższym poziomem szkód o charakterze masowym w ubezpieczeniach rolnych.
Dodatkowo, na porównywalność wyników miało rozpoznanie w 2014 roku zwiększenia rezerw szkodowych na poczet szkód osobowych, w tym roszczeń o zadośćuczynienie do szkód z lat ubiegłych;
- wyższych kosztów działalności ubezpieczeniowej, w tym:
 - kosztów akwizycji w wyniku wzrostu prowizji z reasekuracji czynnej (efekt zawarcia umów reasekuracji czynnej ze spółkami zależnymi Grupy) oraz pośrednich kosztów akwizycji;
 - kosztów administracyjnych związanych głównie z rozbudową i rozpoczęciem eksploatacji Platformy Everest (docelowego systemu polisowego dla ubezpieczeń majątkowych).

segment korporacyjny

Niższy przypis składki brutto* r/r jako wypadkowa:

- spadku sprzedaży w grupie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej (efekt finalizacji w grudniu 2014 roku kilku dużych przetargów prowadzonych przez podmioty medyczne; bez wpływu na poziom składki zarobionej 2014 roku);
- wzrostu sprzedaży w grupie ubezpieczeń AC oraz w grupie ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych w wyniku pozyskania kilku strategicznych klientów i zawarcia kontraktów na okres dłuższy niż jeden rok.

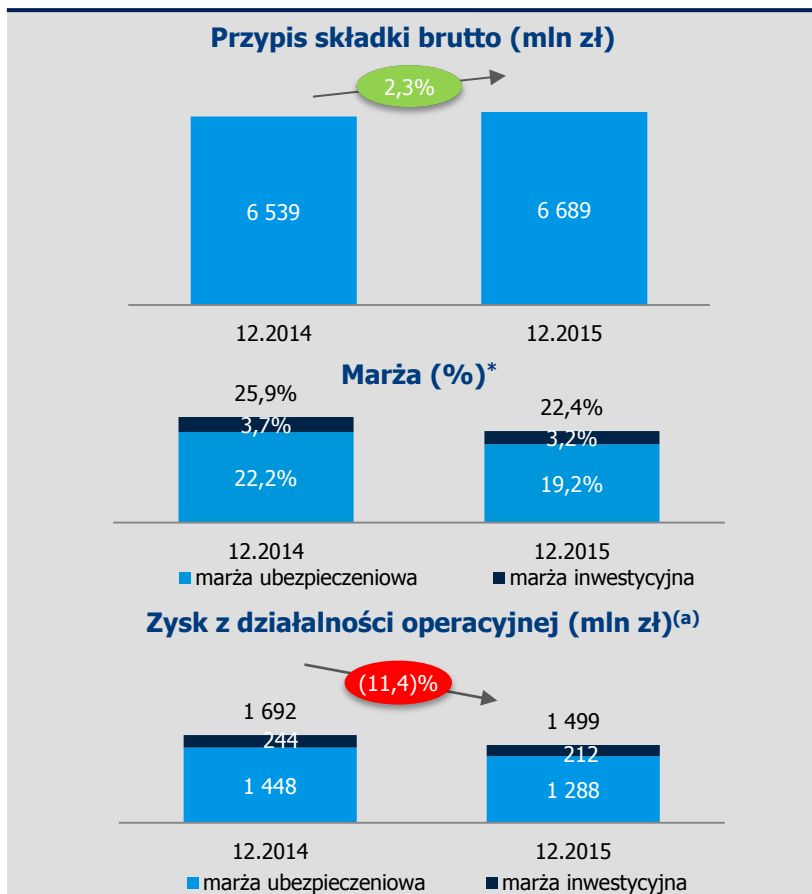
Wzrost zysku z działalności operacyjnej na skutek:

- spadku odszkodowań i świadczeń m.in. w grupie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej (niższy poziom rezerw na szkody z lat ubiegłych) oraz ubezpieczeń szkód powodowanych żywiołami. Efekt częściowo kompensowany wzrostem odszkodowań i świadczeń w grupie ubezpieczeń komunikacyjnych w wyniku wyższej średniej wypłaty oraz wzrostu liczby szkód zgłoszonych;
- niższych kosztów działalności ubezpieczeniowej jako wypadkowa:
 - spadku kosztów akwizycji - efekt wyższego poziomu odroczenia kosztów w czasie częściowo kompensowany wzrostem pośrednich kosztów akwizycji oraz prowizji z reasekuracji czynnej;
 - wzrostu kosztów administracyjnych m.in. efekt wdrożenia zmian w zarządzaniu relacjami z Klientem, w tym wdrożenia nowego modelu funkcjonowania sieci sprzedaży ubezpieczeń korporacyjnych.

Ubezpieczenia na życie

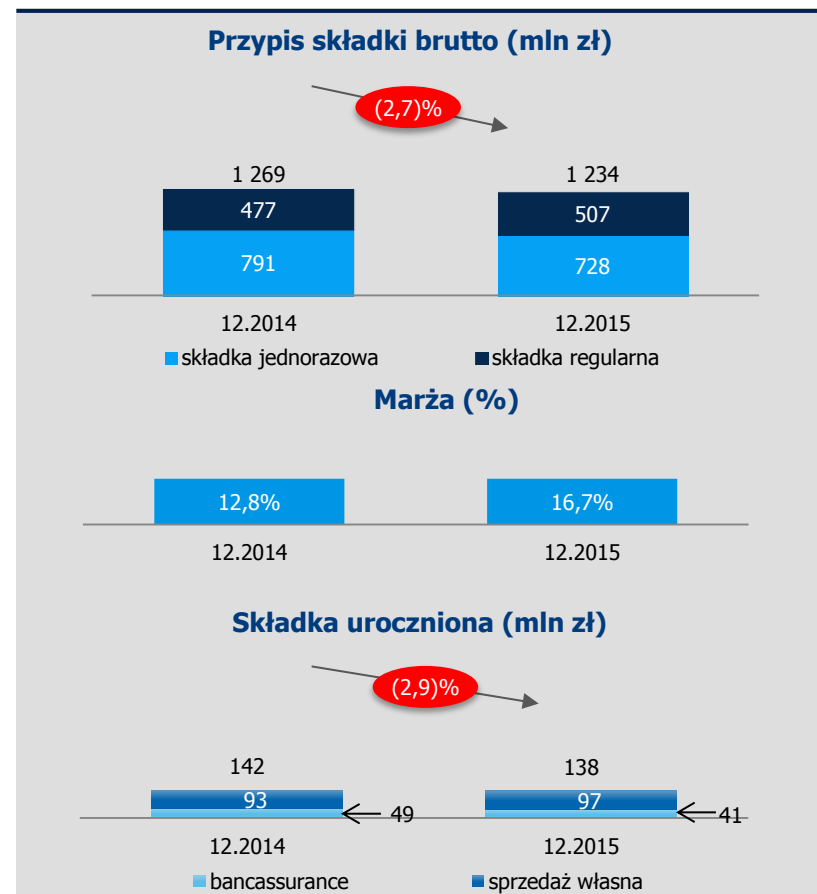
Utrzymująca się wysoka marża zysku operacyjnego

segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych



* Marża i zysk z działalności operacyjnej z wyłączeniem efektu konwersji

segment ubezpieczeń indywidualnych



segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych

Czynniki przekładające się na wyższy przypis składki brutto:

- rosnąca liczba osób ubezpieczonych w produktach grupowych ochronnych oraz wzrost średnich składek; jednocześnie wzrosło także pokrycie pola ubezpieczeniami dodatkowymi;
- dynamiczny rozwój grupowych ubezpieczeń zdrowotnych (nowi klienci w ubezpieczeniach ambulatoryjnych oraz sprzedaż wariantów produktu lekowego);
- podtrzymanie polityki dosprzedaży umów dodatkowych przy jednoczesnej indeksacji składki z umów podstawowych w produktach indywidualnie kontynuowanych.

Spadek zysku operacyjnego na skutek:

- wzrostu szkodowości portfela ochronnego w wyniku większej częstości zgonów (potwierzonego przez statystyki GUS o analogicznym efekcie w całej populacji);
- niższych dochodów z lokat alokowanych według cen transferowych jako efekt niższego poziomu rynkowych stóp procentowych;
- dokonania odpisu na fundusz prewencyjny (brak tego kosztu w roku ubiegłym, eliminowany na poziomie wyniku skonsolidowanego) oraz wyższych kosztów związanych z finansowaniem składki przez PZU Życie (wyższa sprzedaż ubezpieczeń dodatkowych do ubezpieczeń indywidualnie kontynuowanych na warunkach promocyjnych).

segment ubezpieczeń indywidualnych

Spadek przypisu składki brutto wskutek:

- niższej sprzedaży produktów o charakterze inwestycyjnym ze składką jednorazową oferowanych razem z bankami - *unit-linked* oraz strukturyzowane i depozytowe (ostatnie wycofane ze sprzedaży);
- wycofania ze sprzedaży produktu oszczędnościowego z elementem ochronnym o składce regularnej *Plan na Życie*;

Pozytywny efekt przyniosły natomiast:

- rekordowe subskrypcje produktu strukturyzowanego w kanale własnym;
- wysoka sprzedaż produktów ochronnych – efekt zmian systemu prowizyjnego oraz uatrakcyjnienia oferty;
- wzrost średnich wpłat na rachunki *IKE*;
- wprowadzenie do oferty w kanale własnym nowego produktu typu *unit-linked Cel na Przyszłość*.

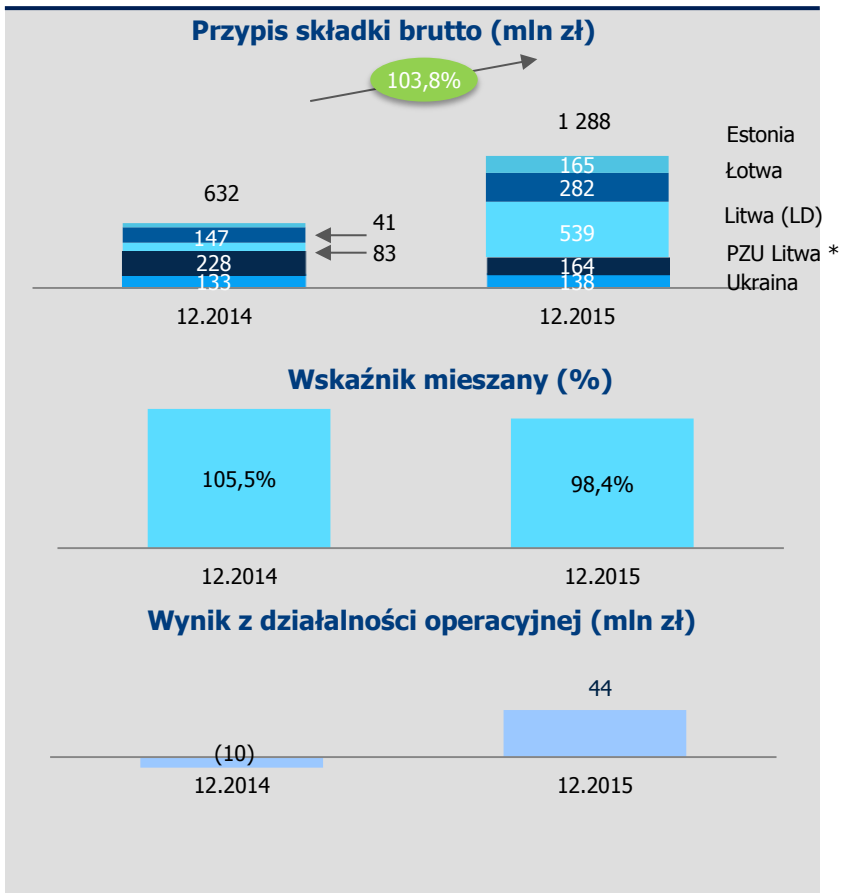
Kanały sprzedaży :

- spadek nowej sprzedaży w kanale *bancassurance* jako efekt niższej sprzedaży *unit-linked* oraz wycofania z oferty umów ze składką jednorazową w produktach strukturyzowanych i depozytowych;
- w kanale tradycyjnym wyższa niż w ubiegłym roku sprzedaż produktów ochronnych na skutek zmiany priorytetów w kanałach dystrybucji oraz dodatkowo rekordowe subskrypcje *Świata Zysków* i wprowadzenie do oferty nowego produktu *unit-linked Cel na Przyszłość*.

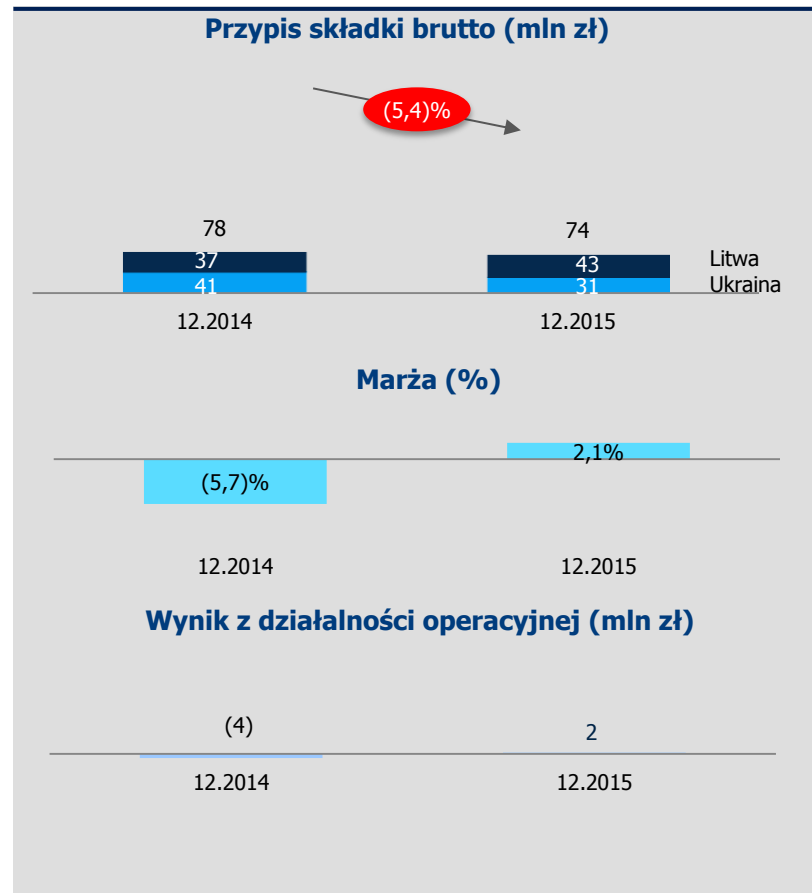
Działalność za granicą

Wzrost wyniku dzięki większej skali działalności w krajach bałtyckich

ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe



ubezpieczenia na życie



* PZU Litwa bez oddziału na Łotwie oraz oddziału w Estonii

składka przypisana brutto

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

- Wzrost przypisu składki brutto dzięki kontrybucji nowonabytych spółek:
 - lidera rynku litewskiego Lietuvos Draudimas (w Grupie PZU od listopada 2014 roku) +539 mln zł (w ubiegłym roku: +83 mln zł);
 - lidera rynku łotewskiego AAS Balta (od lipca 2014 roku) +282 mln zł (w ubiegłym roku: +121 mln zł);
 - oddziału estońskiego PZU Ubezpieczenia (od listopada 2014 roku) +165 mln zł (w ubiegłym roku: +22 mln zł).
- W walucie funkcjonalnej składka przypisana brutto wyższa na Ukrainie o 48,4%. Zwiększenie przypisu osiągnięto w wyniku urzędowego podniesienia cen, w szczególności dla OC komunikacyjnego i Zielonej Karty oraz większego zaufania do ubezpieczycieli zagranicznych. W efekcie deprecjacji hrywny odnotowano spadek o 5 mln zł.

Ubezpieczenia na życie

- Na skutek deprecjacji hrywny spadek składki na Ukrainie o 24,7% (w walucie funkcjonalnej wzrost przypisu o 15,2%);
- Wyższa sprzedaż na Litwie o 15,9% zarówno w ubezpieczeniach indywidualnych jak i grupowych.

wyniki operacyjne

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

- Spadek wskaźnika mieszanego:
 - wskaźnik szkodowości (60,6%) – spadek o 0,5 p.p. na skutek zwiększenia udziału segmentu krajów bałtyckich;
 - wskaźnik kosztów administracyjnych (14,0% wobec 18,7% w 2014 roku) niższy jako konsekwencja przejęcia nowych spółek, w których wskaźnik wyniósł 13,3%;
 - wskaźnik kosztów akwizycji – niższy o 2,0 p.p. w wyniku przejęcia nowych spółek, gdzie wskaźniki kosztów akwizycji są niższe niż w dotychczasowych spółkach Grupy PZU (model alokacji kosztów), przy jednoczesnym wzroście wskaźnika na Ukrainie na skutek zmiany mixu produktowego.
- Wyższy wynik operacyjny (o 54 mln zł) w ub. majątkowych i pozostałych osobowych dzięki pozytywnym wynikom wygenerowanym przez nowozakupione spółki przy jednoczesnym pogorszeniu wyników na Ukrainie.

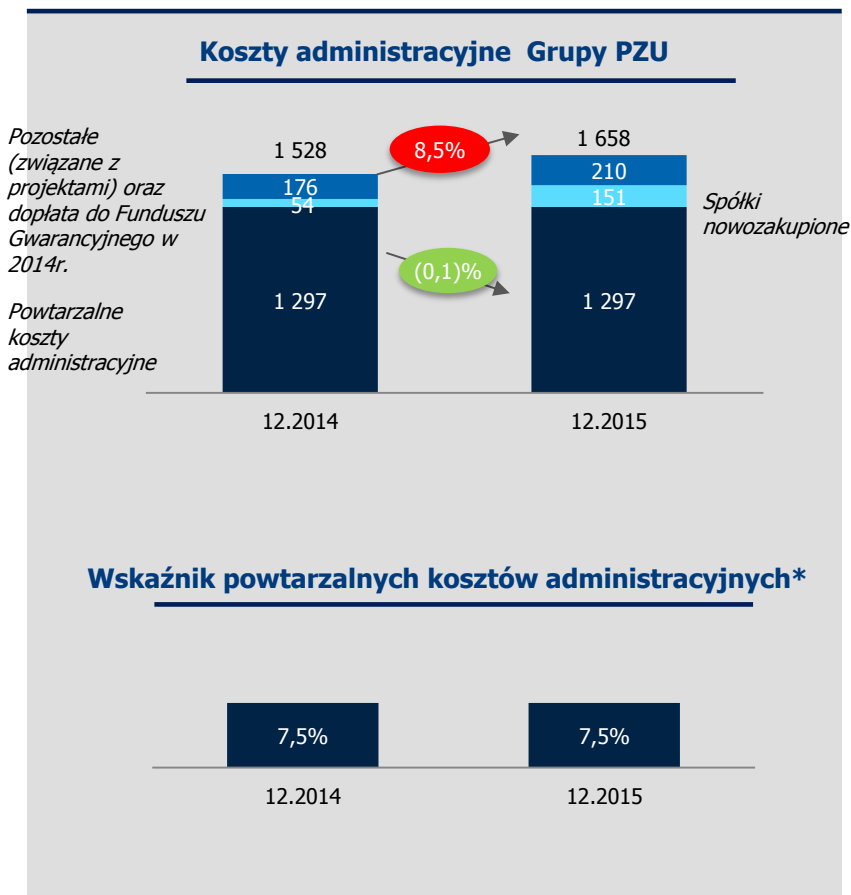
Ubezpieczenia na życie

- Wyższy wynik operacyjny (o 6 mln zł) w ub. na życie głównie dzięki pozytywnej zmianie na Ukrainie (+7 mln zł).

Wyższe koszty administracyjne

Efekt realizacji projektów strategicznych oraz konsolidacji Grupy

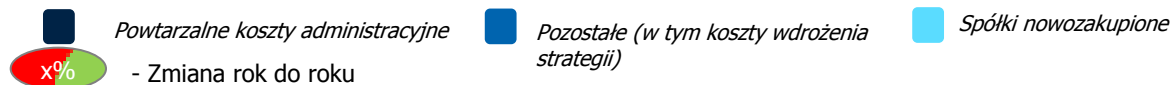
mln zł



Na wzrost poziomu kosztów administracyjnych r/r wpłynęły:

- włączenie do wyników Grupy PZU kosztów administracyjnych ponoszonych przez nowonabyte spółki ubezpieczeniowe;
- wyższe koszty związane z rozbudową Platformy Everest (docelowego systemu polisowego dla ubezpieczeń majątkowych) oraz innymi projektami strategicznymi mającymi na celu podwyższenie jakości obsługi klienta w biurach agentów wyłącznych oraz rozwój kanałów dystrybucji.

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



Plan prezentacji

1. Podsumowanie wyników finansowych Grupy PZU za 2015 rok
2. Wnioski z przeglądu strategii PZU
3. Rynek ubezpieczeń w Polsce po III kwartale 2015
4. Wyniki operacyjne za 2015 rok
5. Szczegółowe dane finansowe
6. Wybrane dane Grupy na 30 września 2015 wg zasad Wypłacalność II

Podstawowe informacje finansowe

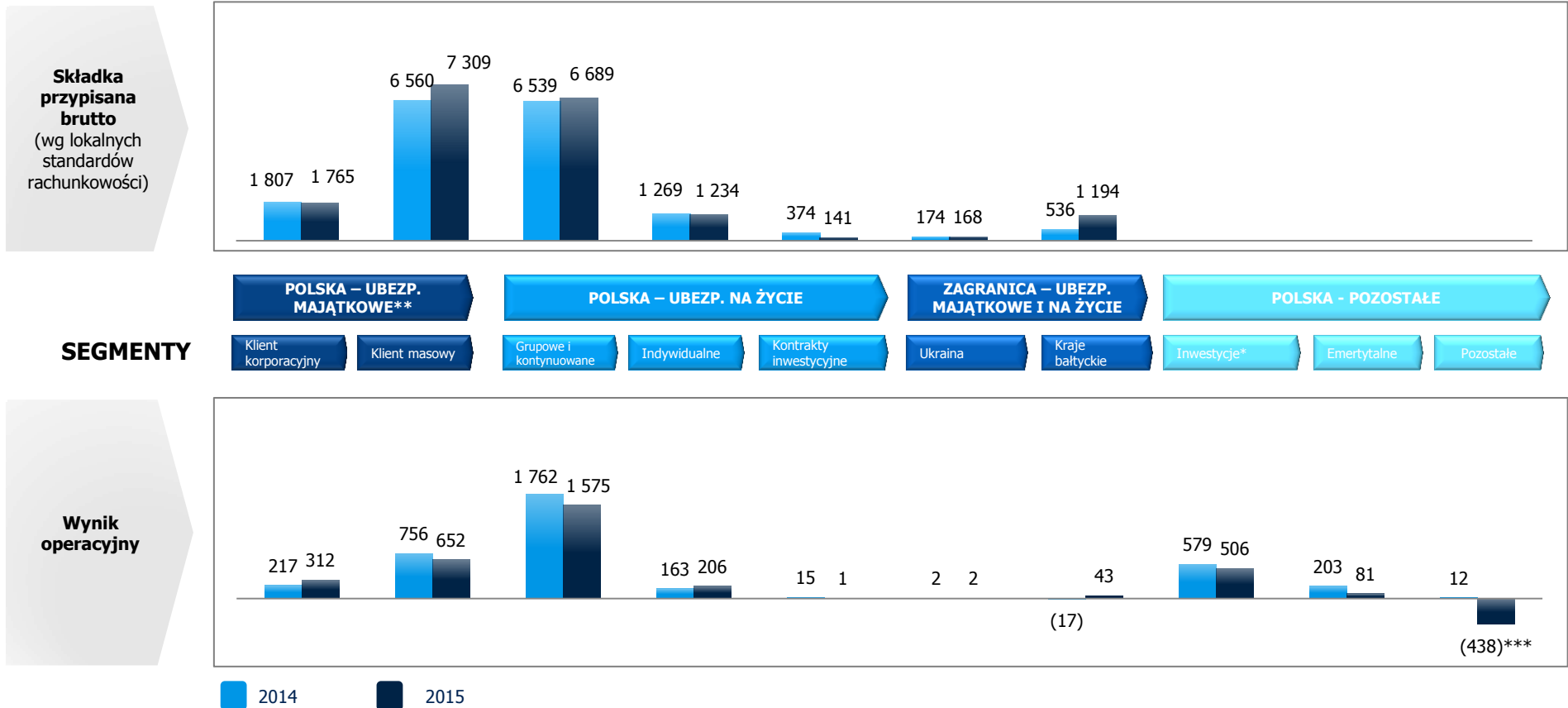
mln zł, MSSF	I-IV kwartał 2014	I-IV kwartał 2015	Zmiana r/r	IV kwartał 2014	IV kwartał 2015	Zmiana IV kwartał 2015 / IV kwartał 2014
Rachunek zysków i strat						
Przypis skadki brutto	16 885	18 359	8,7%	4 476	4 898	9,4%
Składka zarobiona	16 429	17 385	5,8%	4 286	4 267	(0,4)%
Wynik netto z działalności inwestycyjnej	2 647	1 739	(34,3)%	497	329	(33,8)%
Koszty odsetkowe	(147)	(117)	(20,3)%	(36)	(32)	(9,7)%
Zysk z działalności operacyjnej	3 693	2 939	(20,4)%	472	660	39,6%
Zysk netto	2 968	2 342	(21,1)%	404	510	26,3%
Bilans						
Kapitał własny	13 168	15 179	15,3%	13 168	15 179	15,3%
Aktywa ogółem	67 573	105 429	56,0%	67 573	105 429	56,0%
Główne wskaźniki finansowe						
ROE*	22,6%	18,0%	(4,6) p.p.	12,5%	16,1%	3,6 p.p.
Wskaźnik mieszany**	95,7%	94,6%	(1,1) p.p.	111,9%	92,9%	(19,0) p.p.

* Wskaźnik obliczony na podstawie kapitału własnego na początek i na koniec okresu sprawozdawczego. Liczony dla podmiotu dominującego.

** Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych.

Wyniki segmentów operacyjnych

mln zł



* Dochody z lokat w segmencie Inwestycje – operacje na zewnątrz

** Składka przypisana brutto z wyłączeniem rozliczeń wewnątrzgrupowych

*** W tym strata w wysokości 175,8 mln zł z tytułu zmiany wartości godziwej akcji nabytych w ramach I transzy pomiędzy datą ich nabycia a datą objęcia kontroli nad Alior Bankiem, czyli 18 grudnia 2015 roku

Rentowność według segmentów działalności ubezpieczeniowej



Segmenty ubezpieczeń mln zł, lokalne standardy rachunkowości	Przypis składki brutto ***			Zysk z działalności operacyjnej			Wskaźnik mieszany / Marża zysku operacyjnego*	
	I-IV kwartał 2014	I-IV kwartał 2015	Zmiana r/r	I-IV kwartał 2014	I-IV kwartał 2015	Zmiana r/r	I-IV kwartał 2014	I-IV kwartał 2015
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	8 367	9 074	8,5%	974	963	(1,1)%	95,0%	94,0%
Ubezpieczenia masowe - Polska***	6 560	7 309	11,4%	756	652	(13,9)%	95,2%	95,8%
OC komunikacyjne	2 373	2 595	9,3%	(260)	(171)	x	116,5%	113,5%
AC komunikacyjne	1 579	1 727	9,4%	96	(16)	x	92,9%	101,1%
Inne produkty	2 608	2 987	14,5%	597	553	(7,4)%	76,2%	76,3%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	323	285	(11,7)%	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska***	1 807	1 765	(2,3)%	217	312	43,5%	94,3%	85,9%
OC komunikacyjne	354	367	3,7%	(45)	(76)	x	114,0%	124,6%
AC komunikacyjne	461	510	10,6%	63	28	(54,9)%	86,1%	95,8%
Inne produkty	992	888	(10,5)%	90	265	195,3%	89,8%	59,1%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	110	95	(13,1)%	x	x
Razem ubezpieczenia na życie - Polska	7 808	7 923	1,5%	1 925	1 780	(7,5)%	24,6%	22,5%
Ub. Grupowe i kontynuowane** - Polska	6 539	6 689	2,3%	1 692	1 499	(11,4)%	25,9%	22,4%
Ub. Indywidualne - Polska	1 269	1 234	(2,7)%	163	206	26,3%	12,8%	16,7%
Efekt konwersji	x	x	x	70	75	7,9%	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i Kraje bałtyckie	632	1 288	103,8%	(10)	44	x	105,5%	98,4%
Ukraina ub. majątkowe i osobowe	133	138	3,5%	7	(1)	x	102,5%	111,6%
Kraje bałtyckie ub. majątkowe i osobowe	499	1 151	130,5%	(17)	45	x	106,2%	97,5%
Razem ubezpieczenia na życie - Ukraina i Kraje bałtyckie	78	74	(5,4)%	(4)	2	x	(5,7)%	2,1%
Ukraina ub. na życie	41	31	(24,7)%	(5)	3	x	(11,1)%	9,7%
Litwa ub. na życie	37	43	15,9%	0	(1)	x	0,2%	(3,4)%

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

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

*** Składka przypisana brutto z wyłączeniem rozliczeń wewnątrzgrupowych

Znormalizowany zysk z działalności operacyjnej

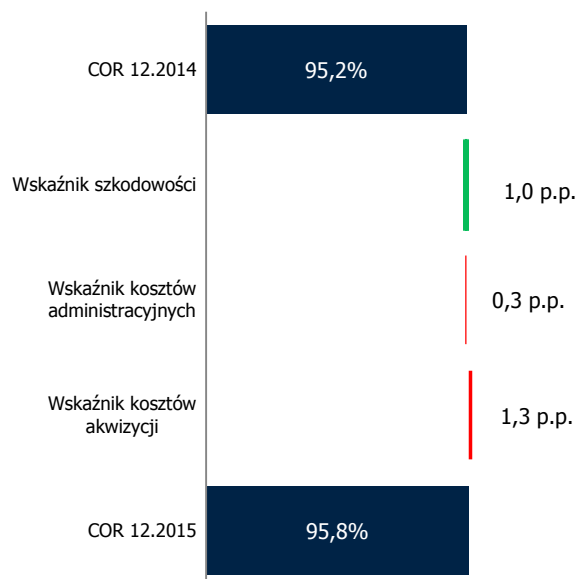
Narastająco od początku roku, mln zł

mln zł, MSSF	2014	2015
Zysk z działalności operacyjnej (zgodnie ze sprawozdaniem finansowym)	3 693,2	2 939,4
<i>w tym:</i>		
1 Efekt rozpoczęcia konsolidacji Alior Bank	-	(175,8)
2 Efekt konwersji (MSR)	69,9	75,4
3 Wynik na sprzedaży PZU Litwa	-	165,5

- 1 Strata z tytułu zmiany wartości godziwej akcji nabytych w ramach I transzy pomiędzy datą ich nabycia, a datą objęcia kontroli nad Alior Bankiem, czyli 18 grudnia 2015 roku w wysokości 175,8 mln zł.
- 2 Wpływ konwersji polis umów wieloletnich na umowy roczne odnawialne w ubezpieczeniach grupowych typ P.
- 3 Sprzedaż PZU Litwy, 30-go września 2015 roku, za łączną kwotę 67 mln euro (280 mln zł). Transakcja w związku z rozszerzeniem działalności w krajach bałtyckich.

Rentowność segmentu ubezpieczeń masowych (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe)

Rentowność segmentu ubezpieczeń masowych Wskaźnik mieszany (COR - %)



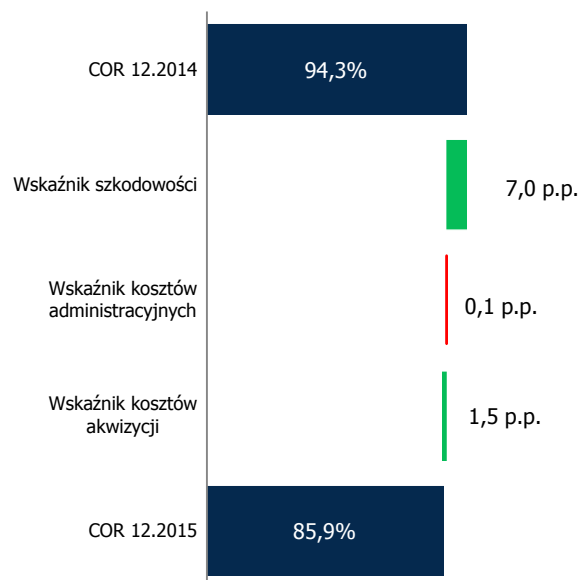
- Zmiana wskaźnika szkodowości w rezultacie:
 - spadku szkodowości w grupie ubezpieczeń majątkowych i rolnych (niższy wolumen szkód o charakterze masowym);
 - niższego poziomu odszkodowań i świadczeń w OC komunikacyjnych (rozpoznanie w wyniku 2014 roku zwiększenia rezerw na roszczenia o zadośćuczynienie do szkód z lat ubiegłych);
 - wzrostu odszkodowań i świadczeń w grupie ubezpieczeń AC komunikacyjnych m.in. jako efekt wyższej dynamiki szkód zgłoszonych i wypłaconych.
- Zmiana wskaźnika kosztów administracyjnych związana z rozbudową i rozpoczęciem eksploatacji Platformy Everest (docelowego systemu polisowego dla ubezpieczeń majątkowych) oraz projektami strategicznymi mającymi na celu rozwój kanałów dystrybucji oraz podwyższenie jakości obsługi klienta w biurach agentów wyłącznych.
- Wzrost wskaźnika kosztów akwizycji w konsekwencji:
 - wyższych prowizji z reasekuracji czynnej (efekt zawarcia umów reasekuracji czynnej ze spółkami zależnymi Grupy);
 - wzrostu pośrednich kosztów akwizycji (w tym kosztów działań okołosprzedażowych mających na celu poprawę efektywności sieci sprzedaży);
 - wyższych bezpośrednich kosztów akwizycji w wyniku zmiany mix-u kanałów sprzedaży (wyższy udział kanału multiagencyjnego i dealerskiego).

Dodatkowo, na porównywalność wyników wpłynęło:

- przejęcie Link4, który kontrybuował do wyniku segmentu od momentu przejęcia we wrześniu 2014 roku i przyczynił się do wyższych względem 2014 roku poziomów poszczególnych składowych wyniku operacyjnego.

Rentowność segmentu ubezpieczeń korporacyjnych (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe)

Rentowność segmentu ubezpieczeń korporacyjnych Wskaźnik mieszany (COR - %)



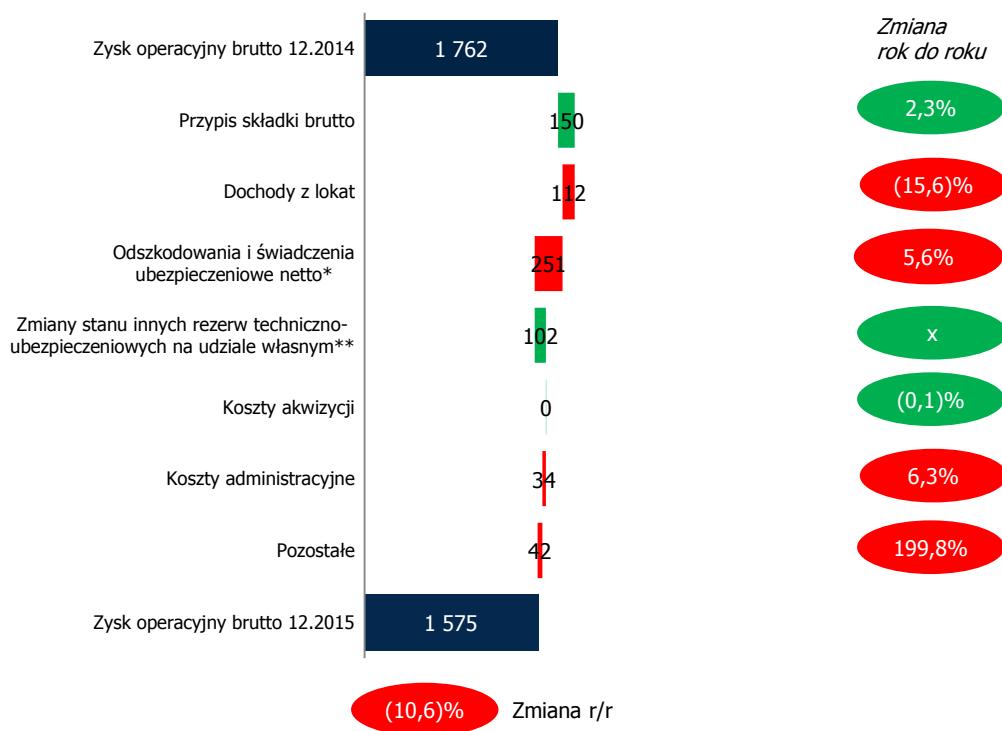
- Zmiana wskaźnika szkodowości w rezultacie:
 - spadku wartości odszkodowań i świadczeń w grupie ub. odpowiedzialności cywilnej na skutek niższego poziomu rezerw do szkód z lat ubiegłych oraz niższej szkodowości ubezpieczeń szkód powodowanych żywiołami;
 - wyższego poziomu odszkodowań i świadczeń w grupie ub. komunikacyjnych jako konsekwencja wyższej średniej wypłaty oraz wzrostu liczby szkód zgłoszonych i wypłaconych.
- Wskaźnik kosztów administracyjnych na poziomie zbliżonym do roku ubiegłego. Poziom kosztów w 2015 roku kształtowany m.in. przez koszty wdrożenia nowego modelu funkcjonowania sieci sprzedaży ubezpieczeń korporacyjnych.
- Niższy wskaźnik kosztów akwizycji jako efekt wzrostu kosztów odraczanych w czasie częściowo kompensowany przez wzrost prowizji z reasekuracji czynnej oraz pośrednich kosztów akwizycji.

Dodatkowo, na porównywalność wyników wpłynęło:

- przejęcie Link4, który kontrybuował do wyniku segmentu od momentu przejęcia we wrześniu 2014 roku i przyczynił się do wyższych względem 2014 roku poziomów poszczególnych składowych wyniku operacyjnego.

Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych (ubezpieczenia na życie)

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



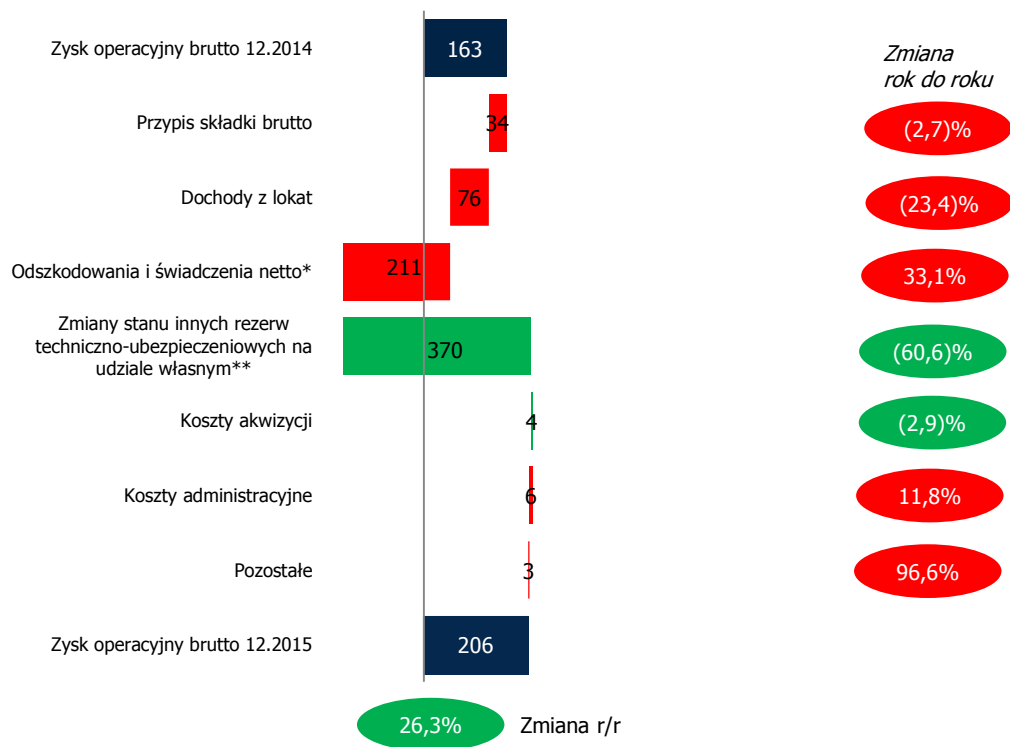
* Odszkodowania i świadczenia wypłacone netto wraz ze zmianą rezerw szkodowych

** Rezerwy matematyczne i pozostałe, w tym efekt konwersji

- Wyższy przypis składki brutto o 2,3% r/r głównie w wyniku przyrostu portfela ryzyk w ubezpieczeniach ochronnych i zdrowotnych (w tym ubezpieczeń dodatkowych do umów kontynuowanych) oraz wyższej średniej składki.
- Spadek dochodów z lokat w produktach *unit-linked*, jak i spadek dochodów alokowanych według cen transferowych.
- Wzrost wartości odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych netto skutkiem wzrostu w stosunku do ubiegłego roku częstości zgonów (potwierdzone przez statystyki GUS dla całej populacji) oraz wyższych wypłat z tytułu dożycia w produktach o charakterze inwestycyjnym (zapadanie kolejnych transz).
- Różnica w zmianie stanu rezerw tech.-ubezp. głównie na skutek niższego wzrostu rezerw w produktach indywidualnie kontynuowanych – wzrost częstości zgonów oraz wyższy udział wśród osób dochodzących do portfela produktu po modyfikacji umożliwiającego tworzenie niższych początkowych rezerw tech.-ubezp. Również w krótkoterminowych produktach na życie i dożycie oraz produktach strukturyzowanych w kanale *bancassurance* miał miejsce wyższy spadek rezerw niż w roku ubiegłym – dożycie kolejnych transz produktu przy braku sprzedaży nowych umów.
- Stabilny poziom kosztów akwizycji - wysoka sprzedaż umów dodatkowych do ubezpieczeń kontynuowanych (wynagrodzenie pośredników, koszt wysyłki ofert do klientów oraz związane z tym koszty pośrednie) i wzrost aktywności w zakresie produktów zdrowotnych były kompensowane niższymi kosztami w ubezpieczeniach grupowych ochronnych w efekcie koncentracji sieci agencji na pozyskiwaniu indywidualnych umów ochronnych.
- Wyższy poziom kosztów administracyjnych determinowany przede wszystkim wydatkami o charakterze strategicznym z obszaru dystrybucji oraz wsparcia operacyjnego.
- Spadek wyniku w pozycji pozostałe przychody i koszty na skutek dokonania odpisu na fundusz prewencyjny (brak tego kosztu w roku ubiegłym, koszt PSR eliminowany na poziomie wyniku skonsolidowanego) oraz wyższych kosztów związanych z finansowaniem składki przez zakład ubezpieczeń (wyższa sprzedaż ubezpieczeń dodatkowych do ubezpieczeń indywidualnie kontynuowanych na warunkach promocyjnych).

Segment ubezpieczeń indywidualnych (ubezpieczenia na życie)

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



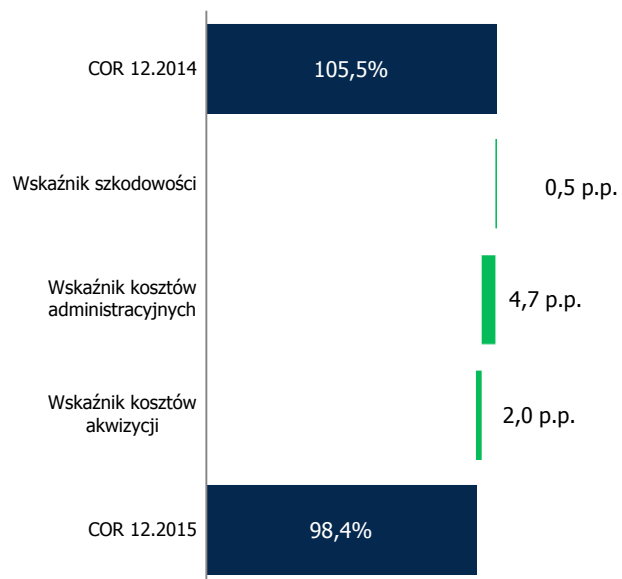
* Odszkodowania i świadczenia wypłacone netto wraz ze zmianą rezerw szkodowych

** Rezerwy matematyczne i pozostałe

- Spadek przypisu składki brutto o 2,7% r/r głównie w efekcie ograniczenia współpracy z bankami (ograniczenie sprzedaży produktów *unit-linked* oraz brak w bieżącym roku w ofercie produktów strukturyzowanych i depozytowych). Pozytywny efekt przyniosły rekordowe subskrypcje produktu strukturyzowanego w sieci własnej, wysoka sprzedaż produktów ochronnych, wzrost średnich wpłat na rachunki *IKE* oraz wprowadzenie do oferty nowego produktu *unit-linked* Cel na Przyszłość.
- Spadek dochodów z lokat głównie dla produktów o charakterze inwestycyjnym (*unit-linked*), przede wszystkim jako efekt gorszych nastrojów panujących na polskim rynku kapitałowym w 2015 roku niż w trakcie ubiegłego roku.
- Wyższe świadczenia netto efektem wyższej wartości wykupów w produktach typu *unit-linked* sprzedawanych w kanałach własnych (wycofanie się przez PZU z pobierania opłat za wcześniejszy wykup w produkcie Plan na Życie) oraz w kanale bankowym (wzrost wielkości portfela rok do roku). W obu przypadkach znaczenie miała również sytuacja na rynkach kapitałowych. Kolejnym czynnikiem był wzrost poziomu wypłat z tytułu dożycia w produktach strukturyzowanych w kanale *bancassurance* (zapadanie kolejnych transz produktów) oraz w terminowych produktach ochronnych.
- Niższy przyrost rezerw tech.-ubezp. w wyniku kompensowania zmianą stanu rezerw efektów opisanych powyżej dla produktów o charakterze inwestycyjnym, na skutek straty na działalności lokacyjnej, spadku przypisu składki oraz wzrostu poziomu wykupów. Dodatkowymi czynnikami obniżającymi poziom rezerw było wprowadzenie w produktach rentowych procesu weryfikacji niepodjętych przez rentobiorców świadczeń.
- Niewielki spadek poziomu kosztów akwizycji przede wszystkim efektem wycofania ze sprzedaży produktu oszczędnościowego z elementem ochronnym o składce regularnej Plan na Życie.
- Wyższe koszty administracyjne na skutek wydatków o charakterze strategicznym z obszaru dystrybucji oraz wsparcia operacyjnego.
- Zmiany w kategorii pozostałe przychody i koszty w efekcie dokonania w bieżącym roku odpisu na fundusz prewencyjny (brak tego kosztu w roku ubiegłym, eliminowany na poziomie wyniku skonsolidowanego).

Rentowność spółek zagranicznych (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe)

Rentowność spółek zagranicznych Wskaźnik mieszany (COR - %)



- Spadek wskaźnika szkodowości r/r jako efekt większego udziału nowozakupionych spółek bałtyckich z niższym poziomem kosztów odszkodowań.
- Zmniejszenie wskaźnika kosztów administracyjnych wynikający przede wszystkim z większego udziału nowozakupionych spółek bałtyckich z niższym wskaźnikiem kosztów administracyjnych oraz mniejszych wydatków na Ukrainie.
- Spadek wskaźnika kosztów akwizycji na skutek większego udziału nowozakupionych spółek z niższym poziomem wskaźnika kosztów akwizycji w części skompensowany wzrostem wskaźnika na Ukrainie.

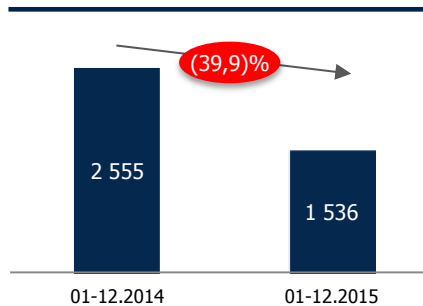
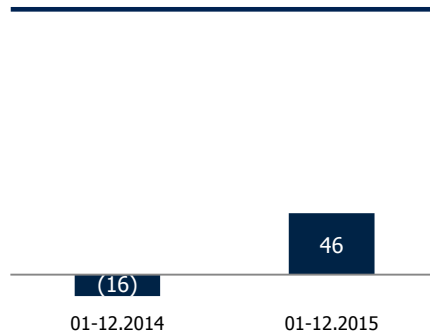
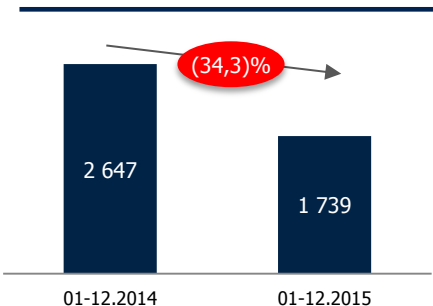
Inwestycje

Słabsze wyniki na instrumentach dłużnych na skutek wzrostów rentowności polskich obligacji skarbowych

Wynik netto na działalności inwestycyjnej*

Instrumenty kapitałowe i instrumenty pochodne**

Odsetkowe aktywa finansowe**



- Niższy wynik netto na działalności inwestycyjnej głównie na skutek:
 - niższej wyceny odsetkowych aktywów finansowych przede wszystkim w efekcie wzrostów rentowności polskich obligacji skarbowych w środku i na końcu krzywej dochodowości wobec spadku całej krzywej w roku ubiegłym;
 - gorszych wyników osiągniętych na instrumentach pochodnych, które nabywane są głównie w celach handlowych na potrzeby odpowiedniego zarządzania ryzykiem w ramach portfeli inwestycyjnych.
- Wpływ powyższych czynników częściowo zbilansowany lepszymi wynikami uzyskanymi na instrumentach kapitałowych.
- Zdarzenia jednorazowe w 2015 roku:
 - zysk brutto na sprzedaży PZU Litwa w wysokości 165,5 mln zł;
 - strata z tytułu zmiany wartości godziwej akcji nabytych w ramach I transzy pomiędzy datą ich nabycia, a datą objęcia kontroli nad Alior Bankiem, czyli 18 grudnia 2015 roku w wysokości 175,8 mln zł.

Koszty odsetkowe*

- Niższy poziom kosztów odsetkowych w 2015 roku (117,4 mln zł wobec 147,3 mln zł w porównywalnym okresie ubiegłego roku) w szczególności na skutek mniejszej skali wykorzystania transakcji z przyrzeczeniem odkupu.

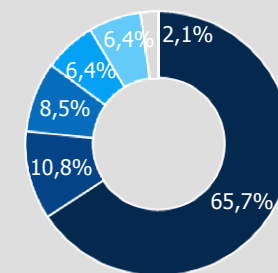
* Wynik netto na działalności inwestycyjnej nie obejmuje kosztów odsetkowych związanych głównie z transakcjami z przyrzeczeniem odkupu oraz emisją własnych dłużnych papierów wartościowych z wyłączeniem FX. Ponadto wynik netto na działalności inwestycyjnej jak i koszty odsetkowe prezentowane są z uwzględnieniem zmiany wyceny kontraktów inwestycyjnych.

** Na wykresach zaprezentowano wybrane klasy lokat, które w znacznym stopniu kontrybuowały do wysokości wyniku netto na działalności inwestycyjnej.

*** Portfel lokat obejmuje aktywa finansowe (łącznie z produktami inwestycyjnymi, z wyłączeniem należności od klientów z tytułu kredytów), nieruchomości inwestycyjne, ujemną wycenę instrumentów pochodnych oraz zobowiązania z tytułu transakcji z przyrzeczeniem odkupu. Pochodne związane ze stopą procentową, kursami walut oraz cenami papierów wartościowych prezentowane odpowiednio w kategoriach Instrumenty rynku dłużnego – skarbowe, Instrumenty rynku pieniężnego oraz Instrumenty kapitałowe notowane oraz nienotowane.

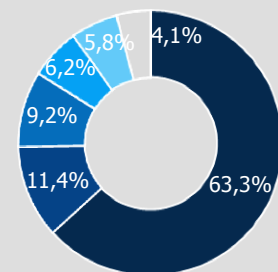
mln zł

12.2015 struktura lokat***



Razem:
55,4 mld zł

12.2014 struktura lokat***



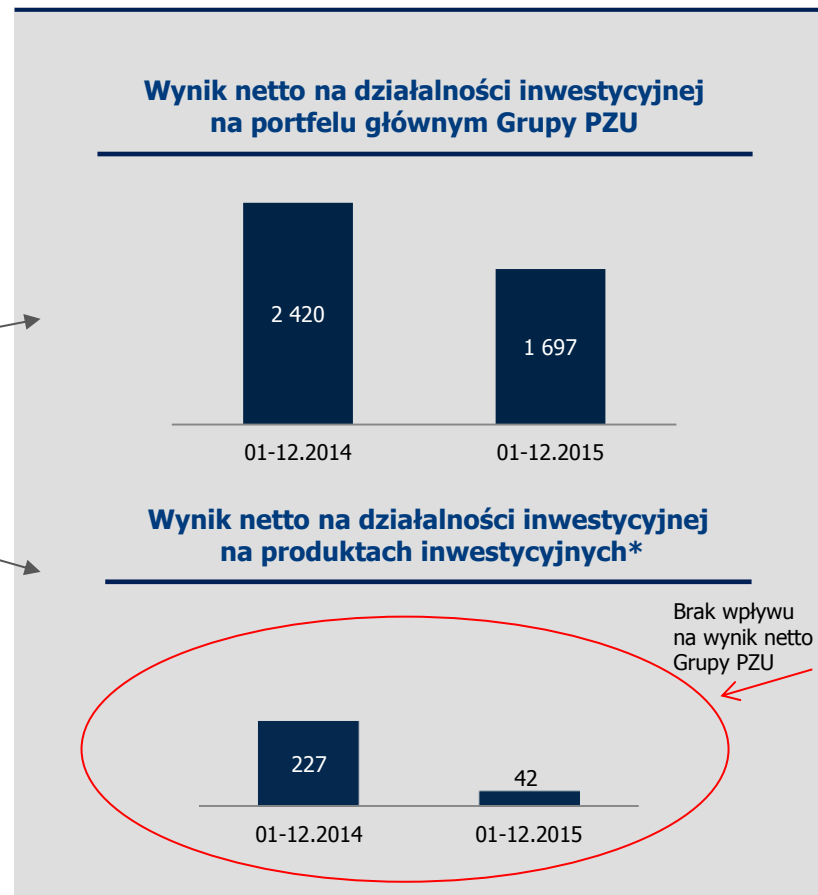
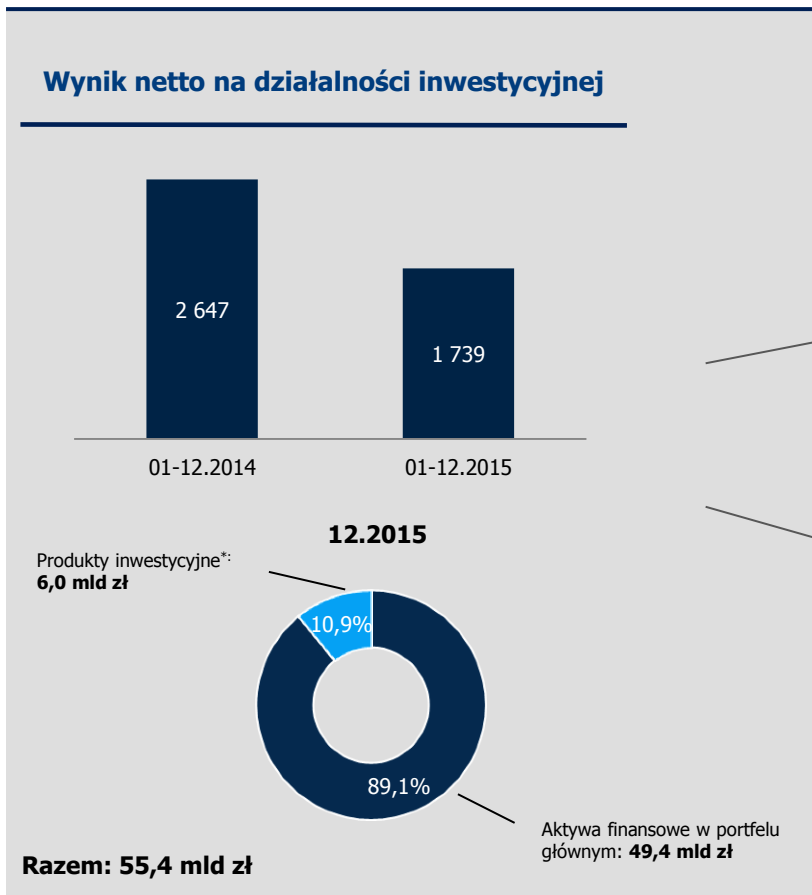
Razem:
54,0 mld zł

- Instrumenty rynku dłużnego – skarbowe
- Instrumenty rynku dłużnego – nieskarbowe
- Instrumenty rynku pieniężnego
- Instrumenty kapitałowe - notowane
- Instrumenty kapitałowe – nienotowane
- Nieruchomości inwestycyjne

Inwestycje

Słabszy wynik na produktach typu unit-linked w efekcie wzrostów rentowności polskich obligacji skarbowych oraz gorszej koniunktury na rynkach kapitałowych

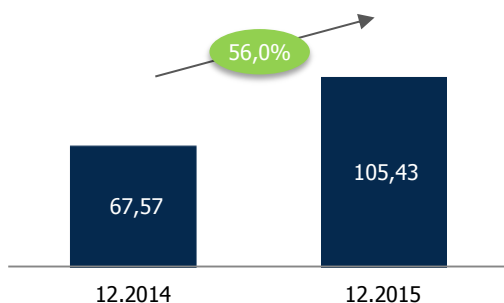
mln zł



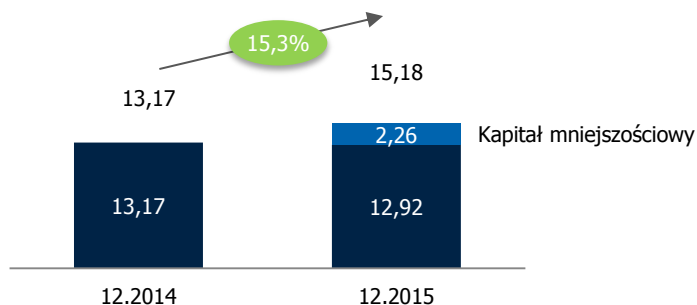
* Produkty z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, strukturyzowane oraz polisolokaty.

Wpływ rozpoczęcia konsolidacji Alior Banku

Aktywa – skonsolidowane (mld zł)



Kapitał własny – skonsolidowany (mld zł)



 - zmiana rok do roku

- Docelowy udział PZU w kapitale Alior Bank 29,22% w wyniku transakcji nabycia 18 318 473 akcji za łączną kwotę 1,63 mld zł.
- W wyniku objęcia konsolidacją 18 grudnia 2015 roku odnotowano:
 - wzrost sumy aktywów o 40 mld zł, w tym aktywów finansowych z tyt. należności kredytowych („pożyczki”) o 30,3 mld zł;
 - zwiększenie udziałów mniejszościowych o 2,3 mld zł
 - głównym KPI Grupy PZU od 2015 roku będzie ROE przypadające jednostce dominującej
- 6,2 zysku z tyt. wyceny metodą praw własności (za okres od 12 października do 18 grudnia 2015 roku);
- brak w wynikach skonsolidowanych zysku wypracowanego przez Alior Bank (poza wyceną metodą praw własności);
- w ramach prowizorycznego rozliczenia (PPA) - ujęcie wartości firmy w wysokości 720,6 mln zł, znaku towarowego – 100 mln zł oraz relacji z klientami (amortyzowane przez 15 lat metodą degresywną) – 200 mln zł;
- stratę w wysokości 175,8 mln zł z tytułu zmiany wartości godziwej akcji nabytych w ramach I transzy pomiędzy datą ich nabycia a datą objęcia kontroli nad Alior Bankiem, czyli 18 grudnia 2015 roku.

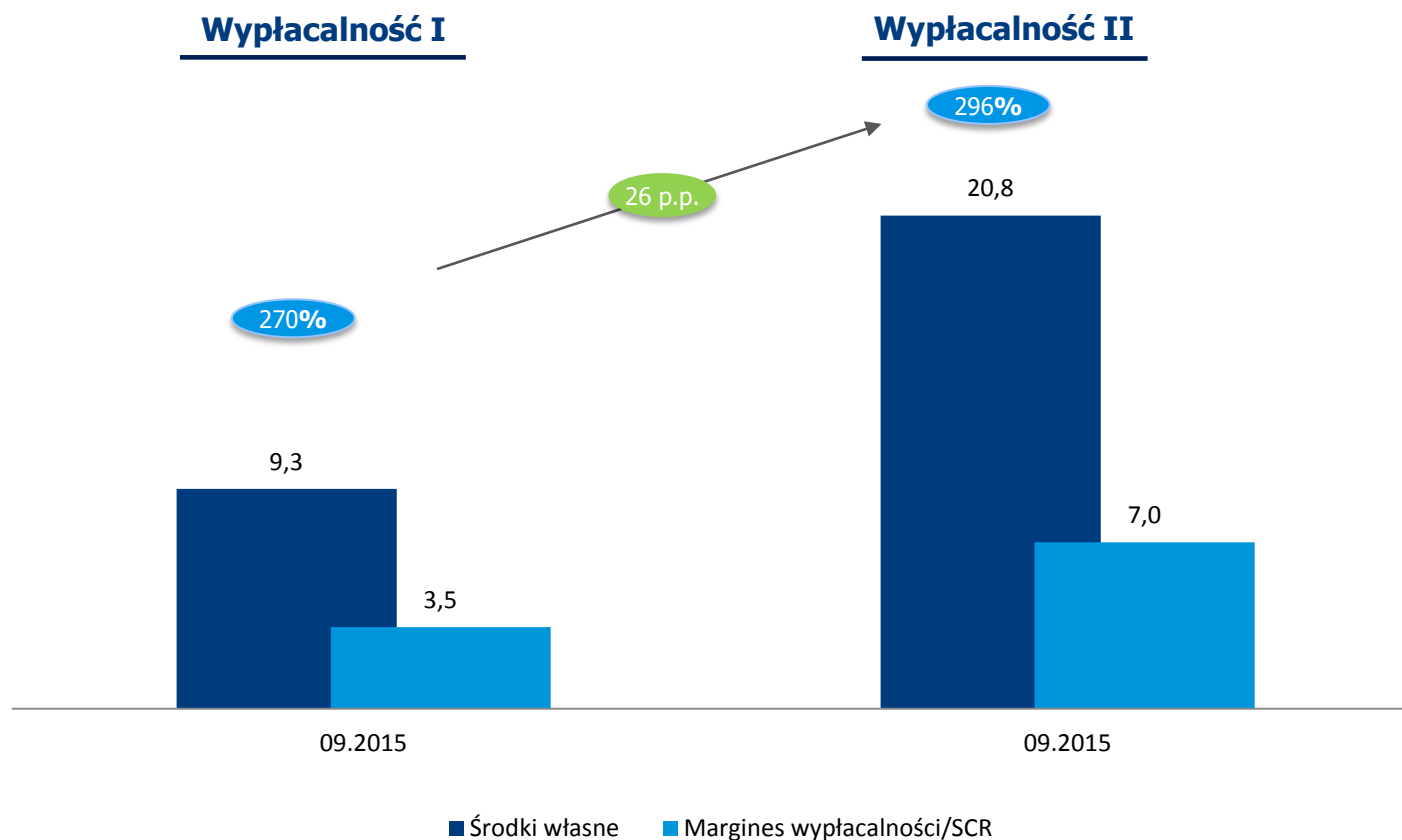
Plan prezentacji

1. Podsumowanie wyników finansowych Grupy PZU za 2015 rok
2. Wnioski z przeglądu strategii PZU
3. Rynek ubezpieczeń w Polsce po III kwartale 2015
4. Wyniki operacyjne za 2015 rok
5. Szczegółowe dane finansowe
6. Wybrane dane Grupy na 30 września 2015 wg zasad Wypłacalność II

Wskaźniki wypłacalności Grupy na 30 września 2015

Wypłacalność I a Wypłacalność II

mld zł, dane nieaudytowane



Zmiana procentowa WII do WI



Pokrycie marginesu wypłacalności/SCR środkami własnymi

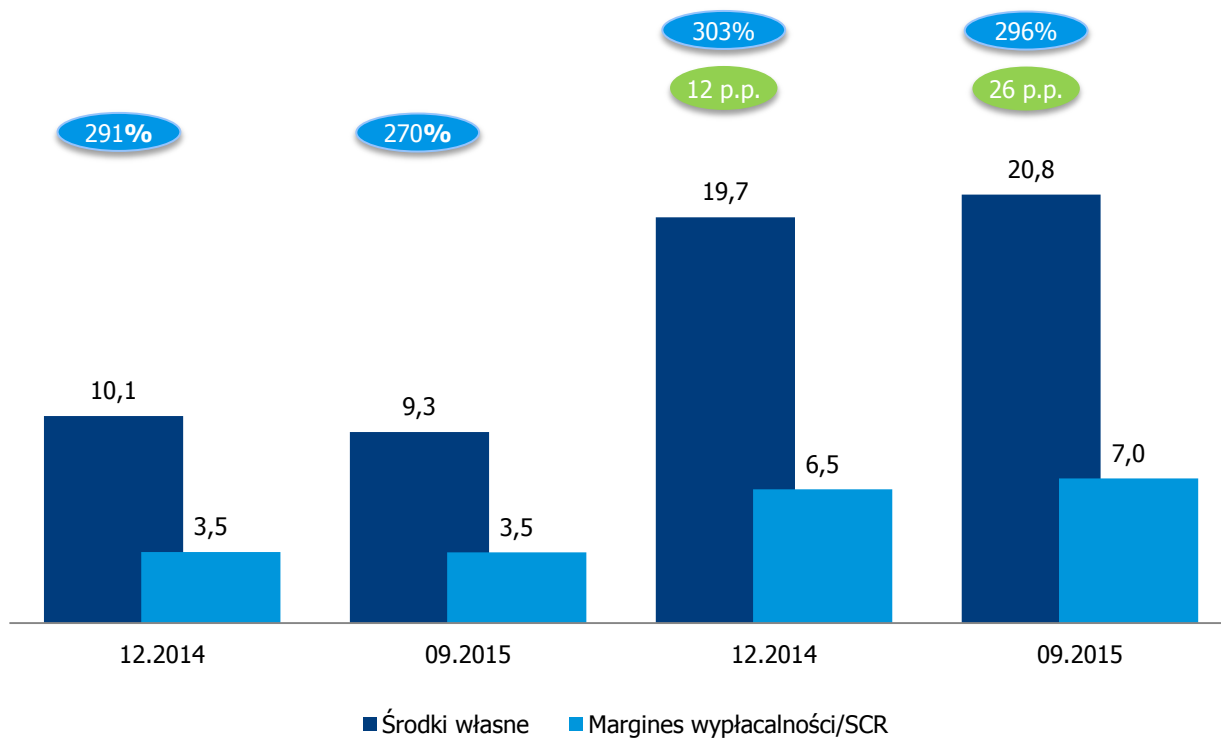
Wskaźniki wypłacalności Grupy na 30 września 2015

Wypłacalność I a Wypłacalność II

mld zł, dane nieaudytowane

Wypłacalność I

Wypłacalność II



- W ciągu 9 miesięcy 2015 roku środki własne wg Wypłacalność II wyższe o 1,1 mld zł tj. o 6% - w porównaniu do końca 2014 roku. Środki własne na koniec 2014 roku pomniejszono o 2,6 mld zł z tytułu dywidendy, która została wypłacona w 2015 roku. Środki własne na koniec września 2015 nie uwzględniają analogicznej korekty, gdyż PZU nie zadeklarował w tym okresie dywidend.
- W porównaniu z końcem 2014 roku wymóg wypłacalności Wypłacalność II wyższy o 0,5 mld zł tj. o 8%. Główną przyczyną zmiany SCR w 2015 roku był wzrost wymogu ryzyka rynkowego o 0,6 mld zł.



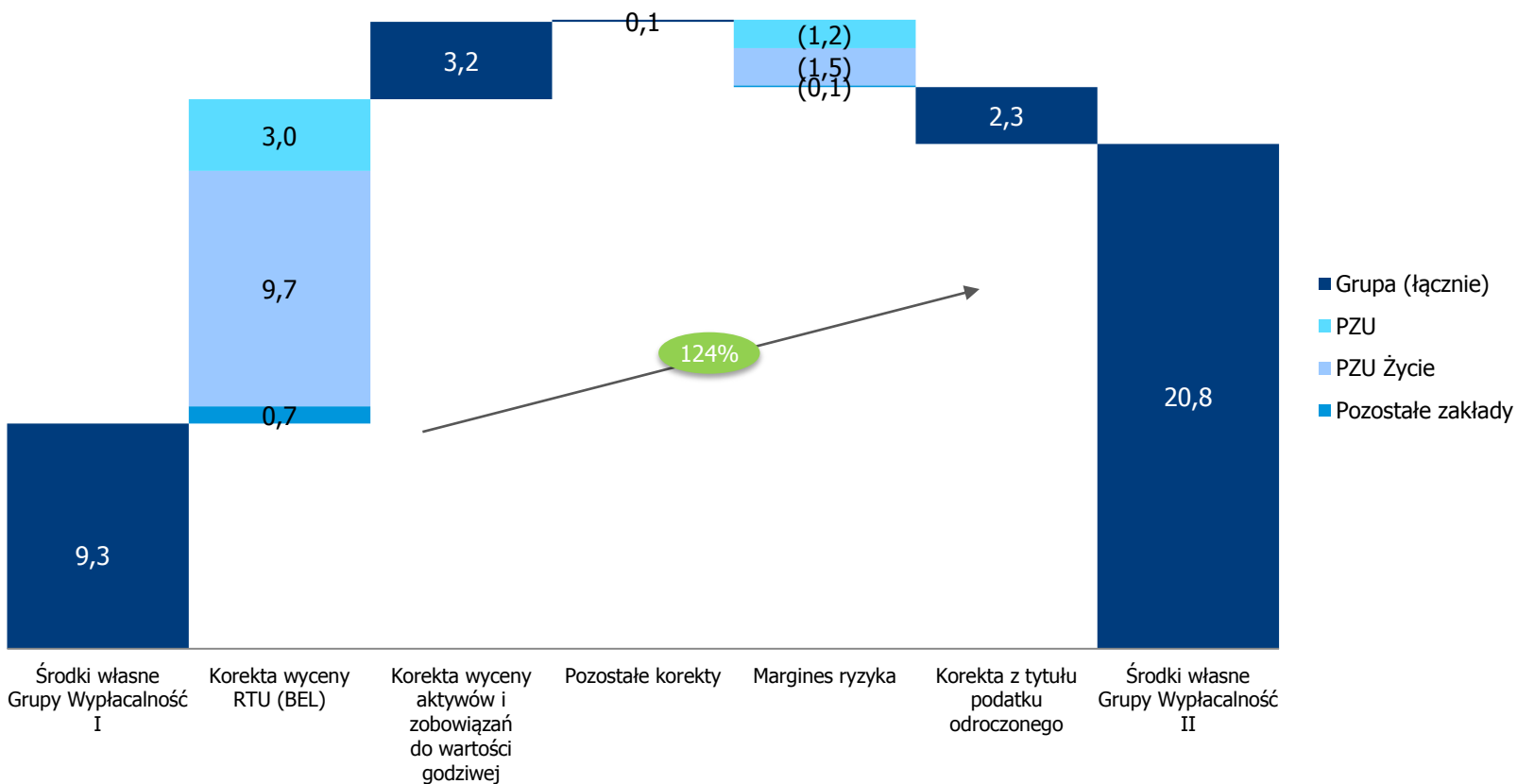
Zmiana procentowa WII do WI



Pokrycie marginesu wypłacalności/SCR środkami własnymi

Środki własne na pokrycie wymogu kapitałowego Grupy na 30 września 2015 – Wyplącalność I a Wyplącalność II

mld zł, dane nieaudytowane

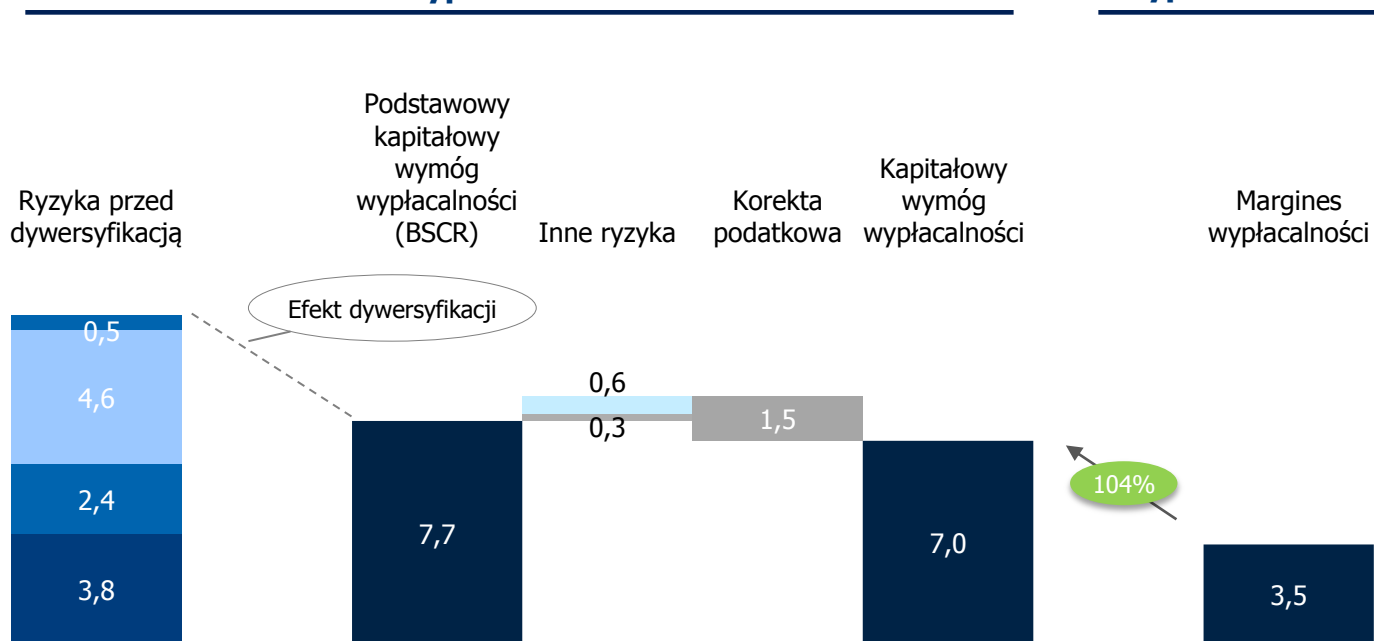


Wymóg kapitałowy Grupy w podziale na kategorie ryzyka na 30 września 2015 – Wypłatność I a Wypłatność II

mld zł, dane nieaudytowane

Wypłatność II

Wypłatność I



- Ubezpieczenia majątkowe i zdrowotne
- Ryzyko rynkowe
- SCR jednostek finansowych (TFI, PTE)

- Ubezpieczenia na życie
- Ryzyko niewypłacalności kontrahenta
- Ryzyko operacyjne

Kapitałowy Wymóg Wypłacalności (SCR) kalkulowany według **formuły standardowej**, szacowany dla ryzyk: aktuarialnych, rynkowych, niewypłacalności kontrahenta, operacyjnych.

Ryzyka nie są w pełni skorelowane, dzięki czemu występuje efekt dywersyfikacji, który obniża wymóg kapitałowy Grupy PZU o ok. 30%*.

Korekta podatkowa przy założeniu gdyby zaistniała sytuacja pełnej materializacji ryzyka, to zakład ubezpieczeń mógłby skorzystać z tarczy podatkowej. Jej wpływ to obniżenie wymogu wypłacalności o ok. 19%*.

Wymogi jednostek finansowych (TFI, PTE, począwszy od 12.2015 także Alior Bank) prezentowane są według zasad danego sektora i nie podlegają one korekcie z tytułu dywersyfikacji.

Pytania i odpowiedzi



Dane kontaktowe:

Kinga Kobus - Rzecznik
tel. (+48 22) 582 58 07
rzecznik@pzu.pl
www.media.pzu.pl

Piotr Wiśniewski – IRO
tel. (+48 22) 582 26 23
ir@pzu.pl
www.pzu.pl/ir

PZU
Al. Jana Pawła II 24
00-133 Warszawa, Polska
www.pzu.pl
<https://twitter.com/GrupaPZU>

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.