



Warszawa



Ryga



Wilno



Kijów



Tallin

Wyniki finansowe Grupy PZU za I półrocze 2015

Warszawa, 26 sierpień 2015

Plan prezentacji

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po I kwartale 2015

2. Wyniki operacyjne za I półrocze 2015 roku

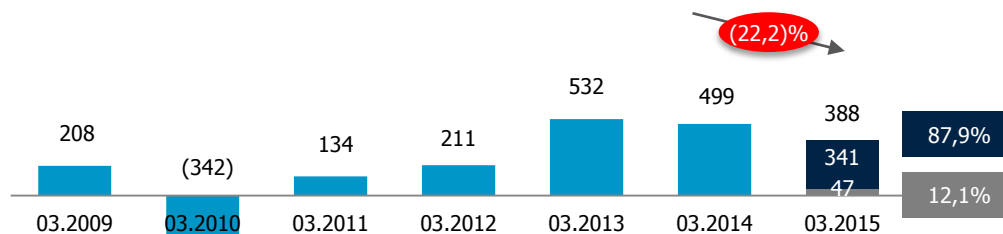
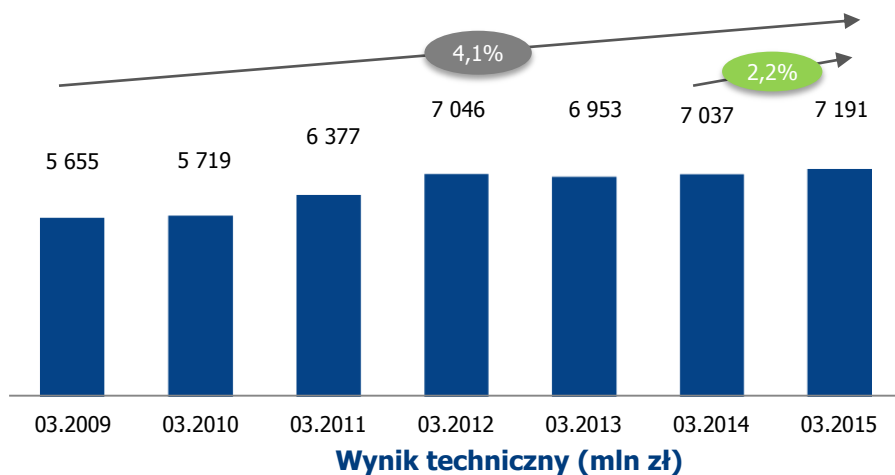
3. Wartość dla akcjonariuszy

4. Realizacja Strategii PZU 3.0

5. Szczegółowe dane finansowe

Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

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



xx%

- Zmiana procentowa rok do roku

xx%

- CAGR

■ Rynek bez PZU

■ PZU

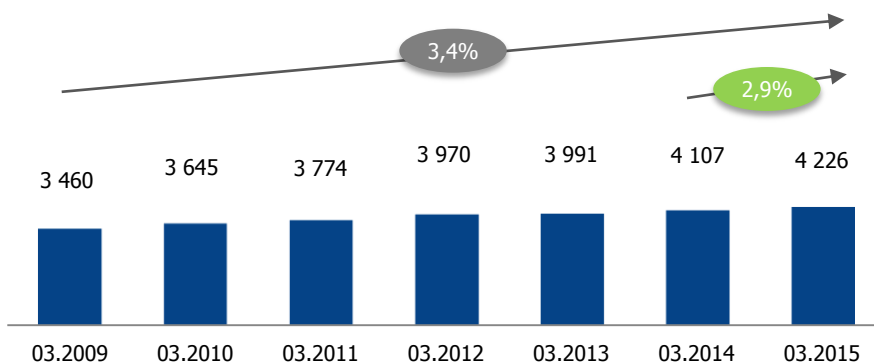
■ Rynek

- Powrót do trendu wzrostowego po nieznacznym wyhamowaniu w 2013 roku.
- Mocna pozycja rynkowa Grupy PZU w ubezpieczeniach AC z udziałem na poziomie **38,7%** oraz OC komunikacyjnych z udziałem na poziomie **36,6%**.
- Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych po I kwartale 2015 roku na poziomie **32,8%** (w tym PZU: **31,0%**; Link4: **1,8%**).

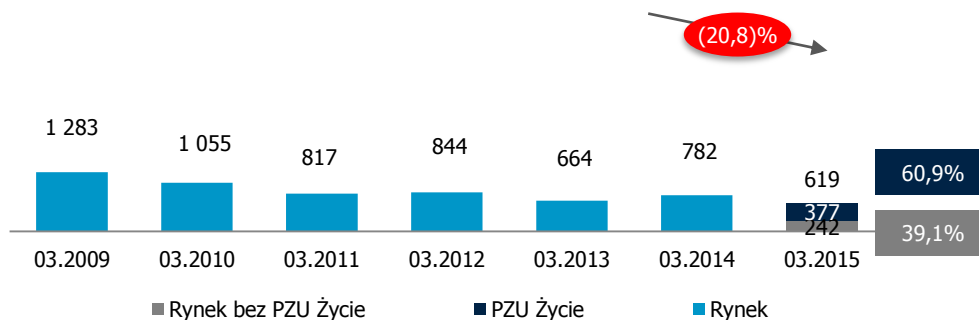
- Udział wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie **87,9%**, co przy udziale rynkowym **32,8%** liczonym składką przypisaną brutto potwierdza wysoką rentowność ubezpieczeń.

Rynek ubezpieczeń na życie w Polsce

Przypis składki regularnej brutto (mln zł)



Wynik techniczny ubezpieczenia na życie (mln zł)



xx%

- Zmiana procentowa rok do roku

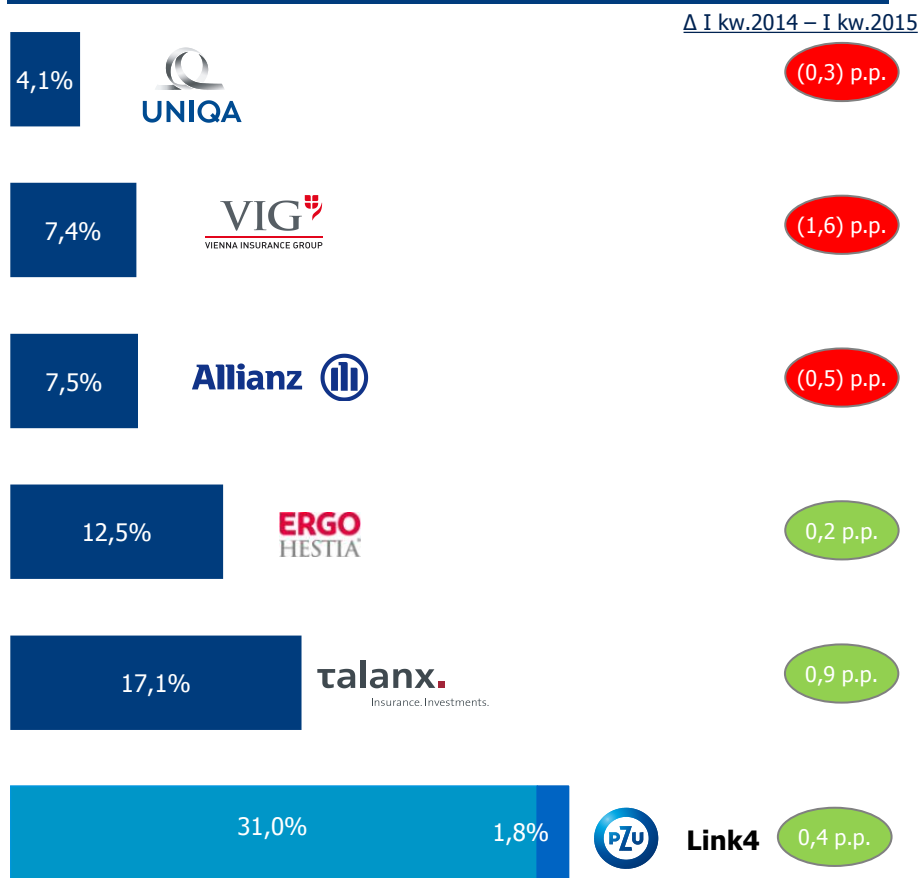
xx%

- CAGR

- Udział PZU Życie w rynku składki regularnej na stabilnym poziomie, **42,7%** na koniec I kwartału 2015 roku.
- Kolejny rok wzrostu regularnej składki przypisanej brutto na rynku ubezpieczeń na życie – dynamika r/r **2,9%** taka sama dla PZU Życie jak i łącznie pozostałych zakładów ubezpieczeniowych.
- Jednocześnie obserwowany wzrost składki jednorazowej - głównie produkty *unit-linked* sprzedawane w formie indywidualnej.
- Wysoka rentowność wyniku technicznego PZU Życie względem rynku – marża uzyskiwana przez PZU Życie – **18,5%**, natomiast resztę towarzystw – **4,7%**.
- Spadek wyniku technicznego całego rynku za I kwartał 2015 roku to efekt niższej rentowności we wszystkich grupach, w szczególności ubezpieczeń na życie powiązanych z UFK (Grupa III) poza PZU Życie, a dla PZU Życie to wzrost szkodowości w I i V grupie).

PZU utrzymuje pozycję lidera w ubezpieczeniach w Polsce

Udział w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych



Grupy kapitałowe:

Allianz - Allianz, Euler Hermes

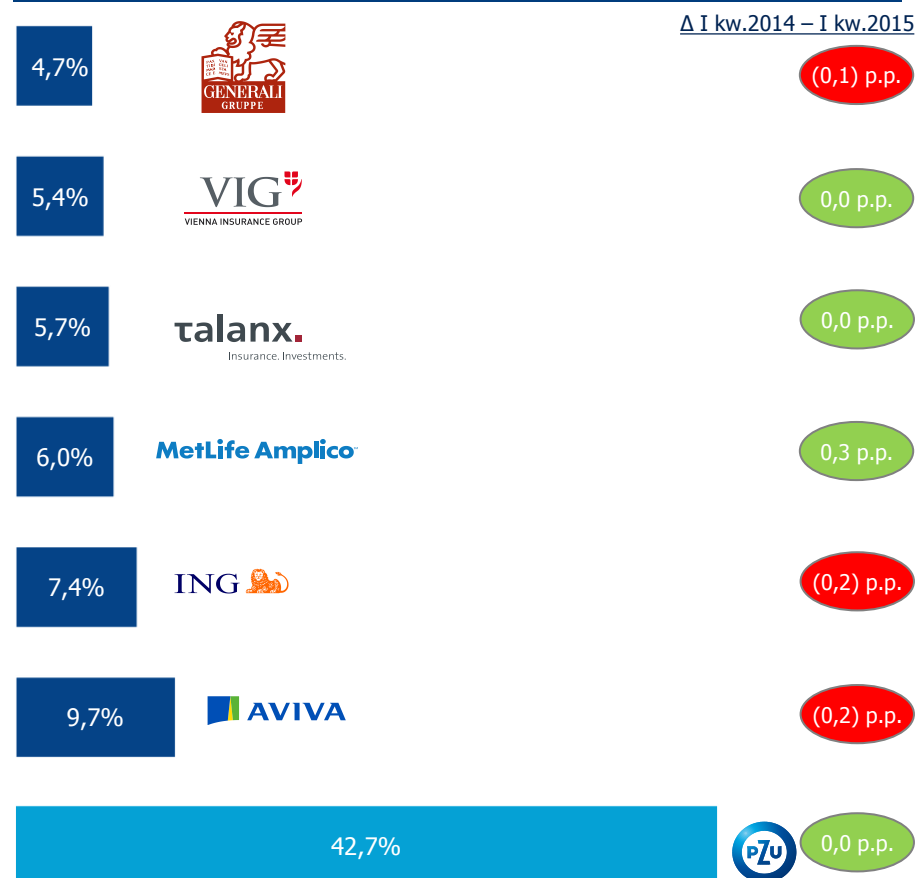
Ergo Hestia - Ergo Hestia, MTU (31.10.2014 połączona z Ergo Hestia)

PZU – PZU, Link4 (od 15.09.2014)

Talanx - Warta, Europa

VIG - Compensa, Benefia, Interrisk

Udział w rynku ubezpieczeń na życie (składka regularna)



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

wykresy uwzględniają tylko największe zakłady ubezpieczeń

Plan prezentacji

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po I kwartale 2015

2. Wyniki operacyjne za I półrocze 2015 roku

3. Wartość dla akcjonariuszy

4. Realizacja Strategii PZU 3.0

5. Szczegółowe dane finansowe

Wysoka rentowność działalności ubezpieczeniowej pomimo utrzymującej się presji cenowej

Ub. majątkowe

- **Utrzymująca się wysoka rentowność** pomimo wzrostu szkodowości portfela ubezpieczeń komunikacyjnych:
 - niższy poziom odszkodowań i świadczeń w ubezpieczeniach odpowiedzialności cywilnej ogólnej oraz od ognia i innych szkód rzeczowych;
 - wciąż odczuwalna silna konkurencja cenowa, przekładająca się na utrzymanie niskiego poziomu średniej składki w ub. komunikacyjnych, co negatywnie wpływa na rentowność portfela.

Ub. na życie

- **Wyraźny wzrost rentowności** w II kw. 2015 vs I kw. 2015 w segmencie ub. grupowych i indywidualnie kontynuowanych (z wyłączeniem efektu konwersji umów wieloletnich na umowy roczne odnawialne) - wzrost szkodowości w ub. ochronnych w I kw. jako efekt znacznie wyższych częstości zdarzeń z tytułu zgonu potwierdzony przez statystyki GUS.

Inwestycje

- **Niższy wynik netto z działalności inwestycyjnej** to głównie efekt spadków cen obligacji skarbowych wobec wzrostów w roku ubiegłym, który bilansowany był częściowo:
 - wzrostem wyceny instrumentów kapitałowych na rynkach finansowych (indeks WIG wzrósł w I półroczu 2015 roku o 3,7%, podczas gdy w porównywalnym okresie roku ubiegłego jedynie o 1,3%);
 - lepszym wynikiem osiągniętym na instrumentach pochodnych.

Operacje

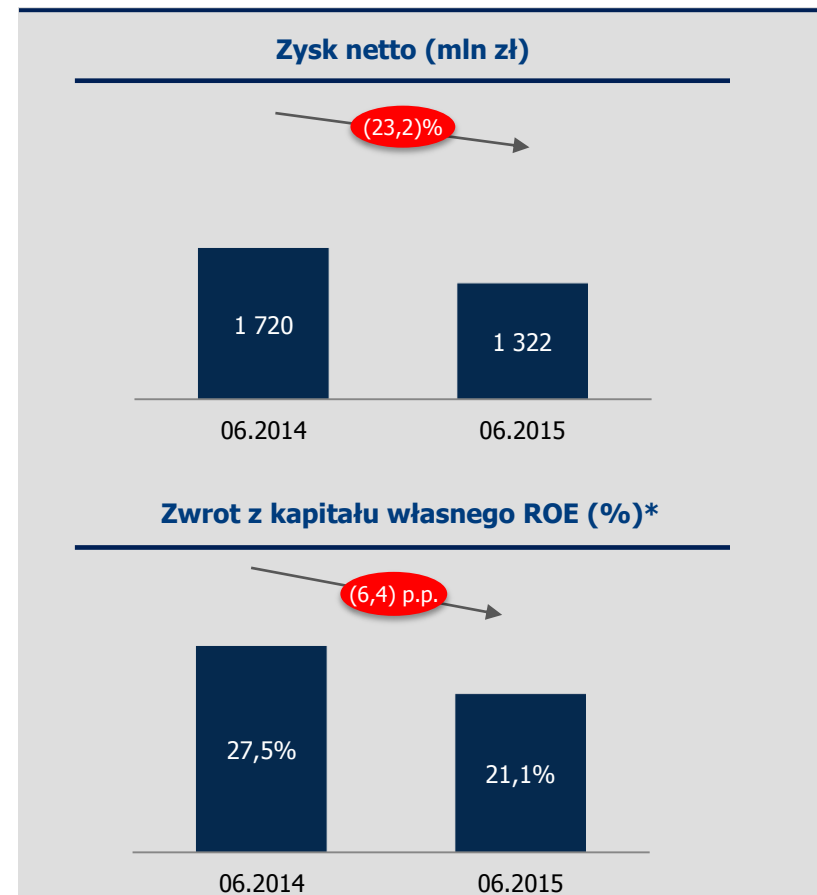
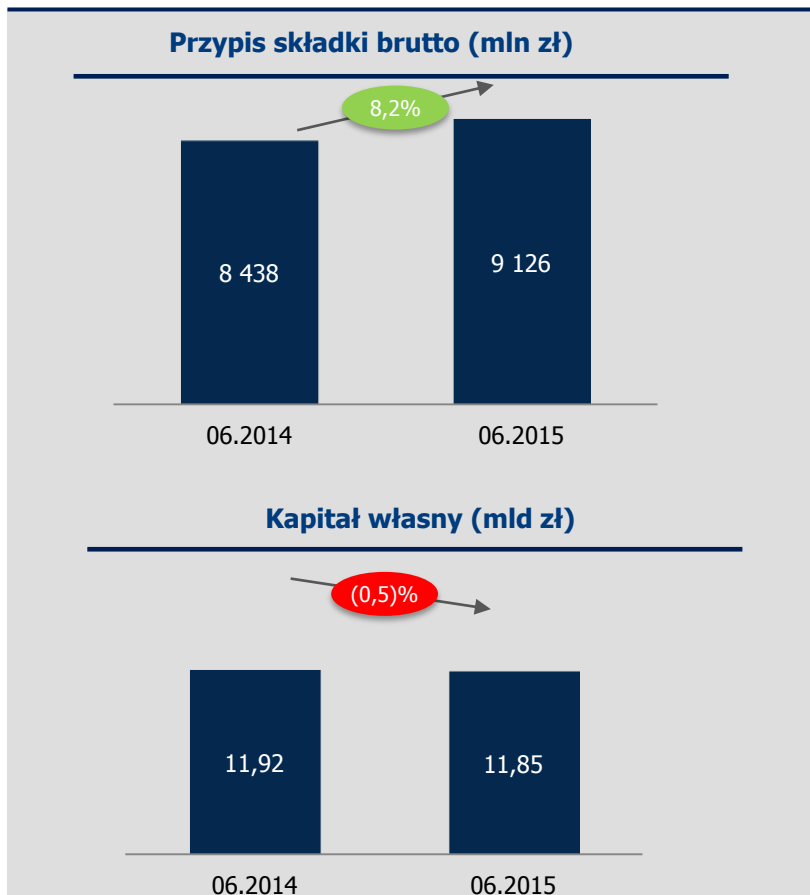
- Realizacja projektów mających na celu wdrożenie nowej filozofii zarządzania relacji z Klientem – Klientocentryczność oraz odzyskanie przewagi konkurencyjności w obszarze zarządzania produktami przy jednoczesnym skróceniu czasu wdrożenia produktów (time-to-market).

Operacje zagraniczne

- Integracja wybranych procesów nowonabytych spółek (Lietuvos Draudimas AB, AAS Balta) oraz oddziału w Estonii (Codan Forsinkring A/S) z procesami Grupy.

ROE 21,1%

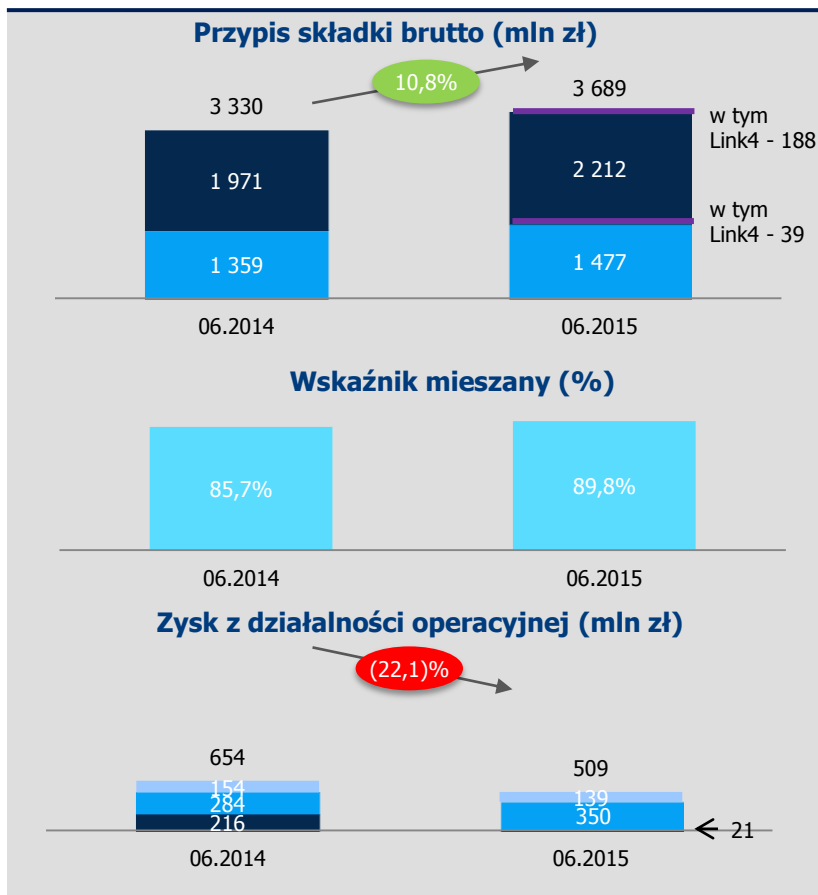
Przegląd wyników finansowych Grupy po I półroczu 2015 roku



Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

Niższa rentowność ubezpieczeń komunikacyjnych

segment masowy

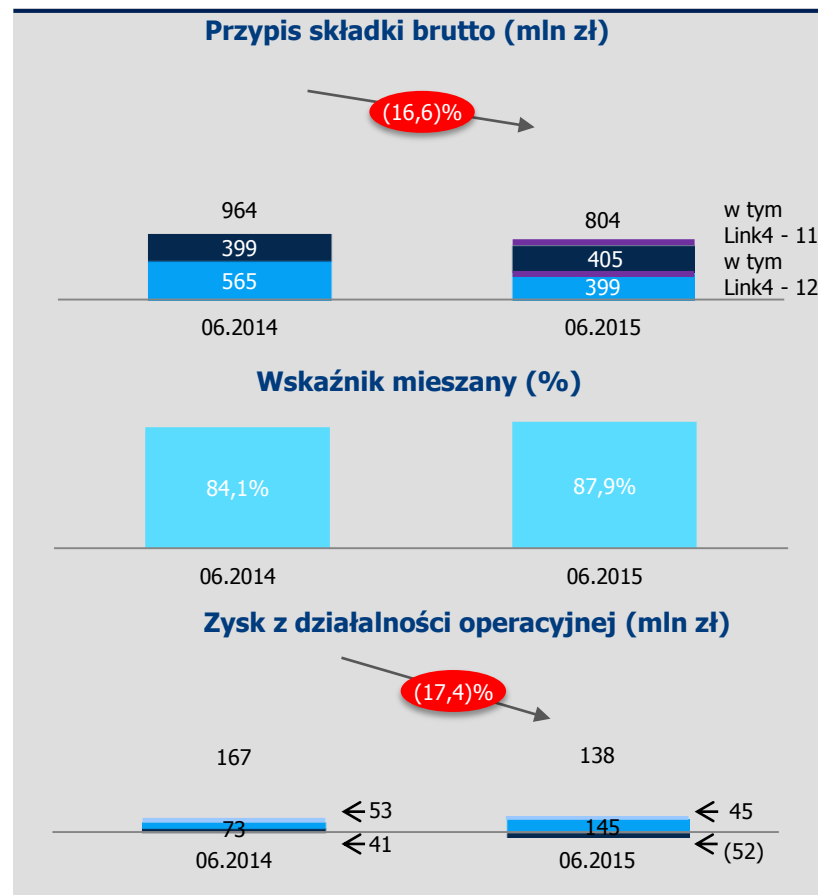


■ Ubezpieczenia komunikacyjne

■ Ubezpieczenia pozakomunikacyjne

■ Wpływ alokowanych dochodów z lokat z segmentu Inwestycje

segment korporacyjny



■ Wskaźnik mieszany liczony łącznie dla ubezpieczeń komunikacyjnych oraz pozakomunikacyjnych

Podsumowanie – ubezpieczenia majątkowe

segment masowy

Wyższy przypis składki brutto r/r jako efekt :

- wzrostu przypisu składki w ubezpieczeniach komunikacyjnych o 12,3%, zarówno w wyniku transakcji nabycia Link4, który kontrybuował do wyniku segmentu od momentu nabycia w 2014 roku jak i wzrostu sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych (2,7% r/r);
- wyższej sprzedaży ubezpieczeń szkód spowodowanych żywiołami (+6,9%), w tym głównie ubezpieczeń mieszkań oraz ubezpieczeń wypadkowych (+18,7%). Efekt częściowo zniwelowany spadkiem przypisu w ubezpieczeniach różnych strat finansowych.

Spadek zysku z działalności operacyjnej głównie wskutek:

- wyższego poziomu odszkodowań i świadczeń w grupie ubezpieczeń komunikacyjnych (+15,8%, po wyłączeniu efektu Link4 +6,4%) w głównej mierze determinowany wzrostem średniej szkody oraz wyższą dynamiką liczby szkód zgłoszonych;
- wzrostu kosztów działalności ubezpieczeniowej, w tym:
 - kosztów akwizycji (łącznie pośrednich kosztów akwizycji oraz prowizji z reasekuracji czynnej), w tym rosnącego udziału prowizji w składce przypisanej jako konsekwencja działań około-sprzedażowych mających na celu poprawę efektywności sprzedaży (przekazanie agentom portfela wznowień automatycznych);
 - kosztów administracyjnych w wyniku wyższych wydatków związanych z wdrożeniem strategii 3.0.

segment korporacyjny

Niższy przypis składki brutto r/r jako efekt:

- niższej sprzedaży ubezpieczeń od ognia i innych szkód majątkowych oraz pozostałych OC w wyniku rozstrzygnięcia jeszcze w grudniu 2014 kilku dużych przetargów i zawarcie umów na ubezpieczenie 2015 roku – dotyczy głównie ubezpieczeń podmiotów medycznych (bez wpływu na poziom składki zarobionej 2014 roku). Efekt częściowo skompensowany przez wyższy przypis składki w ubezpieczeniach AC - wzrost wolumenu sprzedaży w części zniwelowany spadkiem średniej składki.

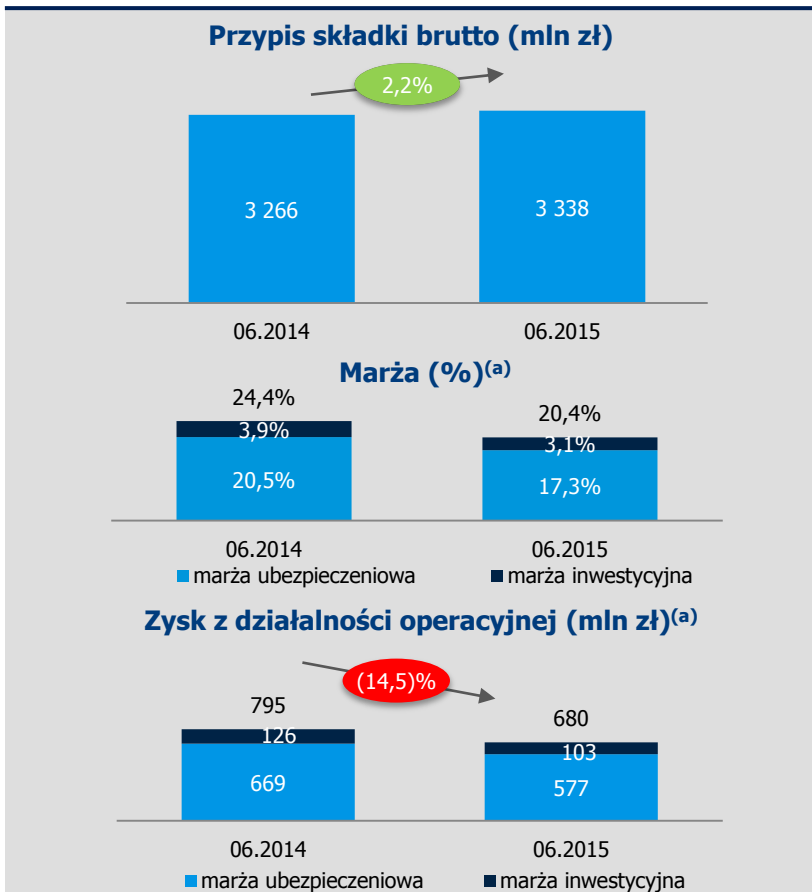
Spadek zysku z działalności operacyjnej na skutek:

- wzrostu poziomu odszkodowań i świadczeń w grupie ubezpieczeń komunikacyjnych w wyniku wyższej średniej wypłaty oraz wzrostu wolumenu szkód zgłoszonych. Efekt częściowo zniwelowany spadkiem rezerw na szkody z lat ubiegłych w grupie ubezpieczeń pozostałych OC oraz szkód powodowanych żywiołami;
- wyższych kosztów działalności ubezpieczeniowej w tym:
 - zwiększonych kosztów administracyjnych jako efekt działań związanych z realizacją strategii 3.0 mającej na celu rozwój kluczowych obszarów Grupy PZU;
 - w wyniku wzrostu kosztów odroczonej w czasie w części skompensowanych przez niższe koszty akwizycji.

Ubezpieczenia na życie

Spadek rentowności

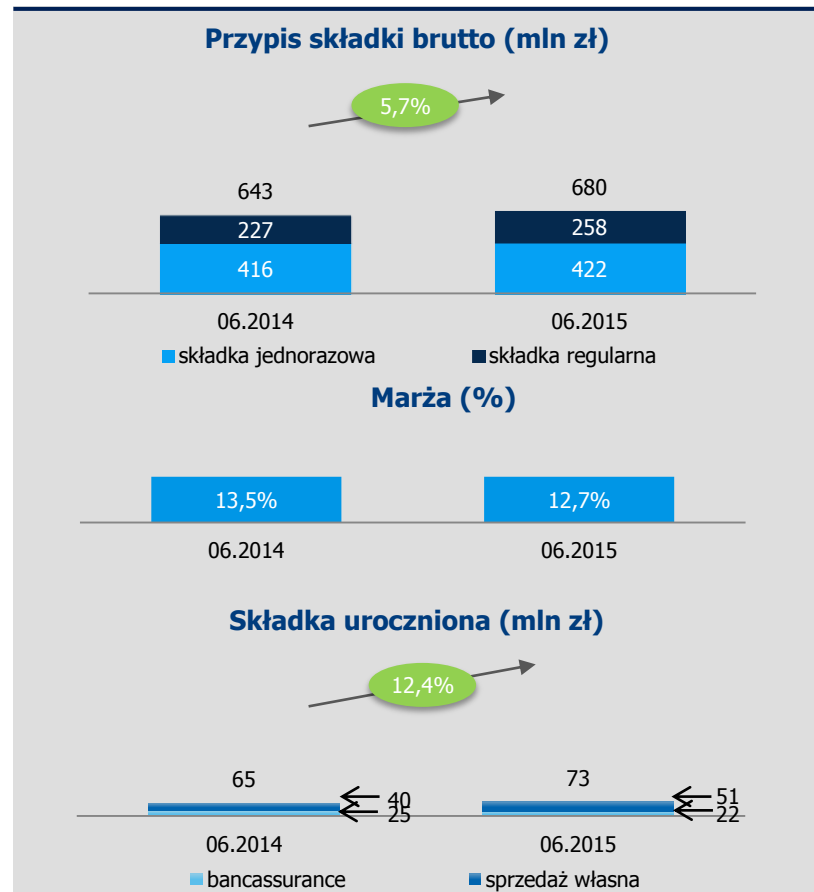
Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych



(a) Marża i zysk z działalności operacyjnej z wyłączeniem efektu konwersji

x% - zmiana rok do roku

Segment ubezpieczeń indywidualnych



Podsumowanie – ubezpieczenia na życie

grupowe i kontynuowane

Czynniki przekładające się na wyższy przypis składki brutto:

- wzrost liczby osób ubezpieczonych w produktach grupowych ochronnych i zwiększanie średnich składek;
- rozwój grupowych ubezpieczeń zdrowotnych, w tym wariantów ubezpieczenia lekowego;
- dosprzedaż ubezpieczeń dodatkowych oraz wyższe sumy ubezpieczenia w produktach indywidualnie kontynuowanych.

Spadek zysku operacyjnego na skutek:

- wzrostu szkodowości portfela ochronnego w wyniku większej częstości zgonów (potwierzonego przez dane GUS o analogicznym efekcie na całej populacji – częstość zgonów w Polsce za kolejne 6 miesięcy kończących się w maju 2014 i 2015 wynosiła odpowiednio 0,502% oraz 0,518%);
- wyższych kosztów administracyjnych wynikających przede wszystkim z wydatków związanych z wdrożeniem strategii 3.0 dotyczącej rozwoju kluczowych obszarów Grupy PZU;
- niższych dochodów z lokat, w tym alokowanych według cen transferowych jako efekt niższego poziomu rynkowych stóp procentowych, w oparciu o które oblicza się dochody portfeli replikujących zobowiązania ubezpieczeniowe.

indywidualne

Wzrost przypisu składki brutto wskutek:

- wyższych średnich wpłat na rachunki *IKE*;
- rosnącej sprzedaży produktów *unit-linked* we współpracy z bankami;
- rekordowych subskrypcji produktu strukturyzowanego w kanale własnym;
- wysokiej sprzedaży produktów ochronnych – efekt zmian systemu prowizyjnego oraz uatrakcyjnienia oferty poprzez wprowadzenie nowego dodatku *Pomoc od Serca*.

Efekty pozytywne kompensowane częściowo wycofaniem ze sprzedaży produktu oszczędnościowego z elementem ochronnym o składce regularnej Plan na Życie oraz brakiem w bieżącym roku sprzedaży produktów strukturyzowanych i depozytowych we współpracy z bankami.

Kanały sprzedaży :

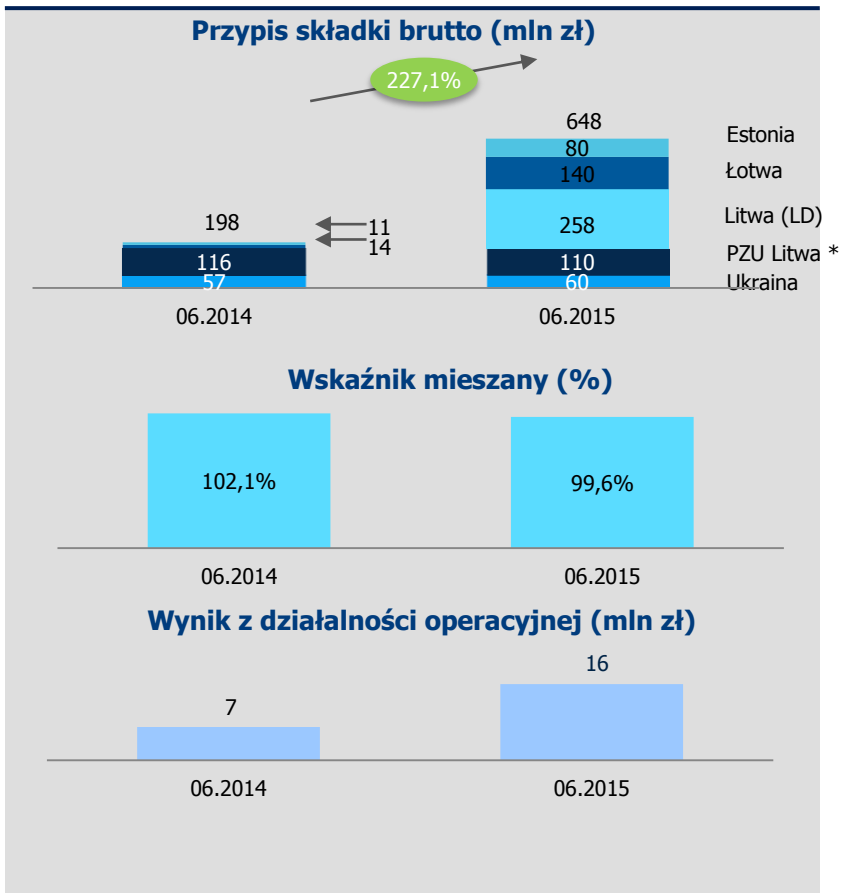
- spadek nowej sprzedaży w kanale *bancassurance* jako efekt braku w ofercie umów ze składką jednorazową w produktach strukturyzowanych i depozytowych;
- w kanale tradycyjnym wyższa niż w ubiegłym roku sprzedaż produktów ochronnych (+37,3%) na skutek zmiany priorytetów w kanałach dystrybucji oraz modyfikacji systemu wynagrodzeń kanału agencyjnego oraz dodatkowo rekordowe subskrypcje *Świata Zysków* i wzrost średnich wpłat w *IKE*.

Działalność za granicą

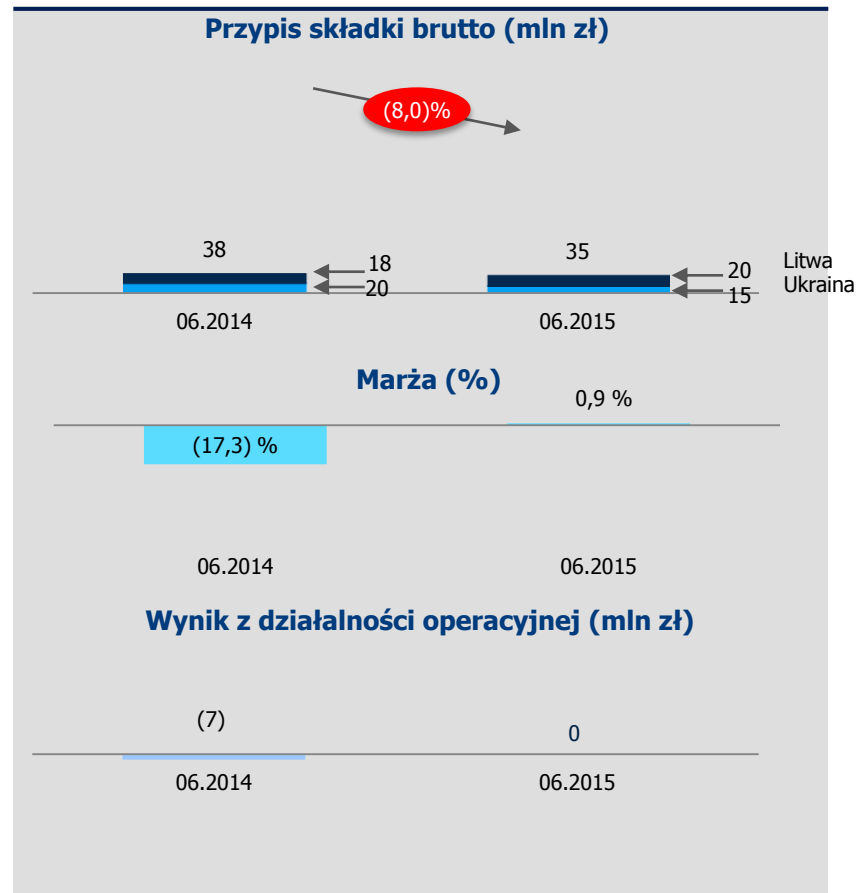
Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

Ubezpieczenia na życie

ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe



ubezpieczenia na życie



* PZU Litwa bez oddziału na Łotwie oraz oddziału na Estonii

x% - zmiana rok do roku

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) +258,0 mln zł;
 - lidera rynku łotewskiego AAS Balta (od lipca 2014 roku) +139,9 mln zł;
 - oddziału estońskiego Codan Forising (od listopada 2014 roku) +79,9 mln zł.
- Wzrost składki przypisanej brutto na Ukrainie o 2 mln zł na skutek deprecjacji hrywny (kryzys polityczny i ekonomiczny), przy wyższej o 71,1% sprzedaży w walucie funkcjonalnej. Zwiększenie przypisu osiągnięto w wyniku urzędowego podniesienia cen, w szczególności dla OC komunikacyjnego i Zielonej Karty oraz większego zaufania do ubezpieczycieli zagranicznych.

Ubezpieczenia na życie

- Na skutek deprecjacji hrywny spadek składki na Ukrainie o 26,1% (w walucie funkcjonalnej wzrost przypisu o 21,4%);
- Wyższa sprzedaż na Litwie o 12,1% zarówno w ubezpieczeniach indywidualnych jak i grupowych.

Wyniki operacyjne

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

- Spadek wskaźnika mieszanego:
 - wskaźnik szkodowości (60,8%) – wzrost o 4,4 p.p. na skutek zwiększenia udziału segmentu krajów bałtyckich;
 - wskaźnik kosztów administracyjnych (14,8% wobec 16,2% w I półroczu 2014 roku) niższy jako konsekwencja przejścia nowych spółek, w których wskaźnik wyniósł 14,0%;
 - wskaźnik kosztów akwizycji – niższy o 5,5 p.p. w wyniku przejścia 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 9,3 mln zł) w ub. majątkowych i pozostałych osobowych dzięki pozytywnym wynikom wygenerowanym przez nowozakupione spółki przy jednoczesnym pogorszeniu wyników na Ukrainie.

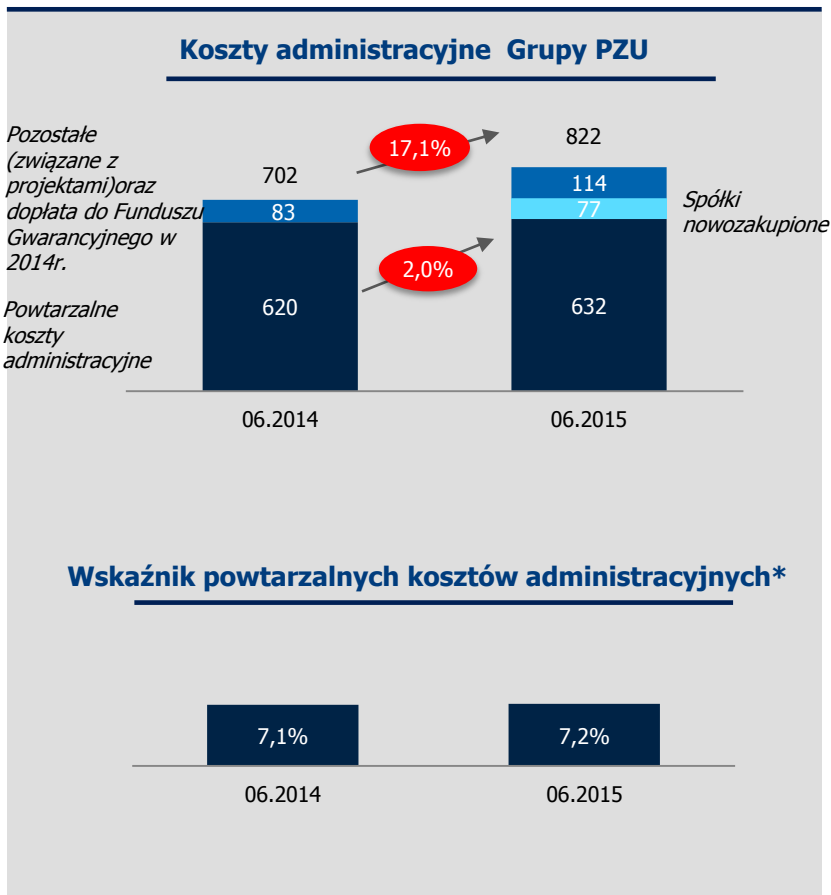
Ubezpieczenia na życie

- Wyniki operacyjne wyższe o 9,1 mln zł na Ukrainie.
- Wynik brutto spółki na Ukrainie na poziomie niższym (o 2,6 mln zł), w tym pozytywny wpływ różnic kursowych z tytułu wyceny lokat na ryzyko ubezpieczyciela przy jednoczesnym wzroście wskaźnika kosztów działalności ubezpieczeniowej.

Wyższe koszty administracyjne

Efekt szybszej realizacji strategii 3.0 oraz konsolidacji Grupy

mln zł



Na wzrost poziomu kosztów administracyjnych r/r wpłynęły:

- włączenie do wyników Grupy PZU kosztów administracyjnych ponoszonych przez nowo nabyte spółki ubezpieczeniowe;
- wyższe koszty związane z wdrożeniem strategii 3.0 dotyczącej rozwoju kluczowych obszarów Grupy PZU tj. Obszaru Klienta Detalicznego i Korporacyjnego, PZU Zdrowie, dystrybucji oraz wsparcia operacyjnego;
- wzrost powtarzalnych kosztów administracyjnych związanych z wyższymi kosztami osobowymi oraz kosztami administracyjnymi (przeprowadzka do nowej siedziby funkcji back-office i wsparcia).

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



Powtarzalne koszty administracyjne



Pozostałe (w tym koszty wdrożenia strategii)



Spółki nowozakupione

x%

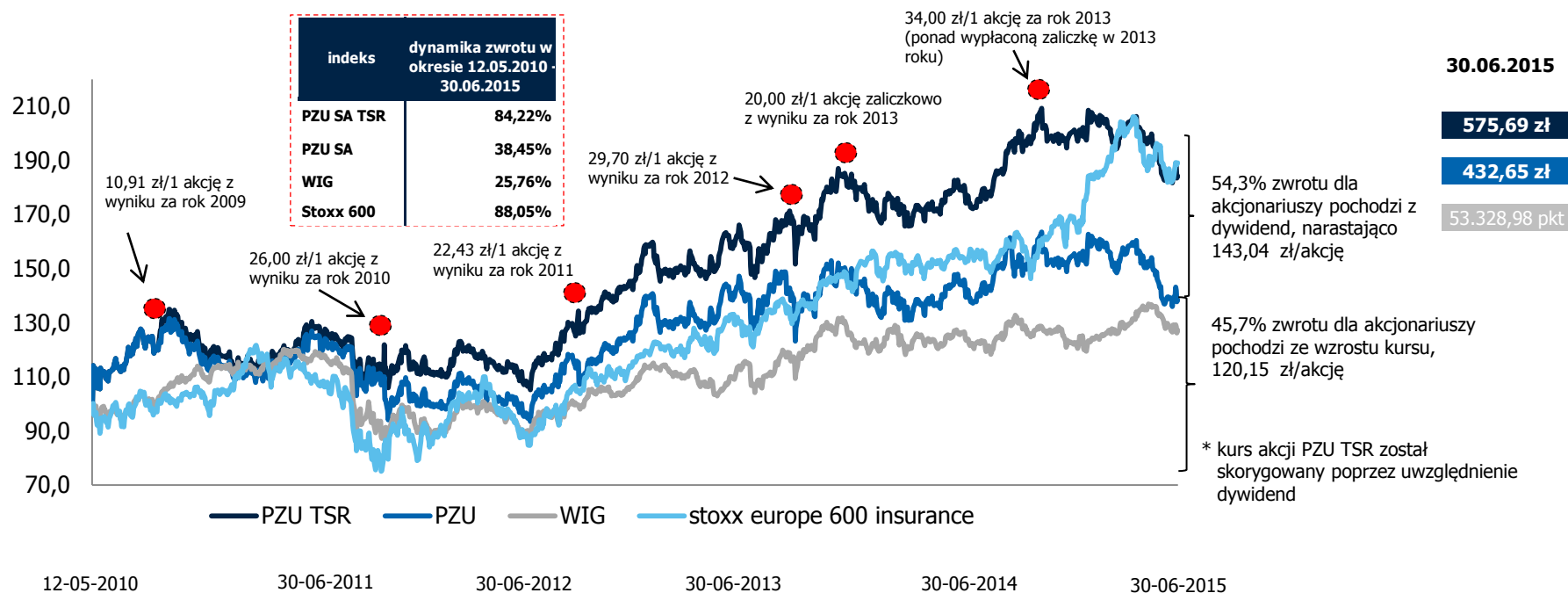
- zmiana rok do roku

Plan prezentacji

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po I kwartale 2015
2. Wyniki operacyjne za I półrocze 2015 roku
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Realizacja Strategii PZU 3.0
5. Szczegółowe dane finansowe

Zarządzanie TSR – wysoki zwrot na kapitale

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

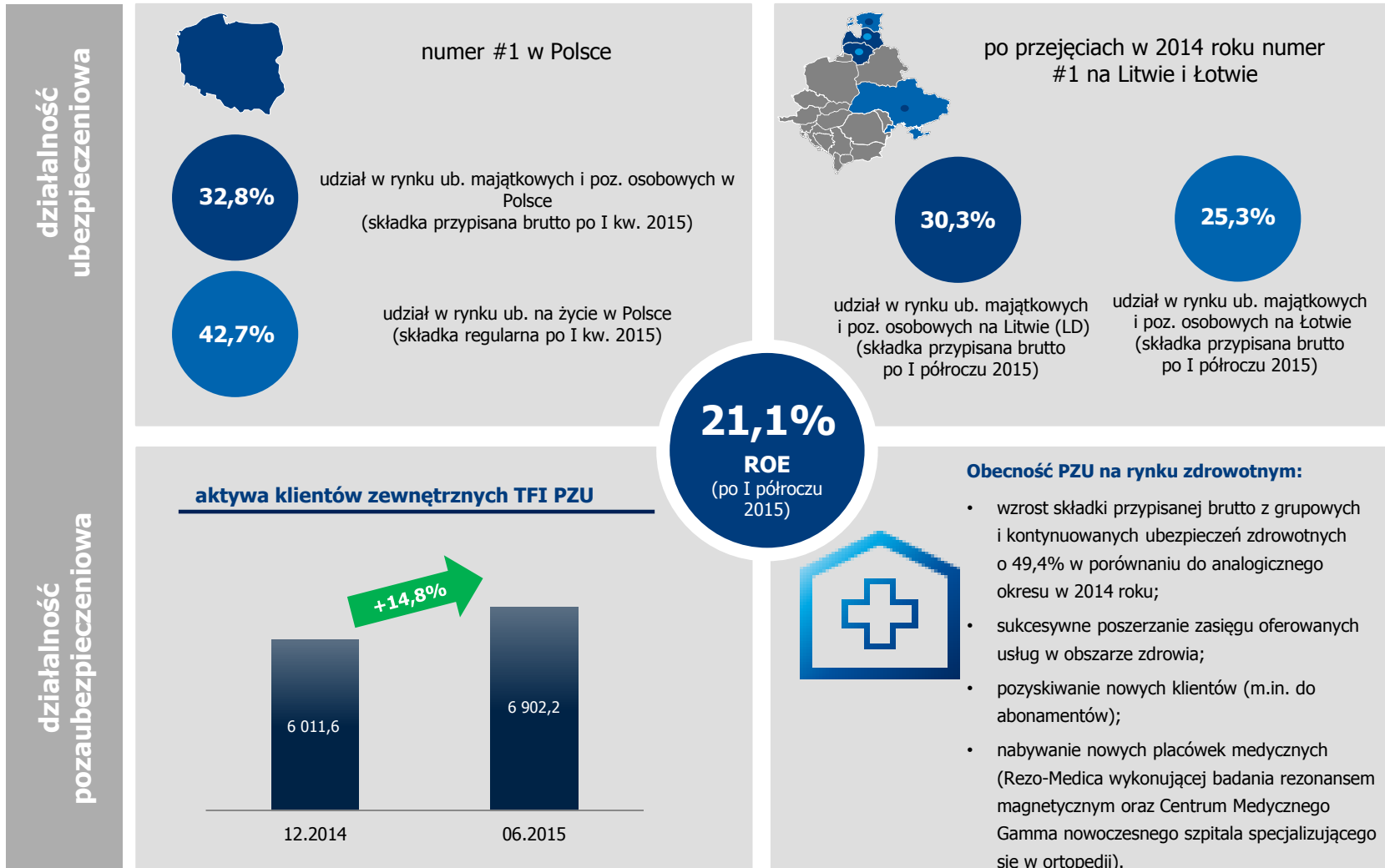


- Z tytułu dywidendy za rok 2013 **15 stycznia 2015 roku** akcjonariusze otrzymali ostatnią transzę w wysokości **17 zł na akcję**, przy dacie przyznania praw 17 września 2014 roku
- Zgodnie z uchwałą WZA PZU akcjonariusze otrzymają dywidendę z zysku za rok 2014 w wysokości **30 zł na akcję**, przy dacie przyznania praw 30 września 2015 roku. Termin wypłaty dywidendy ustalono na dzień **21 października 2015 roku**.

Plan prezentacji

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po I kwartale 2015
2. Wyniki operacyjne za I półrocze 2015 roku
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Realizacja Strategii PZU 3.0
5. Szczegółowe dane finansowe

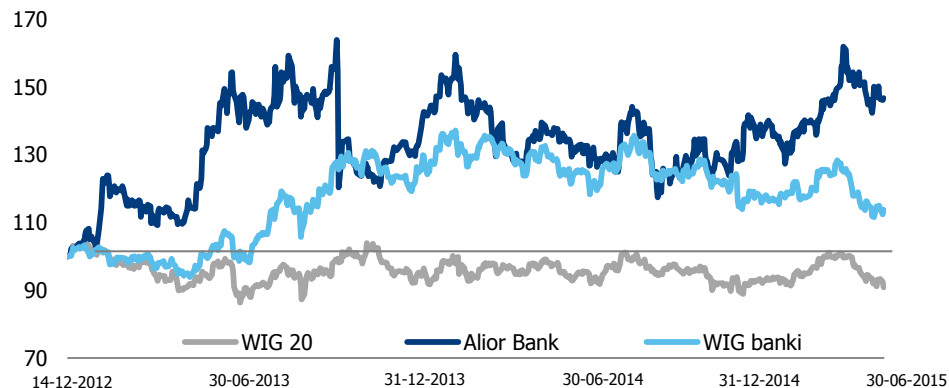
Realizacja Strategii 3.0 w liczbach



Zakup akcji Alior Banku

- 30 maja PZU podpisał przedwstępną umowę zakupu 25,25% **Alior Banku** za cenę 89,25 zł za akcję;
- akcje zostaną nabyte w 3 transzach. Realizacja kolejnych transz będzie się odbywała po upływie 70 dni od zakończenia poprzedniej transzy;
- do zamknięcia transakcji niezbędne jest spełnienie warunków zawieszających (m.in.: brak sprzeciwu KNF, zgoda ukraińskiego Urzędu Antymonopolowego).

Dynamika (%) akcji Alior Banku



ALIOR BANK

2008
rok

utworzenie banku

12,4%

ROE w 2014 roku
(średnio 10,3%
w Polsce)

7
miejsce

w bankowości mobilnej w Polsce
pod względem liczby aktywnych
użytkowników po II kwartale
2015r.

28,3
mld zł

saldo kredytów na
koniec
II kwartału 2015r.

29,8
mld zł

saldo środków pozyskanych z
depozytów klientów na koniec
II kwartału 2015r.



Kluczowe informacje finansowe na temat Grupy PZU

mln zł, MSSF	I półrocze 2014	I półrocze 2015	<i>Zmiana r/r</i>	II kwartał 2015	I kwartał 2015	<i>Zmiana II kwartał 2015 / I kwartał 2015</i>
Rachunek zysków i strat						
Przypis skadki brutto	8 438	9 126	8,2%	4 446	4 681	(5,0)%
Składka zarobiona	8 033	8 744	8,9%	4 437	4 307	3,0%
Wynik netto z działalności inwestycyjnej	1 370	1 058	(22,8)%	107	951	(88,8)%
Zysk z działalności operacyjnej	2 236	1 637	(26,8)%	543	1 094	(50,4)%
Zysk netto	1 720	1 322	(23,2)%	380	941	(59,6)%
Bilans						
Kapitał własny	11 917	11 853	(0,5)%	11 853	14 084	(15,8)%
Aktywa ogółem	63 822	66 080	3,5%	66 080	71 742	(7,9)%
Główne wskaźniki finansowe						
ROE*	27,5%	21,1%	(6,4) p.p.	11,7%	27,6%	(15,9) p.p.
Wskaźnik mieszany**	86,1%	90,7%	4,6 p.p.	95,5%	85,6%	9,9 p.p.

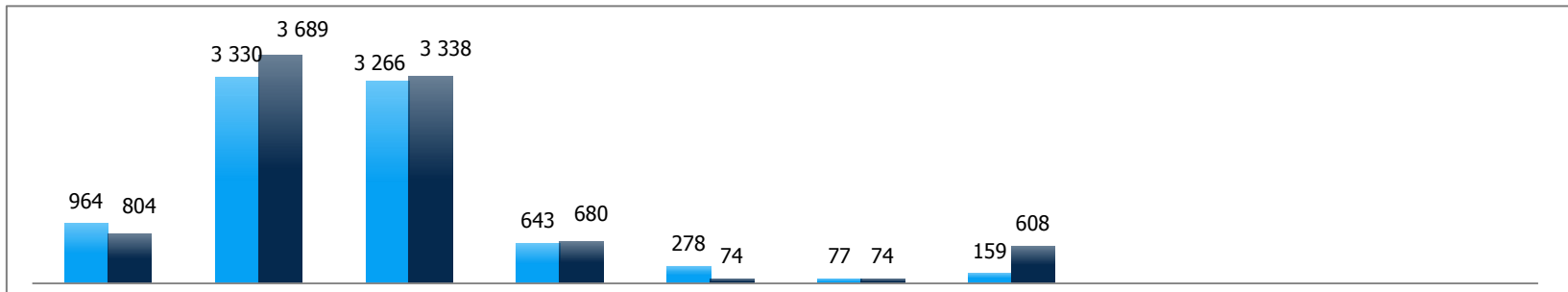
* Wskaźnik uroczniony obliczony na podstawie kapitału własnego na początek i na koniec okresu sprawozdawczego.

** Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych.

Wyniki segmentów operacyjnych

mln zł

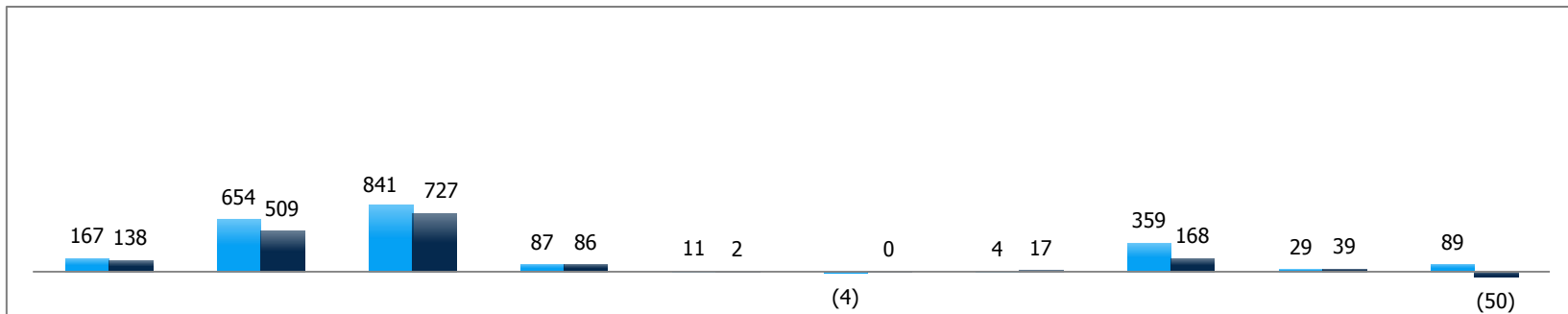
Składka przypisana brutto
(wg lokalnych standardów rachunkowości)



SEGMENTY



Wynik operacyjny



■ 06.2014 ■ 06.2015

* Dochody z lokat w segmencie Inwestycje – operacje na zewnątrz

Rentowność według segmentów działalności ubezpieczeniowej



Segmenty ubezpieczeń	Przypis składki brutto			Zysk z działalności operacyjnej			Wskaźnik mieszany / Marża zysku operacyjnego*	
	mln zł, lokalne standardy rachunkowości	I półrocze 2014	I półrocze 2015	Zmiana r/r	I półrocze 2014	I półrocze 2015	Zmiana r/r	I półrocze 2014
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	4 294	4 493	4,6%	821	648	(21,1)%	85,4%	89,4%
Ubezpieczenia masowe - Polska	3 330	3 689	10,8%	654	509	(22,1)%	85,7%	89,8%
OC komunikacyjne	1 172	1 340	14,4%	151	6	(95,8)%	93,4%	104,4%
AC komunikacyjne	799	872	9,2%	64	14	(77,8)%	91,0%	98,1%
Inne produkty	1 359	1 477	8,7%	284	350	23,4%	75,1%	70,7%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	154	139	(10,0)%	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	964	804	(16,6)%	167	138	(17,4)%	84,1%	87,9%
OC komunikacyjne	172	165	(4,0)%	7	(64)	x	98,1%	138,9%
AC komunikacyjne	227	240	5,8%	34	13	(63,7)%	85,4%	95,1%
Inne produkty	565	399	(29,4)%	73	145	99,9%	76,0%	54,7%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	53	45	(16,4)%	x	x
Razem ubezpieczenia na życie - Polska	3 909	4 018	2,8%	927	814	(12,3)%	23,7%	20,2%
Ub. Grupowe i kontynuowane** - Polska	3 266	3 338	2,2%	795	680	(14,5)%	24,4%	20,4%
Ub. Indywidualne - Polska	643	680	5,7%	87	86	(0,7)%	13,5%	12,7%
Efekt konwersji	x	x	x	45	47	4,8%	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i Kraje bałtyckie	198	648	227,1%	7	16	128,8%	102,1%	99,6%
Ukraina ub. majątkowe i osobowe	57	60	4,1%	3	(1)	x	104,2%	110,9%
Kraje bałtyckie ub. majątkowe i osobowe	141	588	317,8%	4	18	366,6%	101,2%	98,8%
Razem ubezpieczenia na życie - Ukraina i Kraje bałtyckie	38	35	(8,0)%	(7)	0	x	(17,3)%	0,9%
Ukraina ub. na życie	20	15	(26,1)%	(7)	1	x	(35,3)%	8,3%
Litwa ub. na życie	18	20	12,1%	0	(1)	x	2,8%	(4,5)%

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

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

Znormalizowany zysk z działalności operacyjnej

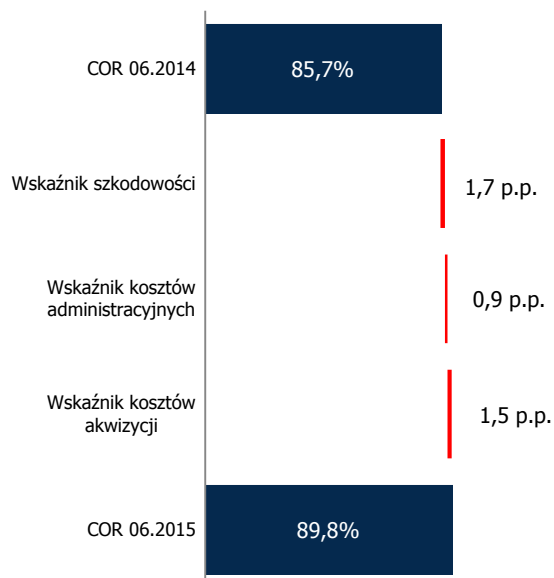
Narastająco od początku roku, mln zł

mln zł, MSSF	06.2014	06.2015
Zysk z działalności operacyjnej (zgodnie ze sprawozdaniem finansowym)	2 235,7	1 637,0
<i>w tym:</i>		
1 Efekt konwersji	45,2	47,4
2 Dopłata do Funduszu Gwarancyjnego	(20,9)	-

- 1 Wpływ konwersji polis umów wieloletnich na umowy roczne odnawialne w ubezpieczeniach grupowych typ P.
- 2 W 2014 roku dopłata do Funduszu Gwarancyjnego w związku z ustawowym wzrostem wymaganego poziomu środków z 0,1% do 0,3% wartości aktywów netto („WAN”) OFE.

Rentowność segmentu ubezpieczeń masowych (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe)

Rentowność segmentu ubezpieczeń masowych Wskaźnik mieszany (COR - %)



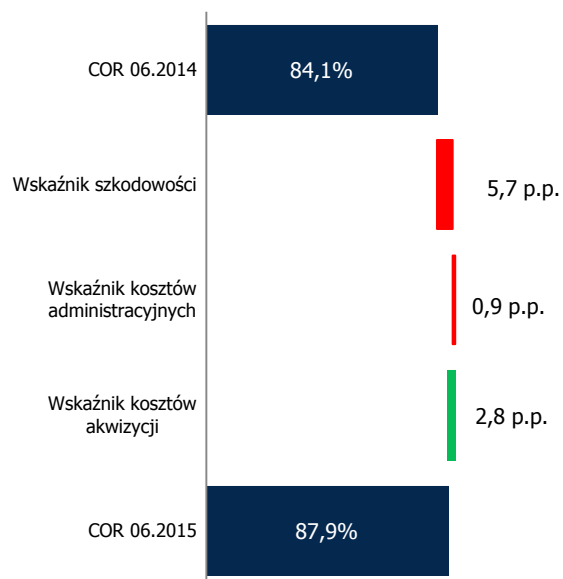
- Zmiana wskaźnika szkodowości w rezultacie:
 - wyższego poziomu odszkodowań i świadczeń w ub. komunikacyjnych (+15,8%, po wyłączeniu efektu Link4 +6,4%) w głównej mierze w wyniku wzrostu średniej szkody oraz wyższej dynamiki liczby szkód zgłoszonych;
 - niższej wartości odszkodowań i świadczeń do szkód powodowanych siłami natury (przymrozki, nawalne opady deszczu) w grupie ubezpieczeń rolnych oraz od ognia i innych szkód rzeczowych.
- Wzrost wskaźnika kosztów administracyjnych jako efekt wyższych kosztów związanych z wdrożeniem strategii 3.0 mającej na celu rozwój kluczowych obszarów Grupy PZU, tj.: Obszaru Klienta Detalicznego, dystrybucji i wsparcia operacyjnego.
- Zwiększenie wskaźnika kosztów akwizycji w konsekwencji:
 - wyższego poziomu bezpośrednich i pośrednich kosztów akwizycji jako efekt prowadzonych działań około-sprzedażowych mających na celu aktywizację sieci sprzedaży;
 - wzrostu prowizji z reasekuracji czynnej.

Dodatkowo, na porównywalność wyników wpłynęło:

- przejęcie Link4, który kontrybuował do wyniku segmentu od momentu przejęcia tj. 15 września 2014 roku i przyczynił się do wyższych względem I półrocza 2014 roku poziomów poszczególnych składowych wyniku operacyjnego.

Rentowność segmentu ubezpieczeń korporacyjnych (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe)

Rentowność segmentu ubezpieczeń korporacyjnych Wskaźnik mieszany (COR - %)



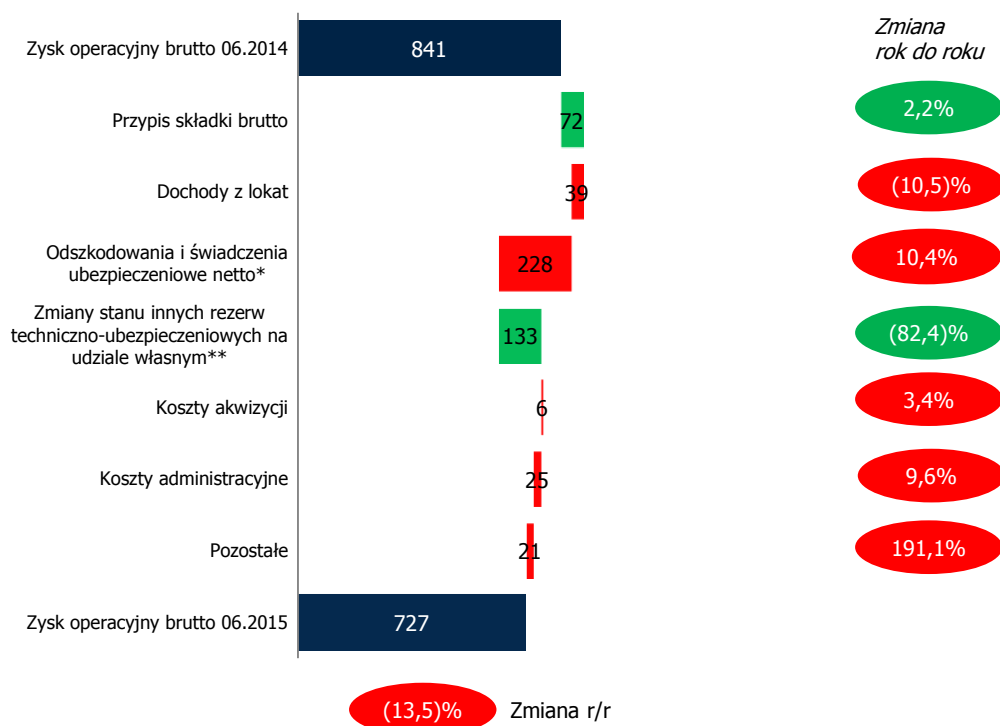
- Zmiana wskaźnika szkodowości jako efekt:
 - wyższego poziomu odszkodowań i świadczeń w grupie ubezpieczeń komunikacyjnych jako konsekwencja wyższej średniej wypłaty, wzrostu liczby szkód zgłoszonych oraz dalszej erozji stawek ze względu na utrzymującą się presję cenową;
 - spadku wartości odszkodowań i świadczeń w grupie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej wskutek niższego poziomu rezerw na roszczenia z lat ubiegłych.
- Wzrost wskaźnika kosztów administracyjnych w konsekwencji wyższych kosztów wdrożenia strategii mającej na celu zmianę filozofii zarządzania relacjami z klientem oraz rozwój kluczowych obszarów Grupy PZU.
- Niższy wskaźnik kosztów akwizycji jako efekt wzrostu kosztów odraczanych w czasie częściowo kompensowany wzrostem prowizji z reasekuracji czynnej oraz pośrednich kosztów akwizycji.

Dodatkowo, na porównywalność wyników wpłynęło:

- przejęcie Link4, który kontrybuował do wyniku segmentu od momentu przejęcia tj. 15 września 2014 roku i przyczynił się do wyższych względem I półrocza 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)



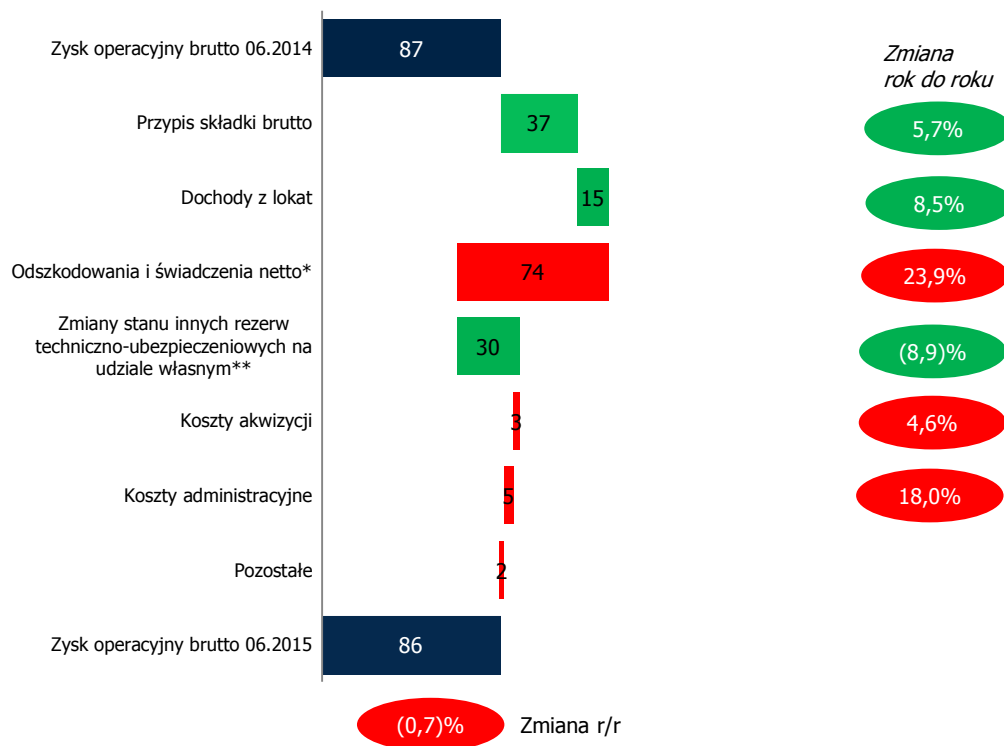
* Odszkodowania i świadczenia wypłacone netto wraz ze zmianą rezerw szkodowych

** Rezerwy matematyczne i pozostałe, w tym efekt konwersji

- Wzrost przypisu składki brutto o 2,2% 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 zarówno ze względu na niższy niż przed rokiem wynik z działalności inwestycyjnej w produktach *unit-linked*, jak i spadek dochodów alokowanych według cen transferowych.
- Wzrost wartości odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych netto skutkiem silnego wzrostu w stosunku do ubiegłego roku częstości zgonów (potwierdzone przez dane GUS na całej populacji – częstość zgonów w Polsce za kolejne 6 miesięcy kończących się w maju 2012, 2013, 2014 i 2015 wynosiła odpowiednio 0,513%, 0,543%, 0,502% oraz 0,518% - widoczna jest duża zmienność roczna).
- Niższy r/r przyrost rezerw matematycznych głównie w produktach indywidualnie kontynuowanych – wzrost częstości zgonów oraz wyższy udział wśród osób dochodzących do portfela produktu po modyfikacji umożliwiającego tworzenie niższych początkowych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych. Dodatkowo PZU Życie w ramach corocznego ustalania zasad możliwych indeksacji sum ubezpieczenia klientów w ubezpieczeniach kontynuowanych dokonał modyfikacji tych zasad od początku 2016 roku. Wpłynęło to pozytywnie na poziom rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w tym portfelu.
- Wyższe koszty akwizycji na skutek wysokiej sprzedaży umów dodatkowych do ubezpieczeń kontynuowanych (wynagrodzenie pośredników, koszt wysyłki ofert do Klientów), a w ubezpieczeniach grupowych ochronnych (w tym zdrowotnych) w efekcie rosnącego portfela produktów oraz dalszego wzrostu udziału kanałów brokerskiego i agencyjnego.
- Wyższy poziom kosztów administracyjnych na skutek zwiększenia wydatków związanych z wdrożeniem strategii 3.0 dotyczącej rozwoju kluczowych obszarów Grupy PZU.
- Spadek wyniku w pozycji pozostałe przychody i koszty na skutek dokonania odpisu na fundusz prewencyjny (brak tego kosztu w roku ubiegłym, 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)



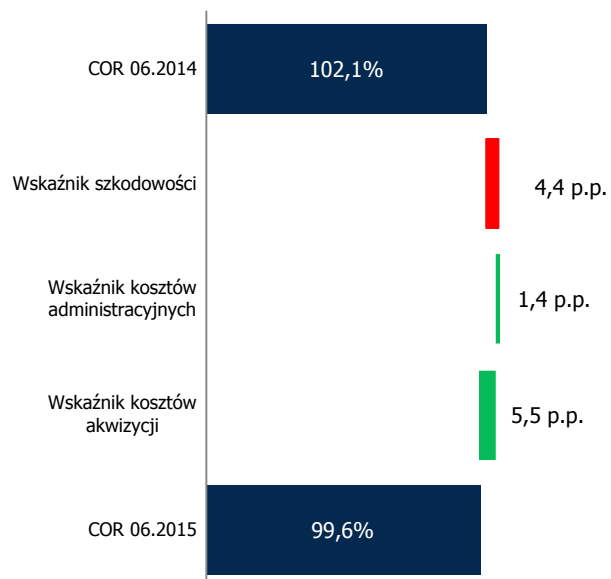
- Wzrost przypisu składki brutto o 5,7% r/r głównie w efekcie wzrostu średnich wpłat na rachunki *IKE*, wyższej sprzedaży produktów *unit-linked* we współpracy z bankami, rekordowych subskrypcji produktu strukturyzowanego w sieci własnej oraz wysokiej sprzedaży produktów ochronnych – efekt zmian systemu prowizyjnego oraz uatrakcyjnienia oferty.
- Wzrost dochodów z lokat głównie dla produktów o charakterze inwestycyjnym.
- Wyższe świadczenia netto efektem wzrostu poziomu wypłat z tytułu dożycia w produktach strukturyzowanych w kanale *bancassurance* (zapadanie kolejnych transz produktów) oraz zwiększenia wartości wykupów w produkcie oszczędnościowym z elementem ochronnym o składce regularnej *Plan na Życie* po wycofaniu opłat za wcześniejszy wykup wartości rachunku.
- Niższy przyrost rezerw tech.-ubezp. w wyniku kompensowania zmianą stanu rezerw efektów opisanych powyżej, głównie dożyć produktów strukturyzowanych.
- Wzrost kosztów akwizycji r/r wynikający przede wszystkim ze zmian w ofercie, systemach wynagrodzeń (w tym w kanale *bancassurance*) oraz ukierunkowania sieci sprzedaży – spadek wynikający z wycofania z oferty produktu oszczędnościowego o składce regularnej *Plan na Życie* kompensowany wzrostem sprzedaży produktów ochronnych.
- Wyższe koszty administracyjne jako efekt wydatków związanych z wdrożeniem strategii, w tym zwiększenia zaangażowania sieci agencyjnej w podwyższanie jakości obsługi produktów indywidualnych oraz zwiększenia wydatków marketingowych w tym segmencie.

* Odszkodowania i świadczenia wypłacone netto wraz ze zmianą rezerw szkodowych

** Rezerwy matematyczne i pozostałe

Rentowność spółek zagranicznych (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe)

Rentowność spółek zagranicznych Wskaźnik mieszany (COR - %)

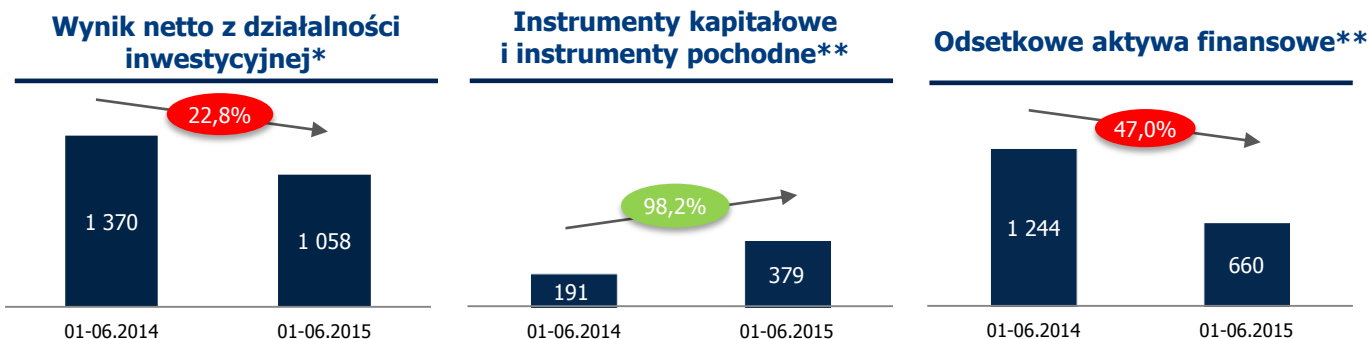


- Wzrost wskaźnika szkodowości jako efekt wyższego wskaźnika szkodowości nowozakupionych spółek bałtyckich.
- Spadek wskaźnika kosztów administracyjnych wynikający przede wszystkim z niższych kosztów nowonabytych spółek a także niższych kosztów na Ukrainie.
- Spadek wskaźnika kosztów akwizycji na skutek niższych kosztów w nowozakupionych spółkach przy jednoczesnym wzroście kosztów na Ukrainie.

Inwestycje

Słabsze wyniki na instrumentach dłużnych częściowo bilansowane
lepszymi wynikami na instrumentach kapitałowych oraz pochodnych

mln zł



- Niższy wynik netto z działalności inwestycyjnej głównie na skutek spadków cen obligacji skarbowych częściowo skompensowany przez:
 - wzrost wyceny instrumentów kapitałowych na rynkach finansowych (indeks WIG wzrósł w I półroczu 2015 roku o 3,7%, podczas gdy w porównywalnym okresie roku ubiegłego jedynie o 1,3%);
 - lepsze wyniki osiągnięte na instrumentach pochodnych.

Koszty finansowe*

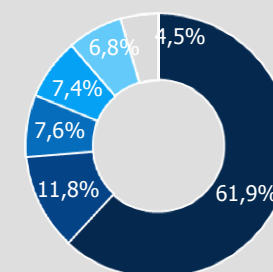
- niższy poziom kosztów w I półroczu 2015 roku (18,0 mln zł wobec 59,8 mln zł w porównywalnym okresie ubiegłego roku) na skutek ujęcia dodatnich różnic kursowych od własnych dłużnych papierów wartościowych denominowanych w euro.

* Wynik netto z działalności inwestycyjnej nie obejmuje kosztów finansowych związanych głównie z transakcjami sell-buy-back oraz emisją własnych dłużnych papierów wartościowych.

** Na wykresach zaprezentowano klasy lokat, które w największym stopniu kontrybuowały do wysokości wyniku netto.

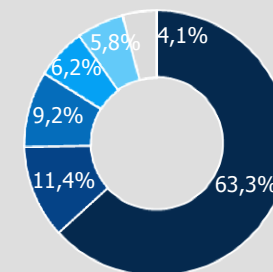
*** Portfel lokat obejmuje aktywa finansowe (łącznie z produktami inwestycyjnymi), nieruchomości inwestycyjne oraz zobowiązania finansowe (ujemna wycena instrumentów pochodnych oraz zobowiązania z tytułu transakcji sell-buy-back). Pochodne związane ze stopą procentową, kursami walut oraz cenami papierów wartościowych prezentowane odpowiednio w kategoriach Instrumenty rynku dłużnego – skarbowe, Instrumenty rynku pieniężnego oraz Instrumenty kapitałowe notowane oraz nienotowane.

06.2015 struktura lokat***



Razem:
53,2 mld zł

12.2014 struktura lokat***



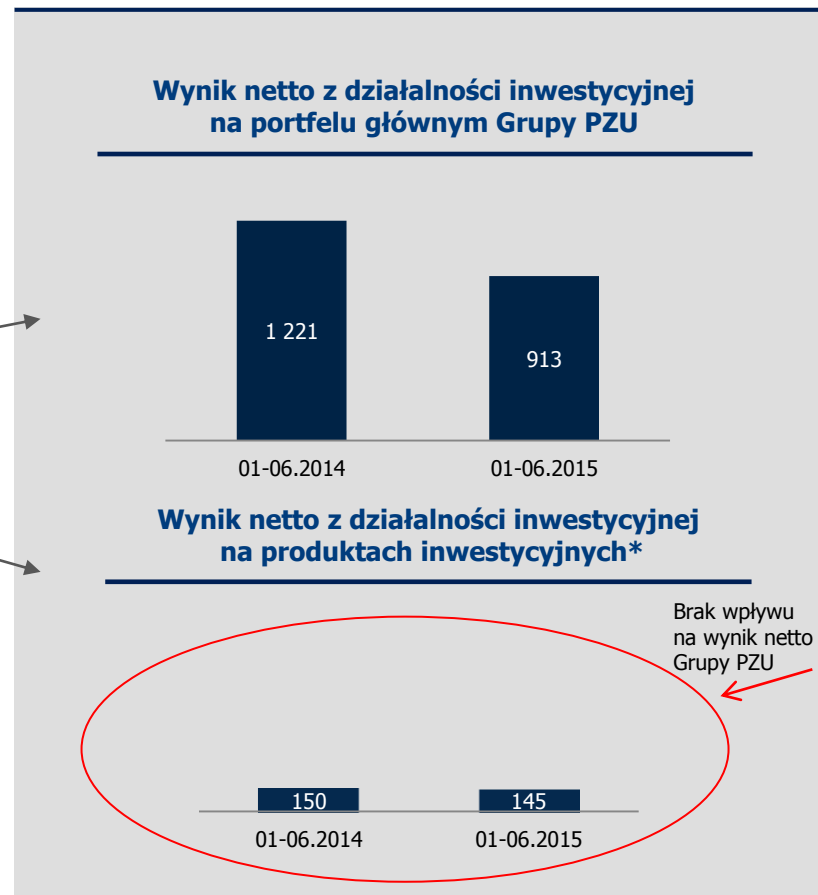
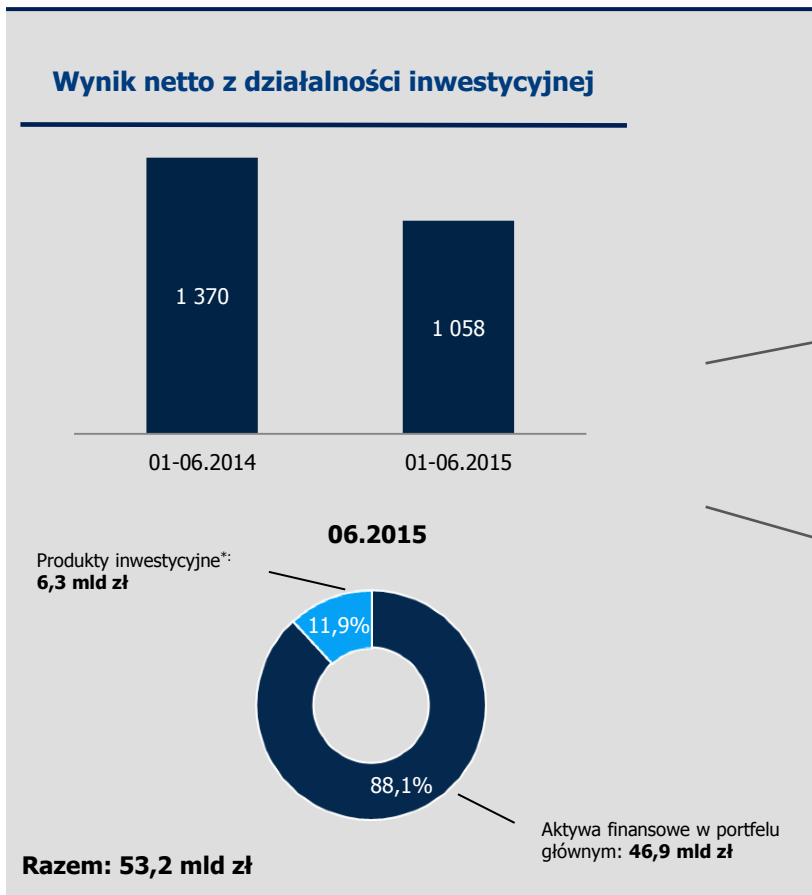
Razem:
54,0 mld zł

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

Inwestycje

Słabsze wyniki na instrumentach dłużnych częściowo bilansowane
lepszymi wynikami na instrumentach kapitałowych oraz pochodnych

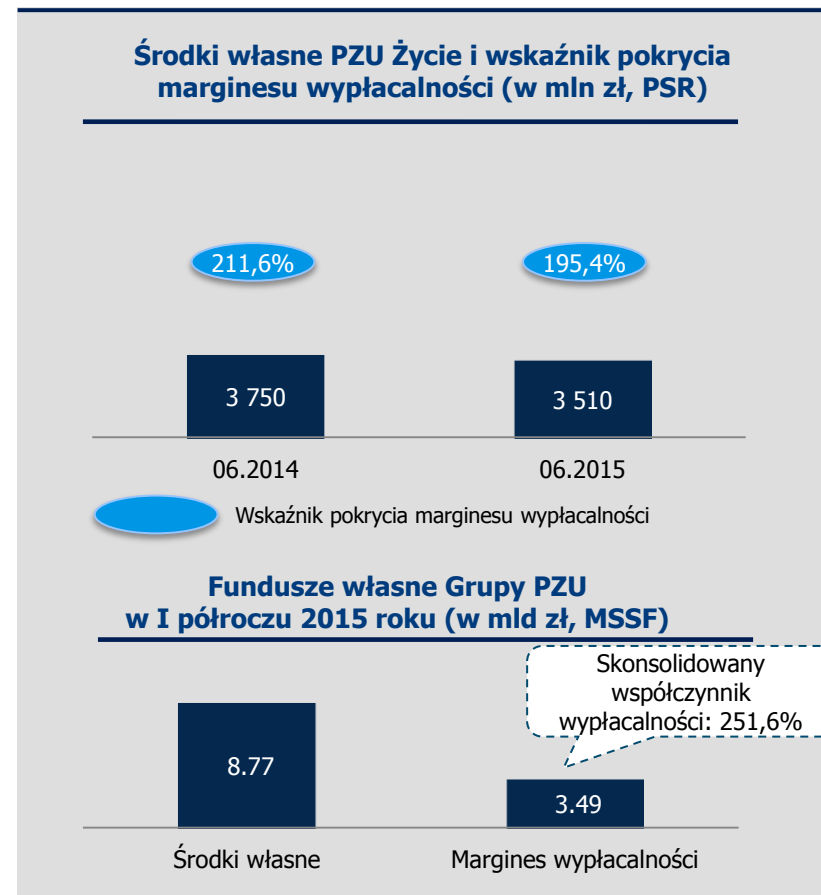
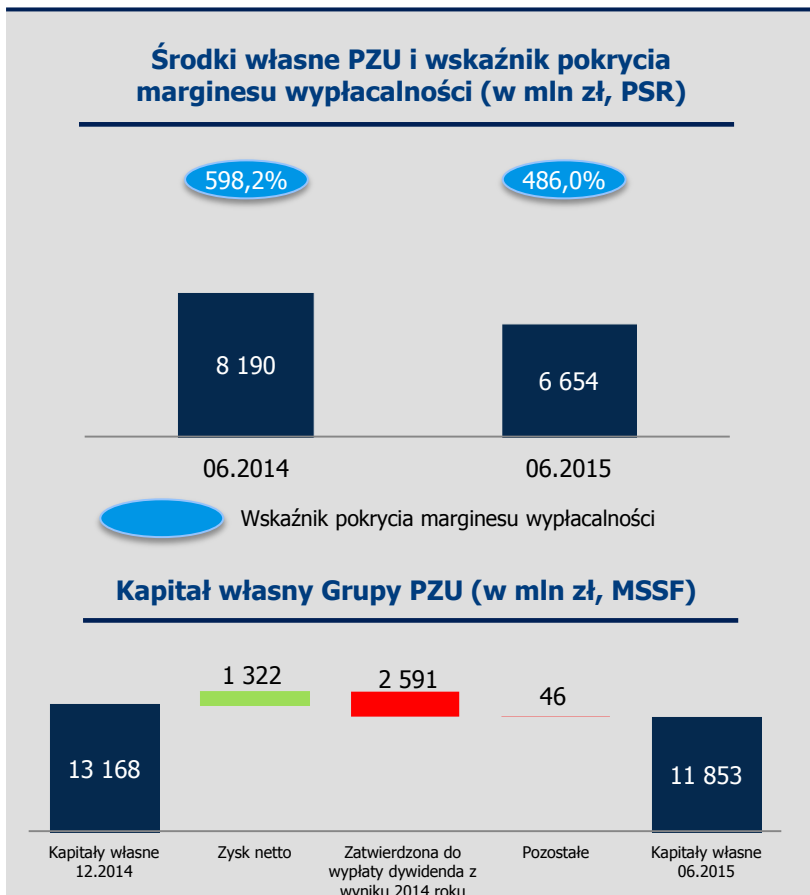
mln zł



* Produkty z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, strukturyzowane oraz polisolokaty.

Silna kapitalizacja i wysokie wskaźniki wypłacalności

Narastająco od początku roku mln zł



Pytania i odpowiedzi



Dane kontaktowe:

PZU

Al. Jana Pawła II 24
00-133 Warszawa, Polska

Biuro Planowania i Kontrolingu

***Piotr Wiśniewski – Kierownik Zespołu
Relacji Inwestorskich***
Tel.: (+48 22) 582 26 23

ir@pzu.pl
www.pzu.pl/ir

Rzecznik

Michał Witkowski,
tel. (+48 22) 582 58 07
rzecznik@pzu.pl

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 oraz Strategii 3.0 opublikowanej 28 stycznia 2015 roku.

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.