



# Wyniki finansowe Grupy PZU

za IV kwartał 2019

Warszawa, 12 marca 2020

# Spis treści



1. Główne osiągnięcia Grupy PZU

3

2. Rozwój działalności

11

3. Wyniki finansowe

26

4. Realizacja strategii Grupy na lata 2017 – 2020

33

5. Załączniki

36





# 1. Główne osiągnięcia Grupy PZU



## Rozwój działalności



### Rekordowa sprzedaż – ponad 24 mld zł składki w 2019 roku

- **Przyspieszenie tempa wzrostu składki przypisanej** oraz składki zarobionej w IV kw. 2019 w porównaniu do początku roku (dynamika GWP 7,7% i NEP 4,2%)
- Dynamiczny wzrost sprzedaży **ubezpieczeń pozakomunikacyjnych: 30% r/r** w IV kw. 2019, odzwierciedlający silną pozycję konkurencyjną PZU oraz dobrą koniunkturę gospodarczą
- Przyrost składki przypisanej w **ubezpieczeniach na życie w IV kw. 2019 o 7% r/r na kurczącym się rynku** w Polsce – **najszybszy od końca 2017**, mimo niesprzyjających warunków rynkowych dla UFK
- Szybki wzrost składki z **indywidualnych ubezpieczeń na życie w Polsce: 37% r/r** w IV kw. 2019 – istotnie mocniejszy niż na początku roku
- Przychody PZU Zdrowie wyższe o **47% r/r** w 2019<sup>1)</sup>
- **Mocne wejście PZU w usługi diagnostyczne:** w grudniu 2019 akwizycja spółki Tomma Diagnostyka Obrazowa – sieci 35 centrów diagnostycznych na terenie całej Polski
- Rekordowy przypis składki z **operacji zagranicznych** – wzrost o 11% r/r w 2019
- Dalsze wzmacnianie współpracy z bankami skutkujące blisko **2 - krotnym wzrostem nowej sprzedaży ubezpieczeń życiowych ochronnych w kanale bankowym**



1) Dane placówek prezentowane za okres od początku roku niezależnie od momentu nabycia

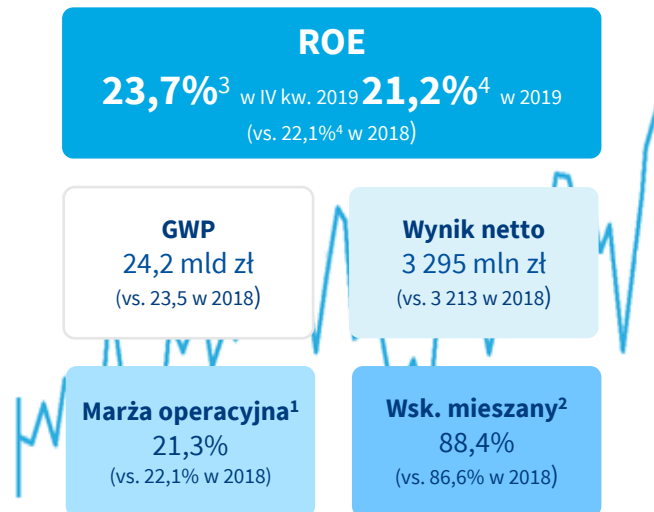


## Wyniki finansowe



### 3,3 mld zł zysku netto - najlepszy wynik w giełdowej historii PZU

- Wynik całego roku 2019 na poziomie **3 295 mln zł, najwyższym od 2010 roku**, rosnący r/r pomimo nieporównywalnych warunków (narastająca presja cenowa, koszty BFG, zmiany legislacyjne (m.in. TSUE), istotnie gorsze warunki pogodowe)
- **Najlepszy czwarty kwartał w giełdowej historii PZU** oraz najwyższy kwartalny wynik netto w 2019 roku (**935 mln zł** - istotna poprawa w porównaniu do średniej 787 mln zł w pierwszej części roku)
- Bardzo wysoka rentowność w segmencie majątkowym w Polsce – niski wskaźnik mieszany: **88,4%** w 2019 oraz **84,9%** w IV kw. 2019 – w obu przypadkach na poziomach lepszych niż założone w strategii, pomimo wyższej szkodowości
- Marża operacyjna w ubezpieczeniach grupowych i IK **21,3%** w 2019 i w IV kw. 2019 – powyżej strategicznych poziomów
- Bardzo dobry i przewyższający ambicje strategiczne wynik inwestycyjny – zwrot na portfelu głównym **2,5 p.p. powyżej RFR** w ujęciu od początku roku oraz **2,7 p.p.** w IV kw. 2019, przy zachowaniu bezpiecznej struktury portfela
- Koszty pod ścisłą kontrolą; mimo presji na wzrost wynagrodzeń wskaźnik kosztów wyniósł **6,8%** w 2019 roku – zgodnie ze strategią
- Zwrot na kapitale **23,7%** w IV kw. 2019 i **21,2%** w całym 2019 roku



1) Marża narastająco od początku roku dla segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych z wyłączeniem efektu konwersji

2) Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe w Grupie PZU (Polska)

3) Za IV kw. 2019, uroczniony, dla podmiotu dominującego

4) Za cały rok, dla podmiotu dominującego



# Kapitał

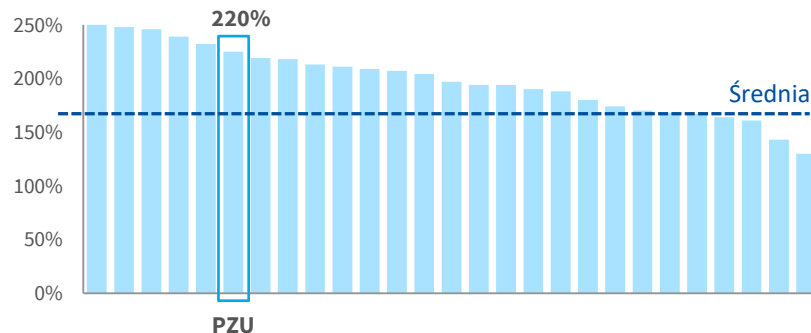


## 220% Solvency II – bezpieczeństwo prowadzonej działalności

- Potwierdzenie przez S&P ratingu na poziomie **A-** oraz **pozytywnej** perspektywy, z oceną siły kapitałowej na poziomie **AAA**
- Dywidenda wypłacona przez WZA na poziomie **2,80 zł** na akcję (75% skonsolidowanego zysku netto, 89% zysku jednostkowego, stopa dywidendy **7,0%**<sup>1</sup>)
- Adekwatność kapitałowa na stabilnym poziomie, pomimo wzrostu skali działalności oraz proporcjonalnego ujęcia dywidendy za rok 2019, wskaźnik WII na koniec III kw. 2019 wyniósł **220%**<sup>2</sup>
- Spadek udziału długu w strukturze finansowania - spłata obligacji w nominale EUR 850 mln w trakcie 2019 roku
- Dywersyfikacja portfela lokat w szczególności poprzez zwiększanie udziału portfeli zapewniających wysoki poziom rentowności wobec niskiego poziomu rynkowych stóp procentowych, w tym w szczególności długu korporacyjnego o ratingu inwestycyjnym przy jednoczesnym ograniczaniu ryzyka akcji notowanych w efekcie stopniowej redukcji portfeli.

### Wskaźnik Solvency II dla ubezpieczycieli w Europie

Na 30 września 2019 środki własne pomniejszono o przyszłą dywidendę, korekta stanowi 80% skonsolidowanego wyniku netto przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej za 3 kwartały 2019. Jej poziom ustalono na ostrożnym poziomie z punktu widzenia kalkulacji wypłacalności na górnym pułapie określonym w Polityce kapitałowej i dywidendowej Grupy PZU oraz przy uwzględnieniu rekomendacji KNF w sprawie podziału wyniku jednostkowego.



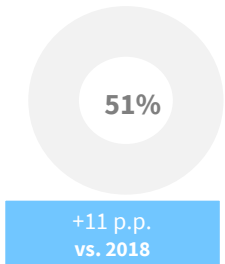
1) Dla ceny zamknięcia z 12 sierpnia 2019, cena sprzed odjęcia prawa do dywidendy

2) Dane nieaudytowane

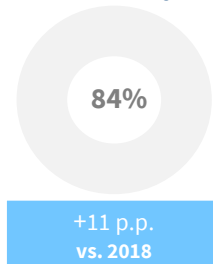
# Zaangażowanie pracowników PZU



## Wynik zaangażowania



## Frekwencja



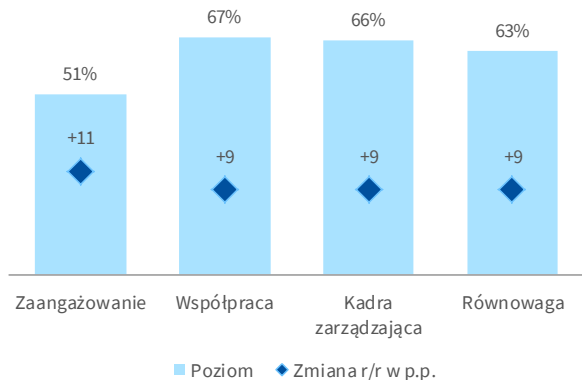
KINCENTRIC  
Best Employers

Badanie zaangażowania przeprowadza niezależna firma Kincentric - lider w obszarze badań pracowniczych, budowania zaangażowania i pozytywnego doświadczenia w środowisku pracy

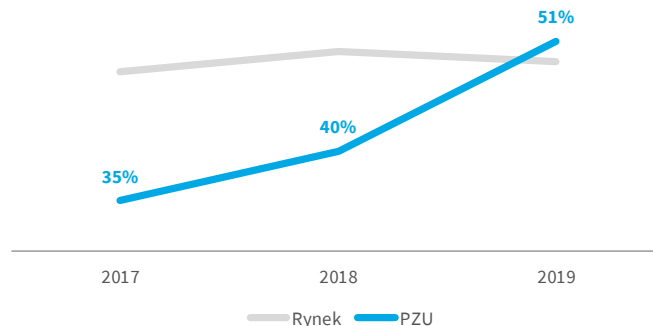
AIESEC

PZU w pierwszej dziesiątce najlepszych pracodawców w niezależnym badaniu „Pracodawca Roku”, stworzonym przez AIESEC Polska od ponad 28 lat!

## Najwyżej ocenione obszary w PZU oraz zmiana r/r



## Zmiany poziomu zaangażowania PZU vs. rynek



## Transformacja cyfrowa (1/3)



### Innowacje tworzą nową wartość dla klientów Grupy PZU ...



#### CASH

Pożyczka na remont?  
Zakup samochodu?  
A może na inne  
marzenia?

Skorzystaj z wyjątkowej pożyczki dla pracowników.



WYNIK INNOWACJI



#### #moje PZU

Najbardziej rozbudowana platforma na rynku ubezpieczeniowym i finansowo-zdrowotnym. Nowoczesny self-service skupia w jednym miejscu informacje o produktach i usługach Grupy PZU oraz pomaga – bez konieczności wizyty w oddziale czy telefonowania na infolinię – załatwić wiele spraw. Jest dostępna z każdego miejsca i o każdej porze w wersji komputerowej oraz aplikacji mobilnej mojePZU. W 2019 roku serwis został zintegrowany z platformą **inPZU**, umożliwiającą klientom samodzielne inwestowanie w nowatorskie na polskim rynku fundusze pasywne.

#### Cash

Platforma Cash to unikalna oferta dla pracodawców, którzy chcą zaproponować swoim pracownikom dodatkowe pozapłacowe korzyści, a także dla pracowników, którzy zyskują szybki dostęp do pieniędzy z zaufanej instytucji. Jest przykładem udanej synergii i wykorzystania silnych stron spółek funkcjonujących w ramach Grupy PZU. Cash jest innowacyjnym rozwiązaniem nie tylko pod względem technicznym. To również unikalne podejście do dystrybucji produktów bankowych.

#### RPA – robotyzacja procesów

Roboty pomagają pracownikom PZU przy obsłudze szkód masowych i błyskawicznym wypłacaniu zaliczek dla poszkodowanych, migrują dane między systemami informatycznymi oraz realizują niektóre z dodatkowych płatności. Do tej pory procesy RPA objęły 5 obszarów biznesowych, wykonując około 250 tys. operacji miesięcznie. Dzięki ich zastosowaniu udało się m.in. skrócić czas obsługi zgłoszeń klientów, przyspieszyć realizację powtarzalnych zadań oraz poprawić jakość danych.

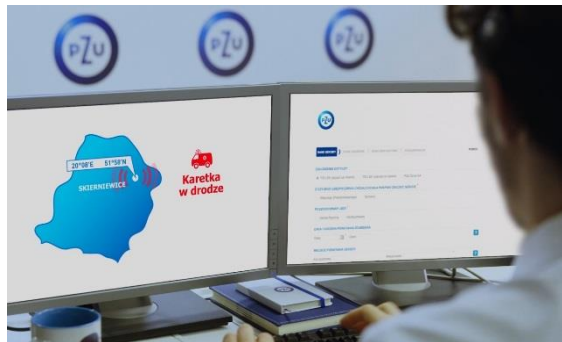




## Transformacja cyfrowa (2/3)



... dbając o ich życie i zdrowie



### PZU GO

PZU GO to niewielkie elektroniczne urządzenie, które wygląda jak naklejka i jest przyklejane na przednią szybę samochodu. Łączy się poprzez Bluetooth z aplikacją PZU GO w smartfonie i gdy tylko wyczuje duże przeciążenie, które może świadczyć o wypadku, alarmuje centrum operacyjne PZU. Przekazuje jednocześnie informację o lokalizacji auta. Konsultant PZU natychmiast telefonuje do klienta, by sprawdzić, czy potrzebna jest pomoc, a gdy ten nie odbiera, wzywa służby ratunkowe.



### Gabinet telemedycyny

Pierwszy w Polsce gabinet telemedycyny. Za pomocą aparatury telemedycznej pacjent może konsultować wyniki z lekarzem poprzez połączenie wideo. Pacjent ma do dyspozycji intuicyjny w obsłudze sprzęt telemedyczny: cyfrowy stetoskop, EKG, kamerę do badania gardła, ucha i skóry, ciśnieniomierz, pulsoksymetr i termometr. Pacjent natychmiast dostaje informację o stanie swojego zdrowia i dalsze zalecenia.



### Opaska życia

„Opaska życia” to niewielkie elektroniczne urządzenie, które monitoruje podstawowe parametry życiowe pacjentów i alarmuje personel medyczny o sytuacjach zagrożenia. System składa się z mobilnej stacji monitorującej, zakładanych przez pacjentów elektronicznych opasek i infrastruktury nadajników. Podczas sytuacji wymagającej interwencji medycznej, ratownicy otrzymują z urządzenia dokładne dane lokalizacyjne, co ułatwia odnalezienie chorego.

## Transformacja cyfrowa (3/3)



### PZU Ready for Start-ups



**Enterprise Forum**  
Central & Eastern  
Europe

**8** pilotaży ze startupami uruchomionych w ramach dwóch edycji współpracy z MIT Enterprise Forum CEE w 2019 roku

**300** przeanalizowanych aplikacji startupów

**20** mentorów ze strony PZU zaangażowanych w ramach programu – w większości przedstawiciele kadry zarządzającej



### Laboratorium Innowacji

**1 500-2 000** analizowanych rocznie pomysłów innowacyjnych

**12-15** projektów pilotażowych



## Nagrody i wyróżnienia



Efma & Accenture Insurance Awards 2019



*workforce transformation*  
**Robotic Process Automation**  
*core insurance transformation*  
**moje.pzu**



Digital Excellence Awards  
**moje.pzu**



InsurTech Award 2019  
**PZU GO**



nagroda Gazety Bankowej dla  
**AI w Likwidacji** oraz **PZU GO**



nagroda Gazety Ubezpieczeniowej  
**Opaski Życia**



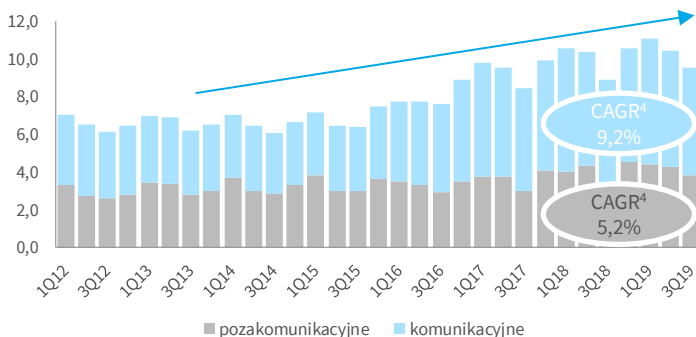
## 2. Rozwój działalności





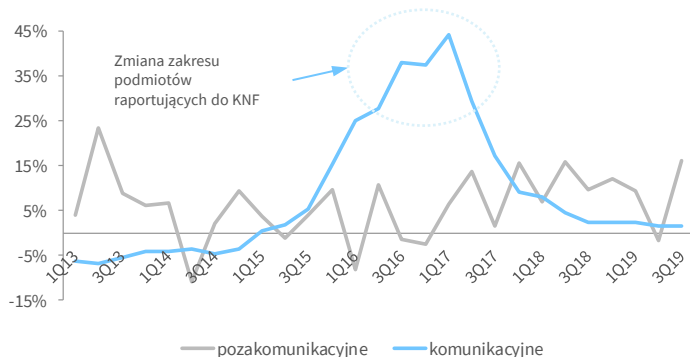
## Majątek (1): Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

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

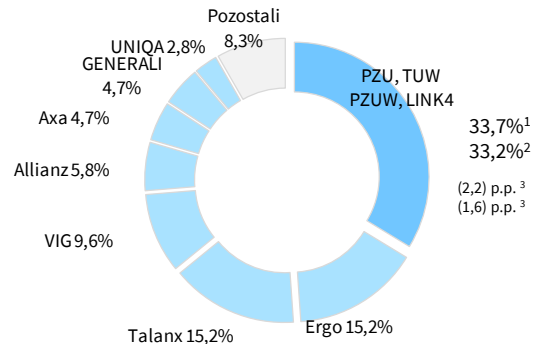


- Wzrost rynku **ubezpieczeń pozakomunikacyjnych o 16% w III kwartale 2019 (vs. 21%<sup>5</sup> dla Grupy PZU)**
- Dynamika składki z **ubezpieczeń komunikacyjnych** wyniosła **1,6% r/r** w III kwartale 2019
- Trzeci kwartał pogłębiających się spadków r/r składki przypisanej w OC komunikacyjnym (działalność bezpośrednia)
- Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych** (działalność bezpośrednia) po III kw. 2019 wyniósł **33,2%**
- Wysoki udział wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie **48,0%**<sup>1</sup>

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



### Udziały rynkowe<sup>1</sup>

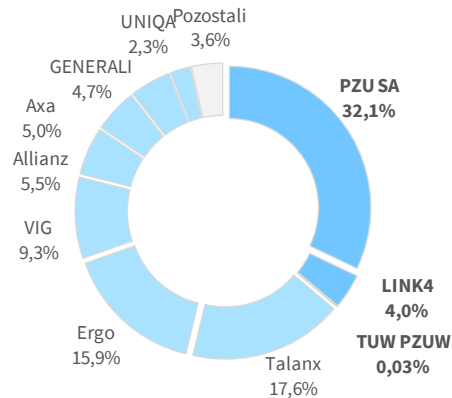


- zgodnie z raportem KNF za III kw. 2019; tzn. rynek oraz udziały w rynku z uwzględnieniem reasekuracji czynnej PZU wobec LINK4 i TUV PZUW
- udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej za III kw. 2019
- zmiana udziału r/r odpowiednio: łącznie z reasekuracją czynną PZU wobec LINK4 i TUV PZUW oraz z działalności bezpośredniej (2,2) p.p.<sup>3</sup> (1,6) p.p.<sup>3</sup>
- liczony za okres III kw. 2013 do III kw. 2019
- Składka przypisana na zewnątrz



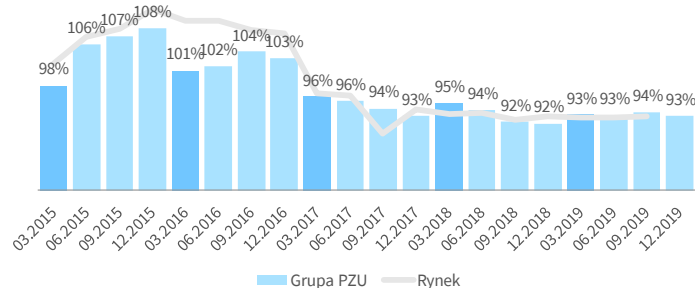
## Majątek (2): Ubezpieczenia komunikacyjne

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



- Utrzymanie mocnej pozycji rynkowej **w ubezpieczeniach komunikacyjnych** z udziałem **36,1%** po III kw. 2019
- **Spowolnienie** dynamiki składki **na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych**, w tym **pierwsze od 2015 roku pogorszenie wyniku sprzedażowego w OC komunikacyjnym**
- Na podstawie analizy zachowań konkurentów, **w IV kwartale 2019 roku następuje stopniowa stabilizacja i lekkie odbicie cen** w ubezpieczeniach OC komunikacyjnych **co przy wzroście kosztów** szkód oraz kosztów akwizycji oznacza, że apetyt na konkurowanie ceną sukcesywnie maleje i **może oznaczać początek nowego trendu**
- Obserwowana **dalsza konsolidacja zewnętrznych sieci dystrybucji**, w tym przejęcie Consultii przez Unilink, **wpływa** w znacznym stopniu **na wzrost kosztów akwizycji** wśród **firm nie posiadających własnych struktur, potęgując spadek rentowności** w tej linii produktowej

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



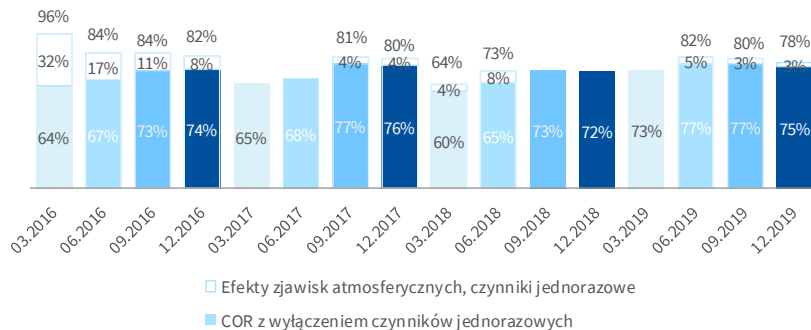
- **PZU utrzymuje wysoką rentowność ubezpieczeń** (w tym komunikacyjnych) **przy wysokim udziale rynkowym** dzięki mocnej marce, skutecznym kanałom dystrybucji własnej oraz skali działania (wskaźnik mieszany w ubezpieczeniach komunikacyjnych na poziomie Grupy PZU 92,9% w 2019 roku)
- Dalsze **ulepszanie oferty z uwzględnieniem długookresowej wartości klienta (CLTV)**, przy wsparciu narzędzi sprzedażowych (zniżki incydentalne, programy aktywizacji sieci sprzedaży i sukcesji portfela) **pozwalające na jak najlepsze dopasowanie oferty do ryzyka klienta**

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

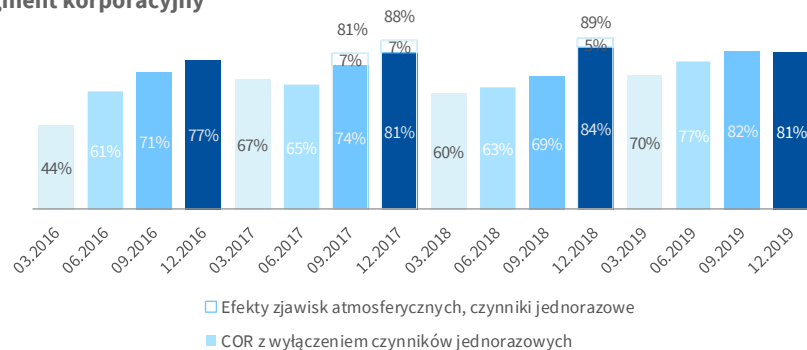


## Majątek (3): Pozostałe ubezpieczenia majątkowe

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

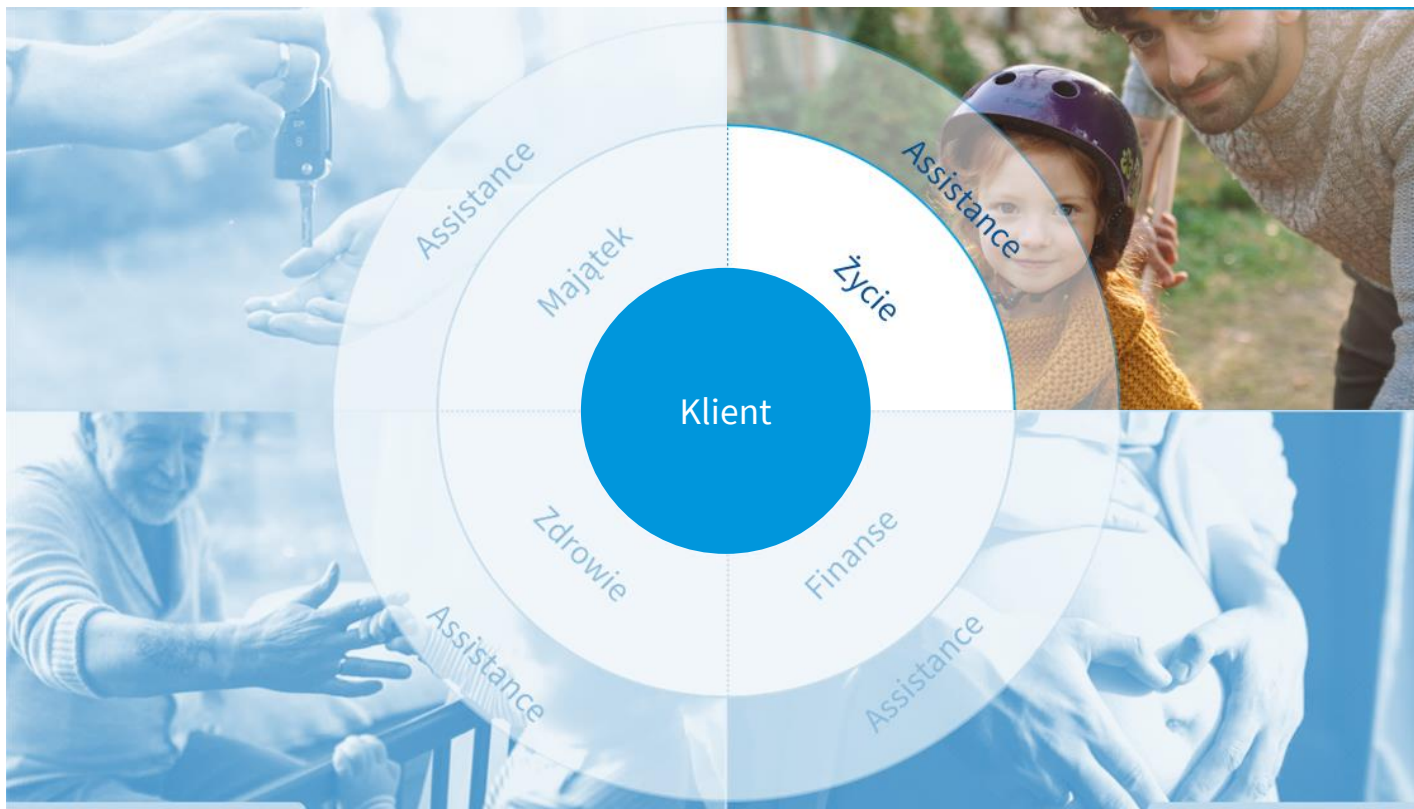


Wskaźnik mieszany (COR<sup>1</sup>) z ub. pozakomunikacyjnych Grupy PZU  
segment korporacyjny



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



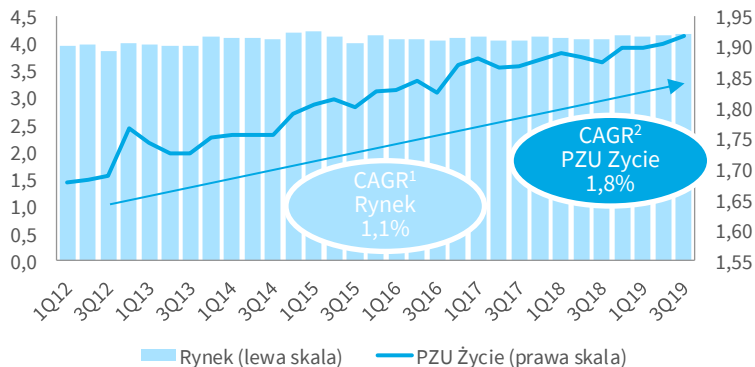




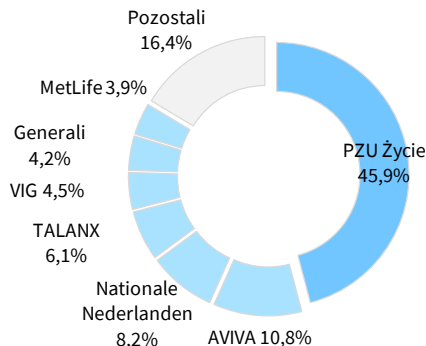


## Życie (1): Rynek ubezpieczeń na życie

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



### Udziały rynkowe w składce okresowej w po III kw. 2019



### Rynek ubezpieczeń na życie

- **Wzrost r/r sprzedaży PZU Życie** w ujęciu narastająco o 2,5% przy **ujemnej dynamice składki przypisanej brutto całego rynku** (-3,1% r/r)
- **Wzrost udziału PZU Życie w rynku o 2,2 p.p. r/r do 39,9%** w łącznym przypisie składki po III kw. 2019 roku

### Ubezpieczenia ze składką okresową:

- **Udział w kluczowym dla PZU rynku składki okresowej na wysokim poziomie 45,9% po III kw. 2019**, w tym dla umów ochronnych (I grupa ubezpieczeń na życie) udział rynkowy na poziomie **62,4%**

### Ubezpieczenia grupowe:

- Składka PZU Życie z ubezpieczeń **grupowych wyższa o 34 mln zł r/r** (po trzecim kwartale, narastająco od początku roku) przy wzroście **całego rynku o 86 mln zł r/r**
- **PZU liderem wzrostu APE (+27 mln zł r/r)** w ubezpieczeniach grupowych pracowniczych ze składką regularną po III kw. 2019, bez uwzględnienia produktów z Grupy <sup>3)</sup>

### Ubezpieczenia indywidualne:

- W ubezpieczeniach **indywidualnych** dalszy wzrost udziału PZU w zmniejszającym się rynku (**26,4%** vs 24,9% r/r po III kw. 2019)
- PZU liderem APE **ze wzrostem o 29 mln zł r/r** po III kw. 2019 roku, przy wzroście całego rynku o 35 mln zł
- Ubezpieczenia indywidualne ze składką regularną – PZU rośnie r/r bardziej niż rynek (+26% vs +17%)

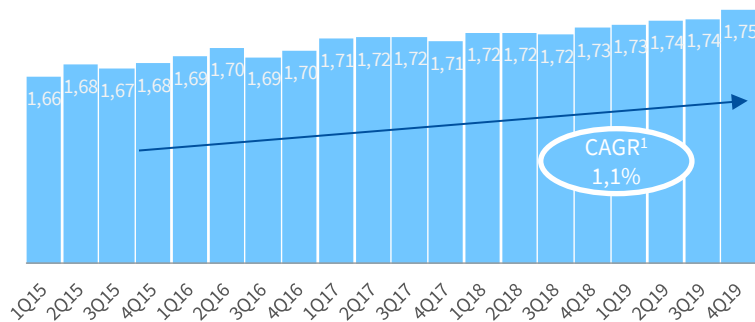
**Rentowność wyniku technicznego** PZU Życie po III kw. 2019 wyższa niż średnio konkurencja – 21,0% vs 13,0%; udział PZU Życie w całkowitym wyniku technicznym sektora wyniósł ponad 50%

1) Dla rynku, składka okresowa brutto III kw. 2019 do III kw. 2012  
 2) Dla PZU Życie, składka okresowa brutto III kw. 2019 do III kw. 2012  
 3) Grupa 3 - ubezpieczenia związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym

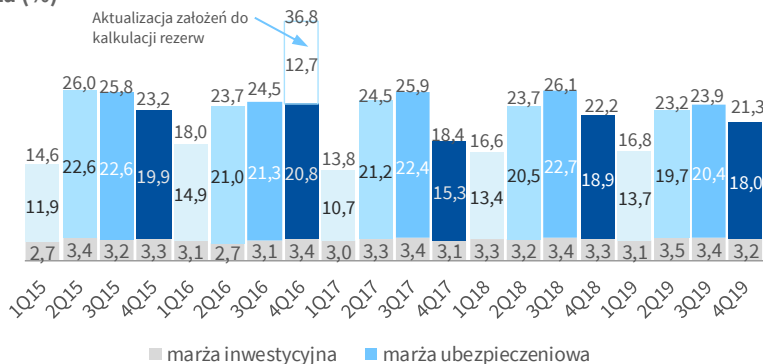


## Życie (2): Grupowe i indywidualnie kontynuowane

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



### Marża (%)



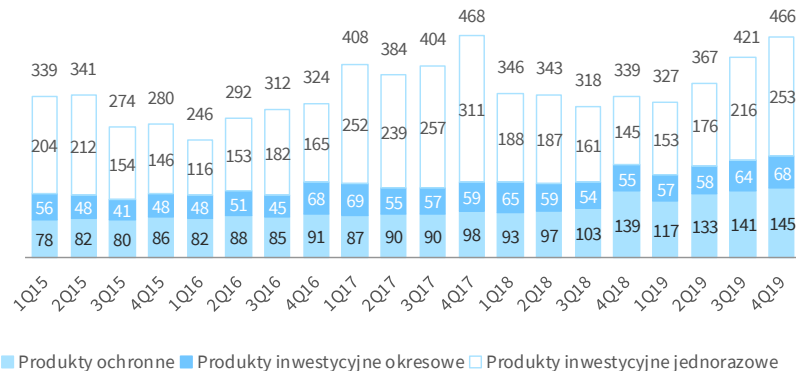
1) IV kw. 2019 do IV kw. 2015

- **Rosnący portfel ubezpieczeń zdrowotnych**, w tym bardzo dobrze przyjęty przez klientów nowy dodatek do ubezpieczeń kontynuowanych „PZU Uraz Ortopedyczny”. Na koniec grudnia 2019 roku PZU Życie posiadał w portfelu już **ponad 2,1 mln aktywnych umów zdrowotnych**
- Stale rosnąca sprzedaż wprowadzonych w ciągu ostatnich 12 miesięcy nowych **umów dodatkowych** do IK zawał / udar oraz Na Wypadek
- IV kwartał każdego roku charakteryzuje się wyższym niż przeciętny poziomem wpłat do programów PPE
- Ograniczenie nacisku na dynamikę składki pozwalające **kontrolować szkodowość** grupowych produktów ochronnych
- Marża w IV kw. zgodna z rozkładem sezonowym na poziomie 21,3%, niższa o 0,9 p.p. r/r co wynikało głównie ze wzrostu kosztów działalności, szkodowość na niższym poziomie r/r
- Spadek marży o 2,6 p.p. kw. / kw. również ze względu na sezonowy wzrost kosztów działalności oraz dodatkowo wyższy niż przed kwartałem wzrost rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w indywidualnej kontynuacji. Powyższe efekty zostały częściowo zrównoważone niższą szkodowością części ryzyk, w tym urodzenia dziecka

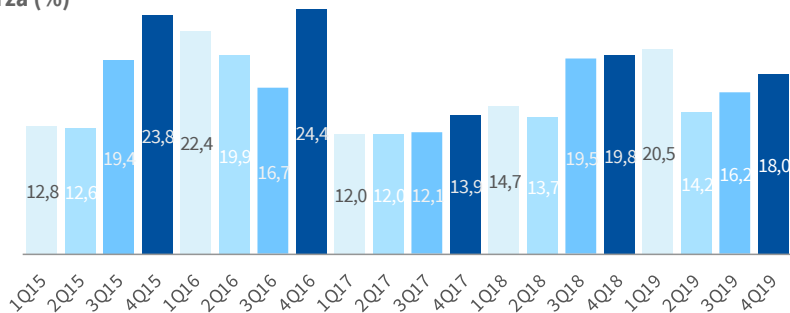


## Życie (3): Indywidualne

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



### Marża (%)



- **Rekordowa sprzedaż indywidualnych produktów ochronnych** (145 mln zł).
- Stale rosnący poziom składki w **produktach ochronnych o okresowej płatności**, w tym dzięki zmianom w sieci dystrybucji
- Dalszy rozwój rozpoczętej w drugiej połowie 2018 **współpracy z Alior Bankiem i Bankiem Pekao** w zakresie indywidualnych ubezpieczeń na życie ze składką jednorazową dla klientów zaciągających pożyczki gotówkowe
- Dalszy **wzrost** w IV kw. 2019 wpłat jednorazowych na rachunki **ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych** w ubezpieczeniach oferowanych razem z bankami mimo trudnej sytuacji na rynku - **sprzedaż najwyższa od ośmiu kwartałów**
- Jednocześnie najwyższy od początku 2017 roku poziom kwartalnych wpłat okresowych na rachunki UFK (68 mln zł)
- **Na poprawę marży kw./kw. o 1,8 p.p.** wpłynął rosnący portfel wysokomarżowych ubezpieczeń ochronnych z kanałów własnych oraz zmiany w zakresie produktu rentowego
- **Wzrost wyniku segmentu do 85 mln zł (+25% r/r)** pomimo wyższego udziału produktów inwestycyjnych, przekładającego się na niższą niż przed rokiem marżę segmentu w IV kw. 2019; zmiana mixu produktowego oraz wyższe koszty działalności zrównoważone częściowo zmianami w zakresie produktu rentowego oraz rosnącym portfelem produktów ochronnych w kanale bankowym



# Zdrowie (1): Kluczowa akwizycja PZU Zdrowie w grudniu 2019: Tomma Diagnostyka Obrazowa



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

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



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

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



**Dalsza integracja pionowa:**

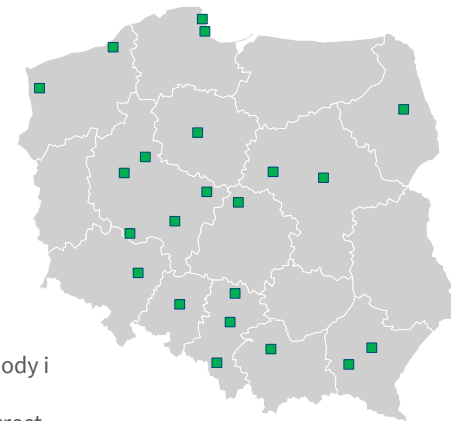
- diagnostyka to bardzo istotny element opieki medycznej oferowanej klientom PZU
- istotne zwiększenie możliwości wykonywania badań we własnych placówkach PZU Zdrowie

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



**Wpływ finansowy:**

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



Rynek wart ponad **5mld zł**



Spodziewany **wzrost zainteresowania** dostępem do badań diagnostycznych



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



## Zdrowie (2): Rozwój skali działalności



1



2



3



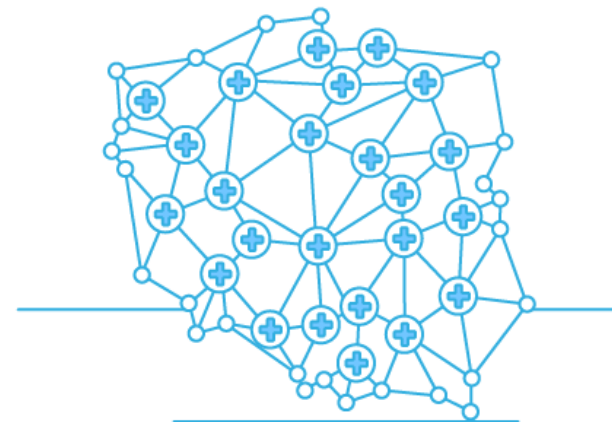
4

~2 200 współpracujących  
partnerów medycznych  
~130 własnych lokalizacji

49 szpitali

2 200 lekarzy  
>50 specjalizacji

~8 000 aptek



Elastyczna i kompleksowa  
**oferta** odpowiadająca  
potrzebom pracowników



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

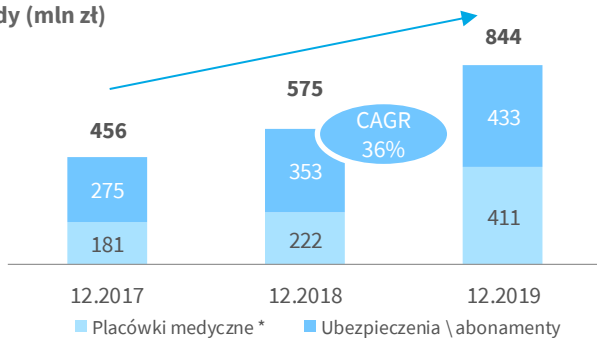


Dobra **lokalizacja** i wygoda  
klienta

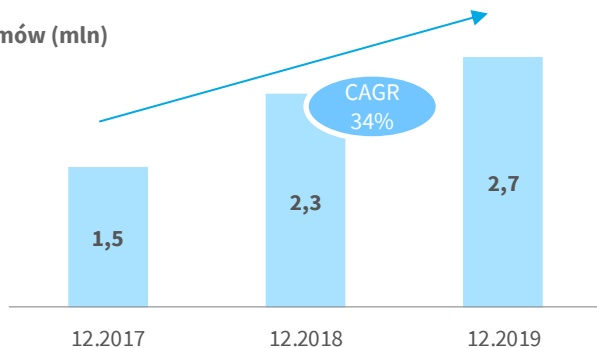


## Zdrowie (3): Rozwój skali działalności

Przychody (mln zł)



Liczba umów (mln)



- Rosnące **uproduktowanie klientów** – zgodnie z celami strategicznymi, oprócz produktów zdrowotnych PZU Życie i PZU Zdrowie, produkty o podobnym zdrowotnym charakterze sprzedawane są również przez 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** (m.in. PZU Z Myślą o Życiu i Zdrowiu i nowe zakresy Opieki Medycznej S)
- Dalszy **rozwój trzech własnych placówek** w Warszawie, Poznaniu i Krakowie oraz **otwarcie oddziałów** w Radomiu i Wrocławiu (10'2019)
- Nabycie nowej spółki **Alergo-med** w Tarnowie w styczniu 2019 oraz zakup **Falck Centra Medyczne** i **NZO Starówka** w czerwcu 2019, i **Tomma Diagnostyka** w grudniu 2019; dzięki temu istotne poszerzenie liczby placówek własnych do 130 oraz m.in. poszerzenie oferty o produkty indywidualne np. pakiety dla Kobiet, Seniorów czy Dzieci.
- Wzrost przychodów **w placówkach własnych**

\* Dane prezentowane za okres od początku roku niezależnie od momentu nabycia (wyjątkiem jest Falck Centra Medyczne – spółka działa operacyjnie od 02'2019, a zatem wyniki prezentowane są narastająco od tej daty); przychody Oddziałów – prezentowane zarządczo analogicznie jak pozostałych placówek własnych tj. z uwzględnieniem przychodów od PZU Zdrowie i GK PZU (w tym przychody wewnątrzgrupowe za 12 miesięcy 2019 roku wynoszą 25,4 mln PLN)

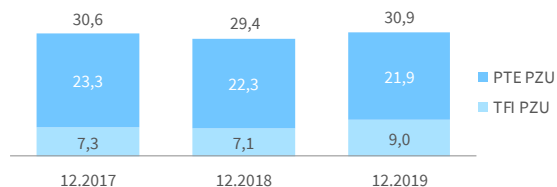




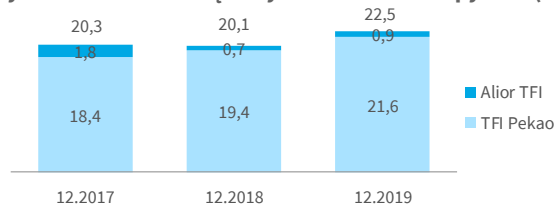


## Finanse: Aktywa pod zarządzaniem i rozwój współpracy z bankami

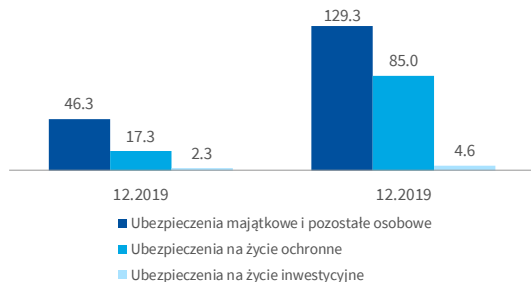
### Aktywa klientów zewnętrznych TFI i OFE PZU (mld zł)



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



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



- Wzrost aktywów TFI PZU** był efektem:
  - osiągnięcia najlepszych na rynku **stóp zwrotu** na aktywach pod zarządzaniem (Polonez i Dłużny Aktywny na czele TFI z najwyższymi stopami zwrotu w swoich grupach porównawczych)
  - wysokiej sprzedaży nowych programów PPE jako atrakcyjnego benefitu pozapłacowego dla pracowników naszych partnerów, od początku roku **blisko 200 nowych pozyskanych umów PPE**, czasem wybieranych przez pracodawcę jako bardziej korzystne rozwiązanie dla pracowników
  - wysokiego **salda napływu środków** w ramach **kanatu bankowego** Grupy PZU oraz pozostałych dystrybutorów Third Party (głównie ING Bank oraz Bank Millennium)
  - zwiększoną sprzedażą **funduszy inwestycyjnych plain vanilla**, zwłaszcza dłużnych i rynku pieniężnego
  - kilkukrotnie wyższych napływów do funduszy pasywnych **inPZU** w porównaniu do 2018 roku
- Wzrost aktywów PTE PZU** dzięki przejęciu zarządzania aktywami PEKAO OFE w 2018 oraz dobrym stopom zwrotu na aktywach, mimo negatywnego efektu suwaka
- Bancassurance:**
  - dynamiczny wzrost przypisu składki** pomimo płaskiego rynku bancassurance zarówno w produktach inwestycyjnych jak i ochronnych oraz **zwiększenie udziału** Grupy PZU w sektorze **bancassurance o 4,5 p.p.** wobec 2018 głównie dzięki współpracy z Alior Bankiem i Pekao
  - obecność produktów Grupy PZU we wszystkich istotnych liniach produktowych banków Grupy PZU (ubezpieczenia na życie przy **kredytach gotówkowych**, ubezpieczenia mieszkaniowe do kredytów **hipotecyjnych**) – większa sprzedaż i nowe produkty ubezpieczeniowe
- Assurbanking:**
  - Bank Pekao: sprzedaż konta Pekao w contact center PZU i w oddziałach
  - Alior Bank: uruchomienie platformy pożyczkowej CASH
- Kontynuacja inicjatyw w obszarze oszczędności kosztowych; łączne urocznione synergie przekroczyły **120 mln PLN** (powyżej 100 mln oszczędności zaplanowanych do 2020 roku)
- Dynamika rynku ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych ograniczana przez niepewność regulacyjną: systemowy przegląd konstrukcji produktów na rynku oraz sygnalizowana rekomendacja / 25 zalecenia nadzoru dla rynku



### **3. Wyniki finansowe**



## Składka przypisana brutto Grupy PZU

Segmenty ubezpieczeń

mln zł, lokalne standardy rachunkowości

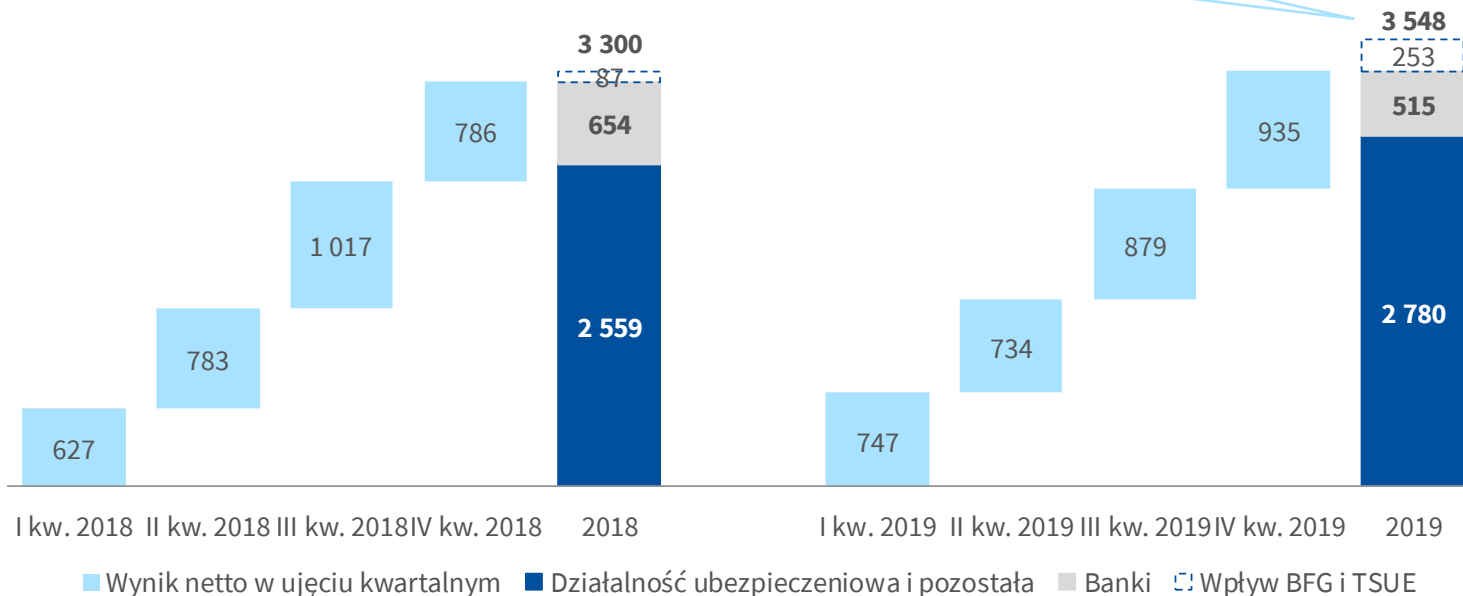
	IV kw. 2018	III kw. 2019	IV kw. 2019	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
<b>Składka przypisana na zewnątrz</b>	<b>6 212</b>	<b>5 662</b>	<b>6 690</b>	7,7%	18,2%
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	3 656	2 975	3 952	8,1%	32,8%
Ubezpieczenia masowe - Polska	2 649	2 385	2 683	1,3%	12,5%
OC komunikacyjne	1 129	1 071	1 092	(3,3%)	2,0%
AC komunikacyjne	657	602	673	2,4%	11,8%
Inne produkty	863	712	918	6,4%	28,9%
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 007	590	1 269	26,0%	115,1%
OC komunikacyjne	273	178	230	(15,8%)	29,2%
AC komunikacyjne	262	180	224	(14,5%)	24,4%
Inne produkty	472	232	815	72,7%	251,3%
Razem ub. na życie - Polska	2 067	2 162	2 220	7,4%	2,7%
Ub. grupowe i kontynuowane - Polska	1 728	1 741	1 754	1,5%	0,7%
Ub. indywidualne - Polska	339	421	466	37,5%	10,7%
Składka produkty ochronne	139	141	145	4,3%	2,8%
Składka produkty inwestycyjne okresowe	55	64	68	23,6%	6,3%
Składka produkty inwestycyjne jednorazowe	145	216	253	74,5%	17,1%
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	456	483	475	4,2%	(1,7%)
Kraje bałtyckie	397	409	411	3,5%	0,5%
Ukraina	59	74	64	8,5%	(13,5%)
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	33	42	43	30,3%	2,4%
Litwa	18	18	19	5,6%	5,6%
Ukraina	15	24	24	60,0%	x



## Wynik netto Grupy PZU

Wynik netto na działalności z wyłączeniem banków wyższy o 8,6% r/r, pomimo narastającej presji cenowej oraz wyższej szkodowości

Wynik netto Grupy PZU oczyszczony o wpływ zmian regulacyjnych (BFG i TSUE) wyższy o 7,5% r/r





## Wyniki Grupy PZU – kontrybucja działalności dotychczasowej i bankowej

mln zł	IV kw. 2018	III kw. 2019	IV 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>	6 212	5 662	6 690	7,7%	18,2%
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(3 579)	(3 991)	(3 775)	5,5%	(5,4%)
Wynik na działalności inwestycyjnej (z wyłączeniem banków)	65	406	558	x	37,4%
Koszty administracyjne <sup>1</sup>	(445)	(406)	(501)	12,6%	23,3%
Koszty akwizycji <sup>1</sup>	(830)	(864)	(883)	6,4%	2,2%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	764	917	1 026	34,2%	11,9%
<b>Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej</b>	<b>580</b>	<b>700</b>	<b>793</b>	<b>36,7%</b>	<b>13,3%</b>
<b>BANKI: ALIOR I PEKAO</b>					
<b>Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej</b>	<b>208</b>	<b>179</b>	<b>142</b>	<b>(31,6%)</b>	<b>(20,6%)</b>
<b>WYNIK NETTO PRZYPISANY JEDNOSTCE DOMINUJĄCEJ</b>	<b>786</b>	<b>879</b>	<b>935</b>	<b>19,0%</b>	<b>6,4%</b>
<b>GŁÓWNE WSKAŹNIKI FINANSOWE</b>					
ROE <sup>2</sup>	21,7%	23,7%	23,7%	2,0p.p.	-
Wskaźnik mieszaný <sup>3</sup>	89,3%	90,2%	84,9%	(4,4)p.p.	(5,3)p.p.
Marża <sup>4</sup>	22,2%	23,9%	21,3%	(0,9)p.p.	(2,6)p.p.
Wskaźnik kosztów administracyjnych PZU, PZU Życie	7,1%	6,2%	7,7%	0,6p.p.	1,5p.p.
Wskaźnik kosztów akwizycji PZU, PZU Życie	14,6%	14,2%	14,6%	-	0,4p.p.

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

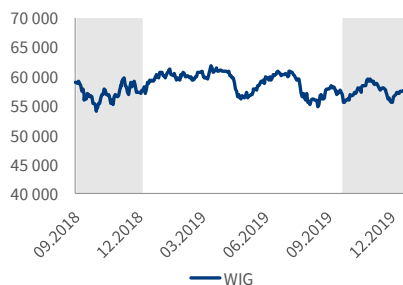
## Wynik inwestycyjny



MSSF, mln zł	IV kw. 2018	III kw. 2019	IV kw. 2019	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
<b>Wynik na lokatach</b>	<b>1 933</b>	<b>2 215</b>	<b>2 416</b>	25,0%	9,1%
Działalność ubezpieczeniowa i pozostała	65	406	558	764,6%	37,4%
Portfel główny	<b>390</b>	<b>446</b>	<b>439</b>	12,7%	(1,6%)
Instrumenty dłużne - odsetki	326	360	343	5,2%	(4,7%)
Instrumenty dłużne - wycena i realizacja	96	43	(23)	x	x
Instrumenty kapitałowe	(51)	20	-	x	(100,0%)
Nieruchomości	34	22	118	246,2%	446,1%
FX na finansowaniu dłużnym minus hedging	(15)	1	-	x	(100,0%)
Produkty inwestycyjne	<b>(119)</b>	<b>46</b>	<b>106</b>	x	131,8%
Pozostałe	<b>(206)</b>	<b>(86)</b>	<b>13</b>	x	x
Działalność bankowa	1 868	1 810	1 858	(0,5%)	2,7%

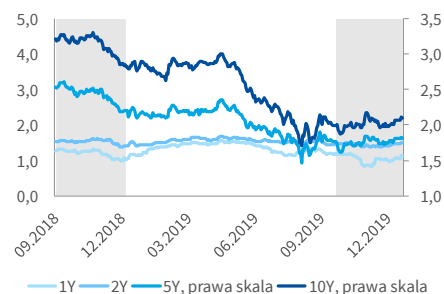
- **2,7 p.p. nadwyżki rentowności** portfela głównego z FX ponad RFR w IV kw. 2019 oraz 2,5 p.p. narastająco od początku roku
- **Stabilny wynik odsetkowy – budowa nowych portfeli długu korporacyjnego**
- **Konsekwentna budowa portfela dłużnego OCI –** zmniejszanie wahań wyniku i zależności od warunków rynkowych
- Ograniczanie ryzyka akcji notowanych w efekcie stopniowej redukcji portfeli
- **Nieruchomości** – rozliczenie zysków deweloperskich w IV kwartale
- Spłacone finansowanie dłużne w EUR – lipiec 2019

### WIG



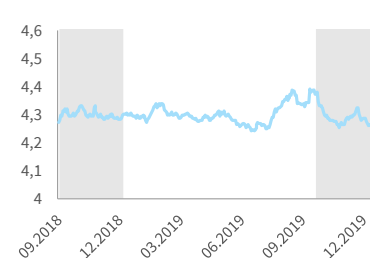
Zmiana WIG:  
IV kw. 2019: +0,9%  
IV kw. 2018: -2,2%

### Rentowności obligacji



IV kw. 2019: +7 p.p.  
IV kw. 2018: -32 p.p.

### EURPLN

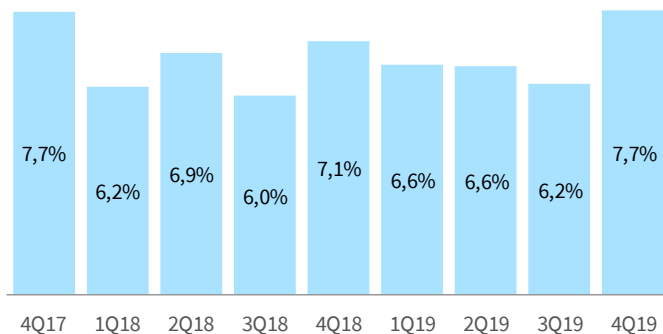


IV kw. 2019: -2,6%  
IV kw. 2018: +0,7%



## Efektywność kosztowa

### Wskaźnik kosztów administracyjnych



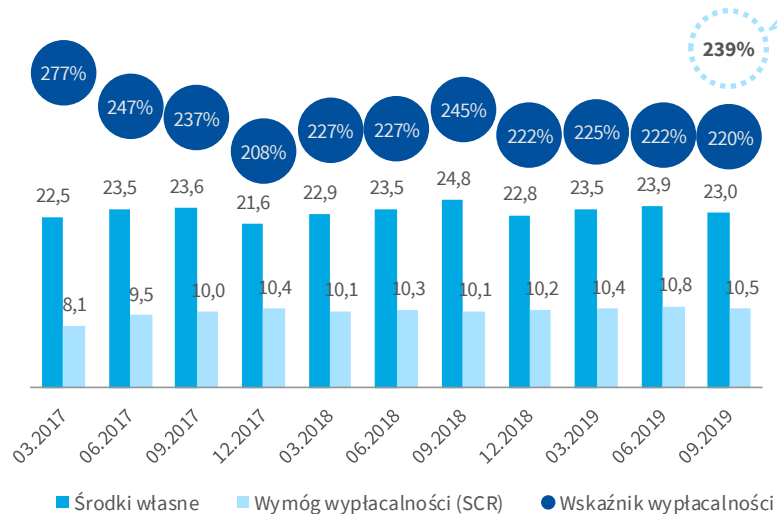
Wskaźnik kosztów administracyjnych liczony wg wzoru:  
koszty administracyjne PZU i PZU Życie w kwartale / składka zarobiona netto PZU i PZU Życie w kwartale

- Zmiana wskaźnika kosztów administracyjnych w **IV kw. 2019 w stosunku do IV kw. 2018**, wynikała z:
  - wzrostu kosztów osobowych w wyniku presji płacowej, w tym znacznie wyższego zmiennego elementu wynagrodzenia związanego z realizacją strategii
  - wzmożonych prac projektowych związanych z systemami informatycznymi oraz projektami regulacyjnymi (m.in. RODO)
  - rosnących kosztów utrzymania nieruchomości w wyniku istotnych podwyżek cen mediów, przeprowadzonych modernizacji i wzrostu płacy minimalnej
- Zmiana poziomu wskaźnika kosztów administracyjnych w **IV kw. 2019 względem III kw. 2019** wynikała z:
  - wyższych zmiennych kosztów wynagrodzeń związanych z ponadprzeciętną realizacją planów i udziałem pracowników w tworzeniu wyniku finansowego
  - intensyfikacji działań w obszarze projektów IT
  - wyższych wydatków związanych z utrzymaniem nieruchomości
  - niższych kosztów energii elektrycznej, m.in. w związku z uruchomieniem funduszu rekompensat wzrostu cen energii



## Wysoki poziom wypłacalności Grupy

Wskaźnik wypłacalności, 30 września 2019



Współczynnik SII według poprzednich zasad, tj bez pomniejszenia funduszy własnych o dywidendy

- Spadek środków własnych w III kw. 2019 o 0,9 mld zł.**  
 Główne przyczyny:
  - pomniejszenie środków własnych o oczekiwane dywidendy dotyczące zysku za rok 2019 (-1,9 mld zł, tj 80% skonsolidowanego zysku Grupy PZU za 3 kwartały 2019). Na 30 września 2019 środki własne pomniejszono o przysługę dywidendę, korekta stanowi 80% skonsolidowanego wyniku netto przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej za 3 kwartały 2019. Jej poziom ustalono na ostrożnym poziomie z punktu widzenia kalkulacji wypłacalności na górnym pułapie określonym w Polityce kapitałowej i dywidendowej Grupy PZU oraz przy uwzględnieniu rekomendacji KNF w sprawie podziału wyniku jednostkowego. Zmiana zasad uznawania dywidend w rachunku adekwatności kapitałowej w okresach śródrocznych:
    - dotąd oczekiwane dywidendy obniżały środki własne w oparciu o rekomendację Zarządu (w roku wypłaty dywidendy)
    - począwszy od III kw. 2019 dywidendy będą pomniejszały środki własne w roku uznania zysku
  - bieżące przepływy z działalności ubezpieczeniowej i lokacyjnej (+0,9 mld zł)
  - wpływ stóp procentowych na wycenę aktywów finansowych i BEL (-0,4 mld zł)
- Spadek SCR w III kw. 2019 o 0,3 mld zł** na skutek oczekiwanego spadku ryzyka niewykonania zobowiązań przez kontrahentów
- Wysoka jakość środków własnych Grupy PZU** - udział kapitałów najwyższej jakości (**Tier 1**) na poziomie **86%**.
- Jednostkowy współczynnik wypłacalności:
  - PZU: 240% (247% na koniec II kw. 2019)
  - PZU Życie: 435% (472% na koniec II kw. 2019)

Współczynnik wypłacalności liczony wg wzoru:  

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

Dane roczne na podstawie zaudytowanych sprawozdań o wypłacalności i kondycji finansowej (ang. SFCR) dostępnych na stronie <https://www.pzu.pl/relacje-inwestorskie/informacje-finansowe>. Pozostałe dane nieudytowane.





## 4. Realizacja strategii



## Realizacja kluczowych mierników strategii na lata 2017-2020

Ubezpieczenia majątkowe		Ubezpieczenia na życie		Inwestycje		Zdrowie		Banki	
Udział rynkowy Grupy PZU <sup>2,3</sup>		Liczba klientów PZU Życie <sup>5</sup>		Aktywa klientów zewnętrznych pod zarządzaniem (mld PLN)		Przychody (mln PLN) <sup>8</sup>		Aktywa (mld PLN)	
09.2019	2020	12.2019	2020	12.2019	2020	12.2019	2020	12.2019	2020
33,2%	38%	10,7	11,0	31/ 53 <sup>7</sup>	65	844	1 000	280	>300
Wskaźnik mieszany <sup>3</sup>		Marża w ub. grupowych i IK		Wynik netto z zarządzania aktywami zewnętrznymi (mln PLN)		Marża EBITDA <sup>9</sup>		Wynik finansowy netto przypisany Grupie PZU (mln PLN)	
12.2019	2020	12.2019	2020	12.2019	2020	12.2019	2020	12.2019	2020
88,4%	92%	21,3%	>20%	93/ 219 <sup>7</sup>	200	10,4%	12%	515	>900
Wskaźnik kosztów administracyjnych <sup>4</sup>		Wskaźnik wypłacalności Wypłacalność II		Nadwyżka stopy rentowności na portfelu głównym powyżej RFR <sup>10</sup>					
12.2019	2020	09.2019	2020	12.2019	2020				
6,8%	6,5%	220%	>200% <sup>6</sup>	2,5 p.p.	2,0 p.p.				

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

**12.2019**

**2020**

**21,2%**

**>22%**

- ROE przypisane jednostce dominującej
- Działalność bezpośrednia
- PZU łącznie z TUW PZUOW oraz LINK4
- Koszty administracyjne PZU i PZU Życie
- Z uwzględnieniem klientów pozyskanych dzięki współpracy z bankami
- Środki własne po pomniejszeniu o przewidywane dywidendy i podatki od aktywów
- Z uwzględnieniem aktywów w zarządzaniu przez TFI banków Grupy PZU / z uwzględnieniem wyników TFI banków Grupy PZU
- Urocznione przychody placówek własnych i oddziałów (oprócz FCM – działa od 02/2019) uwzględniające przychody od PZU Zdrowie i GK PZU (w tym przychody wewnątrzgrupowe za 12 miesięcy 2019 roku wynoszą 25,4 mln PLN)
- Bez kosztów jednorazowych; rentowność liczona od sumy przychodów placówek i składki zarobionej
- Różnica pomiędzy roczną stopą zwrotu liczoną na wyniku MSSF na portfelu głównym z uwzględnieniem FX od emisji obligacji własnych a średniorocznym poziomem WIBOR6M



## Wyzwanie roku 2020: COVID – 19 – monitoring ryzyk dla działalności



### Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

- **Ubezpieczenia business interruption**
  - Brak ekspozycji w związku z koronawirusem. Roszczenie z ubezpieczenia BI może mieć miejsce tylko w związku z **konkretną szkodą majątkową** (np. pożar, zalanie itp.).
- **Ubezpieczenia finansowe i gwarancje kontraktowe**
  - Ryzyko opóźnień w realizacji kontraktów i realizacji zleceń
- **Produkty OC**
  - Potencjalnie wyższa liczba zgłaszanych szkód, związanych z OC medycznym, OC ogólnym, D&O, OC lotnicze
- **Ubezpieczenia związane z podróżą**
  - Potencjalnie niższa sprzedaż polis ze względu na ograniczenie ruchu turystycznego
  - Świadczenia z tytułu ubezpieczenia kosztów rezygnacji – znikoma skala
  - **Brak ekspozycji z tytułu gwarancji ubezpieczeniowych dla touroperatorów**



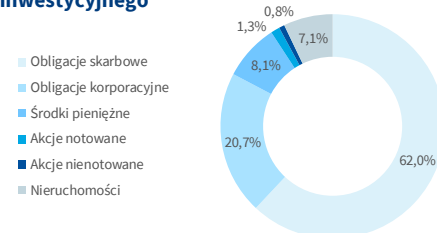
### Ubezpieczenia na życie i zdrowotne

- **Produkty grupowe i indywidualne**
  - Potencjalne dodatkowe świadczenia z tytułu dodatków do ubezpieczeń oraz ryzyka głównego
  - Epidemie oraz pandemie nie podlegają wyłączeniu w OWU
- **Produkty bankowe ochronne i inwestycyjne**
  - Ryzyko rezygnacji oraz spadek sprzedaży
  - Potencjalny wzrost świadczeń oraz dodatkowe koszty
  - Epidemie oraz pandemie nie podlegają wyłączeniu w OWU
- **Produkty zdrowotne / PZU Zdrowie**
  - Potencjalnie wyższa szkodowość i wzrost kosztów leczenia
  - Możliwe problemy operacyjne z obsługiwaniem wizyt w związku ze wzmożonym ruchem w placówkach medycznych



### Portfel inwestycyjny

#### • Konserwatywna struktura portfela inwestycyjnego



- **Obligacje skarbowe**
  - Ryzyko potencjalnej recesji gospodarczej i powrót do polityki łagodzenia monetarnego
- **Obligacje korporacyjne i ekspozycje kredytowe w tym zagraniczne**
  - Przerwane łańcuchy dostaw w gospodarce światowej
  - Wzrost spreadów kredytowych i ryzyka default na portfelach
- **Akcje**
  - Wzrost awersji do ryzyka - spadki cen akcji



## 5. Załączniki



## Rentowność według segmentów działalności operacyjnej

### Segmenty ubezpieczeń

### Przypis składki brutto

### Wynik na ubezpieczeniach / wynik z działalności operacyjnej

### Wskaźnik mieszany / Marża

mln zł, lokalne standardy rachunkowości	Przypis składki brutto			Wynik na ubezpieczeniach / wynik z działalności operacyjnej			Wskaźnik mieszany / Marża	
	2018	2019	Zmiana r/r	2018	2019	Zmiana r/r	2018	2019
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	13 498	13 719	1,6%	1 993	1 776	(10,9%)	86,6%	88,4%
Ubezpieczenia masowe - Polska	10 401	10 403	0,0%	1 725	1 449	(16,0%)	85,2%	88,1%
OC komunikacyjne	4 652	4 412	(5,2%)	340	335	(1,5%)	92,9%	93,3%
AC komunikacyjne	2 528	2 579	2,0%	289	191	(33,8%)	87,6%	91,9%
Inne produkty	3 221	3 412	5,9%	799	677	(15,2%)	72,1%	78,0%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	297	246	(17,3%)	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	3 097	3 316	7,1%	268	327	22,0%	92,9%	89,5%
OC komunikacyjne	847	816	(3,7%)	(35)	34	x	102,6%	95,0%
AC komunikacyjne	880	830	(5,7%)	93	63	(31,8%)	87,9%	91,9%
Inne produkty	1 370	1 670	21,9%	119	156	30,5%	88,8%	81,2%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	91	74	(18,9%)	x	x
Razem ub. na życie - Polska	8 237	8 547	3,8%	1 770	1 768	(0,1%)	21,5%	20,7%
Ub. grupowe i kontynuowane - Polska*	6 891	6 966	1,1%	1 526	1 483	(2,8%)	22,1%	21,3%
Ub. indywidualne - Polska	1 346	1 581	17,5%	227	271	19,4%	16,9%	17,1%
Efekt konwersji	x	x	x	17	14	(17,6%)	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	1 729	1 897	9,7%	154	210	36,4%	90,8%	89,5%
Kraje bałtyckie	1 527	1 641	7,5%	137	184	34,3%	90,7%	89,3%
Ukraina	202	256	26,7%	17	26	52,9%	91,9%	92,3%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	120	151	25,8%	7	14	100,0%	5,8%	9,3%
Litwa	65	72	10,8%	1	1	x	1,5%	1,4%
Ukraina	55	79	43,6%	6	13	116,7%	10,9%	16,5%
Banki	x	x	x	4 036	3 498	(13,3%)	x	x

\* Z wyłączeniem efektu konwersji

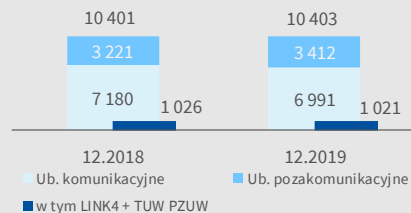


## Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

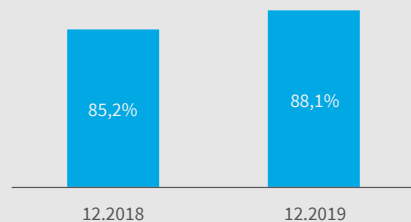
Wyższa sprzedaż ub. komunikacyjnych w segmencie korporacyjnym

### Segment masowy

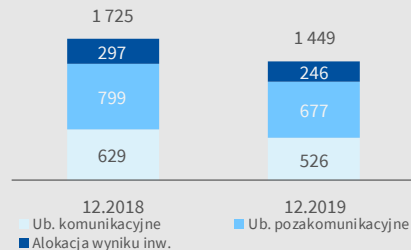
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszański (%)

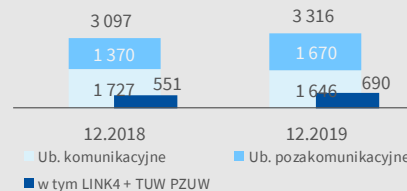


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

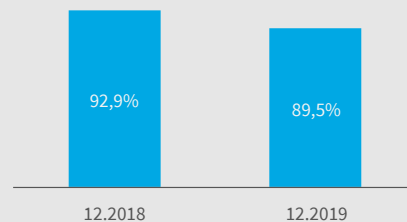


### Segment korporacyjny

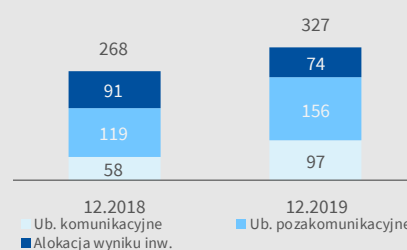
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszański (%)



Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)





## Podsumowanie - ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

### Segment masowy

#### Utrzymanie składki brutto r/r na wyrównanym poziomie jako wypadkowa:

- niższego przypisu składki w ubezpieczeniach OC komunikacyjnych w konsekwencji spadku liczby ubezpieczeń przy porównywalnym poziomie średniej ceny, co było konsekwencją aktywnej polityki cenowej wśród konkurentów
- wzrost składki w ubezpieczeniach Auto Casco
- wyższego poziomu sprzedaży ubezpieczeń od ognia i innych szkód majątkowych, głównie ubezpieczeń mieszkań oraz MSP nieznacznie niwelowany przez spadek składki z ubezpieczeń rolnych – wpływ wysokiej konkurencyjności rynku przekładającej się na utratę części portfela ubezpieczeń budynków gospodarczych oraz niższej średniej składki w ubezpieczeniach upraw
- zwiększenia przypisu w ubezpieczeniach OC pozostałych (+5,8% r/r) oraz NNW i pozostałych, głównie ubezpieczeń świadczenia pomocy oraz wypadku

#### Spadek wyniku na ubezpieczeniach był wypadkową:

- przyrostu składki zarobionej netto (+0,9% r/r)
- zmiany wskaźnika szkodowości, w tym:
  - wzrost szkodowości w grupie ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych wskutek wystąpienia ponadnormatywnej liczby szkód powodowanych przez zjawiska atmosferyczne, w tym przymrozki oraz opady deszczu i gradu
  - pogorszenie wskaźnika szkodowości w ubezpieczeniach Auto Casco będące wypadkową niższej dynamiki sprzedaży i rosnącej inflacji szkodowej
- 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 przede wszystkim jako efekt wyższych kosztów osobowych w wyniku stałej presji płacowej na rynku oraz intensyfikacji działań projektowych



## Podsumowanie - ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

### Segment korporacyjny

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

- wyższej składki z ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych (+16,3% r/r) – w tym w IV kwartale 2019 roku pozyskanie z rynku umowy o wysokiej wartości jednostkowej w ramach reasekuracji czynnej
- rozwoju portfela ubezpieczeń różnych ryzyk finansowych w szczególności ubezpieczeń straty finansowej GAP oferowanych zarówno klientom indywidualnym jak i instytucjonalnym przy wsparciu firm leasingowych z Grupy PZU
- wzrostu sprzedaży w grupie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ogólnej (+8,3% r/r) wskutek zawarcia kilku umów o wysokiej wartości jednostkowej oraz rozwoju portfela ubezpieczeń medycznych i partnerstw strategicznych w TUW PZUW
- niższej składki z ubezpieczeń komunikacyjnych (-4,7% r/r) głównie oferowanych firmom leasingowym, w konsekwencji spadku średniej składki oraz niższej liczby ubezpieczeń

#### Wzrost wyniku na ubezpieczeniach był wypadkową:

- przyrostu składki zarobionej netto (+6,4% r/r)
- spadku szkodowości portfela ubezpieczeń jako wypadkowa:
  - niższej szkodowości portfela ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ogólnej oraz ubezpieczeń szkód powodowanych żywiołami pomimo wystąpienia kilku szkód o wysokiej wartości jednostkowej w pierwszej połowie roku
  - spadku wskaźnika szkodowości w grupie ubezpieczeń OC komunikacyjnych – w analogicznym okresie 2018 roku wzrost rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie
  - wzrostu średniej wypłaty w ubezpieczeniach Auto Casco
- zmiany poziomu kosztów działalności ubezpieczeniowej, w tym:
  - wzrostu wskaźnika kosztów akwizycji w konsekwencji wyższych bezpośrednich kosztów akwizycji oraz zmian w strukturze portfela i kanałów sprzedaży (wyższy udział ubezpieczeń pozakomunikacyjnych i kanału multiagencyjnego)
  - utrzymania kosztów administracyjnych na niezmiennym poziomie (pomimo wyższych kosztów osobowych wynikających ze stałej presji płacowej na rynku) dzięki utrzymaniu dyscypliny kosztowej w pozostałych kategoriach kosztów.



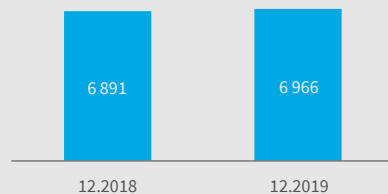


## Ubezpieczenia na życie

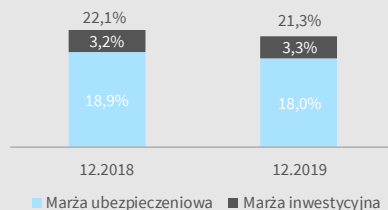
Utrzymanie rentowności segmentu ubezpieczeń grupowych i IK, wyższa marża w ubezpieczeniach indywidualnych

### Ubezpieczenia grupowe i kontynuowane

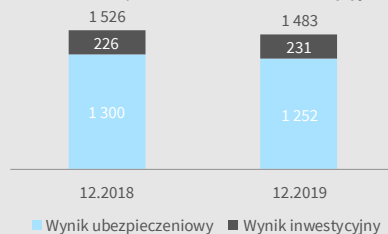
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)\*

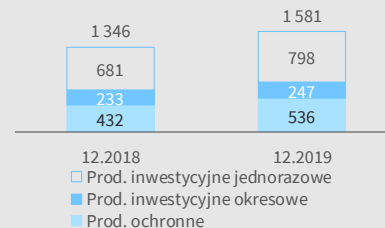


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)\*

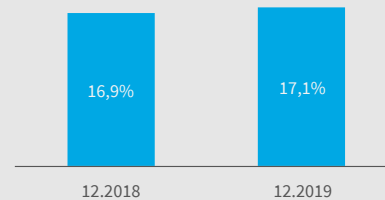


### Ubezpieczenia indywidualne

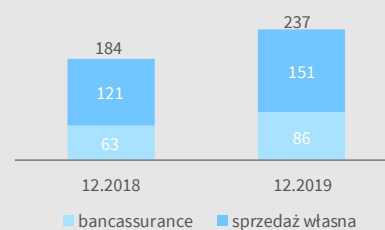
Przypis składki brutto (mln zł)



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 portfelu już ponad 2,1 mln aktywnych umów zdrowotnych
- podtrzymanie polityki dosprzedaży umów dodatkowych przy jednoczesnej indeksacji składki z umów podstawowych w produktach indywidualnie kontynuowanych; dodatkowo, PZU Życie wprowadził pod koniec 2018 roku dodatkowe ubezpieczenie na wypadek zawału serca albo udaru mózgu, zapewniające wsparcie finansowe w razie wystąpienia tego rodzaju zdarzeń, natomiast w III kw. 2019 roku kolejne ubezpieczenie „PZU Na Wypadek”, tym razem zabezpieczające ubezpieczającego na wypadek trwałego uszkodzenie ciała lub złamania kości zarówno w formie świadczenia pieniężnego jak i dostępu do usług medycznych
- presja zwiększonych odejść z grup (zakładów pracy) na przychody z produktów grupowych ochronnych, a ograniczenie nacisku na dynamikę składki pozwalało kontrolować szkodowość grupowych produktów ochronnych

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

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



## Podsumowanie - ubezpieczenia na życie

### Segment ubezpieczeń indywidualnych

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

- stale rosnącego poziomu składki o okresowej płatności w produktach ochronnych, w tym dzięki zmianom w sieci dystrybucji
- dalszego rozwoju współpracy z Alior Bankiem i Bankiem Pekao w zakresie indywidualnych ubezpieczeń na życie ze składką jednorazową dla klientów zaciągających pożyczki gotówkowe
- wzrostu pozyskanej składki w ubezpieczeniach inwestycyjnych w kanale *bancassurance* zarówno w produktach oferowanych we współpracy z Pekao jak również innymi bankami

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

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

#### Kanały sprzedaży:

- **utrzymanie wysokiego poziomu sprzedaży w kanałach własnych;** 24% wzrost r/r sprzedaży produktów ochronnych po zmianach w sieci sprzedaży agencyjnej (nowy model dystrybucji, pozyskania i utrzymania agentów w sieci, szkoleń itp.), co pozwoliło osiągnąć najwyższy historycznie poziom sprzedaży kwartalnej w tej linii produktów. Jednocześnie wyższy niż w ostatnich kwartałach poziom sprzedaży produktów o charakterze inwestycyjnym
- **w kanale bancassurance** rosnąca sprzedaż produktów ochronnych, szczególnie we współpracy z bankami: Alior Bankiem i Bankiem Pekao, która przyczyniła się do osiągnięcia rekordowego poziomu sprzedaży w tej linii; podobnie jak w kanale własnym dobry kwartał dla sprzedaży produktów unit-linked pomimo trudnej sytuacji na rynku wynikającej m.in. z restrykcji nakładanych przez organ nadzoru

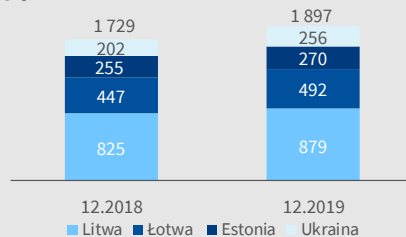


## Działalność za granicą

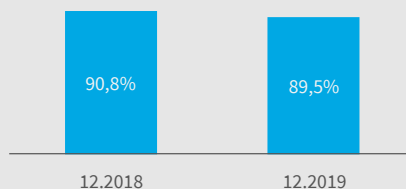
Wzrost biznesu, poprawa rentowności

### Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

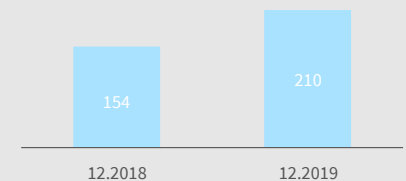
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)

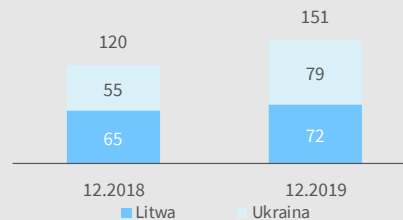


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

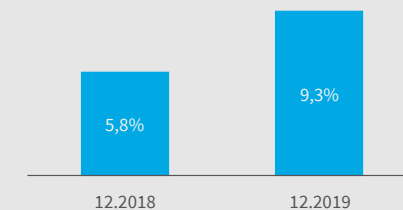


### Ubezpieczenia na życie

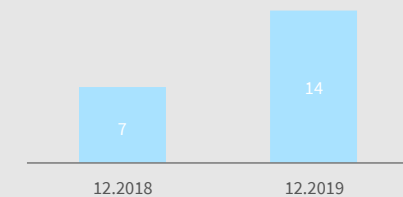
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)



Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)





## Podsumowanie - działalność za granicą

### Składka przypisana brutto

#### Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe:

- Wzrost składki przypisanej brutto w spółkach regionu bałtyckiego przede wszystkim dzięki utrzymaniu wysokiej dynamiki stawek w ubezpieczeniach komunikacyjnych w pierwszej części roku oraz dzięki zwiększeniu sprzedaży ubezpieczeń majątkowych na Łotwie a także zdrowotnych zarówno na Łotwie jak i na Litwie:
  - lider rynku litewskiego Lietuvos Draudimas: 879 mln zł (w ubiegłym roku: 825 mln zł)
  - AAS Balta na Łotwie: 492 mln zł (w ubiegłym roku: 447 mln zł)
  - oddział estoński PZU Ubezpieczenia: 270 mln zł (w ubiegłym roku 255 mln zł)
- Wzrost sprzedaży na Ukrainie o 54 mln zł (256 mln zł, w ubiegłym roku 202 mln zł) wygenerowany głównie przez ubezpieczenia wypadkowe (obowiązkowe przy składaniu wniosku o wizę turystyczną)

#### Ubezpieczenia na życie:

- Wzrost składki na Litwie (o 7 mln zł) dzięki sprzedaży klientom indywidualnym ubezpieczeń na życie i dożycie
- Składka na Ukrainie wzrosła o 24 mln zł (79 mln zł, w ubiegłym roku 55 mln zł)



## Podsumowanie - działalność za granicą

### Wyniki ubezpieczeniowe

#### Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe:

- Spadek wskaźnika mieszanego w efekcie:
  - obniżenia wskaźnika szkodowości – zarówno w krajach bałtyckich jak i na Ukrainie m.in. na skutek spadku średniej szkody w ubezpieczeniach komunikacyjnych
  - wzrost wskaźnika kosztów akwizycji w wyniku wyższych obciążeń prowizyjnych na Ukrainie
  - zredukowania wskaźnika kosztów administracyjnych przede wszystkim dzięki utrzymaniu dyscypliny kosztowej przy rosnącej skali biznesu
- Wzrost wyniku ubezpieczeniowego (o 56 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:

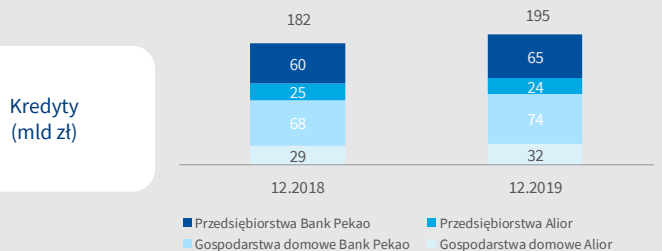
- Poprawa wyniku w segmencie Ukraina (o 7 mln zł) głównie na skutek wzrostu sprzedaży oraz dzięki wyższym przychodom inwestycyjnym



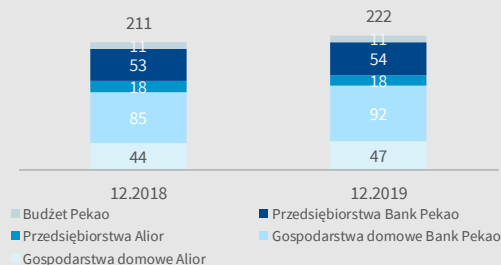
## Działalność bankowa

Stabilny wynik z wyłączeniem obciążeń BFG

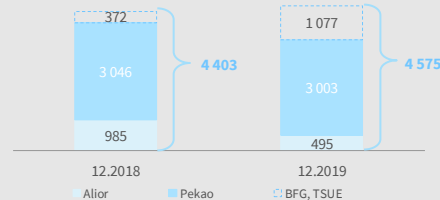
### Wolumeny



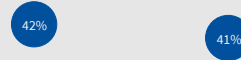
**Zobowiązania (mld zł)<sup>3</sup>**



### Wyniki / wskaźniki



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



Koszty / Dochody<sup>1</sup>  
(%)

12.2018

12.2019

210%

209%

12.2018

12.2019

Adekwatność  
kapitałowa<sup>2</sup>

16,8%

16,8%

1) Dane zgodnie ze Sprawozdaniem Finansowym PZU

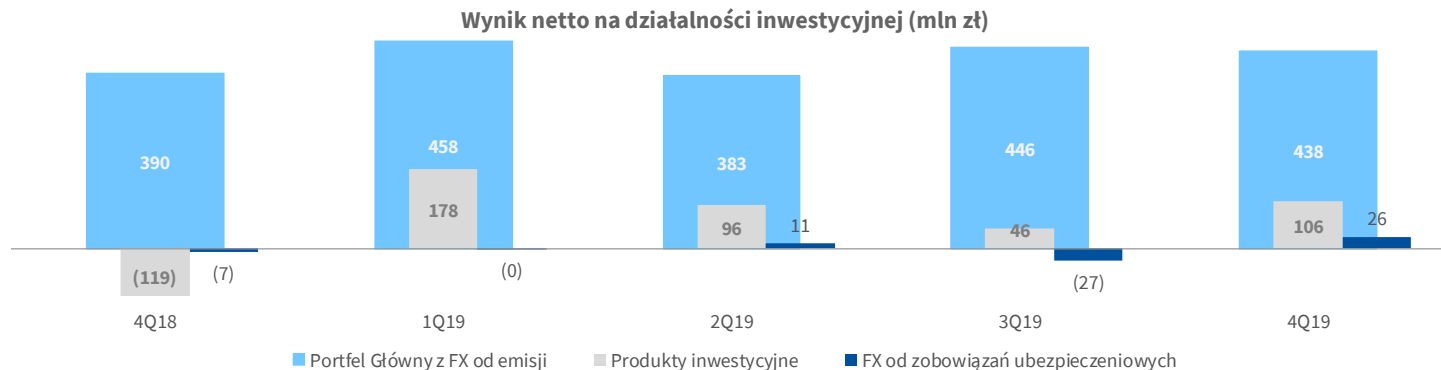
2) Dane łącznie dla Pekao i Alior Bank proporcjonalnie do posiadanych udziałów

3) Dane zgodnie ze Sprawozdaniem Finansowym Pekao oraz Alior Bank



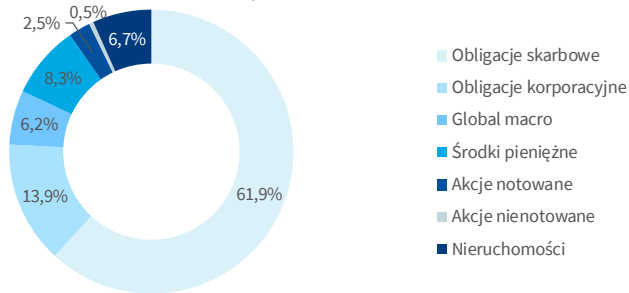
## Inwestycje

Wyniki kwartalne i struktura portfela



### 12.2018 struktura lokat portfela głównego

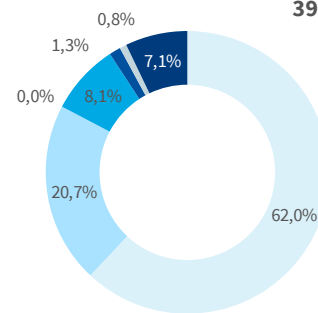
41,9 mld zł



produkty inwestycyjne 5,9 mld zł

### 12.2019 struktura lokat portfela głównego

39,7 mld zł

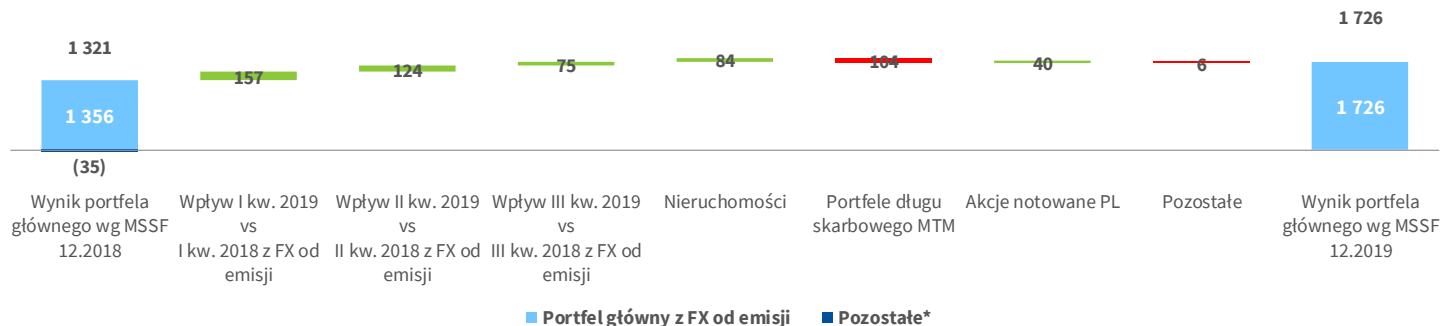


produkty inwestycyjne 6,2 mld zł





## Podsumowanie - inwestycje



Poprawa wyniku w odniesieniu do IV kwartału ubiegłego roku to przede wszystkim:

- wzrost wyceny portfela nieruchomości inwestycyjnych w efekcie rozliczenia zysków deweloperskich
- gorsze wyniki portfeli długu skarbowego wycenianego przez rachunek zysków i strat (FVPL) na skutek wzrostów rentowności w czwartym kwartale 2019 wobec silnych spadków w porównywalnym okresie ubiegłego roku; efekt częściowo niwelowany stabilnymi dochodami portfeli długu wycenianego przez inne całkowite dochody (FVOCI)
- wzrost wyceny portfela akcji notowanych PL w efekcie lepszej sytuacji na GPW oraz ograniczenia zmienności portfela

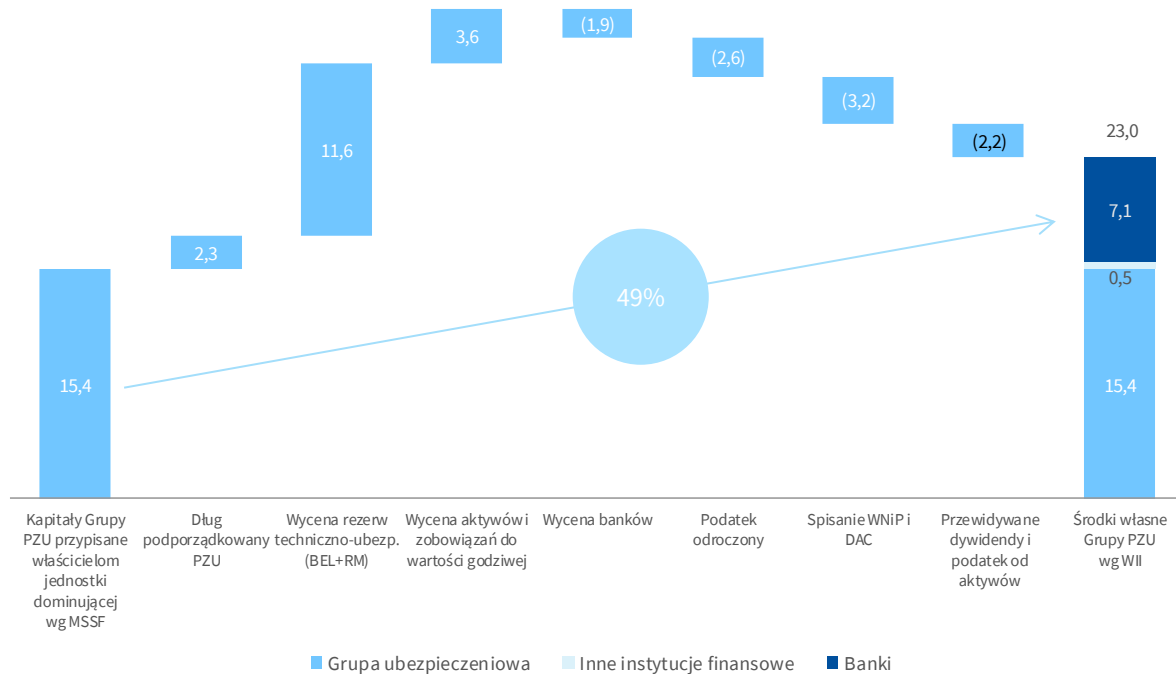
Poprawa wyniku z działalności inwestycyjnej portfela głównego narastająco w odniesieniu do 2018 roku to przede wszystkim efekt:

- wyższych wyników portfeli akcyjnych, w tym w szczególności Akcji notowanych PL wynikających z korzystniejszej sytuacji na GPW oraz lepszej wyceny portfela Akcji/udziałów nienotowanych
- wysokich wyników funduszy nieruchomości w efekcie rozliczenia zysków deweloperskich w czwartym kwartale
- ograniczenia zmienności wyników portfela PZU Global Macro EUR w związku ze skracaniem horyzontu inwestycyjnego portfela stanowiącego przede wszystkim pokrycie zobowiązań z tytułu emisji obligacji własnych w EUR spłaconych w lipcu.

## Środki własne grupy

Dane Grupy PZU w Wyplacalność II na koniec III 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)

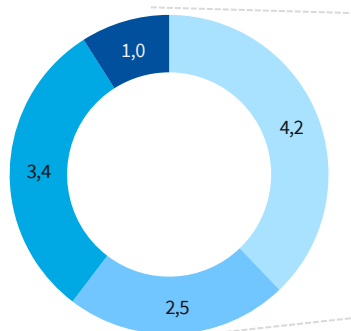
\* Wyjątek to wartości niematerialne i odroczone koszty akwizycji, których wartość na potrzeby WII to zero.



## Wzrost SCR po nabyciu Pekao

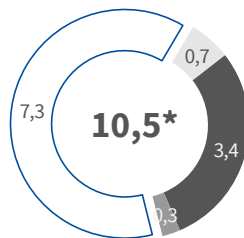
Dane Grupy PZU w Wyptalność II na koniec III kw. 2019 (mld zł, dane nieaudytowane)

Podstawowy kapitałowy wymóg wyptalności (BSCR)



- Ubezpieczenia majątkowe i zdrowotne
- Ubezpieczenia na życie
- Ryzyko rynkowe
- Niewyptalność kontrahenta (CDR)

Kapitałowy wymóg wyptalności (SCR)



- BSCR
- Ryzyko operacyjne
- Banki
- Inne (TFI, PTE)

Efekt dywersyfikacji  
-34%

Spadek wymogu wyptalności w ciągu III kw. 2019 o 0,3 mld zł.

Główne przyczyny zmian SCR:

- spadek wymogu ryzyka niewykonania zobowiązania przez kontrahenta o 0,7 mld zł\*\* - odwrócenie efektu wysokiego salda środków pieniężnych przy spłacie obligacji senioralnych na koniec II kw. 2019 (zmiana jednorazowa)
- pozostałe komponenty wymogu kapitałowego bez istotnych zmian:
  - wyższe o 0,1 mld zł\*\* wymogi z tytułu ryzyk ubezpieczeniowych ze względu na wzrost rezerw i szkodowości
  - spadek ryzyka rynkowego o 0,05 mld zł\*\* - spłata euroobligacji bez istotnego wpływu na wymóg ryzyka waluty
  - wzrost udziału w wymogach kapitałowych Banku Pekao o 0,06 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.



# 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)