



Wyniki finansowe Grupy PZU

za 1 kwartał 2018

16 maja 2018





Najważniejsze czynniki kształtujące wynik Grupy PZU

Str. 03

Realizacja strategii Grupy na lata 2017 – 2020

Str. 21

Podsumowanie wyników finansowych po segmentach działalności

Str. 28

Dane Grupy na 31 grudnia 2017 wg zasad Wypłacalność II

Str. 42

NAJWAŻNIEJSZE CZYNNIKI KSZTAŁTUJĄCE WYNIK GRUPY PZU



Najważniejsze wydarzenia oraz czynniki kształtujące wynik w I kwartale 2018 roku



Dywidenda

- Zarząd PZU będzie rekomendował Walnemu Zgromadzeniu wypłatę dywidendy w kwocie 2,16 mld PLN, tj. 2,50 zł na akcję (+1,10 zł względem roku poprzedniego).



Ubezpieczenia

- Utrzymanie wysokiej rentowności portfela ubezpieczeń komunikacyjnych pomimo wzrostu rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie.
- Poprawa wyników w ubezpieczeniach pozostałych majątkowych, mimo niższej rentowności w ubezpieczeniach rolnych (ponadnormatywna liczba szkód z ujemnych skutków przezimowań).
- Wzrost rentowności segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych (niższy poziom świadczeń).



Zdrowie

- Utrzymanie wysokiej dynamiki przychodów.
- Rozszerzenie oferty produktowej o dodatki w ubezpieczeniach indywidualnie kontynuowanych.
- Nabycie kolejnej spółki medycznej - Centrum Medycznego św. Łukasza w Częstochowie.



Inwestycje

- Niższy wynik na instrumentach kapitałowych w efekcie słabszej koniunktury na GPW.
- Lepszy wynik portfela polskich obligacji skarbowych wycenianych rynkowo.

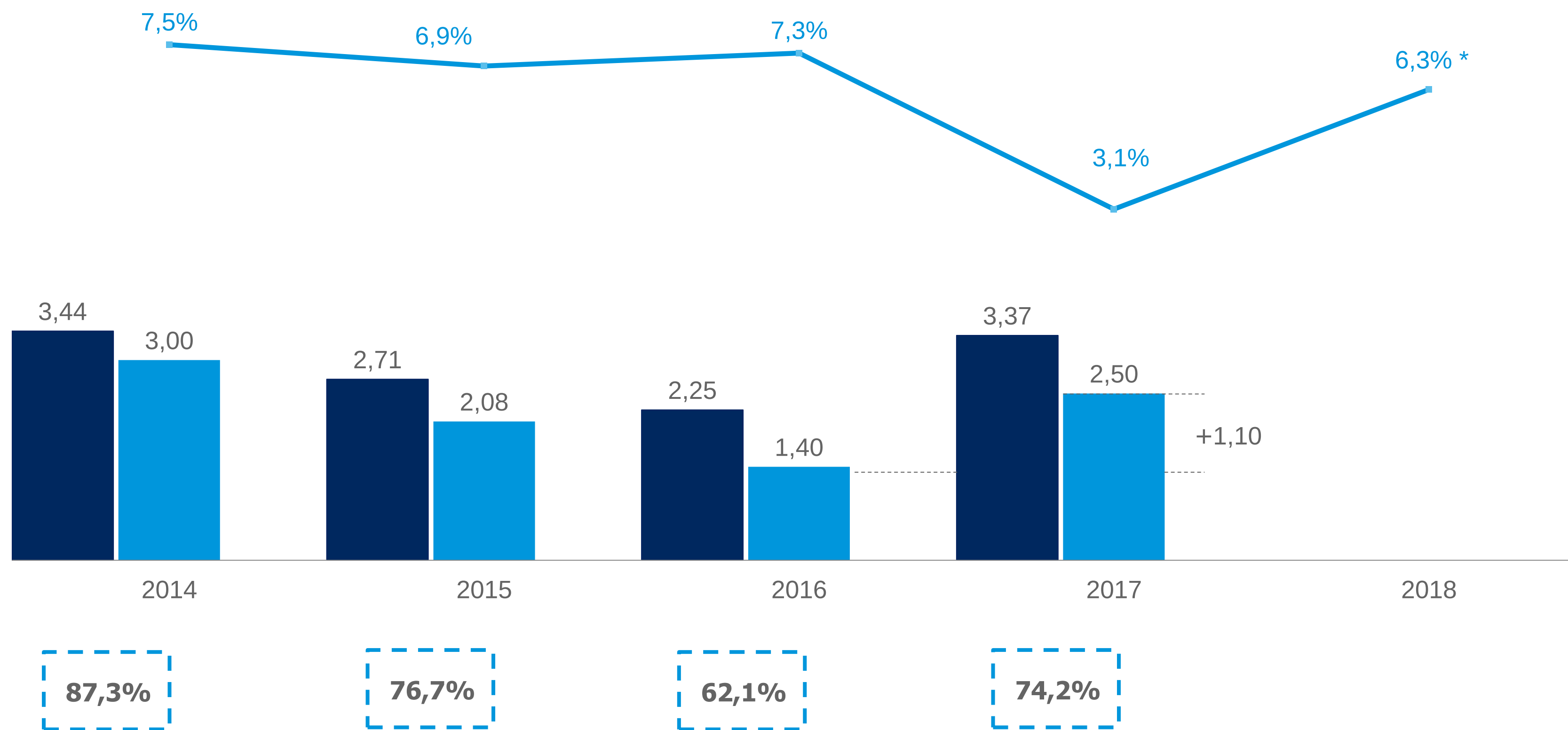


Banki

- Wzrost wyniku z działalności operacyjnej segmentu w I kwartale 2018 wobec I kwartału 2017 o 676 mln zł – efekt rozpoczęcia konsolidacji Banku Pekao od czerwca 2017 oraz wyższy wynik Alior Bank.
- Wydanie zgody KNF dla PZU PTE na przejęcia zarządzania Pekao OFE.



Rekomendacja dywidendy dla PZU z zysku za 2017 rok



■ Zysk skonsolidowany na akcję w zł (EPS)

■ Dywidenda na akcję w zł (DPS)

— Stopa dywidendy w % (DY)

□ Współczynnik wypłaty dywidendy z zysku skonsolidowanego w % (Payout Ratio)

* Stopa dywidendy liczona do obecnej ceny akcji: ca. 40zł

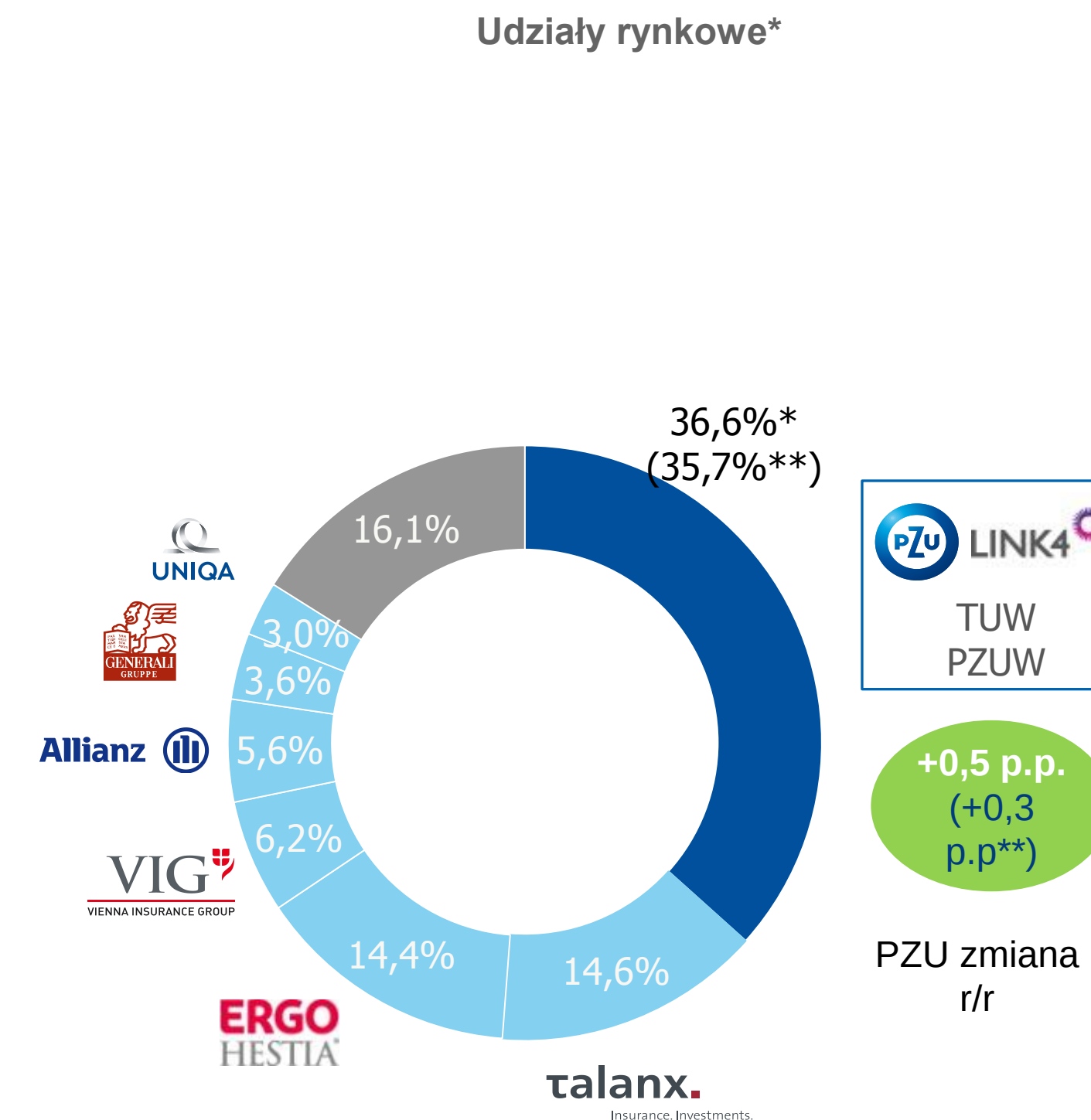
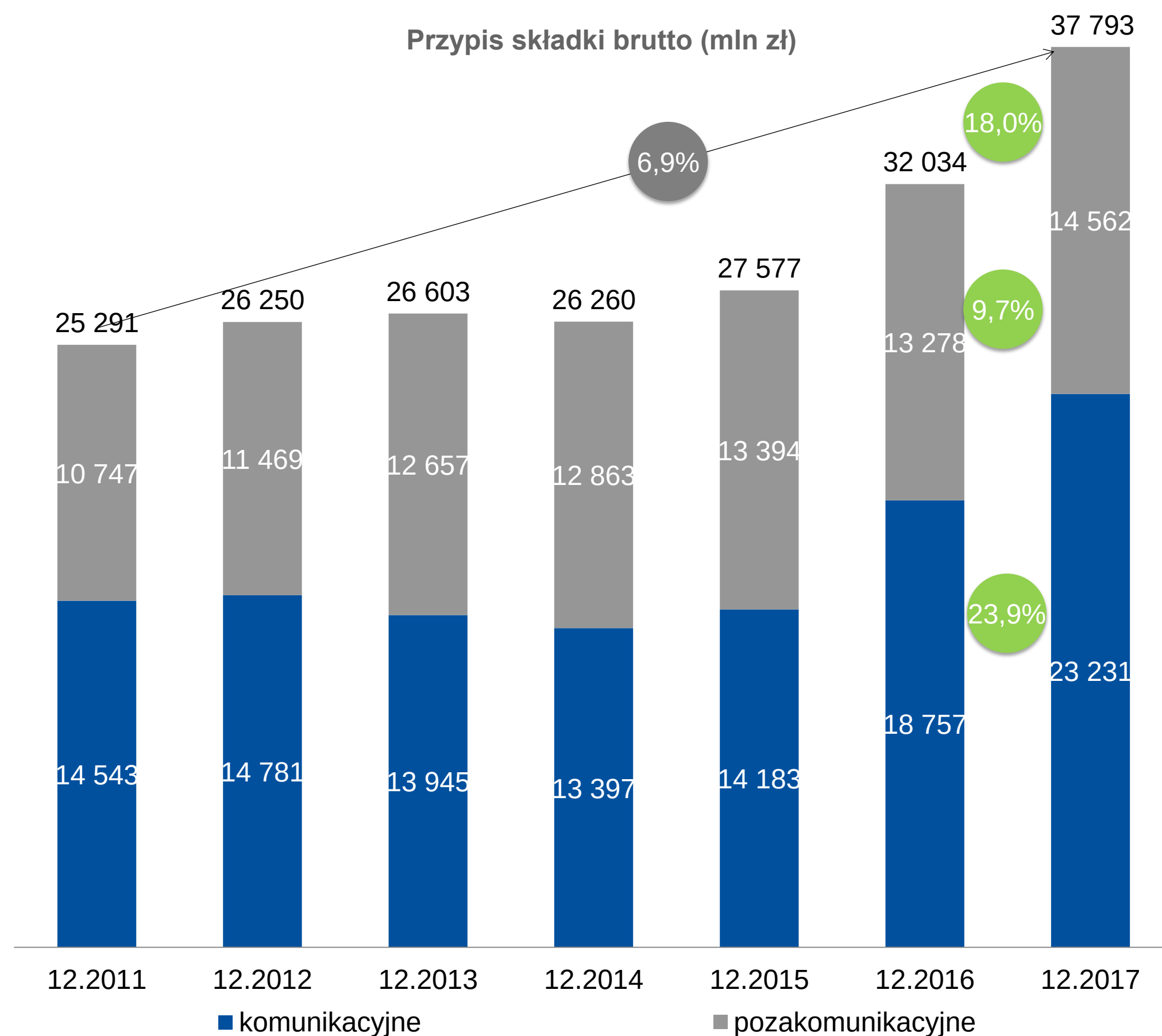
Składka przypisana brutto Grupy PZU

Składka przypisana na zewnątrz

Segmenty ubezpieczeń (mln zł), lokalne standardy rachunkowości	03.2017	03.2018	Zmiana r/r
RAZEM	5 768	5 831	1,1%
Razem ub. Majątkowe i osobowe - Polska	3 279	3 338	1,8%
Ubezpieczenia masowe Polska	2 653	2 711	2,2%
OC komunikacyjne	1 123	1 145	2,0%
AC komunikacyjne	644	652	1,2%
Inne produkty	886	914	3,2%
Ubezpieczenia korporacyjne Polska	626	627	0,2%
OC komunikacyjne	167	193	15,6%
AC komunikacyjne	203	209	3,0%
Inne produkty	256	225	(12,1)%
Razem ubezpieczenia na życie - Polska	2 122	2 068	(2,5)%
Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane - Polska	1 714	1 722	0,5%
Ubezpieczenia indywidualne - Polska	408	346	(15,2)%
Razem ub. Majątkowe i osobowe - Kraje bałtyckie i Ukraina	343	400	16,6%
Kraje bałtyckie ub. majątkowe i osobowe	301	360	19,6%
Ukraina ub. majątkowe i osobowe	42	40	(4,8)%
Razem ub. na życie - Kraje bałtyckie i Ukraina	24	27	12,5%
Kraje bałtyckie ub. na życie	14	15	7,1%
Ukraina ub. na życie	10	12	20,0%



Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce



* zgodnie z kwartalnym raportem KNF za IV kwartały 2017; tzn. rynek oraz udziały w rynku z uwzględnieniem reasekuracji czynnej PZU wobec Link4 i TUW PZUW;

** udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej po IV kwartałach 2017 roku.

xx% - CAGR

x% - Zmiana rok do roku

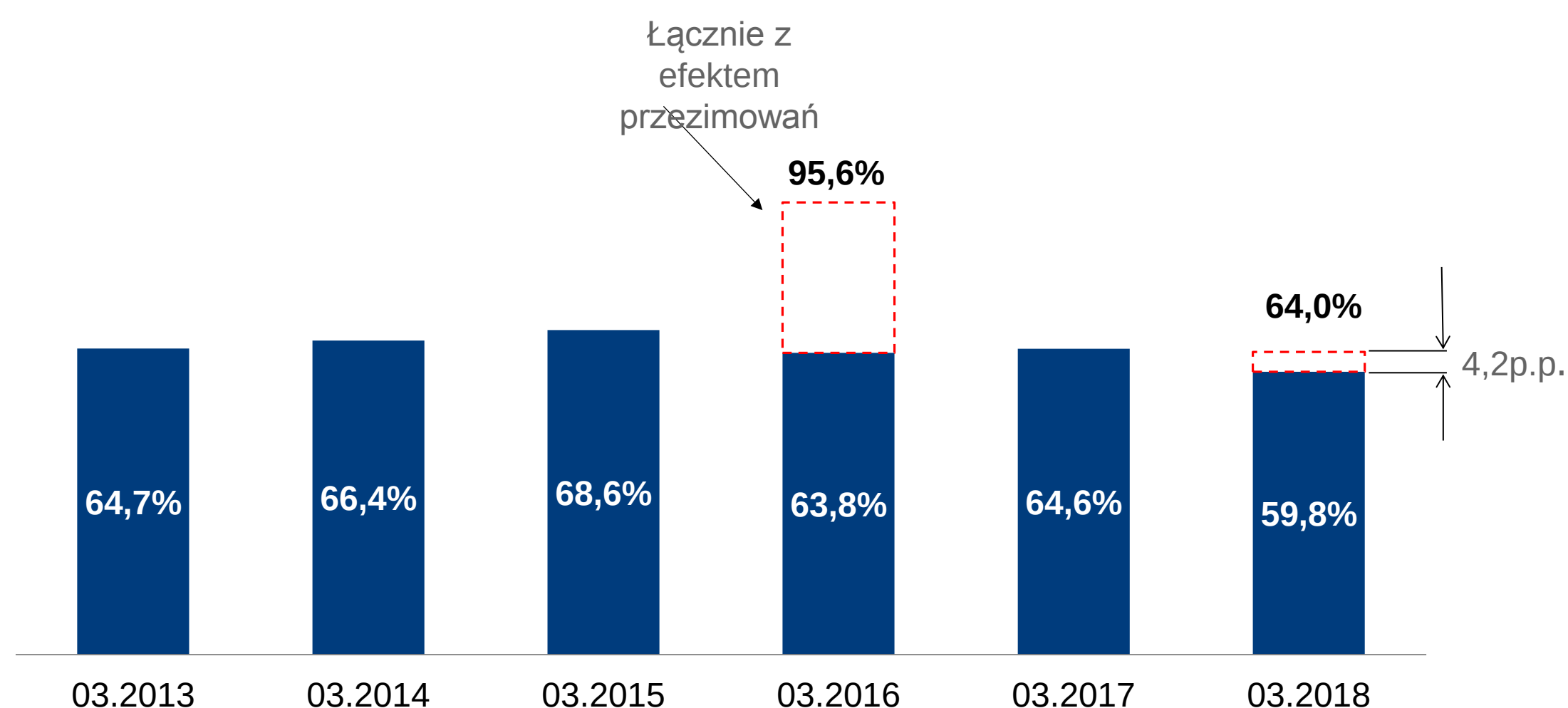
Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

- Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej po 4 kwartałach 2017 roku na poziomie **35,7%** (wzrost o 0,3 p.p.) pomimo istotnych zmian w strukturze rynku ubezpieczeń majątkowych mających wpływ na porównywalność poziomu składki rok do roku (m.in. przejęcia skutkujące nałożeniem obowiązku raportowania do polskiego organu nadzoru (KNF) dla podmiotów działających dotychczas na polskim rynku w formie Oddziałów).
- **Mocna pozycja rynkowa Grupy PZU w ubezpieczeniach komunikacyjnych**, w tym w działalności bezpośredniej z udziałem na poziomie **38,4%**.
- Udział wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie **57,6%** (wynik techniczny Grupy PZU na poziomie 1 197 mln zł przy wyniku technicznym rynku na poziomie 2 078 mln zł) co potwierdza wysoką rentowność portfela ubezpieczeń.



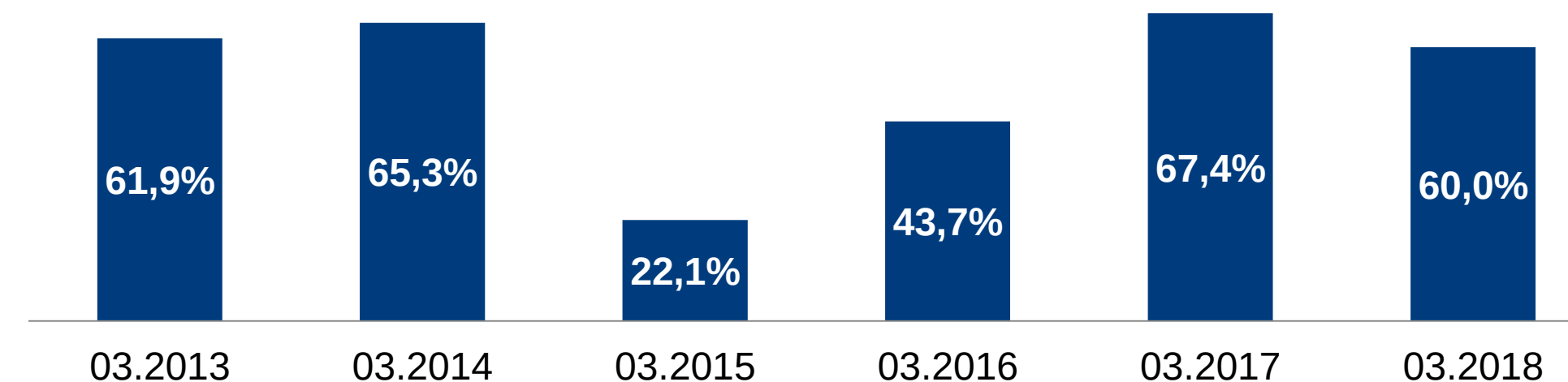
Stabilna rentowność w ubezpieczeniach pozostałych majątkowych

Wskaźnik mieszany (COR) z ub. pozakomunikacyjnych
– segment masowy



Po licznych szkodach w uprawach (ujemne skutki przezimowań) w 2016 roku, utrzymanie wysokiej rentowności ubezpieczeń pozakomunikacyjnych co w znacznej mierze jest efektem dobrych wyników na ubezpieczeniach mieszkań i budynków.

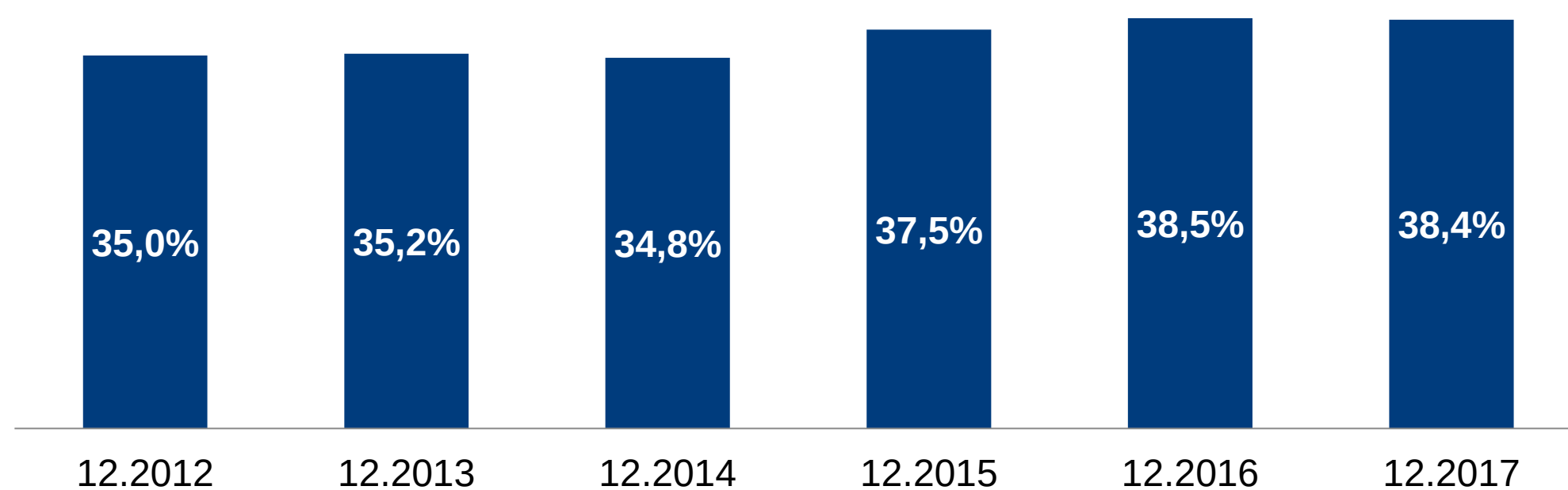
Wskaźnik mieszany (COR) z ub. pozakomunikacyjnych
– segment korporacyjny



Stopniowy powrót do rentowności sprzed 2017 roku kiedy to odnotowano kilka szkód o wysokiej wartości jednostkowej (m.in . szkody jeszcze z 2014 roku, gdzie PZU jest koasekuratorem).

Poprawa wyników ubezpieczeń komunikacyjnych przy stabilnym udziale w rynku (1/2)

Udział ub. komunikacyjnych Grupy PZU w rynku¹⁾ (Polska)

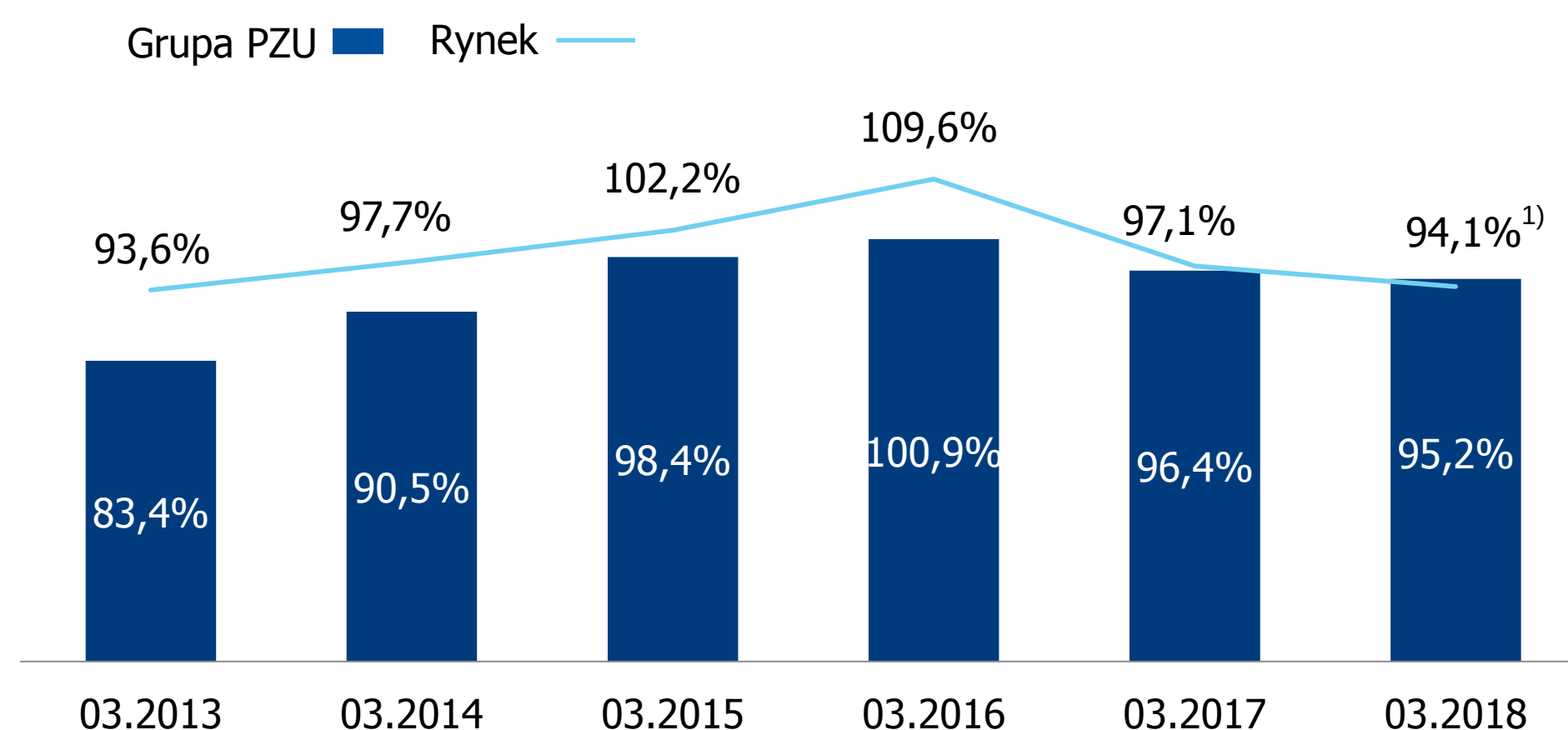


- Po okresie silnej konkurencji cenowej przekładającej się na pogarszające się wyniki całego rynku **powrót do rentowności portfela** oraz **pierwsze aktywności w zakresie** lekkich zmian w średniej cenie.
- PZU zgodnie z rekomendacjami KNF, w celu utrzymania adekwatności ceny do ponoszonego ryzyka, wprowadził **zmiany w średniej składce** szczególnie widoczne **w ubezpieczeniach leasingów, flot oraz w kanale dealerskim** rezygnując z nierentownych kontraktów a tym samym decydując się na **nieznaczny spadek udziału w rynku**.
- Biorąc pod uwagę ostatnie **orzecznictwo Sądu Najwyższego dotyczące zadośćuczynień** za ból spowodowany trwałym uszczerbkiem na zdrowiu osoby bliskiej znajdującej się w stanie wegetatywnym, **inflację średniej szkody** oraz **wymagania kapitałowe** można się spodziewać ograniczenia dalszej presji na obniżkę cen w ubezpieczeniach komunikacyjnych.

¹⁾ Zgodnie z raportem KNF za IV kw. 2017; rynek oraz udziały w rynku działalności bezpośredniej ; PZU łącznie z TUW PZUW oraz Link4 (od 2015 roku)

Poprawa wyników ubezpieczeń komunikacyjnych przy stabilnym udziale w rynku (2/2)

Wskaźnik mieszany (COR) z ub. komunikacyjnych Grupy PZU (Polska)

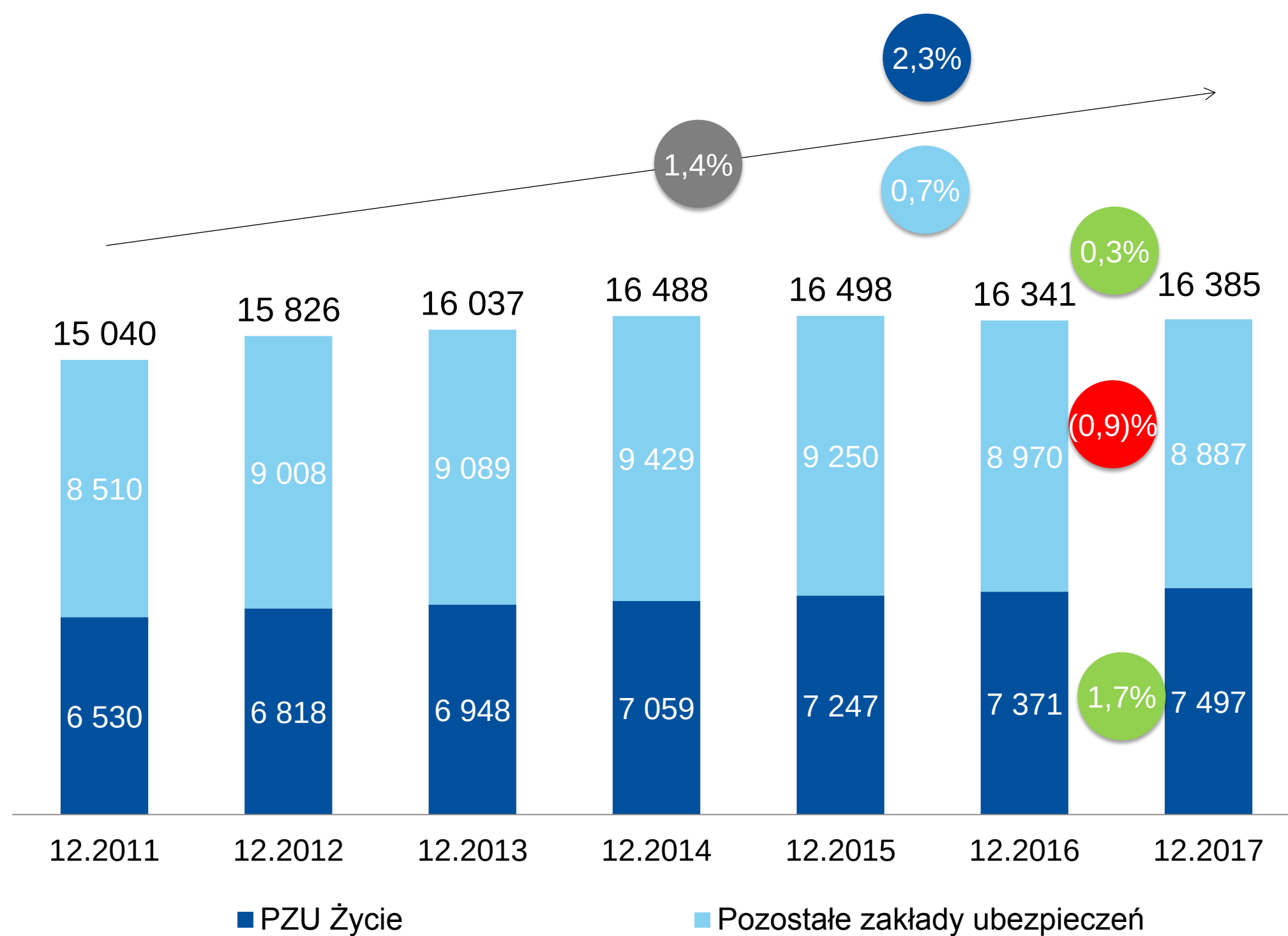


¹⁾ Zgodnie z raportem KNF za IV kw. 2017

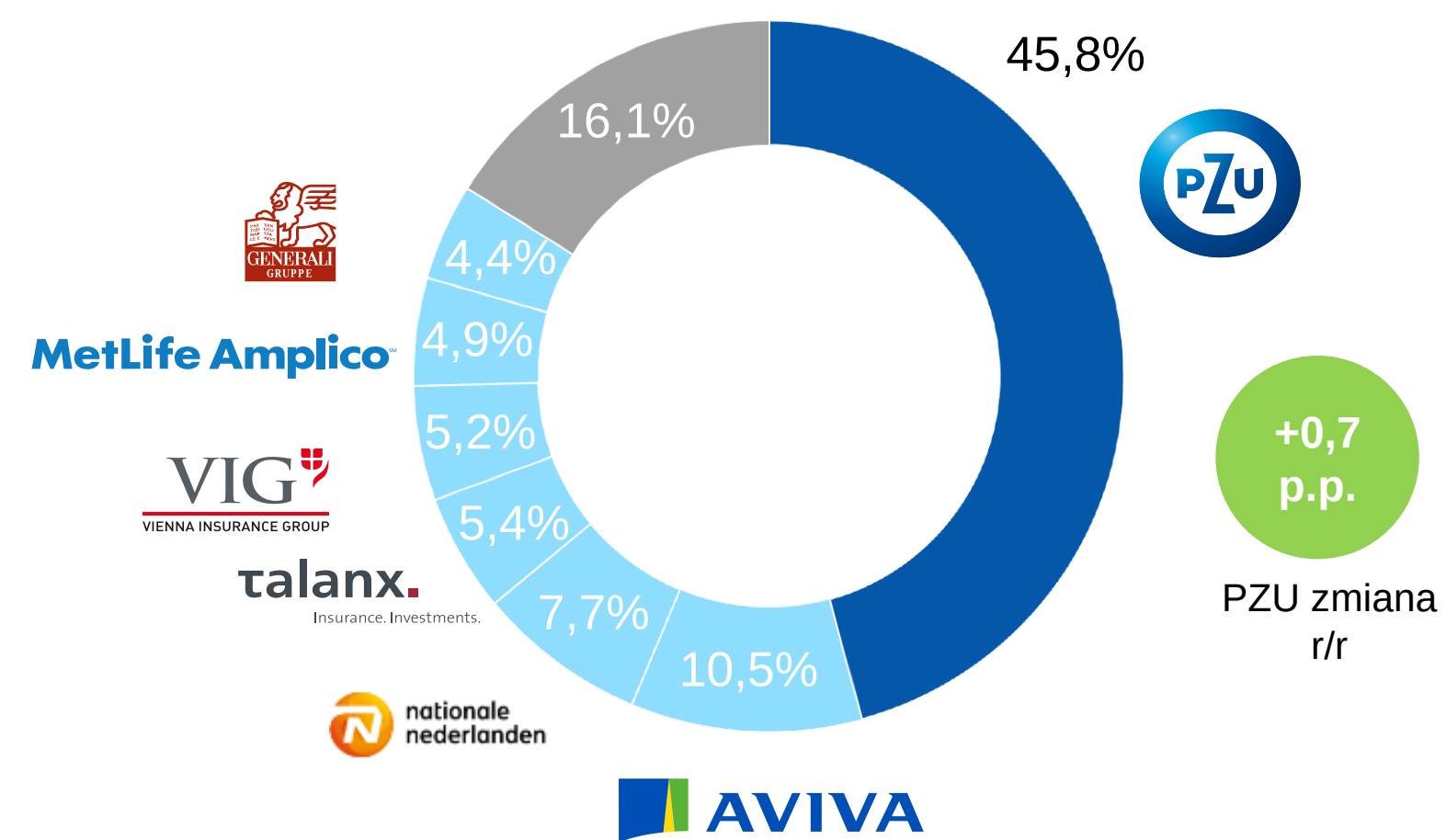
- Obserwowany powrót i stabilizacja rentowności portfela dająca przestrzeń do większej aktywności wśród konkurentów w zakresie zmian w średniej cenie.
- Jednocześnie, ostatnie orzeczenie Sądu Najwyższego (z dnia 27 marca 2018 roku) otwiera zupełnie nowy katalog roszczeń wobec zakładów ubezpieczeń umożliwiając poszkodowanym ubieganie się o zadośćuczynienie od sprawcy wypadku za ból spowodowany trwałym uszczerbkiem na zdrowiu osoby bliskiej znajdującej się w stanie wegetatywnym i wymagającej nieustannej opieki i pomocy.
- Pomimo wzmożonej aktywności konkurentów, adekwatność cenowa jak i wymagania kapitałowe spotęgowane uchwałami SN w znacznym stopniu mogą obniżyć apetyt na wprowadzanie obniżek w średniej cenie, ograniczając tym samym skalę zjawiska.
- PZU nadal w korzystniejszej sytuacji niż konkurenci – dzięki mocnej marce i skali działania poprawa rentowności ubezpieczeń (w tym komunikacyjnych) przy równoczesnym wysokim udziale rynkowym. W pierwszym kwartale 2018 roku PZU odnotował wysoki wynik techniczny w grupie ubezpieczeń komunikacyjnych.
- Utrzymywanie dyscypliny kosztowej przez PZU wpływa pozytywnie na rentowność – na przestrzeni ostatnich lat, udaje się utrzymywać wskaźnik kosztów działalności na zbliżonym poziomie, mimo zachodzących zmian w zakresie dystrybucji.

Rynek ubezpieczeń na życie w Polsce

Przypis składki okresowej brutto (mln zł)



Udziały rynkowe (składka okresowa)



xx% - CAGR

x% - Zmiana rok do roku

x% CAGR PZU Życie/pozostałe zakłady ubezpieczeń

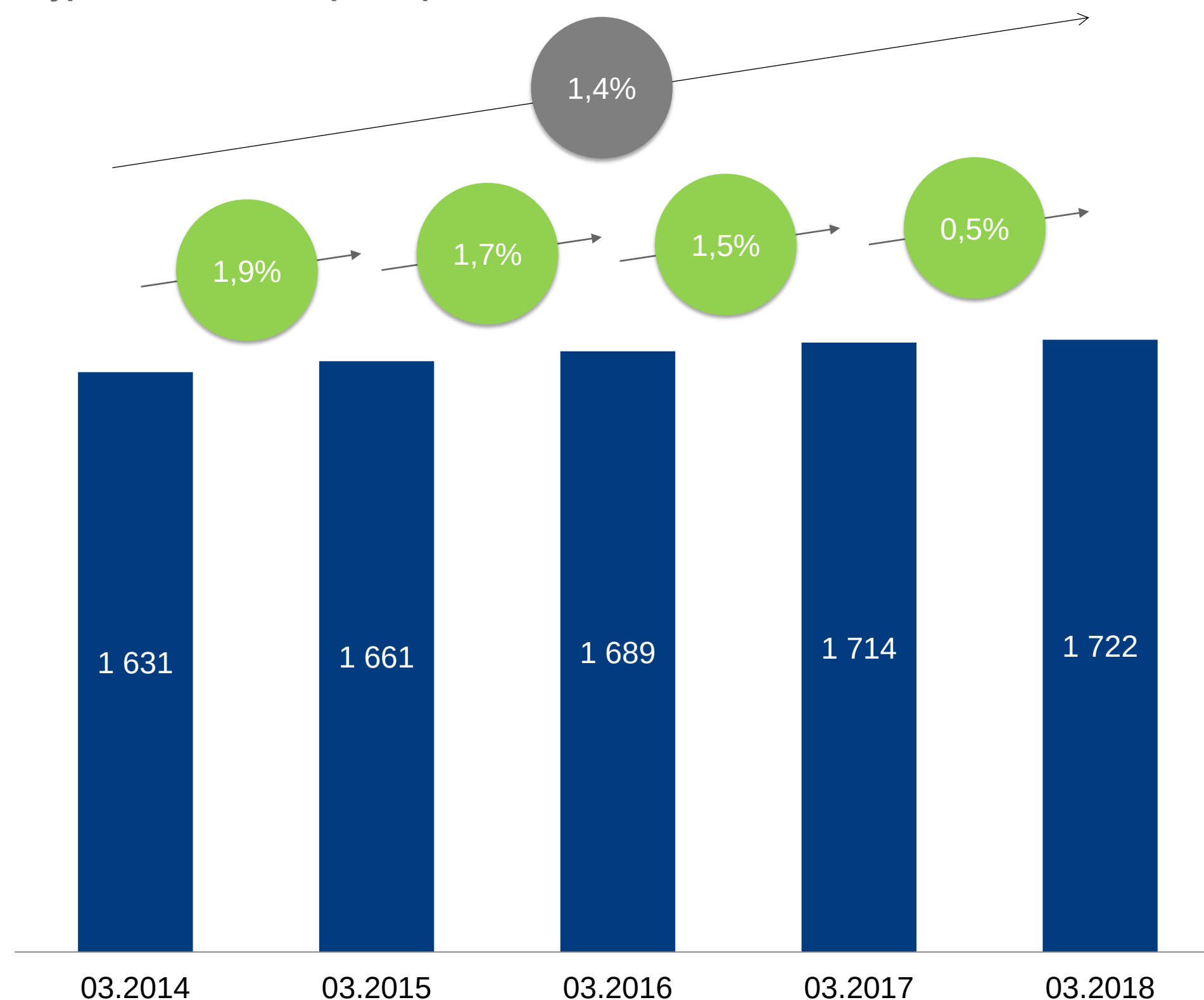
Rynek ubezpieczeń na życie w Polsce

- Udział PZU Życie w rynku ubezpieczeń na życie mierzony przypisem składki za 4 kwartały 2017 roku na poziomie **34,9%** (wzrost r/r o **1,2 p.p.**).
- Spadek r/r składki dla rynku składki okresowej poza PZU o **-0,9%**, natomiast dla PZU Życie w tym samym czasie wzrost o **1,7%**.
- Istotny wzrost udziału PZU Życie w rynku składki płatnej okresowo - do poziomu **45,8%** (+0,7 p.p. r/r, najwyższy poziom od 2010 roku).
- Udział PZU Życie w rynku składki okresowej I grupy ubezpieczeń (na życie) to **65,4%** mierząc składką przypisaną brutto oraz **72,7%** mierząc liczbą czynnych umów, natomiast dla tej samej grupy ubezpieczeń zawartych w formie grupowej wskaźnik udziału PZU Życie w rynku na poziomie **68,1%**.
- Ponad **50%** zarówno wyniku technicznego, jak i netto uzyskiwanego przez wszystkie towarzystwa ubezpieczeń na życie w Polsce stanowi wynik PZU Życie.
- Dwukrotnie wyższa niż przeciętnie konkurenci rentowność wyniku technicznego PZU Życie – marża uzyskana przez PZU Życie wyniosła **19,0%**, natomiast przez resztę towarzystw **8,9%**.



Wzrost przychodów ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych

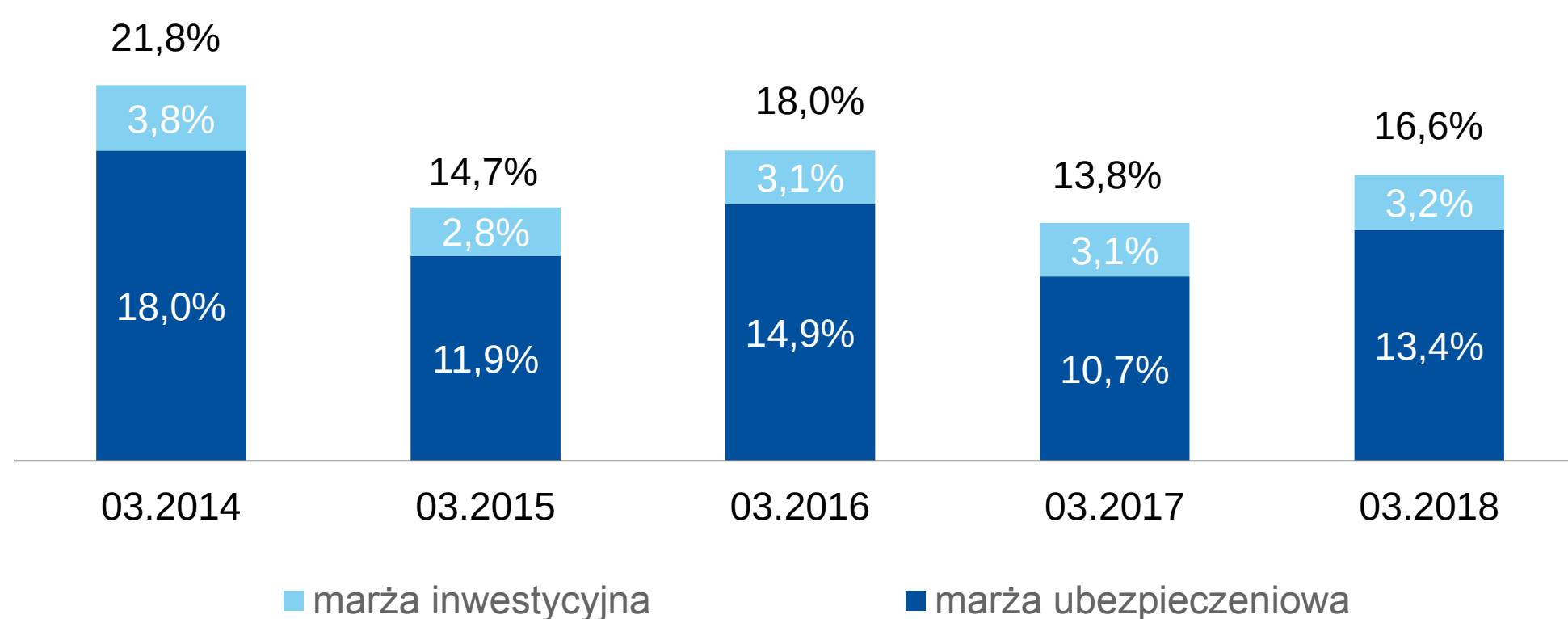
Przypis składki brutto (mln zł)



- Ograniczenie nacisku na dynamikę składki pozwalające kontrolować szkodowość.
- Rosnący udział składki z ubezpieczeń zdrowotnych - nowi klienci w ubezpieczeniach ambulatoryjnych oraz sprzedaż wariantów produktu lekowego. Na koniec marca 2018 roku PZU Życie posiadał w portfelu ok. 1,5 mln aktywnych umów tego rodzaju. Wprowadzono również do oferty nowy dodatek do ubezpieczeń kontynuowanych „PZU Uraz Ortopedyczny”.
- Wciąż z sukcesem prowadzona dosprzedaż ubezpieczeń dodatkowych w produktach indywidualnie kontynuowanych.
- Przychody z produktów grupowych ochronnych pozostawały pod presją zwiększonych odejść z grup (zakładów pracy) osób w obniżonym ustawowo w IV kwartale 2017 roku wieku emerytalnym.

Rentowność ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych zanotowała wzrost

Marża (%)*

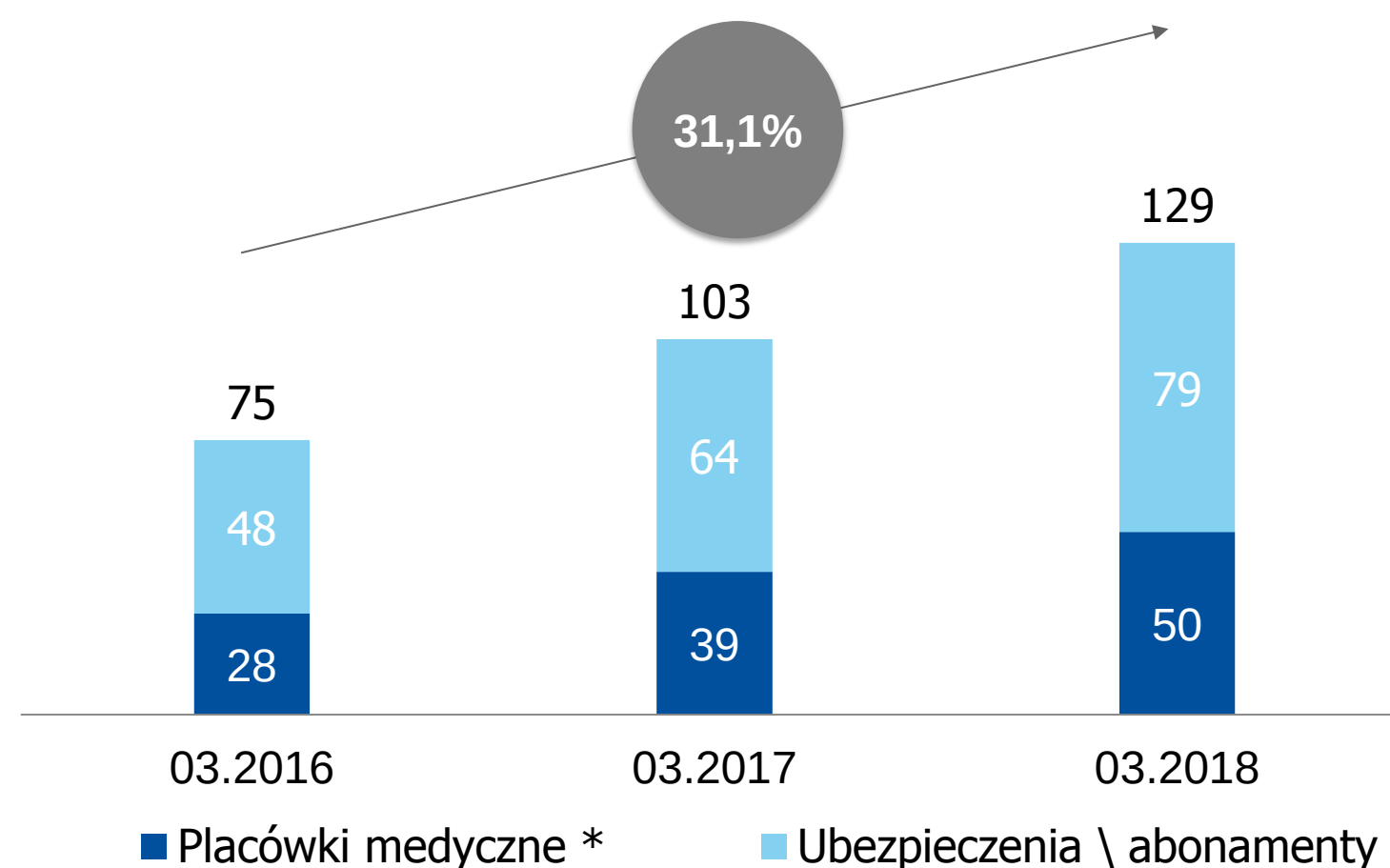


* Marża segmentu z wyłączeniem efektu konwersji

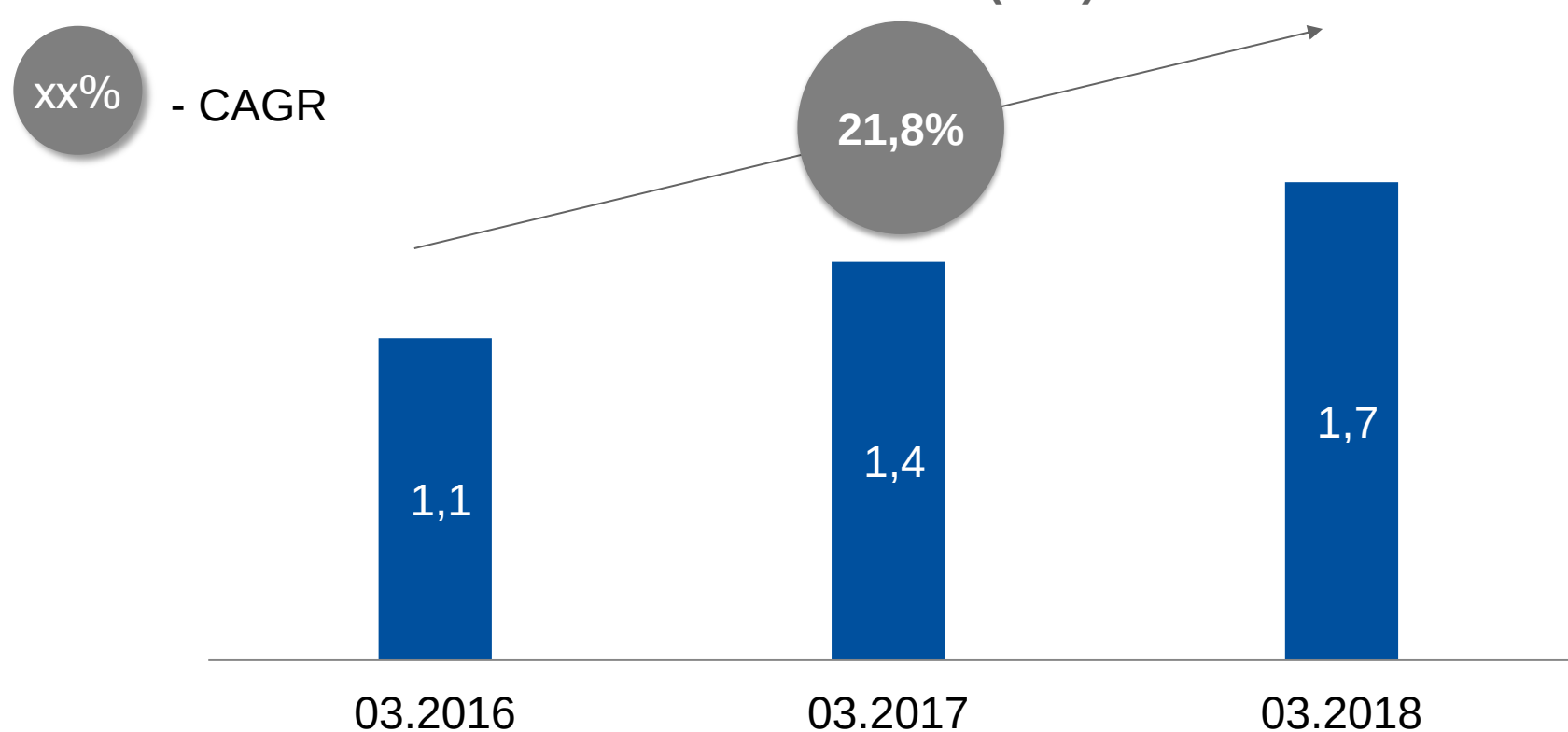
- W I kwartale każdego roku powtarzalnie generowana była najniższa rentowność porównując z innymi kwartałami – sezonowość świadczeń (zgony i zachorowania w okresie zimowym) oraz największa liczba indeksacji sum ubezpieczenia i składki w ubezpieczeniach kontynuowanych prowadząca do wzrostu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych.
- Marża segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych wzrosła rok do roku głównie na skutek poprawy szkodowości produktów ochronnych, w tym jako efekt niższej w analizowanym okresie częstości zgonów.
- Presja na wynik na ubezpieczeniach ze strony zmian w portfolio ubezpieczonych wywołanych ustawową zmianą wieku emerytalnego.
- Pozytywny wpływ nowej indywidualnej kontynuacji na wyniki segmentu poprzez zawiązywanie niższych rezerw matematycznych z początkiem odpowiedzialności umów.

Obszar Zdrowie

Przychody (mln zł)



Liczba umów (mln)**

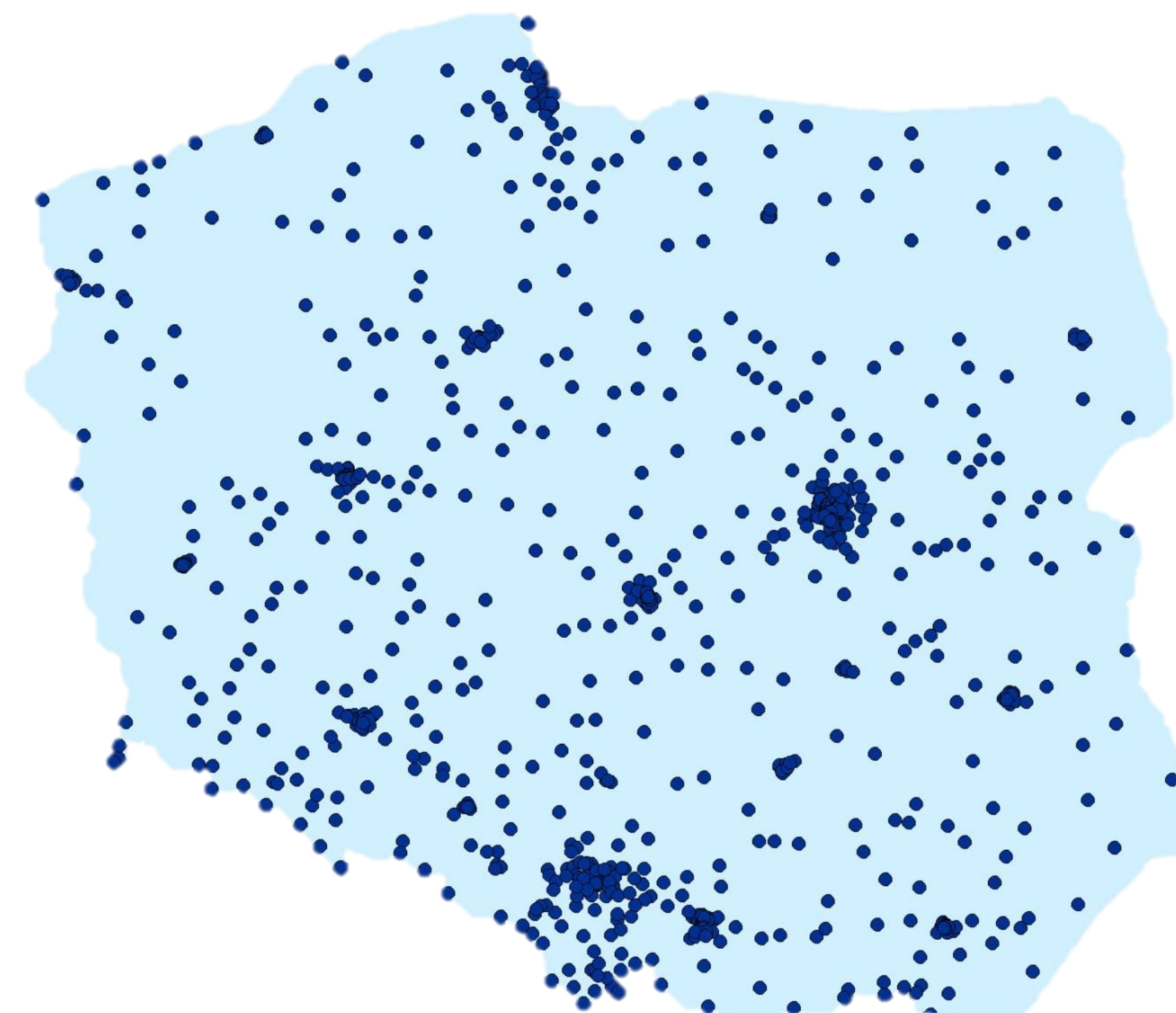


Współpraca z :

1 200 lekarzami

50 szpitalami na terenie kraju

7 400 aptekami



2000
placówek

500
miast

140
specjalizacji

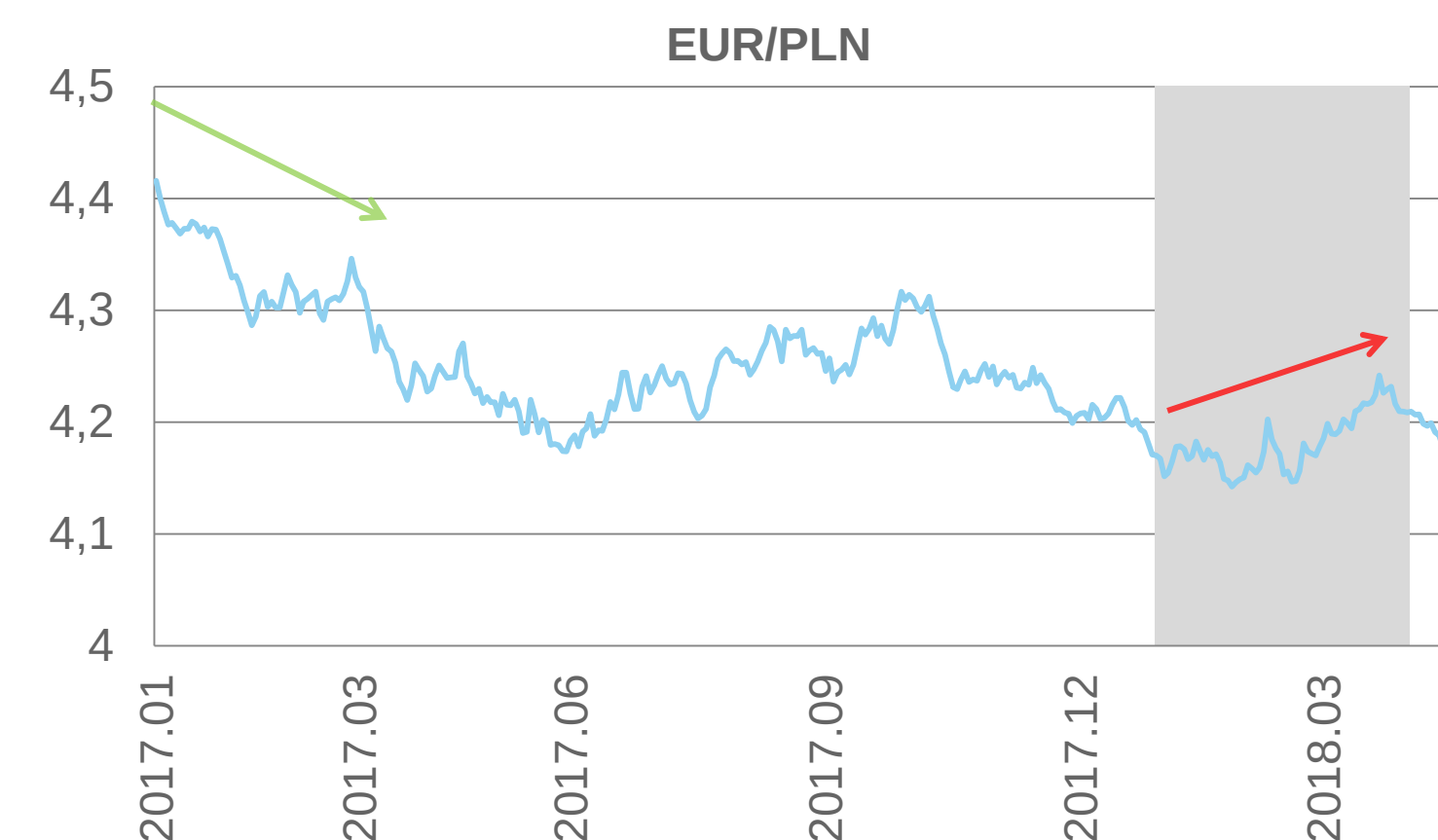
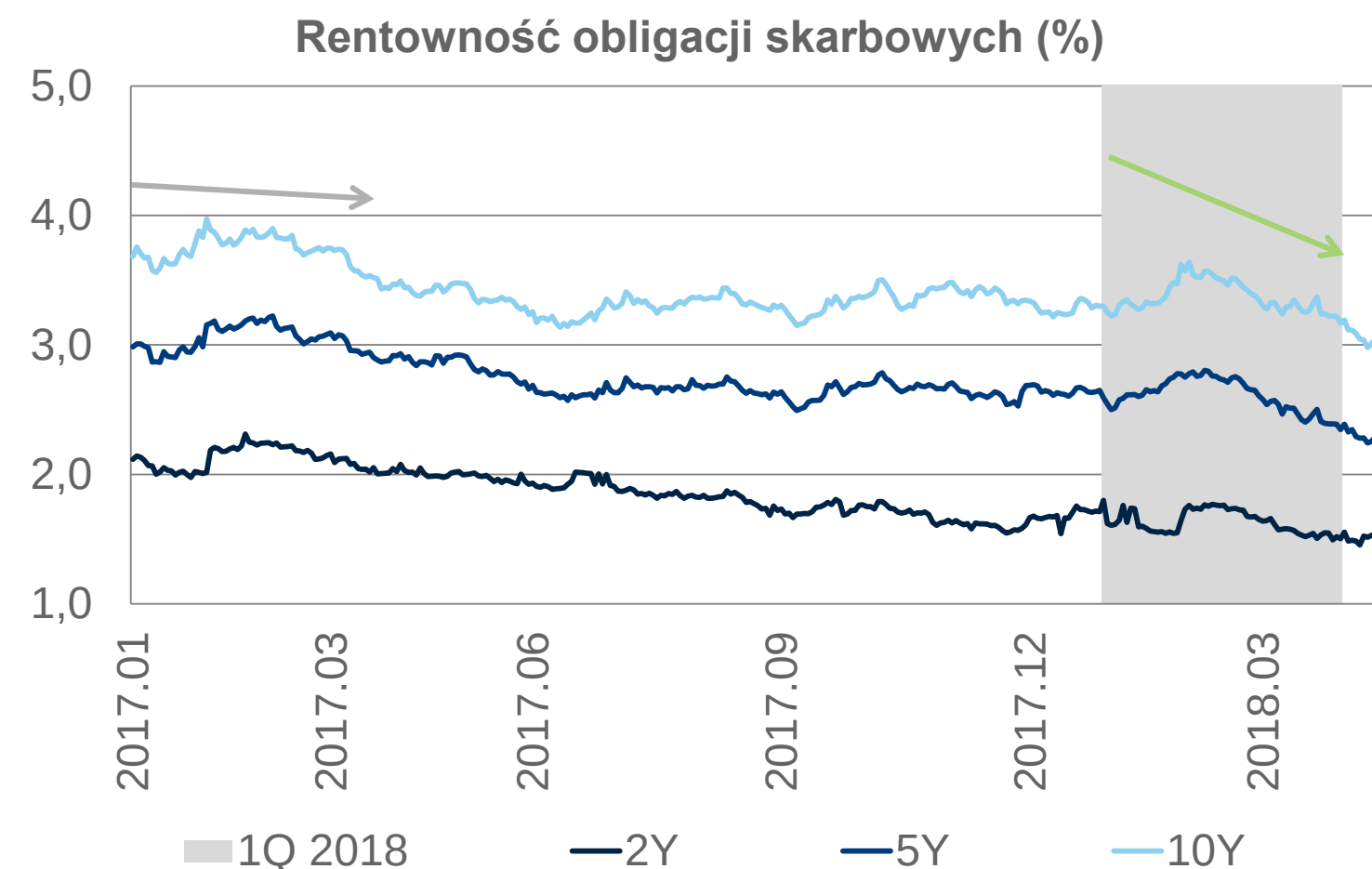
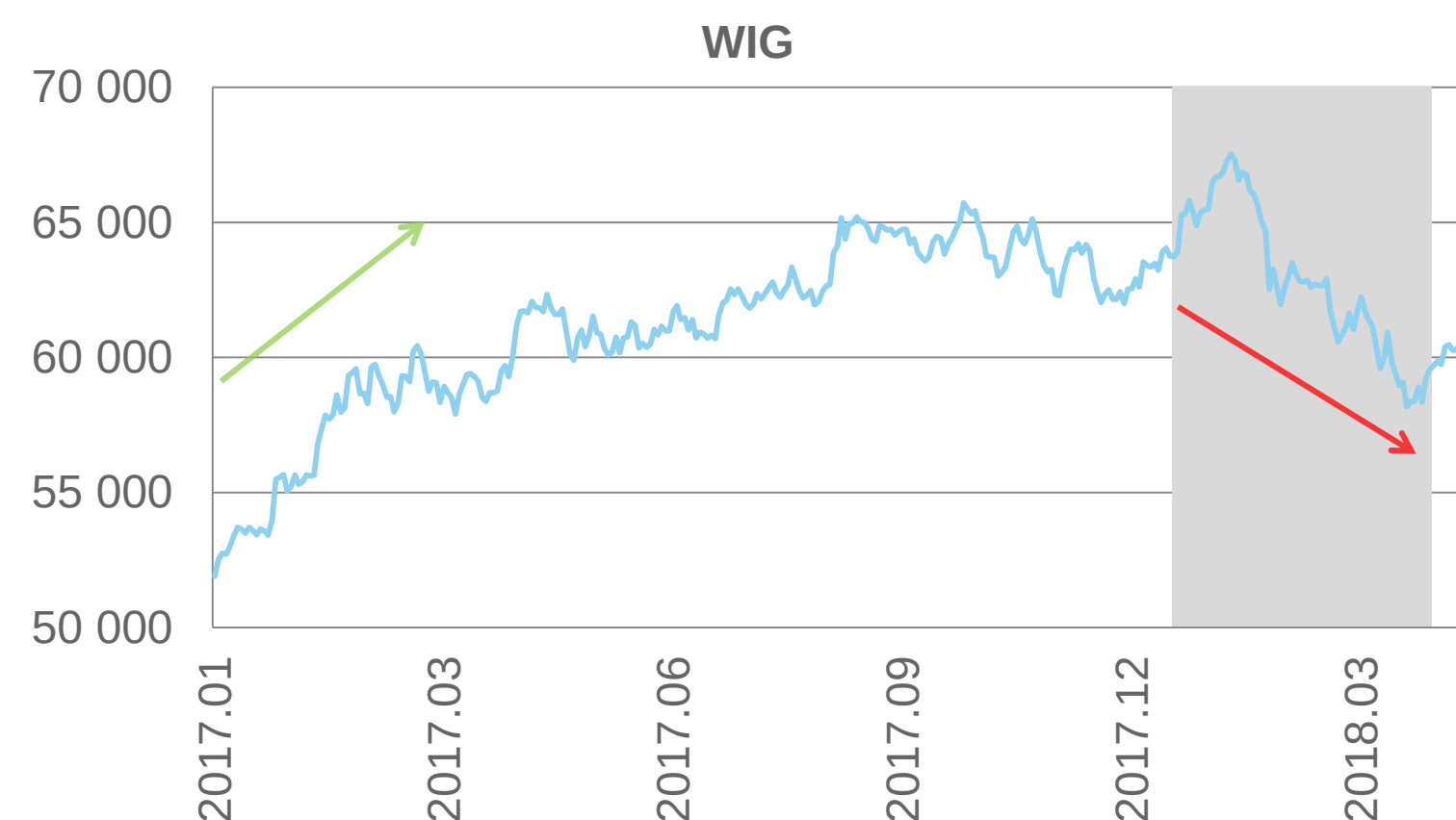
60
Własnych
Placówek
medycznych

* dane prezentowane za okres od początku roku niezależnie od momentu nabycia;
przychody Oddziałów - prezentowane zarządczo analogicznie jak pozostałych
placówek własnych, tj. z uwzgl. przychodów od PZU Zdrowie

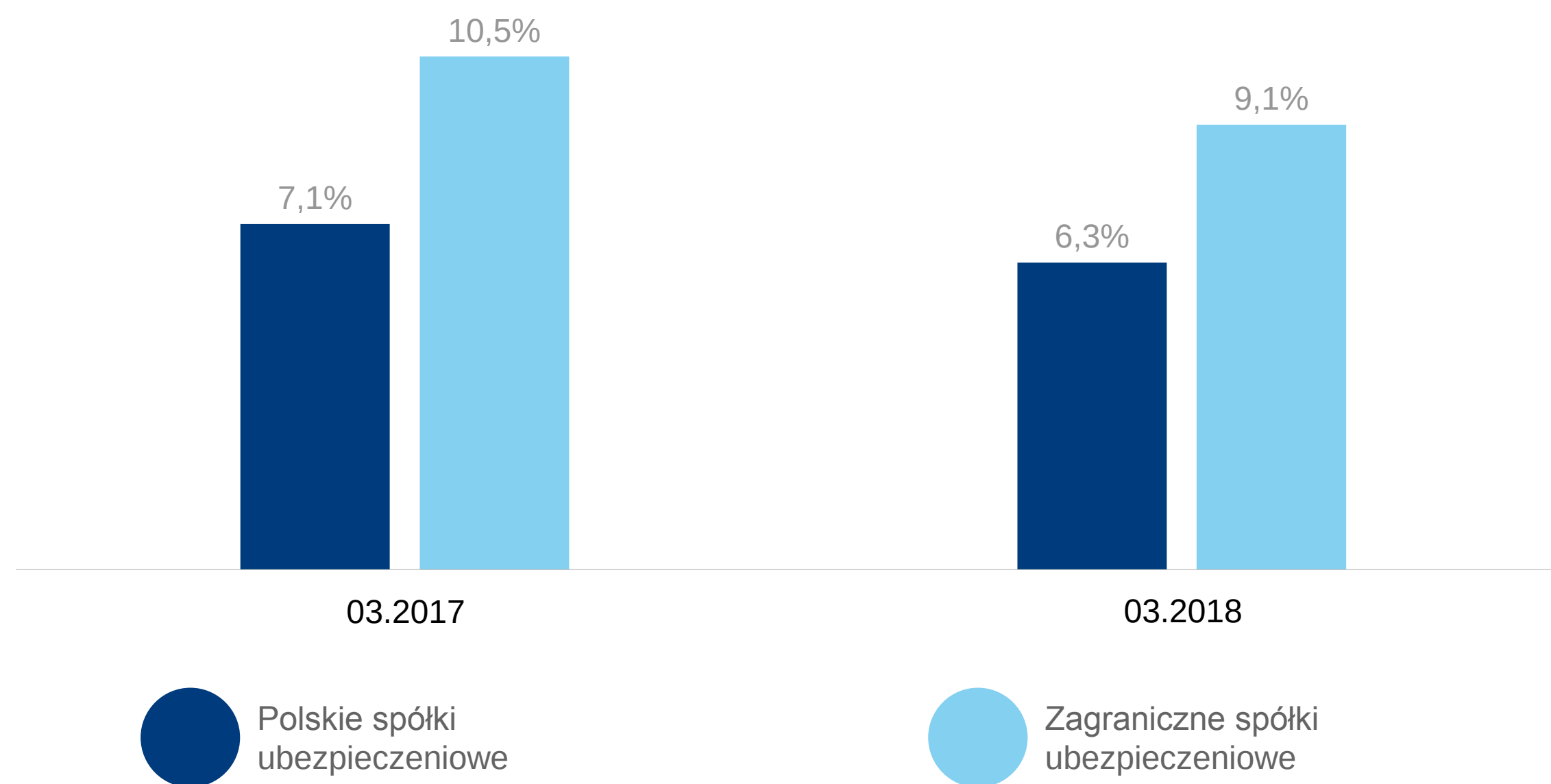
** produkty ubezpieczeniowe i pozaubezpieczeniowe w ramach Grupy PZU

Niższe wyniki na portfelach akcyjnych bilansowane lepszymi wynikami na portfelu polskich obligacji skarbowych

Wynik netto na działalności inwestycyjnej na Portfelu Głównym (mln zł)



Dalsza poprawa efektywności kosztowej

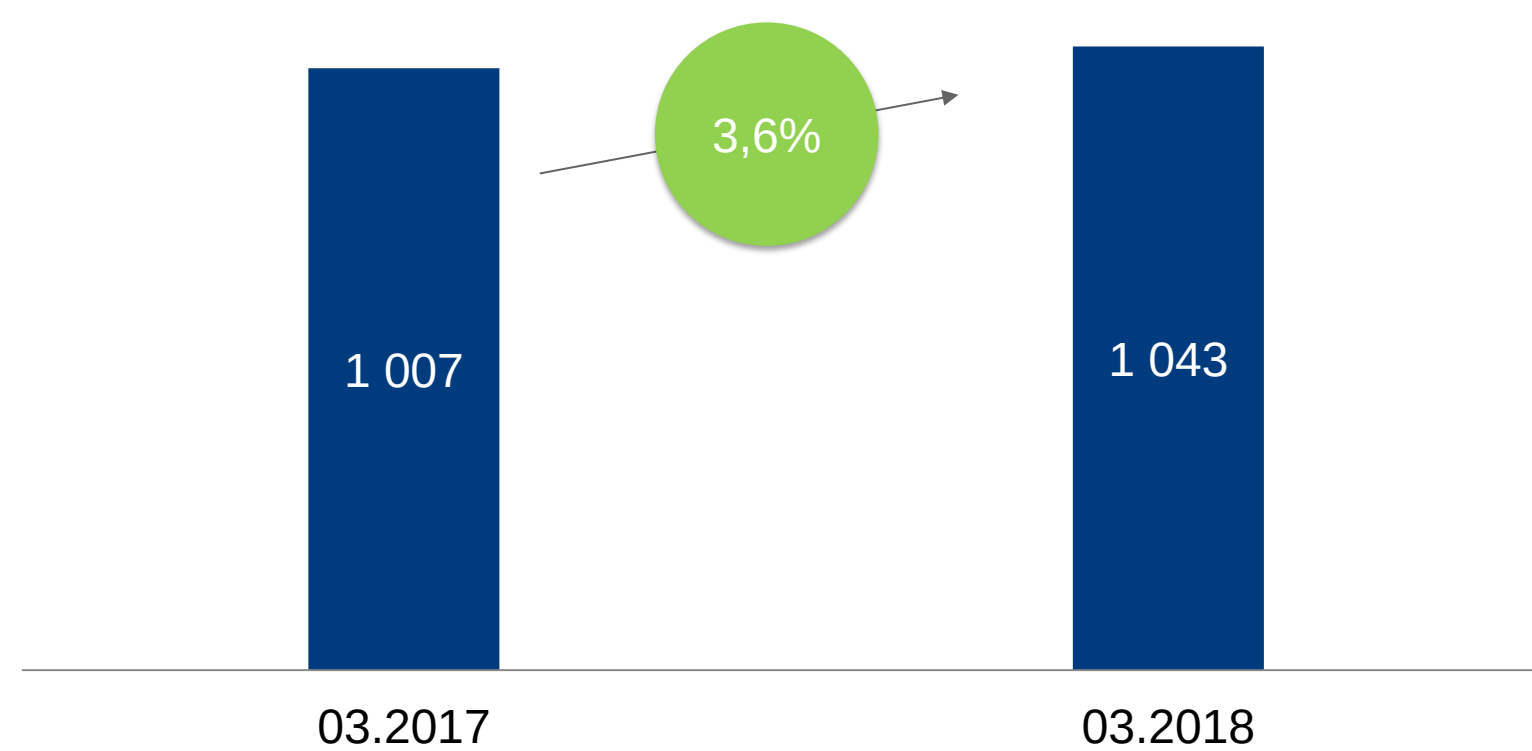


- Spadek wskaźnika kosztów administracyjnych w Polsce głównie w wyniku utrzymywania dyscypliny kosztowej przy rosnącej skali biznesu.
- Poprawa wskaźnika kosztów administracyjnych w spółkach zagranicznych przede wszystkim na skutek dynamicznego wzrostu sprzedaży przy jednoczesnym utrzymaniu stabilnego poziomu kosztów.

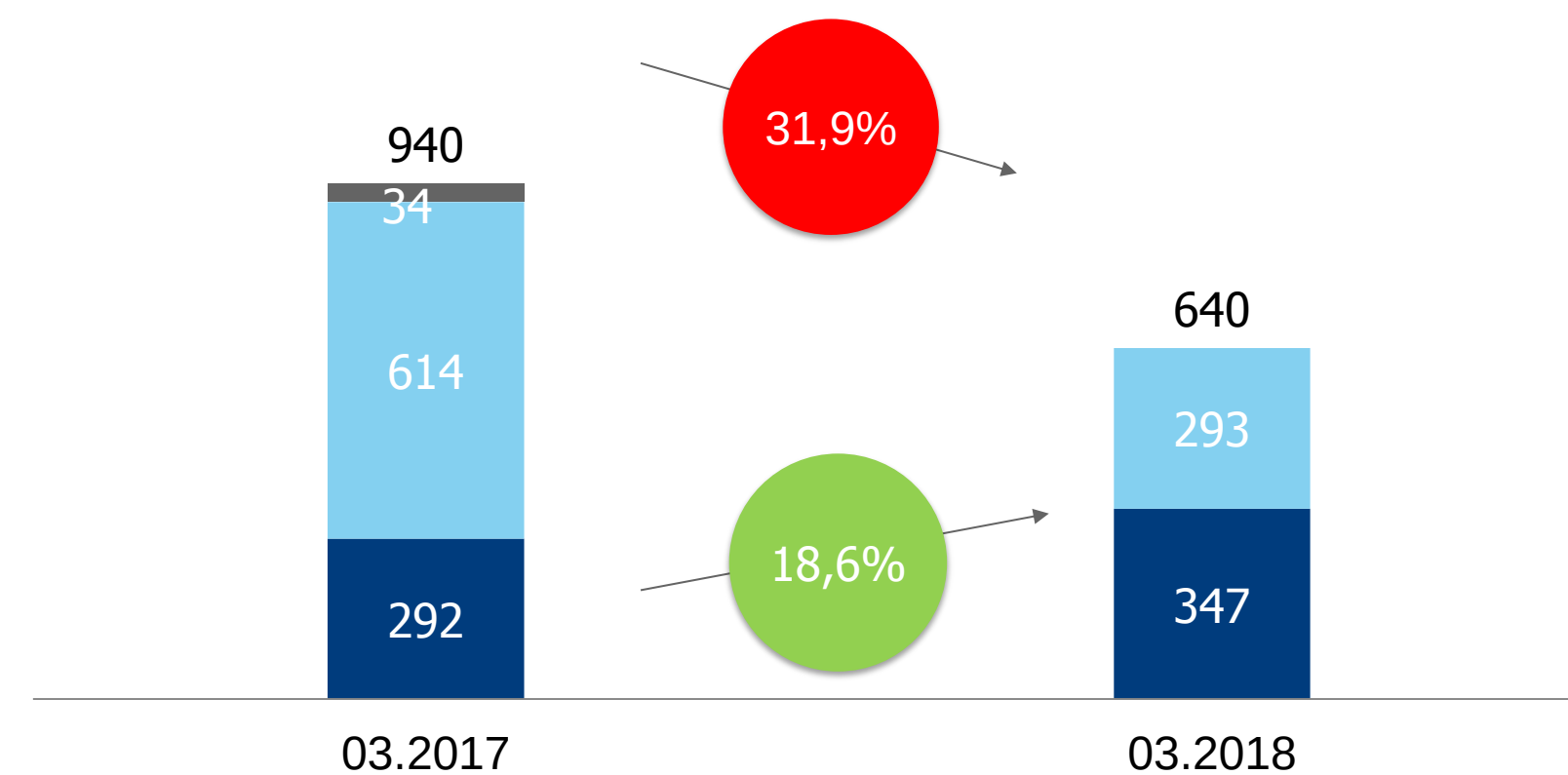
Wskaźnik kosztów administracyjnych liczony wg wzoru:
koszty administracyjne segmentów ubezpieczeniowych / składka zarobiona netto

Wynik netto Grupy PZU

Zysk netto Grupy PZU (mln zł)

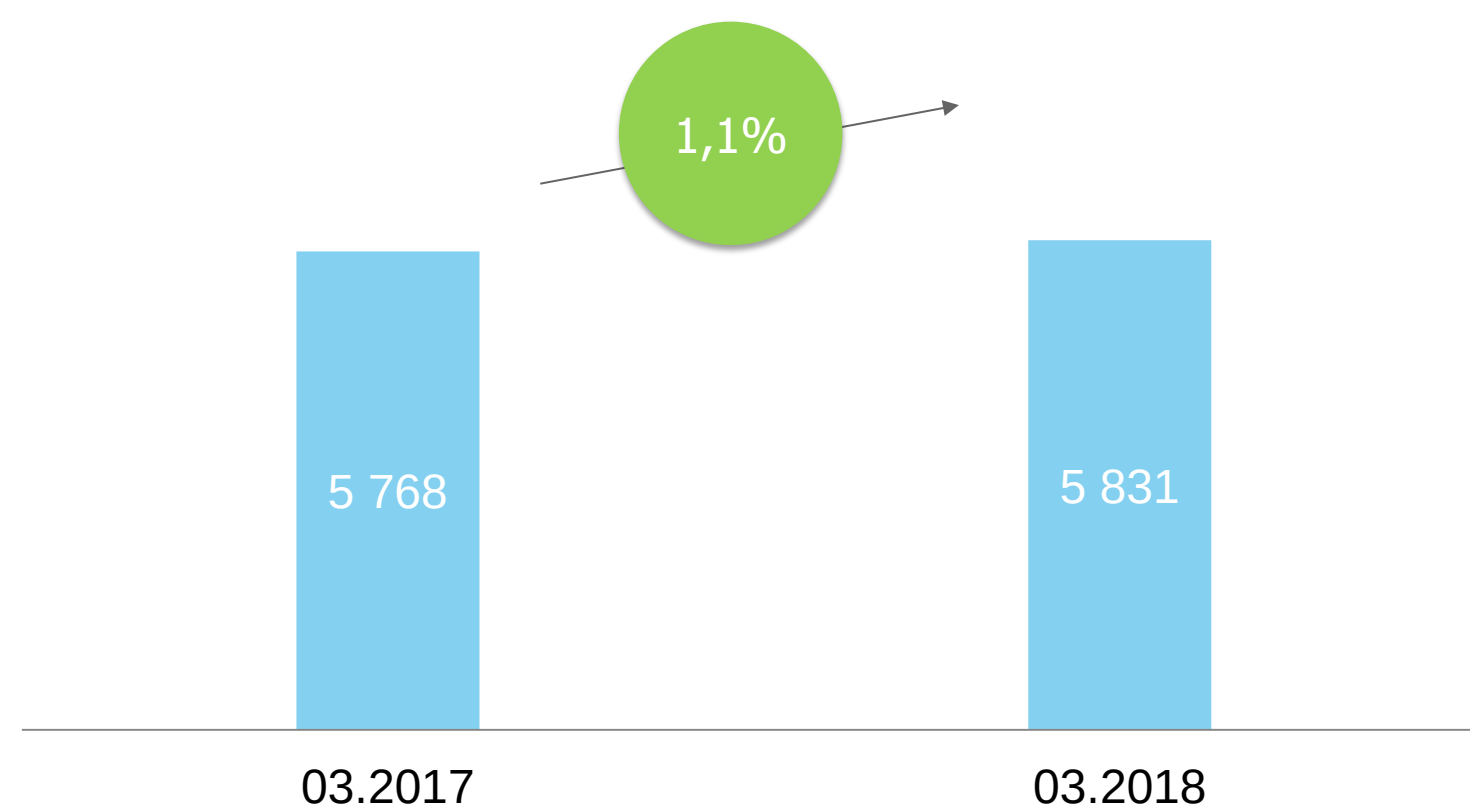


Zysk netto – podmiot dominujący (mln zł)

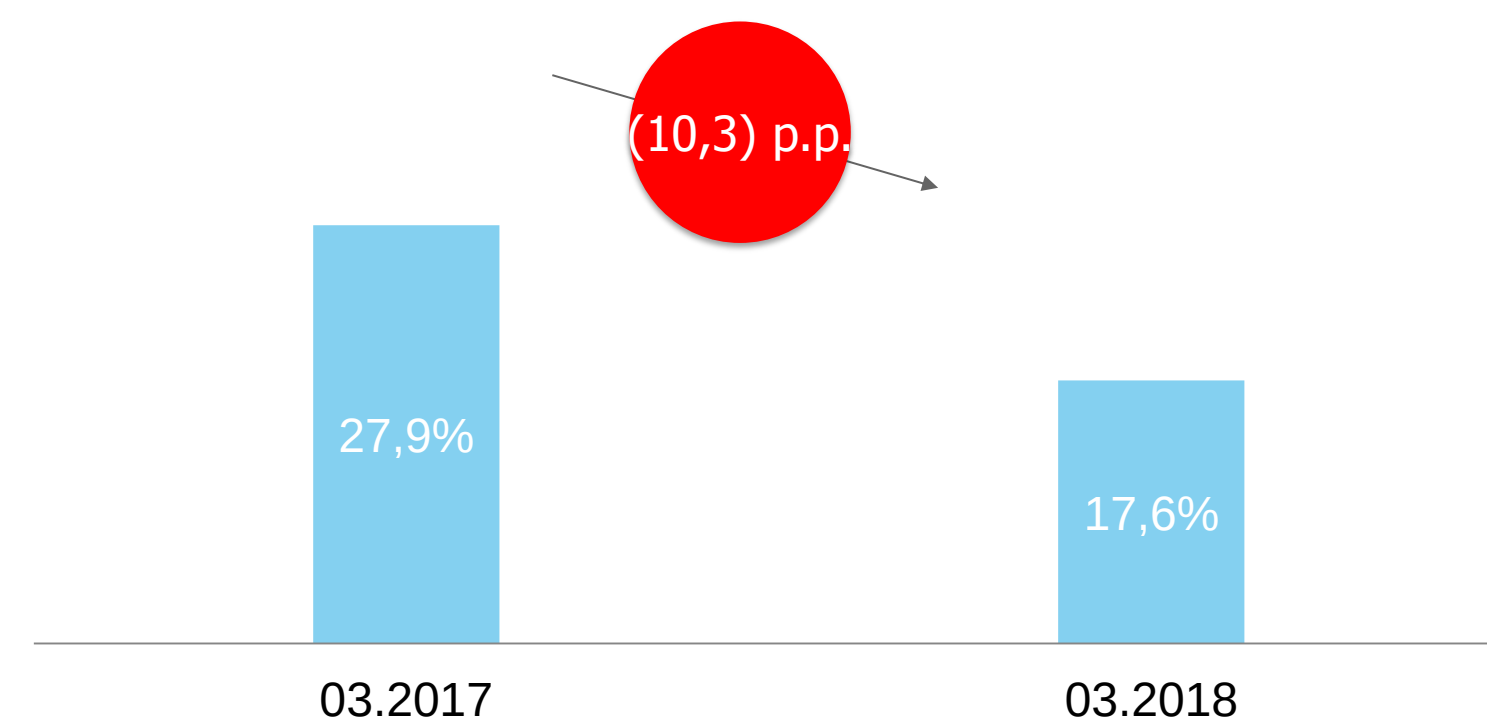


- Wynik na segmentach ubezpieczeniowych z wył. dochodów z dział. lokacyjnej (netto)
- Zmiana wyceny - Grupa Azoty (netto)
- Pozostałe segmenty (netto)

Składka przypisana brutto Grupy PZU (mln zł)



Zwrot z kapitału własnego ROE (%) *



- Zmiana rok do roku



Wyniki Grupy PZU – kontrybucja działalności dotychczasowej oraz działalności bankowej

	03.2017	03.2018	Zmiana r/r	
GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANK I PEKAO				
Składki ubezpieczeniowe przypisane brutto ¹	5 768	5 831	1,1%	▲
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(3 710)	(3 626)	(2,3)%	▼
Wynik netto na działalności inwestycyjnej na portfelu głównym ²	671	301	(55,1)%	▼
Wynik netto z działalności inwestycyjnej - Produkty inwestycyjne	228	(72)	x	▼
Wynik netto z działalności inwestycyjnej - Przejściowe FX od wyceny nieruchomości	112	(21)	x	▼
Wynik netto z działalności inwestycyjnej - Pozostałe	(51)	(58)	12,9%	▲
Koszty administracyjne	(400)	(379)	(5,3)%	▼
Koszty akwizycji	(694)	(755)	8,8%	▲
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	1 125	646	(42,6)%	▼
Zysk (strata) netto	911	513	(43,7)%	▼
Wskaźnik kosztów akwizycji segmentów ubezp.	14,0%	14,2%	0,2 p.p.	▲
Wskaźnik kosztów administracyjnych segmentów ubezp.	7,3%	6,5%	(0,8) p.p.	▼
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	911	513	(43,7)%	▼
BANKI: ALIOR I PEKAO				
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	28	127	355,1%	▲
WYNIK NETTO PRZYPISANY JEDNOSTCE DOMINUJĄCEJ	940	640	(31,9)%	▼
GŁÓWNE WSKAŹNIKI FINANSOWE				
ROE ³	27,9%	17,6%	(10,3) p.p.	▼
Wskaźnik mieszany ⁴	87,0%	86,0%	(1,0) p.p.	▼
Marża ⁵	13,8%	16,6%	2,8 p.p.	▲

- 1. Bez eliminacji korekt konsolidacyjnych
- 2. Po uwzględnieniu kosztów odsetkowych
- 3. Wskaźnik obliczony na podstawie kapitału własnego na początek i na koniec okresu sprawozdawczego. Liczony dla podmiotu dominującego
- 4. Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Grupie PZU
- 5. Marża dla segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych z wyłączeniem efektu konwersji

▲ ▼ Wzrost / spadek (pozytywny wpływ) ▲ ▼ Wzrost / spadek (negatywny wpływ)

REALIZACJA STRATEGII GRUPY NA LATA 2017 – 2020





Realizacja kluczowych mierników Strategii na lata 2017-2020

				ROE ¹					
				03.2018	2020				
				17,6%	>22%				
UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE		UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE		INWESTYCJE		ZDROWIE		BANKOWOŚĆ	
Udział rynkowy Grupy PZU ^{2,3,4}		Liczba klientów PZU Życie (mln)		Aktywa klientów zewnętrznych pod zarządzaniem (mld PLN)		Przychody (mln PLN) ⁹		Aktywa (mld PLN)	
12.2017	2020	03.2018	2020	03.2018	2020	03.2018	2020	03.2018	2020
35,7%	38%	10,9	11,0	28,4 /47,1 z PIM	65	481,9 ¹²	1 000	254	>300
Wskaźnik mieszany ³		Marża w ub. grupowych i IK		Wynik netto z zarządzania aktywami zewnętrznymi (mln PLN) ⁸		Marża EBITDA ¹⁰		Wynik finansowy netto przypisany Grupie PZU (mln PLN)	
03.2018	2020	03.2018	2020	03.2018	2020	03.2018	2020	03.2018	2020
85,3%	92%	16,6%	>20%	102,8 ¹² /185,4 ¹² z PIM	200	6,2%	12%	507 ¹²	>900
Wskaźnik kosztów administracyjnych ⁵		Wskaźnik wypłacalności Solvency II ^{6,7}		Nadwyżka stopy rentowności na portfelu własnym powyżej RFR ¹¹					
03.2018	2020	12.2017	2020	03.2018	2020				
6,2%	6,5%	211%	>200%	0,0 p.p./ -0,3 p.p.	2,0 p.p.				

1. ROE przypisane jednostce dominującej

2. Działalność bezpośrednia

3. PZU łącznie z TUW PZUW oraz Link4

4. Dane na koniec Q4 2017

5. Koszty administracyjne PZU i PZU Życie

6. Środki własne po pomniejszeniu o przewidywane dywidendy i podatki od aktywów

7. Dane na koniec Q42017, dane nieaudytowane

8. Wynik netto PZU Inwestycje na poziomie skonsolidowanym / Wynik netto PZU Inwestycje powiększony o 100% wyniku netto Pekao Investment Management

9. Urocznione przychody placówek własnych i oddziałów uwzględniające przychody od PZU Zdrowie

10. Bez kosztów jednorazowych; rentowność liczona od sumy przychodów placówek i składki zarobionej

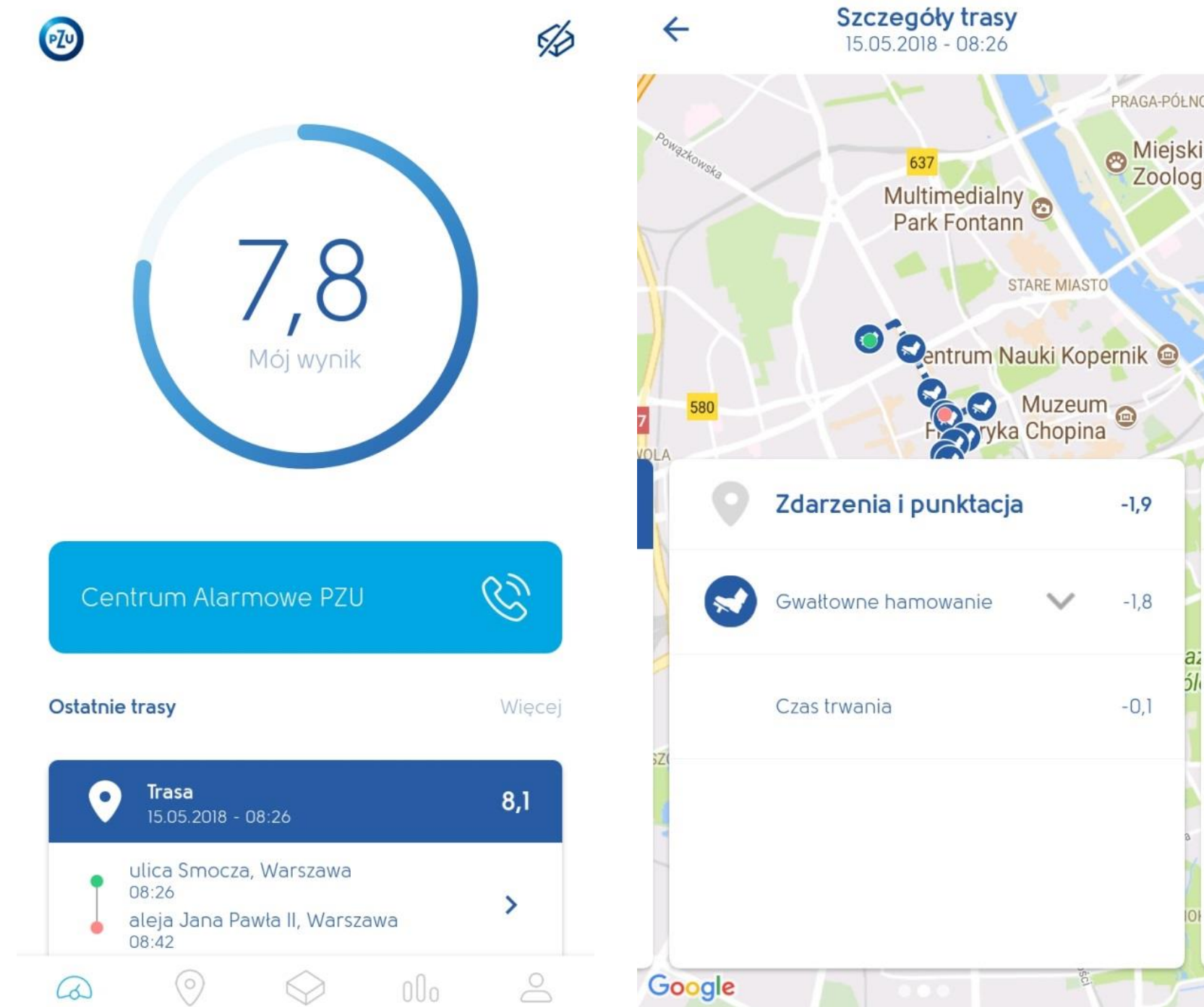
11. Wynik ekonomiczny z działalności inwestycyjnej bez/z różnicami kursowymi od własnych dłużnych papierów wartościowych

12. Krocząco 12 miesięcy

Realizacja Strategii Innowacyjności (1/3)

Wystartował pilotaż PZU GO:

- Blisko 100 pracowników i wybranych klientów testuje urządzenie – sprawdzają czy sprzęt i oprogramowanie zadziała poprawnie w każdej sytuacji i rozróżnia wypadek od innych zdarzeń drogowych.
- Latem do grupy testowej PZU włączy jeszcze większą liczbę klientów, a jesienią planowane jest uruchomienie komercyjnej dystrybucji.



Kontynuowano prace nad platformą Self Service moje.pzu.pl:

- W marcu umożliwiono klientom przystąpienie do ubezpieczenia PZU JA PLUS. To pierwsze ubezpieczenie na życie dostępne online. Ubezpieczenie PZU JA PLUS jest dostępne zarówno w portalu konto.pzu.pl dla klienta zalogowanego oraz w moje.pzu.pl dla klienta niezalogowanego. W kwietniu ruszyła internetowa kampania marketingowa promująca produkt.
- PZU odnotowało blisko 40% wzrost składki przypisanej w pierwszych 4 miesiącach br. r/r brutto ze sprzedaży do nowych klientów w kanale [www](https://www.pzu.pl).

Realizacja Strategii Innowacyjności (2/3)

W ramach rozwiązań wspierających kanały sprzedaży wprowadzono:

- aplikację mobilną dla agentów – umożliwienie dołączenia **zdjęć** do polis Autocasco bezpośrednio z telefonu agenta.
- nowy front-end sprzedażowy – dla PZU Dom wymóg wprowadzenia **minimum danych**, co pozwala na skrócenie czasu uzyskania oferty produktowej do 50%.

Uruchomiono serwis zgloszenie.pzu.pl

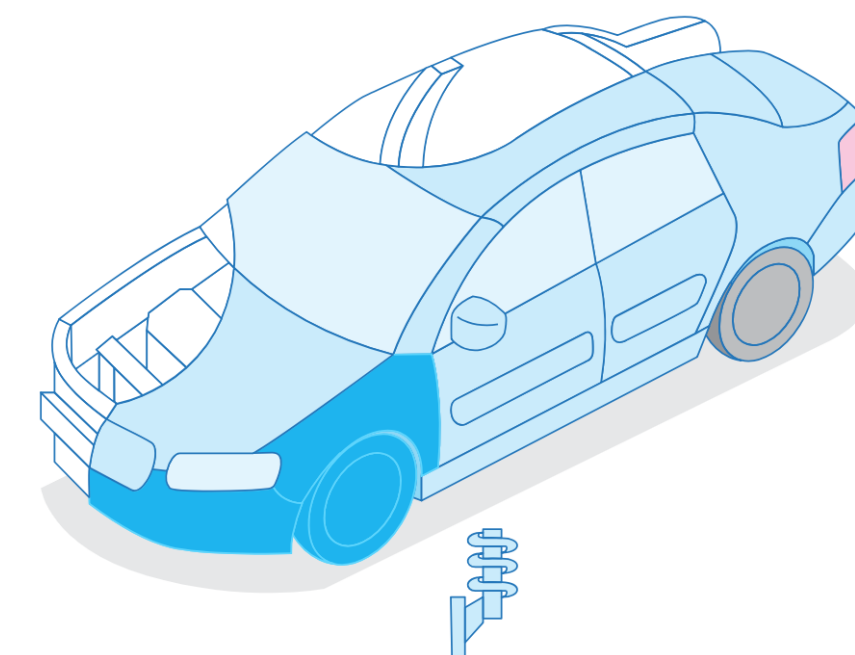
- od 27 marca br. klienci mają dostęp do nowego serwisu, który pozwala w rekordowo szybkim tempie zgłosić szkodę komunikacyjną i majątkową, a także ją wycenić.
- klient nie musi zakładać konta, jest pytany tylko o dane niezbędne do zarejestrowania swojego zgłoszenia.



ZGŁOSZENIE SZKODY

USZKODZENIA POJAZDU

AUDI A6



ZMIENŲ WIDOK

PRZÓD I LEWY BOK

TYŁ I PRAWY BOK

- ☒ błotnik przedni lewy
- ☒ koło przednie lewe
- ☒ zderzak przedni
- ☐ błotnik tylny lewy
- ☐ chłodnica
- ☐ dach
- ☐ drzwi przednie lewe

Realizacja Strategii Innowacyjności (3/3)

- Ruszył **Future Makers Challenge**, połączenie akceleratora innowacji i programu edukacyjnego, skierowanego do licealistów i studentów organizowany przez Innovatikę. Od kwietnia do czerwca uczestnicy programu pracują nad konkretnymi rozwiązaniami wyzwań biznesowych, wskazanych przez m.in. **PZU** – opracowanie sposobu komunikacji z klientem. Zaproponowane rozwiązanie może bazować na wykorzystaniu zdjęcia selfie, na podstawie którego można uzyskać informacje na temat m.in.: wieku.
- Zarejestrowano nowy fundusz **PZU SFIO Impuls**. Jego subfundusze mają na celu odwzorowywanie stóp zwrotu rynkowych benchmarków (tzw. Index Tracker). Skład portfeli dobierany jest przy pomocy wysoce wyspecjalizowanych narzędzi statystycznych dostosowanych do rynków pieniężnych, dłużnych i akcyjnych w Polsce i zagranicą (w tym rynków rozwiniętych jak i rozwijających się). Aktualnie fundusze zostały zasilone środkami Grupy PZU, rozpoczęcie dystrybucji dla klienta zewnętrznego nastąpi jesienią 2018 roku.



Współpraca w ramach Grupy PZU pomiędzy Pekao i Alior Bank a pozostałymi spółkami Grupy PZU

- Uruchomiono sprzedaż ubezpieczeń majątkowych do pożyczek PEX Banku Pekao on line.
- Przygotowano do sprzedaży 99% pracowników Banku Pekao w zakresie ubezpieczeń majątkowych i 40% w zakresie ubezpieczeń życiowych (rejestracja KNF). Trwają intensywne prace wdrożeniowe kolejnych produktów ubezpieczeniowych, które wejdą do sprzedaży na przełomie II i III kwartału 2018.
- Uruchomiono programy ubezpieczeniowe dla pracowników banków oraz oferty specjalne produktów bankowych dla pracowników Spółek Grupy PZU.
- **Synergie kosztowe** - Cel do osiągnięcia do 2020 roku – **100 mln zł oszczędności**, już osiągniętych synergii – **27 mln zł**.
- Otrzymanie zgody Komisji Nadzoru Finansowego na przejęcie zarządzania Pekao **Otwarty Fundusz Emerytalny** przez **PTE PZU**. Dodatkowo, zgoda również została udzielona na przejęcie zarządzania Dobrowolnym Funduszem Emerytalnym Pekao.
- Podpisanie umowy o przeniesienie operacyjnej działalności **agenta transferowego** w zakresie funduszy inwestycyjnych z **PZU Centrum Operacji** do **Pekao Financial Services**.



Partnerstwa strategiczne i pozostałe istotne umowy

- We współpracy z [Allegro](#) PZU oferuje 3 ubezpieczenia: sprzętu RTV/AGD, rowerów (w zakresie OC i AC) oraz opon (w zakresie assistance) - szybki proces sprzedaży połączony z transakcją zakupu.
- Spółki z grupy PZU dołączyły do grona partnerów [Karty Dużej Rodziny](#), której posiadacze będą mieli dostęp do ubezpieczeń na preferencyjnych warunkach, m.in:
 - [PZU Dom](#) i [PZU Wojażer](#) (10% zniżki), ubezpieczenia na życie [PZU Ja Plus](#) (30%) (oferta dostępna od 14 lipca br.),
 - [konsultacje lekarskie](#) w placówkach własnych PZU Zdrowie oraz w placówkach spółek zależnych PZU Zdrowie (20% zniżki);

Do grona partnerów Karty Dużej Rodziny dołączył także [Bank Pekao](#), który od 1 czerwca udostępni jej posiadaczom kompleksową promocję.

Rozwój oferty zdrowotnej – produkty dla PZU SA oraz Link4

- Do końca marca br. [sprzedano ponad 100 tys.](#) polis zapewniających m.in. konsultacje lekarskie, badania diagnostyczne i rehabilitację w razie: nieszczęśliwego wypadku lub nagłego zachorowania podczas podróży zagranicznej, uszkodzenia ciała lub rozstroju zdrowia powstałego w związku z ruchem pojazdu, nieszczęśliwego wypadku lub nagłego zachorowania wymagającego hospitalizacji przez co najmniej 3 dni.



PODSUMOWANIE WYNIKÓW FINANSOWYCH PO SEGMENTACH DZIAŁALNOŚCI





Rentowność według segmentów działalności operacyjnej

Segmenty ubezpieczeń	Przypis składki brutto			Wynik na ubezpieczeniach/ Wynik z działalności operacyjnej			Wskaźnik mieszany / Marża*	
	I kwartał 2017	I kwartał 2018	Zmiana r/r	I kwartał 2017	I kwartał 2018	Zmiana r/r	I kwartał 2017	I kwartał 2018
mln zł, lokalne standardy rachunkowości								
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	3 283	3 355	2,2%	446	525	17,7%	86,1%	85,3%
Ubezpieczenia masowe - Polska	2 653	2 729	2,9%	395	385	(2,5)%	84,9%	86,5%
OC komunikacyjne	1 123	1 156	2,9%	124	25	(79,8)%	90,1%	98,2%
AC komunikacyjne	644	652	1,2%	(5)	44	x	102,8%	92,1%
Inne produkty	886	921	3,9%	241	240	(0,2)%	64,6%	64,0%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	35	76	119,6%	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	630	626	(0,6)%	51	140	174,5%	91,8%	80,1%
OC komunikacyjne	168	194	15,5%	(5)	7	x	103,7%	92,9%
AC komunikacyjne	205	211	2,9%	(0)	21	x	105,7%	89,3%
Inne produkty	257	221	(14,0)%	49	89	80,6%	67,4%	60,0%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	7	23	219,7%	x	x
Razem ubezpieczenia na życie - Polska	2 122	2 068	(2,5)%	304	341	12,2%	14,3%	16,5%
Ub. Grupowe i kontynuowane ** - Polska	1 714	1 722	0,5%	236	286	21,2%	13,8%	16,6%
Ub. Indywidualne - Polska	408	346	(15,2)%	49	51	4,1%	12,0%	14,7%
Efekt konwersji	x	x	x	19	4	(78,9)%	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i Kraje bałtyckie	343	400	16,6%	22	31	40,9%	94,5%	92,5%
Kraje bałtyckie ub. majątkowe i osobowe	301	360	19,6%	17	29	70,6%	95,2%	92,3%
Ukraina ub. majątkowe i osobowe	42	40	(4,8)%	5	2	(60,0)%	84,2%	95,2%
Razem ubezpieczenia na życie - Ukraina i Kraje bałtyckie	24	27	12,5%	1	1	x	4,2%	3,7%
Litwa ub. na życie	14	15	7,1%	0	0	x	(0,0)%	0,0%
Ukraina ub. na życie	10	12	20,0%	1	1	x	10,0%	8,3%
Razem banki	-	-	x	118	794	x	x	x

* 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;

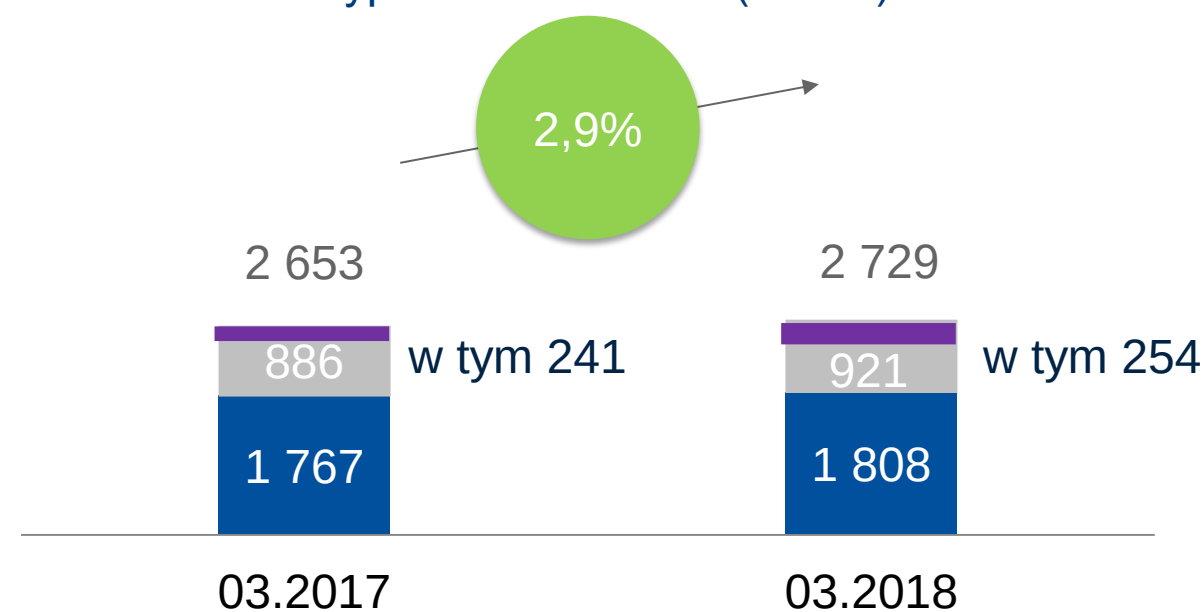
** Wynik na ubezpieczeniach oraz marża bez efektu konwersji;

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

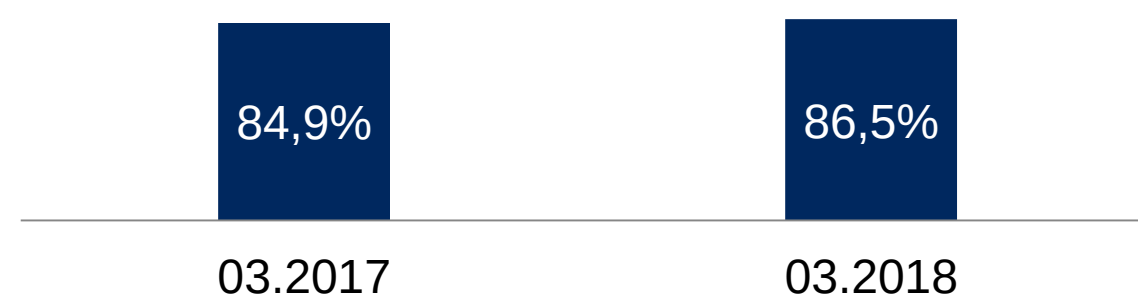
Wzrost sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych

Segment Masowy

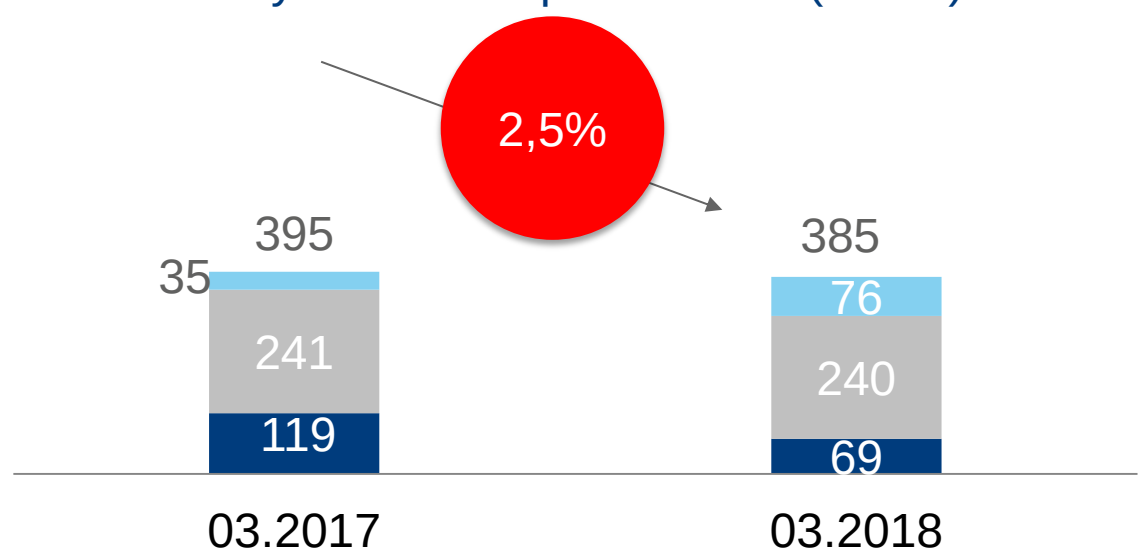
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)

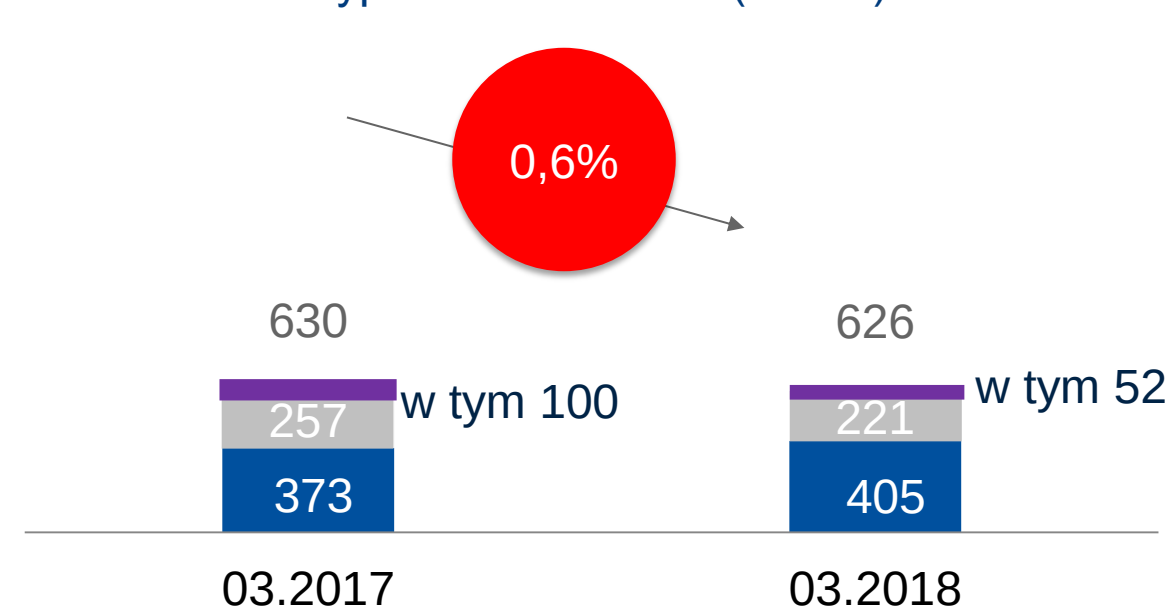


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

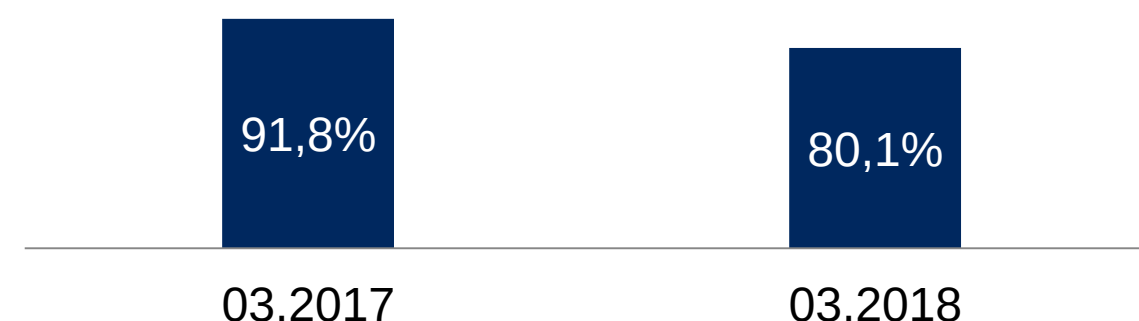


Segment Korporacyjny

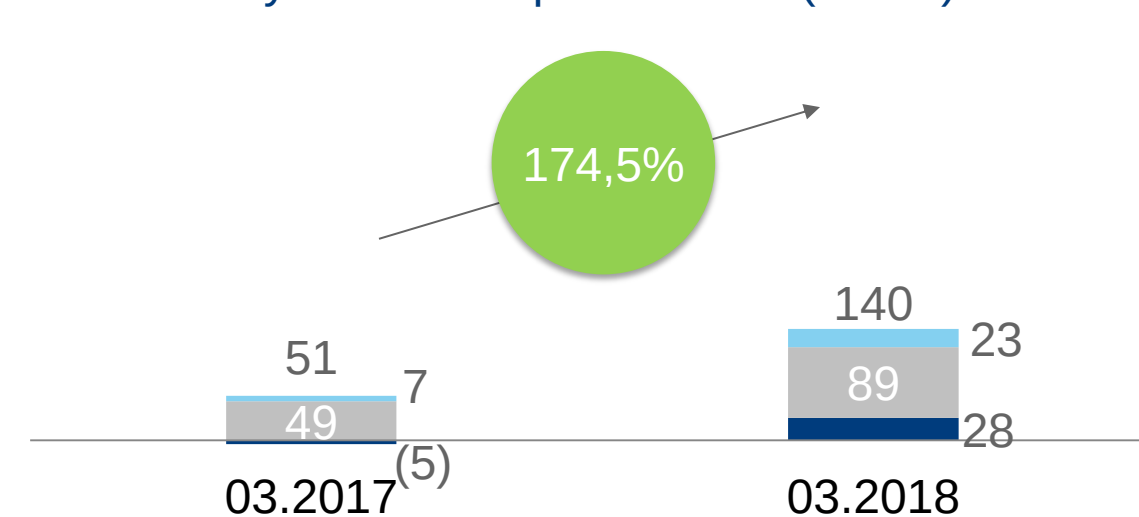
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)



Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)



Ubezpieczenia komunikacyjne



Ubezpieczenia pozakomunikacyjne



Wpływ alokowanych dochodów z lokat z segmentu Inwestycje



Wskaźnik mieszany liczony łącznie dla ubezpieczeń komunikacyjnych oraz pozakomunikacyjnych



Link4 + TUW PZUW



Zmiana rok do roku

Podsumowanie – ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

Segment masowy

Wyższy przypis składki brutto r/r jako wypadkowa:

- zwiększenia przypisu składki w ubezpieczeniach komunikacyjnych (+2,3% r/r) jako efekt wzrostu średniej składki przy jednoczesnym spadku liczby ubezpieczeń;
- przyrostu składki z ubezpieczeń od ognia i innych szkód majątkowych (+3,3% r/r), w tym w ubezpieczeniach mieszkań oraz rolnych (głównie dotowanych upraw rolnych) mimo dużej konkurencyjności rynku - efekt wcześniejszego niż w roku ubiegłym, rozpoczęcia sprzedaży w ramach kampanii wiosennej;
- wyższego przypisu składki w grupie ubezpieczeń OC pozostałych (+6,1 % r/r) oraz NNW i pozostałych (4,2% r/r), głównie ubezpieczeń choroby oraz odpowiedzialności cywilnej.

Spadek wyniku na ubezpieczeniach jako wypadkowa:

- przyrostu składki zarobionej netto (+12,3%) – efekt rozwoju portfela ubezpieczeń;
- wyższej szkodowości w grupie ubezpieczeń:
 - OC komunikacyjnych w efekcie doszacowania rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za ból spowodowany stanem wegetatywnym osoby bliskiej poszkodowanej w wypadku (orzeczenie Sądu Najwyższego). Po wyłączeniu wpływu zmiany stanu rezerwy na poczet zadośćuczynień, utrzymanie wysokiej rentowności zarówno w grupie ubezpieczeń OC komunikacyjnego jak i Auto Casco;
 - pozostałych szkód rzeczowych, w tym głównie ubezpieczeń dotowanych upraw rolnych wskutek wystąpienia ponadnormatywnej liczby zgłoszeń szkód powodowanych siłami natury, głównie ujemnych skutków przezimowań;
- wyższych kosztów działalności ubezpieczeniowej jako wypadkowa wzrostu kosztów akwizycji (efekt rosnącego portfela i zmiany mix-u produktów) oraz spadku kosztów administracyjnych w działalności projektowej i bieżącej dotyczącej m.in. kosztów informatycznych oraz marketingu.



Podsumowanie – ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

Segment korporacyjny

Wyższy przypis składki brutto r/r jako wypadkowa:

- wyższej składki z ubezpieczeń komunikacyjnych (+8,6% r/r) oferowanych poprzez firmy leasingowe oraz w ubezpieczeniach flot (głównie ubezpieczenia OC) w konsekwencji wzrostu średniej składki przy jednoczesnym spadku liczby ubezpieczeń;
- rozwoju portfela ubezpieczeń świadczenia pomocy i wypadku wskutek rozszerzenia współpracy TUW PZUW z partnerami strategicznymi;
- wzrostu sprzedaży w grupie ubezpieczeń OC pozostałe (+9,5% r/r) w wyniku zawarcia kilku umów o wysokiej wartości jednostkowej oraz wyższej składki pochodzącej z ubezpieczenia podmiotów medycznych w TUW PZUW;
- spadku sprzedaży ubezpieczeń od ognia i innych szkód majątkowych (-31,7% r/r) – w analogicznym okresie 2017 roku zawarcie długoterminowej umowy z podmiotem z branży węglowej.

Wzrost wyniku na ubezpieczeniach jako wypadkowa:

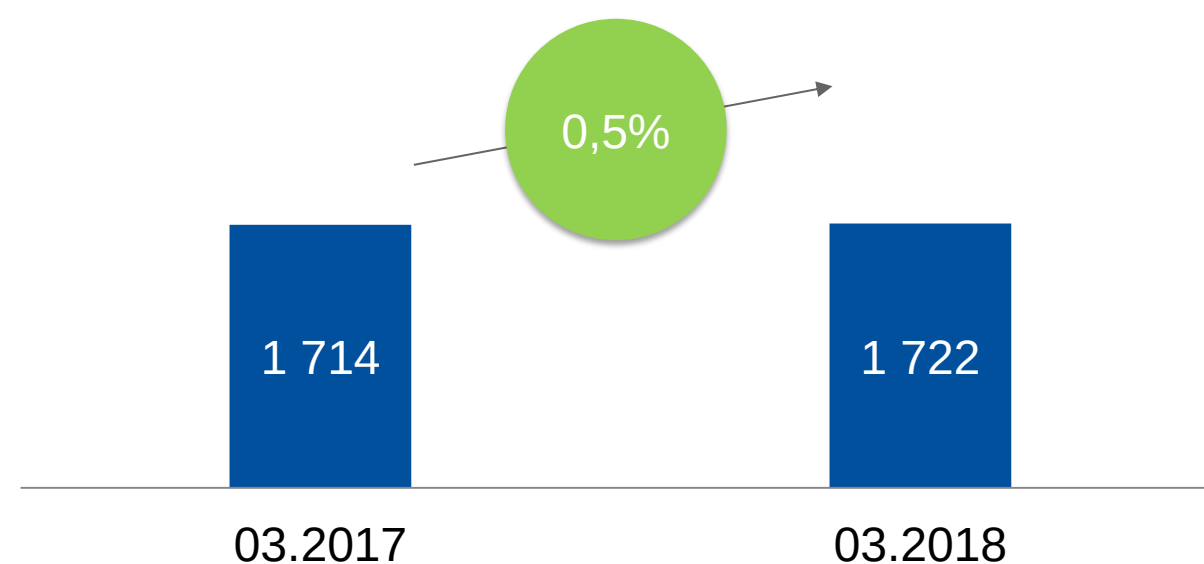
- przyrostu składki zarobionej netto (+25,4%) – efekt rozwoju portfela ubezpieczeń;
- niższej szkodowości portfela ubezpieczeń:
 - komunikacyjnych w konsekwencji znacznie wyższej dynamiki składki zarobionej netto wobec dynamiki odszkodowań i świadczeń, pomimo obserwowanego wzrostu średniej wypłaty oraz doszacowania rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie;
 - od ognia i innych szkód majątkowych w wyniku znacznie niższego poziomu szkód o wysokiej wartości jednostkowej;
- wyższych kosztów działalności ubezpieczeniowej w konsekwencji:
 - wzrostu kosztów akwizycji – efekt rozwoju portfela ubezpieczeń;
 - niższych kosztów administracyjnych głównie w wyniku spadku kosztów działalności projektowej jak i działalności bieżącej poprzez stałe utrzymywanie dyscypliny kosztowej.

Ubezpieczenia na życie

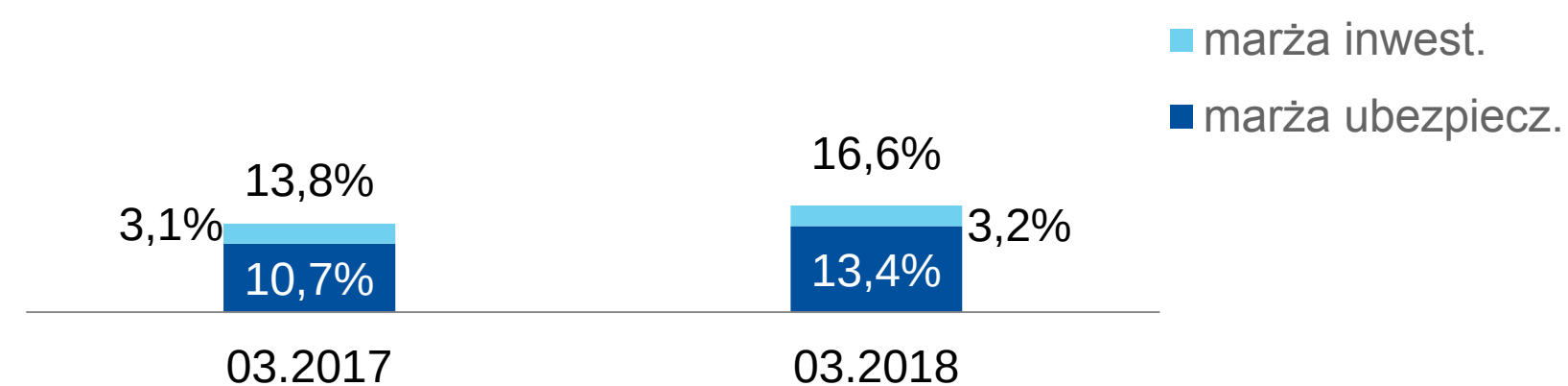
Wzrost rentowności segmentów

segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych

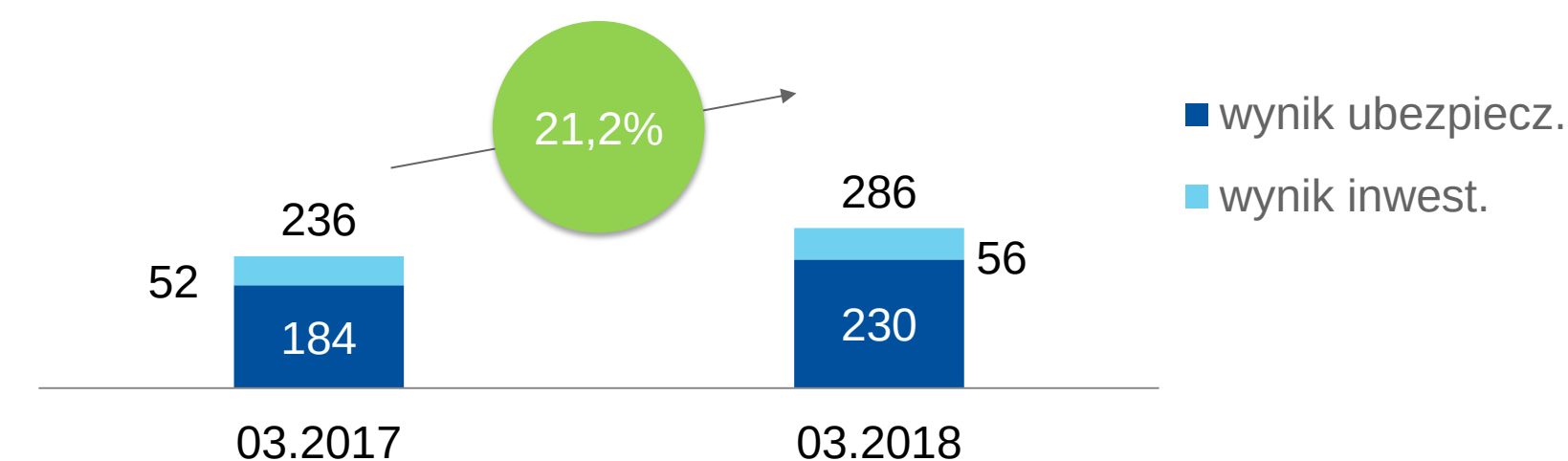
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)*

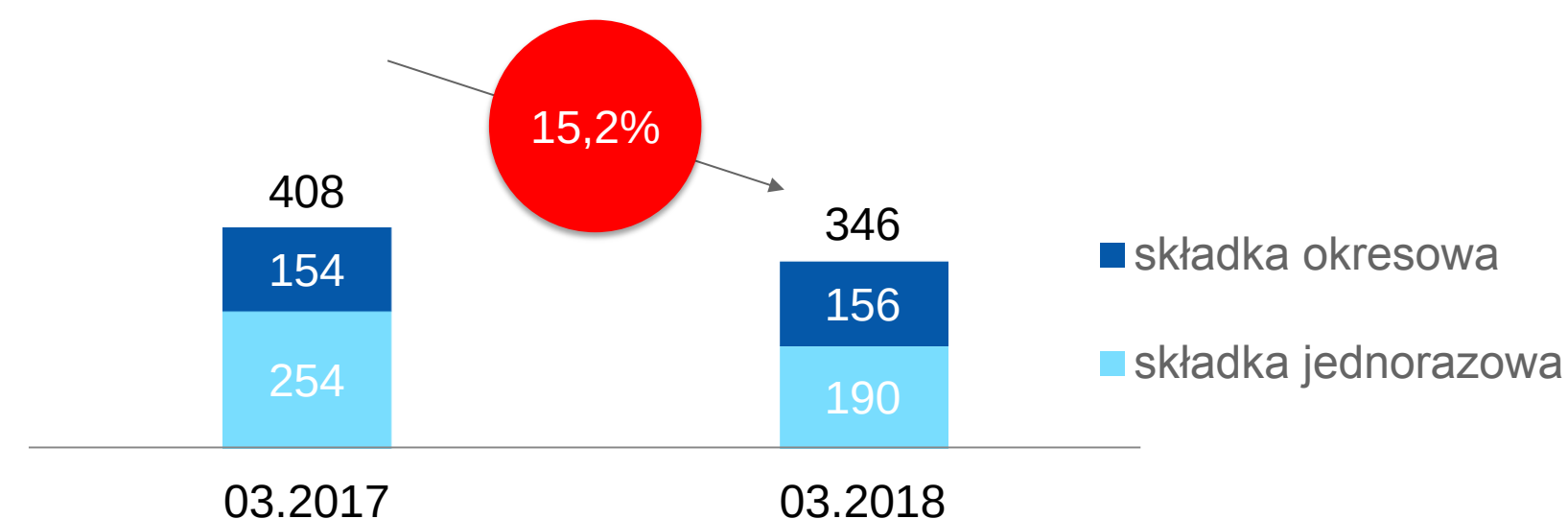


Wynik na ubezpieczeniach* (mln zł)

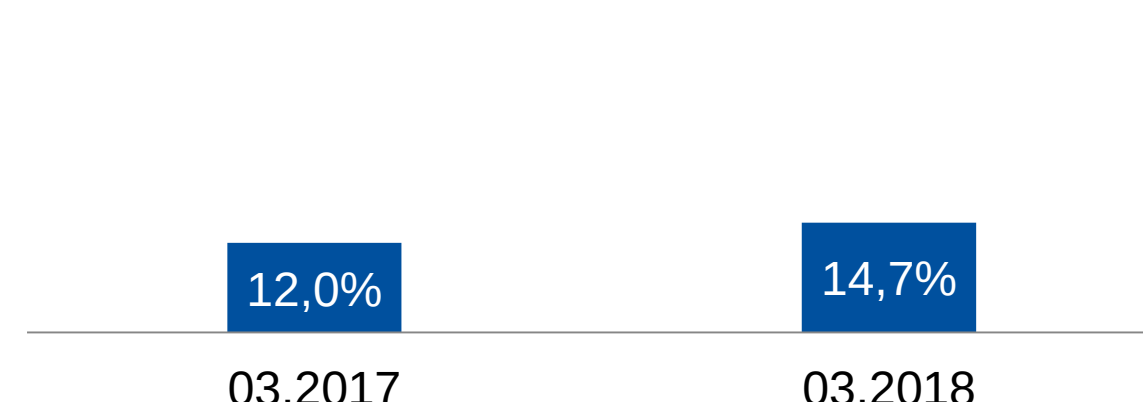


segment ubezpieczeń indywidualnych

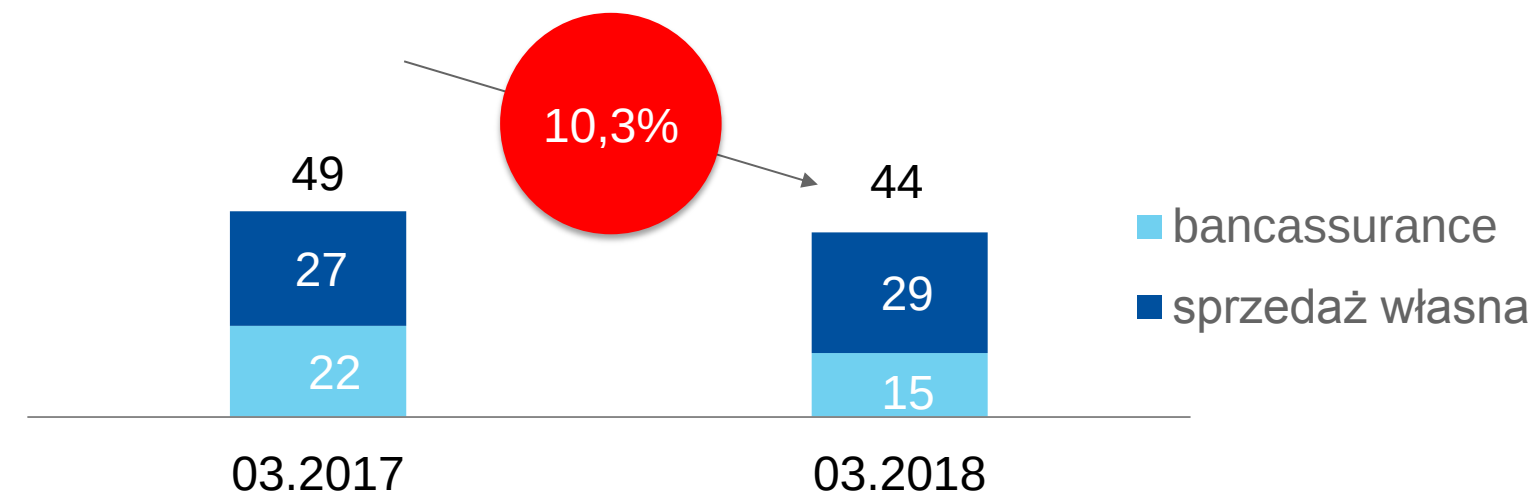
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)



Składka uroczniona (mln zł)



- Zmiana rok do roku

Podsumowanie – ubezpieczenia na życie

Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych

Czynniki przekładające się na wyższy przypis składki brutto:

- pozyskanie kolejnych kontraktów w ubezpieczeniach zdrowotnych zawieranych w formie grupowej; PZU Życie posiada w portfelu 1,5 mln aktywnych umów w tego rodzaju produktach;
- podtrzymanie polityki dosprzedaży umów dodatkowych przy jednoczesnej indeksacji składki z umów podstawowych w produktach indywidualnie kontynuowanych;
- jednocześnie przychody z produktów grupowych ochronnych pozostawały pod presją zwiększonych odejść z grup (zakładów pracy) osób w obniżonym ustawowo w IV kwartale 2017 roku wieku emerytalnym.

Czynniki wpływające na wzrost r/r wyniku na ubezpieczeniach:

- niższa niż przed rokiem szkodowość produktów ochronnych będąca wynikiem spadku liczby zgonów i w konsekwencji wypłacanych z tego tytułu świadczeń;
- pozytywny wpływ nowej indywidualnej kontynuacji na wyniki segmentu poprzez zawiązywanie niższych rezerw matematycznych z początkiem odpowiedzialności umów;
- dyscyplina w obszarze kosztów.



Podsumowanie – ubezpieczenia na życie

Segment ubezpieczeń indywidualnych

Spadek przypisu składki brutto rezultatem:

- niższych wpłat na rachunki ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych w produktach unit-linked oferowanych razem z Bankiem Millennium.

Jednocześnie działały pozytywne czynniki jak:

- dalszy wzrost sprzedaży w Alior Banku, wprowadzonego na początku 2017 roku, produktu unit-linked;
- stale rosnący poziom składki produktów ochronnych zarówno o charakterze kapitałowym, jak i terminowym – poziom sprzedaży przekracza wartość dożyć, wykupów, lapsów oraz zgonów istniejącego portfela.

Wzrost marży segmentu rezultatem:

- wzrostu udziału w przychodach segmentu produktów ochronnych o znacznie wyższej generowanej marży;
- rosnącego wynagrodzenia z tytułu opłat za zarządzanie w produktach unit-linked.

Kanały sprzedaży:

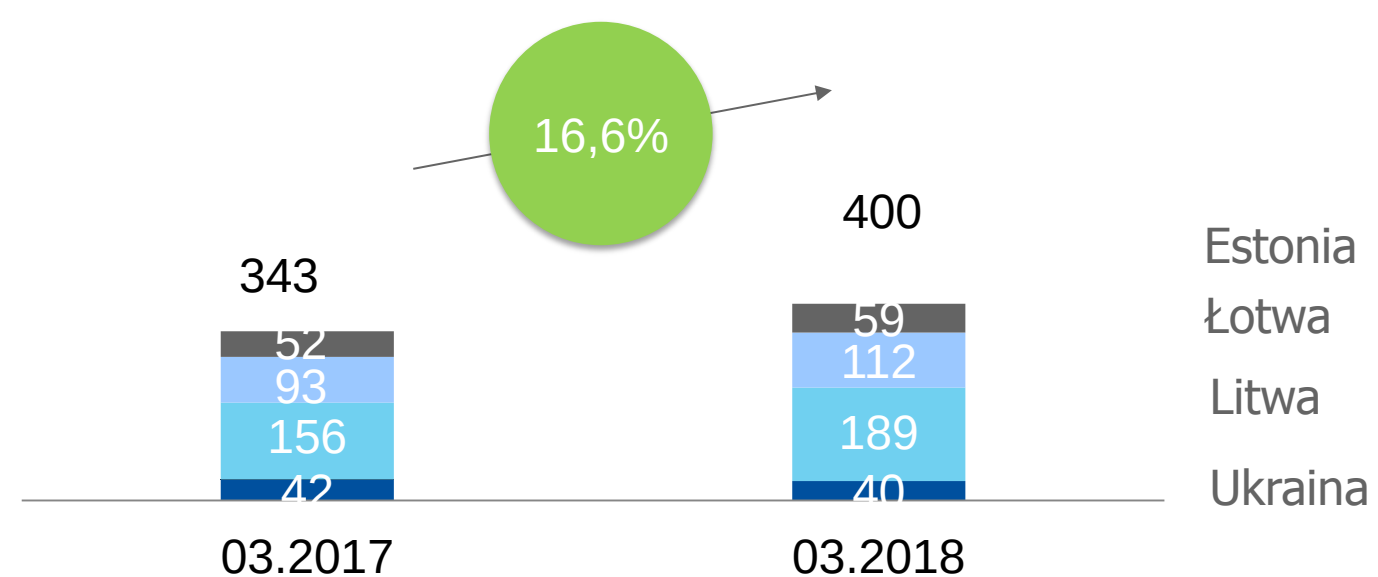
- utrzymanie wysokiego poziomu sprzedaży w kanałach własnych. Szczególnie podkreślić należy dwucyfrową dynamikę rok do roku sprzedaży produktów ochronnych.
- spadek w kanale bancassurance efektem niższego poziomu zasileń nowych rachunków w produktach unit-linked w Banku Millennium jedynie częściowo skompensowane wzrostem sprzedaży analogicznego produktu oferowanego razem z Alior Bankiem.

Działalność za granicą

Wzrost sprzedaży w segmencie Kraje bałtyckie

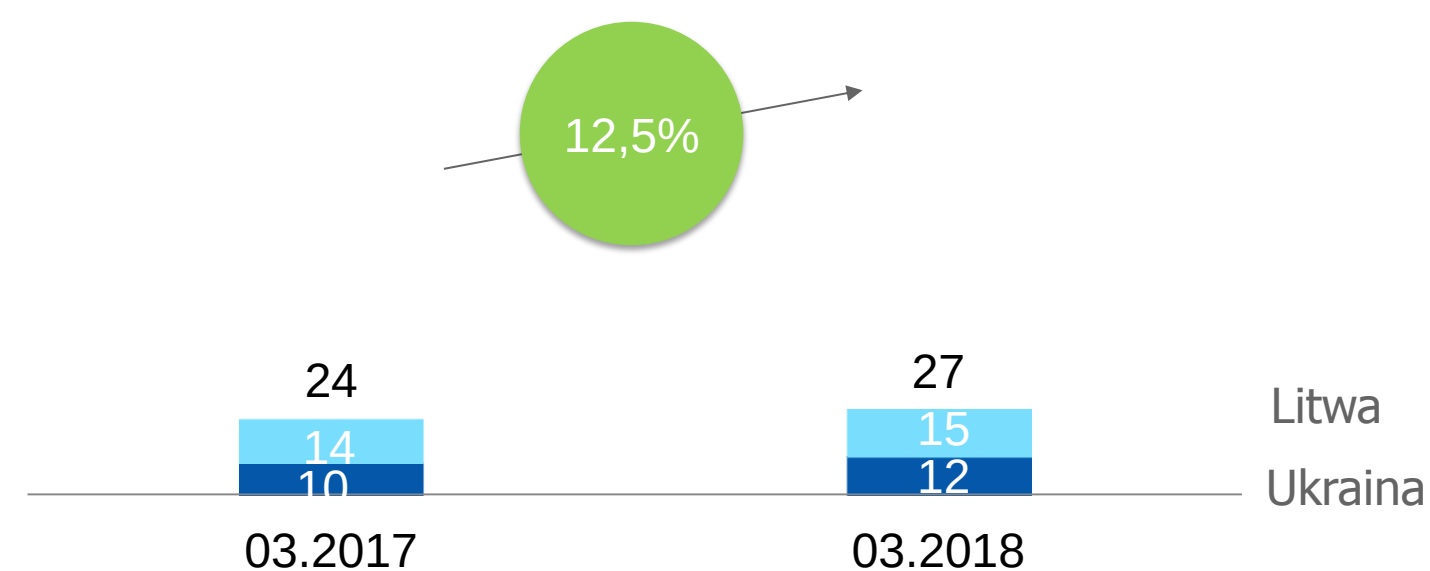
ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

Przypis składki brutto (mln zł)

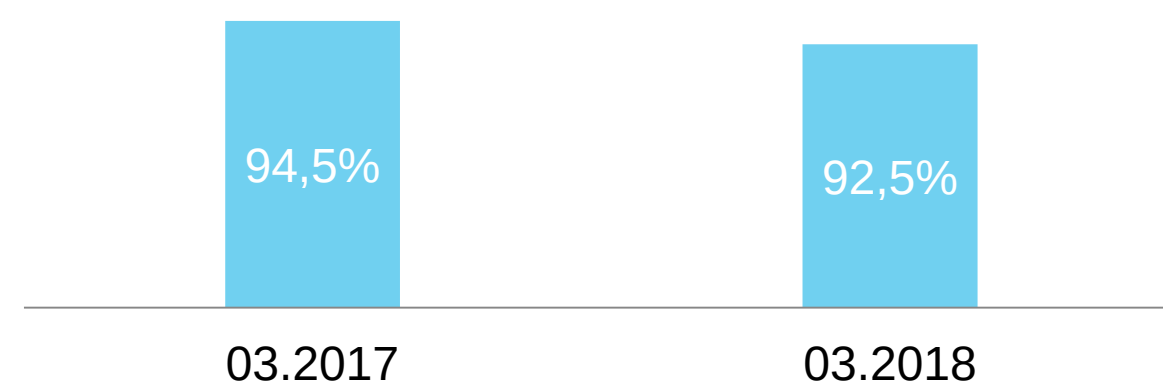


ubezpieczenia życiowe

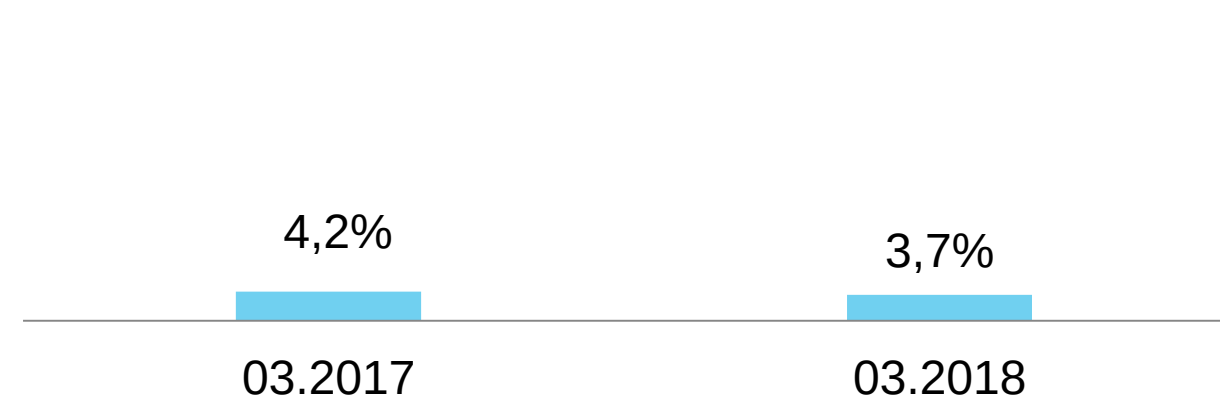
Przypis składki brutto (mln zł)



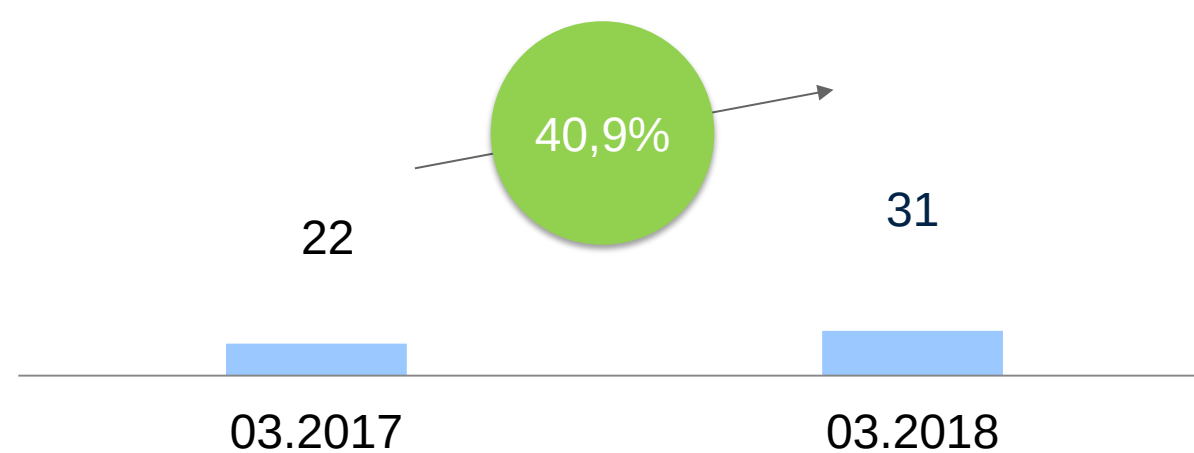
Wskaźnik mieszany (%)



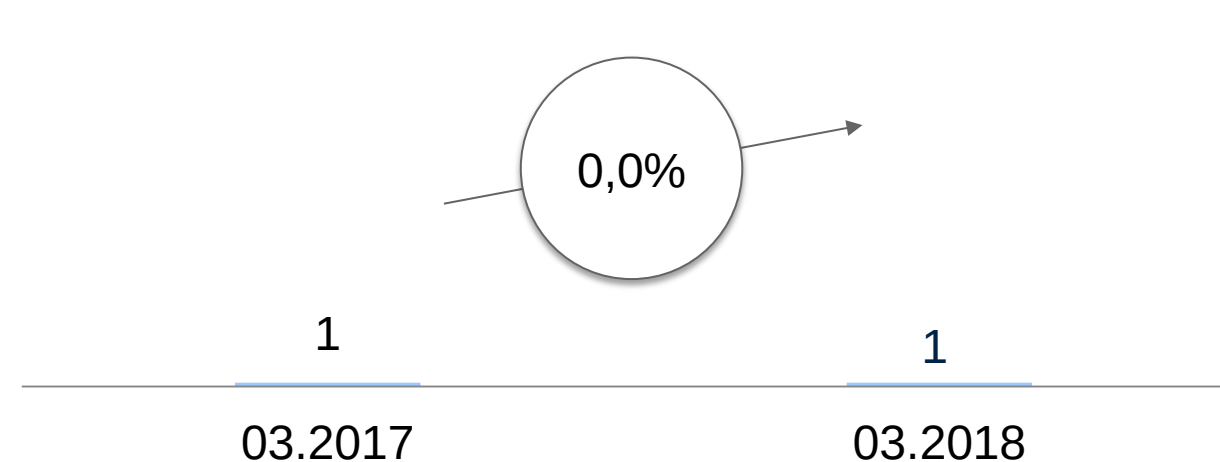
Marża (%)



Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)



Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)



x% - Zmiana rok do roku

Podsumowanie – działalność za granicą

Składka przypisana brutto

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe:

- Wzrost składki przypisanej brutto w spółkach regionu bałtyckiego przede wszystkim w ubezpieczeniach komunikacyjnych, głównie w efekcie wzrostu sprzedaży skierowanej do nowych klientów w regionie, jak również dzięki przyrostowi przypisu z ubezpieczeń zdrowotnych na Łotwie na skutek aktywizacji sprzedaży oraz zwiększeniu sprzedaży ubezpieczeń majątkowych na Litwie:
 - lider rynku litewskiego Lietuvos Draudimas: 189 mln zł (w ubiegłym roku: 156 mln zł);
 - AAS Balta na Łotwie: 112 mln zł (w ubiegłym roku: 93 mln zł);
 - oddział estoński PZU Ubezpieczenia: 59 mln zł (w ubiegłym roku 52 mln zł).
- Spadek sprzedaży na Ukrainie o 2 mln zł (jednakże w walucie funkcjonalnej odnotowano wzrost o 12,6%).

Ubezpieczenia na życie:

- Wzrost składki na Litwie dzięki sprzedaży klientom indywidualnym ubezpieczeń na życie i dożycie.
- Składka na Ukrainie wzrosła o 2 mln zł (przy czym w walucie funkcjonalnej wzrost wyniósł 45,2%).



Podsumowanie – działalność za granicą

Wyniki ubezpieczeniowe

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe:

- Spadek wskaźnika mieszanego w efekcie:
 - utrzymania wskaźnika szkodowości na poziomie analogicznym jak w roku ubiegłym. Wyższy wskaźnik szkodowości na Ukrainie na skutek wzrostu wartości i częstości szkód komunikacyjnych zrekompensowany obniżeniem wskaźnika w krajach bałtyckich dzięki spadkowi częstości szkód masowych;
 - zmniejszenia wskaźnika kosztów akwizycji w wyniku zmiany struktury portfela w krajach bałtyckich – rosnący udział ubezpieczeń komunikacyjnych charakteryzujących się niższymi obciążeniami;
 - zredukowania wskaźnika kosztów administracyjnych przede wszystkim dzięki utrzymaniu dyscypliny kosztowej przy rosnącej skali biznesu.
- Wzrost wyniku ubezpieczeniowego (o 9 mln zł) w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych wygenerowany dzięki wyższej sprzedaży jak również w efekcie pozytywnych wyników uzyskanych przez spółki z segmentu kraje bałtyckie.

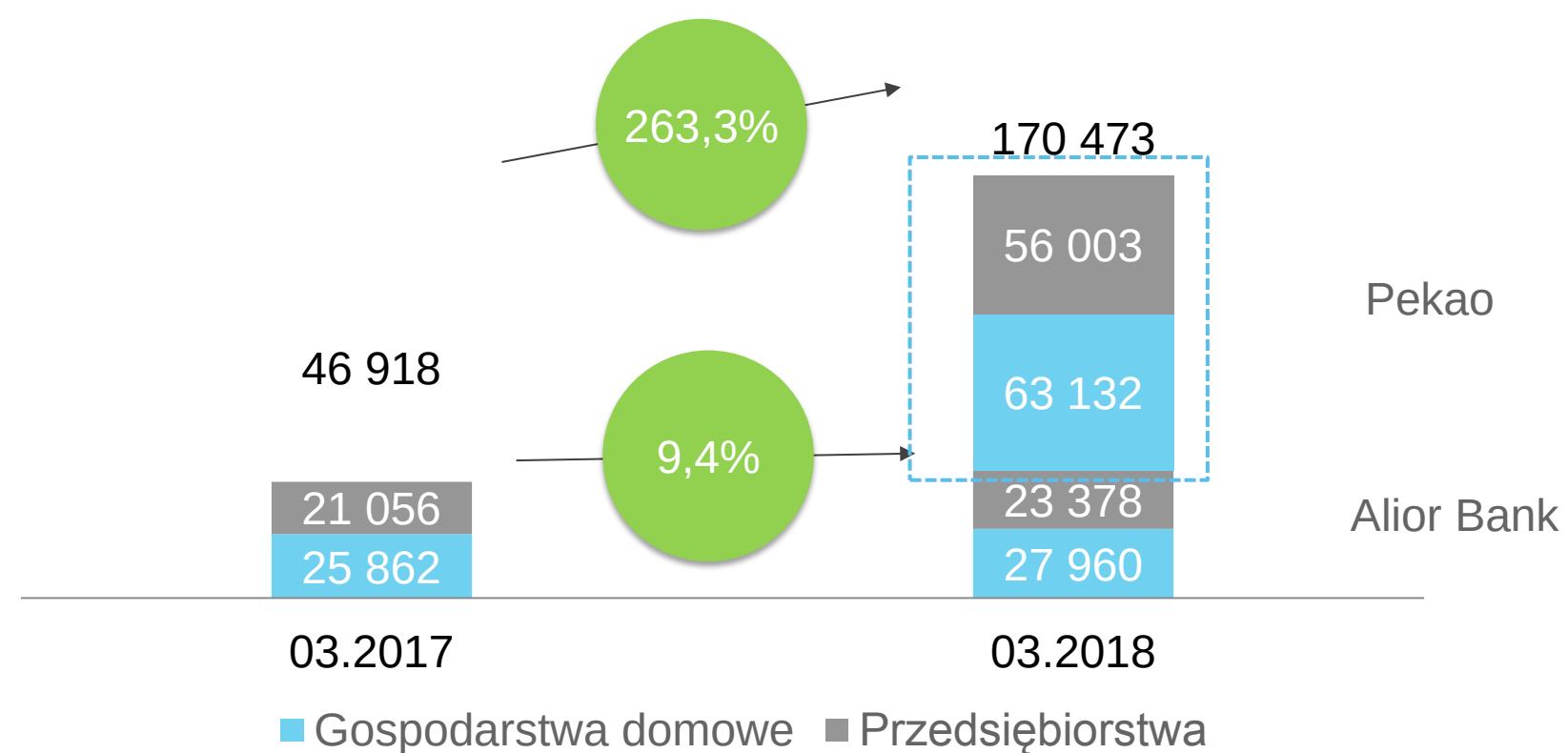
Ubezpieczenia na życie:

- W każdym z segmentów utrzymanie wyniku ubezpieczeniowego na poziomie analogicznym jak w roku ubiegłym.

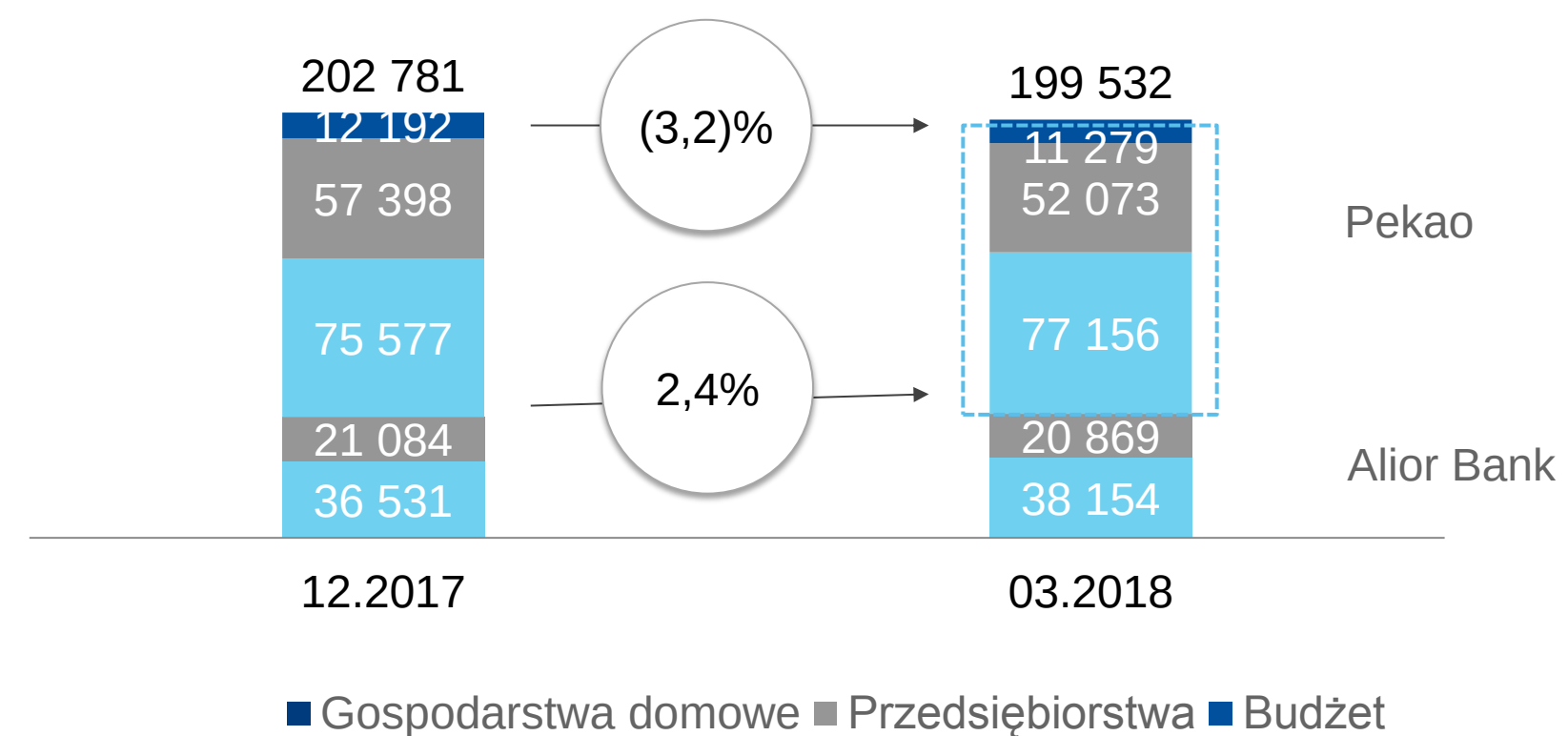
Działalność bankowa

Dodatnia dynamika należności kredytowych

Portfel kredytowy wg segmentów (mln zł)



Zobowiązania wobec klientów
(baza depozytowa) wg segmentów (mln zł)***

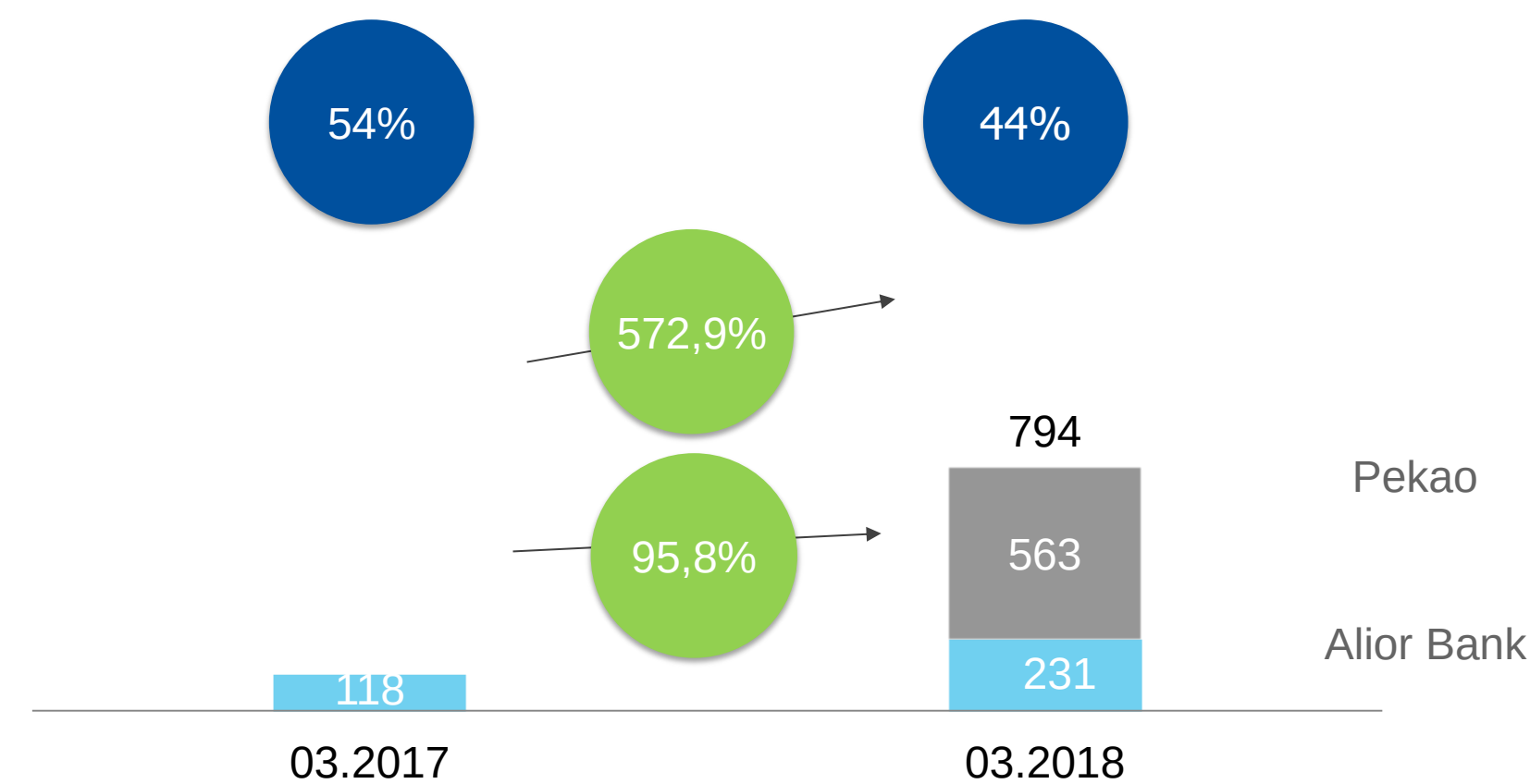


- Zmiana rok do roku

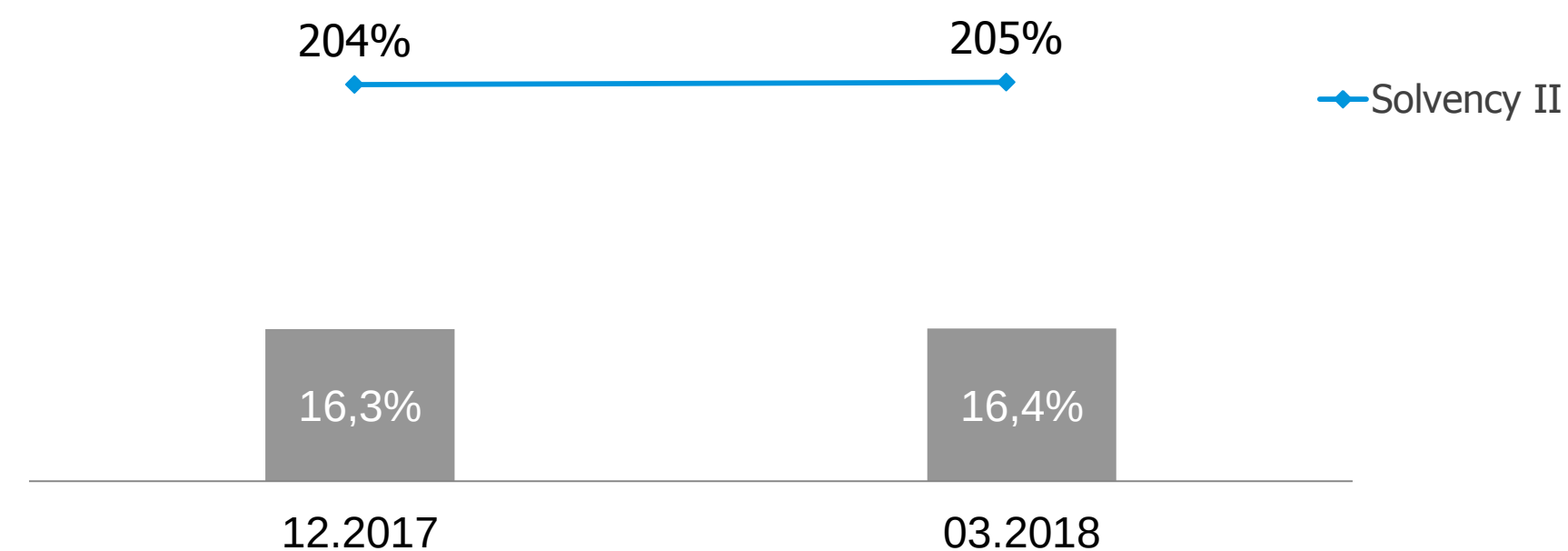


- Koszty/Dochody

Zysk z działalności operacyjnej (mln zł)
oraz wskaźnik Koszty/Dochody*



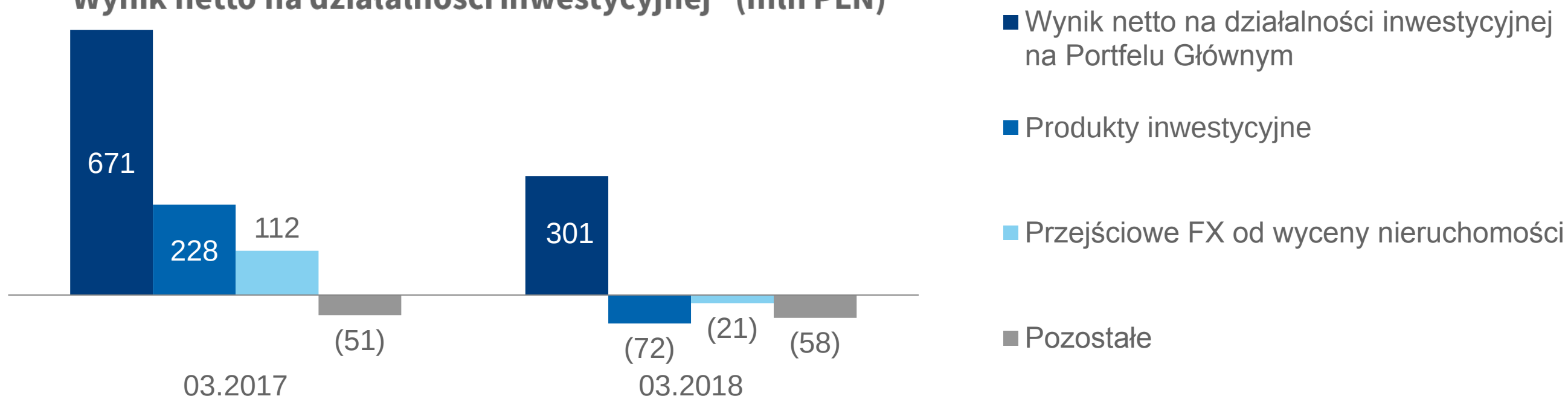
Łączny współczynnik kapitałowy (TCR) oraz wg Solvency II**



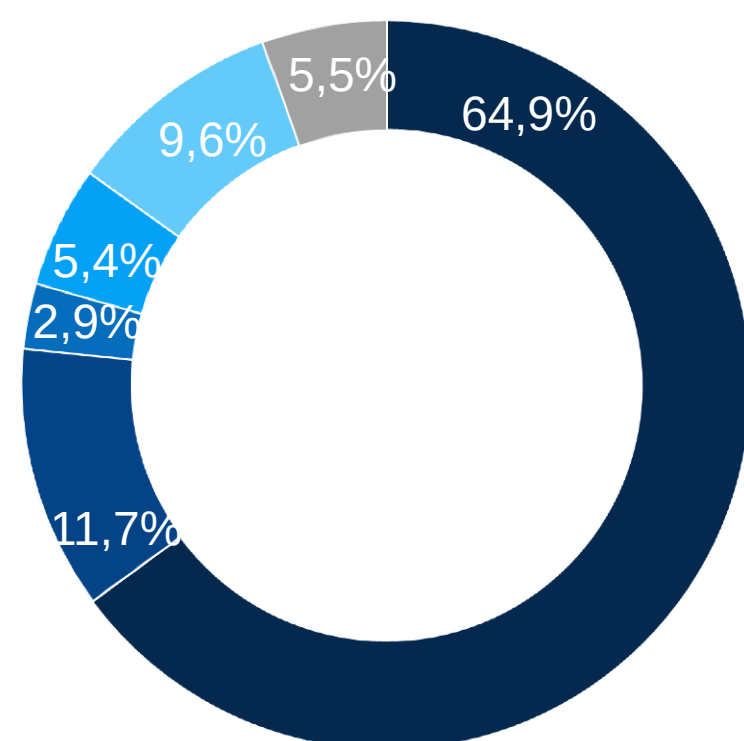
Inwestycje

Niższe wyniki na portfelach akcyjnych bilansowane lepszymi wynikami na portfelu polskich obligacji skarbowych

Wynik netto na działalności inwestycyjnej* (mln PLN)

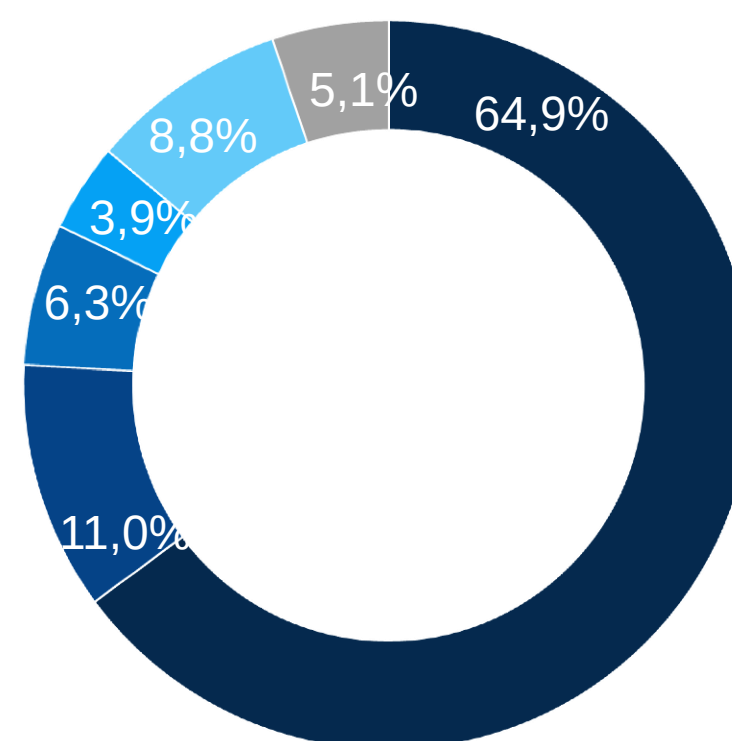


12.2017 Struktura portfela lokat**



Razem:
46,2 mld zł
w tym produkty
inwestycyjne
6,3 mld zł

03.2018 Struktura portfela lokat**



Razem:
49,8 mld zł
w tym produkty
inwestycyjne
6,2 mld zł



* Po uwzględnieniu kosztów odsetkowych oraz wyłączając wpływ działalności bankowej.

** Portfel lokat prezentowany z wyłączeniem działalności bankowej, obejmuje aktywa finansowe (łącznie z produktami inwestycyjnymi, z wyłączeniem należności od klientów z tytułu kredytów), nieruchomości inwestycyjne (włącznie z częścią prezentowaną w kategorii aktywa przeznaczone do sprzedaży), ujemną wycenę instrumentów pochodnych oraz zobowiązania z tytułu transakcji z przyrzeczeniem odkupu.

Podsumowanie – inwestycje

Wynik netto na działalności inwestycyjnej:

po uwzględnieniu kosztów odsetkowych oraz wyłączając wpływ działalności bankowej wynik netto na działalności inwestycyjnej w okresie I kwartału 2018 roku niższy niż w ubiegłym roku o 810 mln zł w szczególności na skutek:

- niższego wyniku na notowanych instrumentach kapitałowych w szczególności ze względu na gorszą koniunkturę na GPW – spadek indeksu WIG o 8,4% w I kwartale 2018 roku wobec wzrostu o 11,9% w analogicznym okresie roku ubiegłego;
- ujemnego wpływu różnic kursowych od własnych dłużnych papierów wartościowych w związku z osłabieniem kursu PLN względem EUR wobec umocnienia w porównywalnym okresie skompensowany częściowo lepszym wynikiem inwestycji denominowanych w EUR;
- słabszych o 300 mln zł r/r wyników z działalności inwestycyjnej na portfelu aktywów na pokrycie produktów inwestycyjnych - bez wpływu na łączny wynik netto Grupy PZU.

Efekt powyższych czynników częściowo zbilansowany lepszym wynikiem na odsetkowych instrumentach finansowych przede wszystkim w efekcie:

- wzrostu wyceny polskich obligacji skarbowych (spadek rentowności);
- dodatnich różnic kursowych na portfelach walutowych (utrzymywanych głównie na potrzeby zabezpieczenia zobowiązań finansowych z tytułu emisji własnych dłużnych papierów wartościowych).

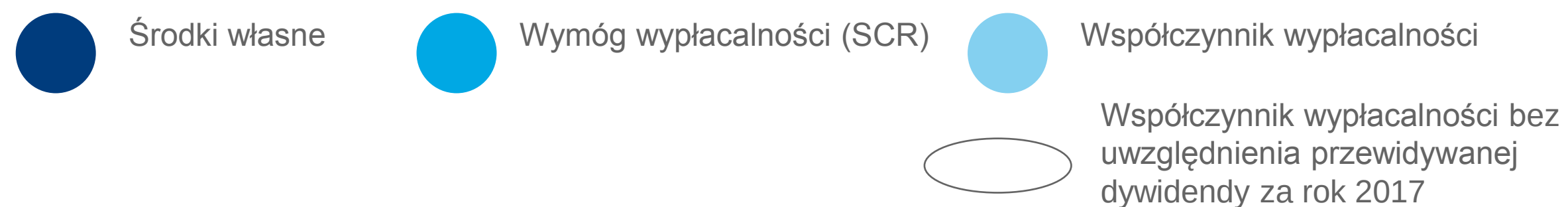
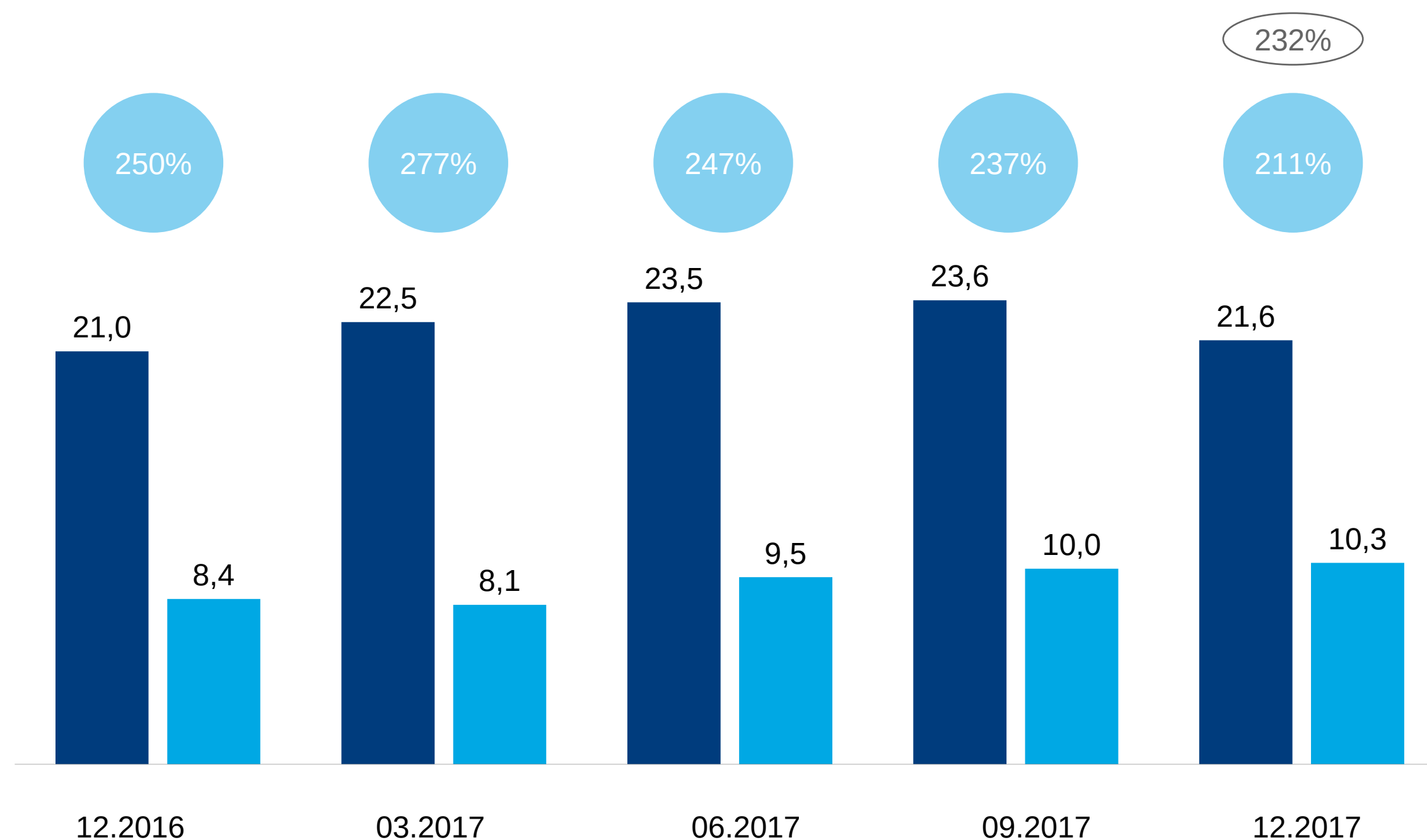


DANE GRUPY NA 31 GRUDNIA 2017 WG ZASAD WYPŁACALNOŚĆ II



Wysoki poziom wypłacalności Grupy

Wstępne dane Grupy PZU w Solvency II / 31 grudnia 2017 roku (mld zł)



- Spadek poziomu środków własnych w IV kwartale 2017 roku o 2,0 mld zł na skutek:
 - odliczenia przewidywanej dywidendy za 2017 rok (2,2 mld zł);
 - negatywnego wpływu spłaszczenia krzywej rentowności polskich obligacji rządowych (stóp wolnych od ryzyka) na wycenę aktywów finansowych rezerw ubezpieczeniowych;
 - doszacowanie przepływów z tytułu roszczeń o zadośćuczynienie za ból spowodowany stanem wegetatywnym osoby bliskiej poszkodowanej w wypadku;
 - wypracowywanego wyniku kwartalnego.
- Wzrost SCR w IV kwartale 2017 roku o 0,3 mld zł w następstwie wyższej ekspozycji walutowej (po zawarciu kontraktów zabezpieczających wyceniane w EUR nieruchomości inwestycyjne) oraz zmian w zakresie ochrony katastroficznej w PZU.
- Wysoka jakość środków własnych Grupy PZU - udział kapitałów najwyższej jakości (Tier 1) na poziomie 85%.
- Jednostkowy współczynnik wypłacalności:
 - PZU - wyniósł 280%,
 - PZU Życie – wyniósł 437%.

Współczynnik wypłacalności liczony wg wzoru:

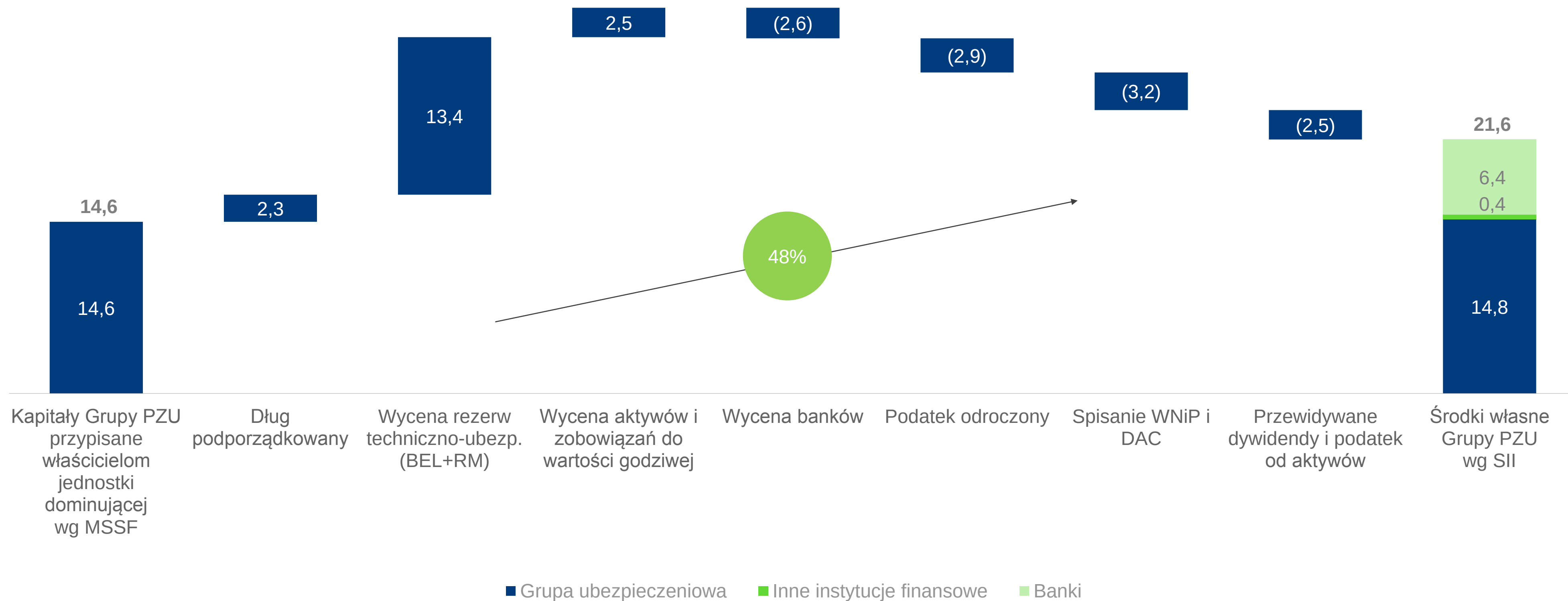
$$\frac{\text{Środki własne}}{\text{wymóg wypłacalności}}$$

Dane jednostkowego 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.

Środki własne Grupy

Wstępne dane Grupy PZU w Solvency II / 31 grudnia 2017 roku (mld zł, dane nieaudytowane)

Porównanie środków własnych i skonsolidowanych kapitałów własnych wg MSSF



Środki własne Grupy

Dane wg Wypłacalność II na 31 grudnia 2017

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 odroczony. Analogicznie do MSR 12, brak podatku odroczonego w odniesieniu do różnic dotyczących jednostek podporządkowanych (np. banków).
- środki własne wg WII pomniejszane o:
 - kwotę przewidywanych dywidend**;
 - prognozy kwoty podatku od aktywów przewidzianego do zapłaty przez zakłady ubezpieczeń w ciągu 12 miesięcy po dacie bilansowej (zgodnie z pismem KNF).

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

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

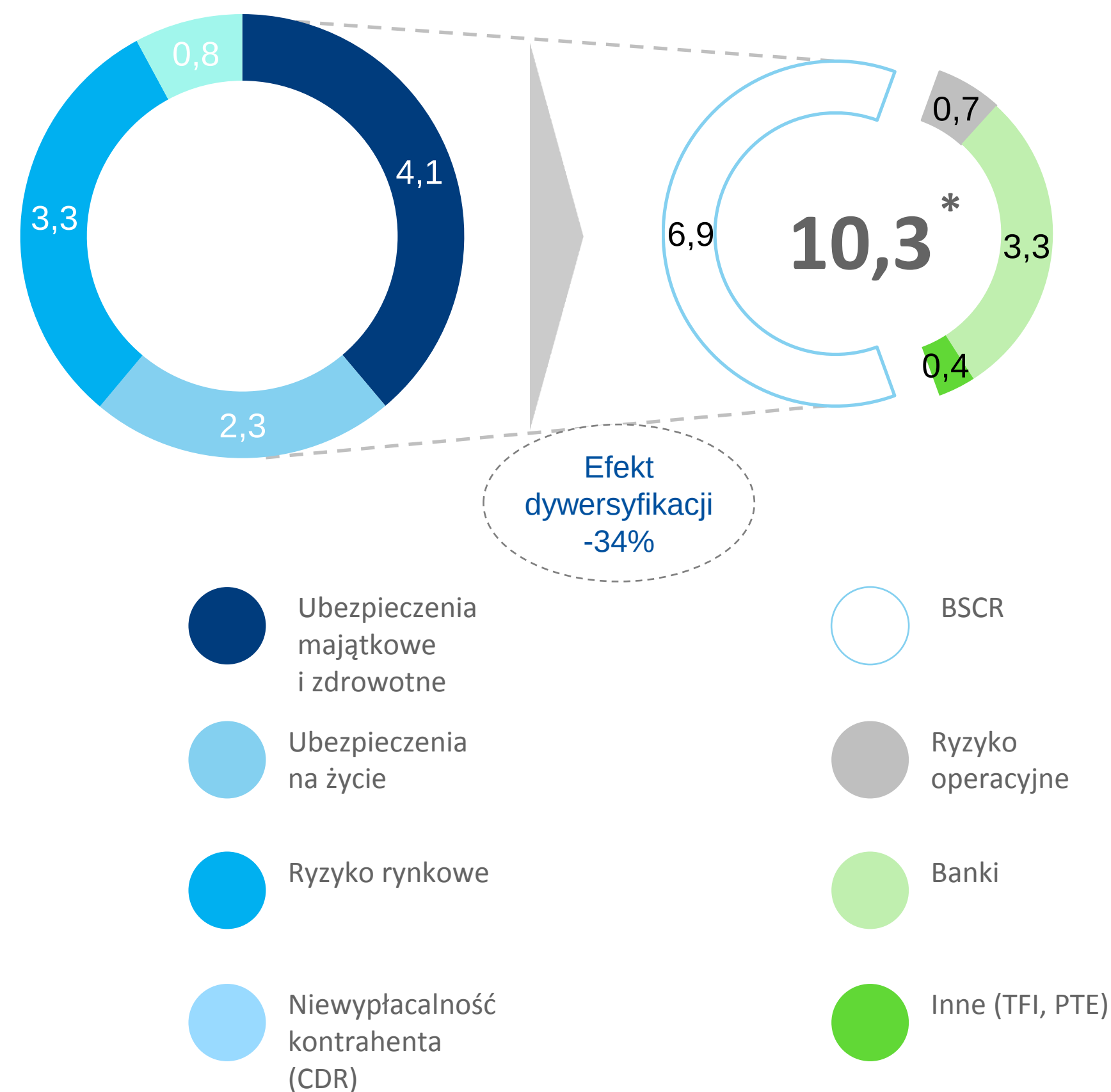


Wzrost SCR po nabyciu Pekao

Wstępne dane Grupy PZU w Solvency II / 31 grudnia 2017 roku (mld zł, dane nieaudytowane)

Podstawowy kapitałowy wymóg
wypłacalności (BSCR)

Kapitałowy wymóg wypłacalności (SCR)



Wzrost wymogu wypłacalności w ciągu 2017 roku o 1,9 mld zł tj. o 22%. Główne przyczyny zmian SCR:

- uwzględnienie udziału PZU w wymogu kapitałowym Pekao (1,9 mld zł) – ryzyko bez efektów dywersyfikacji;
- spadek SCR ryzyka rynkowego o 1,1 mld zł** związany ze sprzedażą aktywów ze względu na transakcję nabycia Banku Pekao, optymalizacją zaangażowania w fundusze inwestycyjne, których narzuty kapitałowe są wysokie ze względu na brak możliwości stosowania metody look-through oraz ograniczeniem zabezpieczania ryzyka walutowego portfela nieruchomości (r/r);
- wzrost ryzyka ubezpieczeń majątkowych i osobowych o 0,2 mld zł** następstwem wyższego narzutu z tytułu ryzyka składki i rezerw; efekt ograniczenia ryzyka ubezpieczeń majątkowych i osobowych poprzez głębszą reasekurację ryzyk katastroficznych przejściowo osłabiony ze względu na dostosowanie programu reasekuracji;
- spadek korzyści z tytułu korekty podatkowej o 0,3 mld zł ze względu na niższą podstawę kalkulacji korekty podatkowej (niższy BSCR oraz brak podatków odroczonych w odniesieniu do inwestycji w Pekao).

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



Piotr Wiśniewski – IRO

tel.(+48 22) 582 26 23

ir@pzu.pl

www.pzu.pl/ir

PZU

Al. Jana Pawła II 24

00-133 Warszawa, Polska

www.pzu.pl

<https://twitter.com/GrupaPZU>





Zastrzeżenia prawne

This Presentation has been prepared by PZU SA (“PZU”) and is purely informational in nature. Its purpose is to present selected data concerning the PZU Group (“PZU Group”), including its growth prospects.

PZU does not undertake to publish any updates, changes or adjustments to information, data or statements set forth in this PZU Presentation in the event of modifying PZU’s strategy or intentions or the occurrence of facts or events that will exert an impact on PZU’s strategy or intentions unless such a reporting duty stems from the prevailing legal regulations.

The PZU Group is not liable for the consequences of decisions made after reading this Presentation.

At the same time, this Presentation cannot be treated as part of an invitation or an offer to acquire securities or to make an investment. Nor does it constitute an offer or an invitation to execute other securities-related transactions.

As the presentation of amounts in the consolidated financial statements has been modified to state millions of PLN instead of thousands of PLN, which has been the case to date, some amounts and ratios in this presentation may differ from the figures stated in the presentation of the PZU Group’s financial results last year on account of the necessity to round them.