

Wyniki finansowe Grupy PZU po III kwartałach 2014

Warszawa, 13 listopada 2014 roku

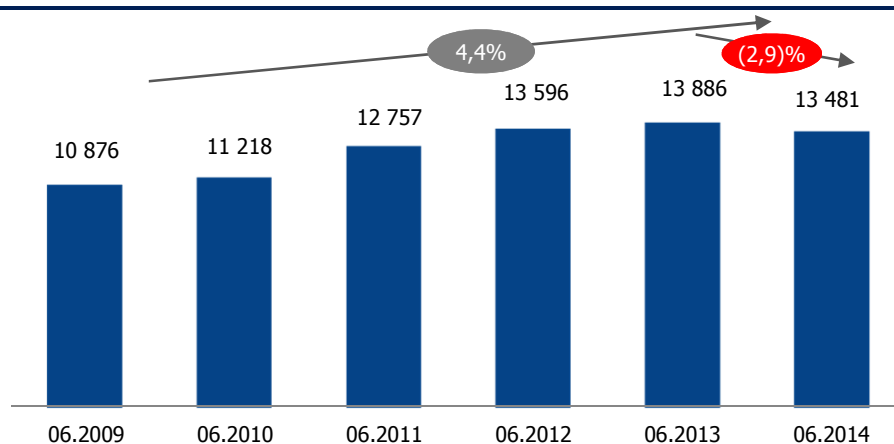


Plan prezentacji

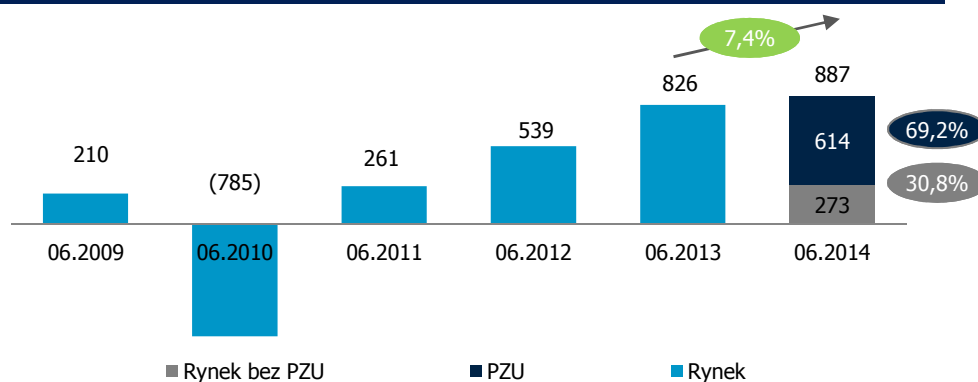
1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po II kwartałach 2014
2. Wyniki operacyjne po III kwartale 2014
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Strategia PZU 2.0 – wybrane elementy
5. Szczegółowe dane finansowe

Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

Przypis składki brutto ubezpieczenia majątkowe (mln zł)



Wynik techniczny (mln zł)



- Spadek sprzedaży po trendzie wzrostowym utrzymującym się do 2013 roku.
- Udział PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych na poziomie **31,9%** po II kwartale.
- Udział wyniku technicznego PZU w wyniku technicznym rynku wyniósł **69,2%**, co przy udziale rynkowym w składce przypisanej **31,9%** potwierdza wysoką rentowność ubezpieczeń.
- Mimo spadku cen na rynku ub. OC komunikacyjnych PZU wygenerował **dodatni** wynik techniczny na poziomie **158 mln zł** w I półroczu br. Pozostałe zakłady w tym czasie zanotowały łącznie **straty** na poziomie **-188 mln zł**.

xx%

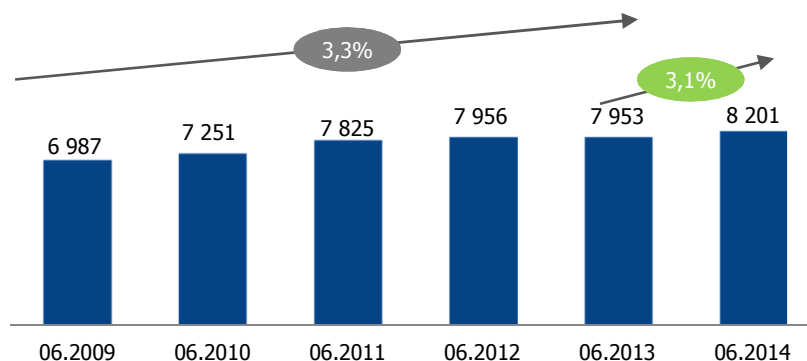
- Zmiana procentowa rok do roku

xx%

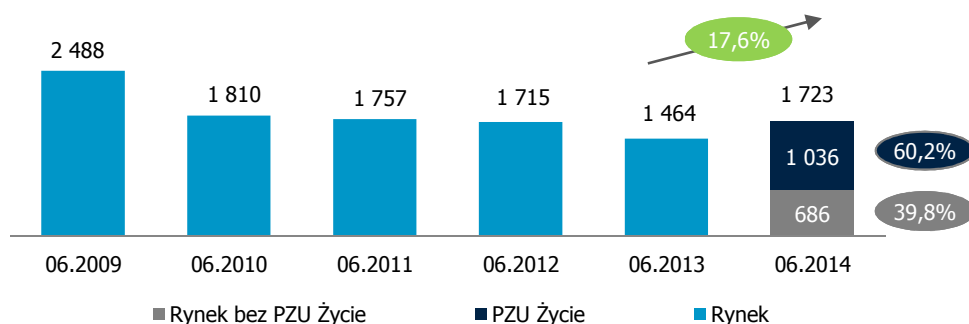
- CAGR

Rynek ubezpieczeń na życie w Polsce

Przypis składki regularnej brutto (mln zł)



Wynik techniczny ubezpieczenia na życie (mln zł)



- Powrót do trwałego trendu wzrostowego po nieznacznym wyhamowaniu w roku 2013.
- Udział PZU Życie w rynku składki regularnej na stabilnym poziomie, **42,8%** na koniec I półrocza 2014.
- Potencjalny negatywny wpływ zmian regulacyjnych na dystrybucję w kanale *bancassurance*.
- Wysoka rentowność wyniku technicznego PZU Życie względem rynku – marża uzyskiwana przez PZU Życie – **24,8%**, natomiast resztę towarzystw **6,8%**.
- Lepszy wynik techniczny całego rynku w I półroczu br. uzyskany głównie dzięki wyższemu wynikom PZU Życie - blisko **73%** wzrostu to kontrybucja PZU Życie.

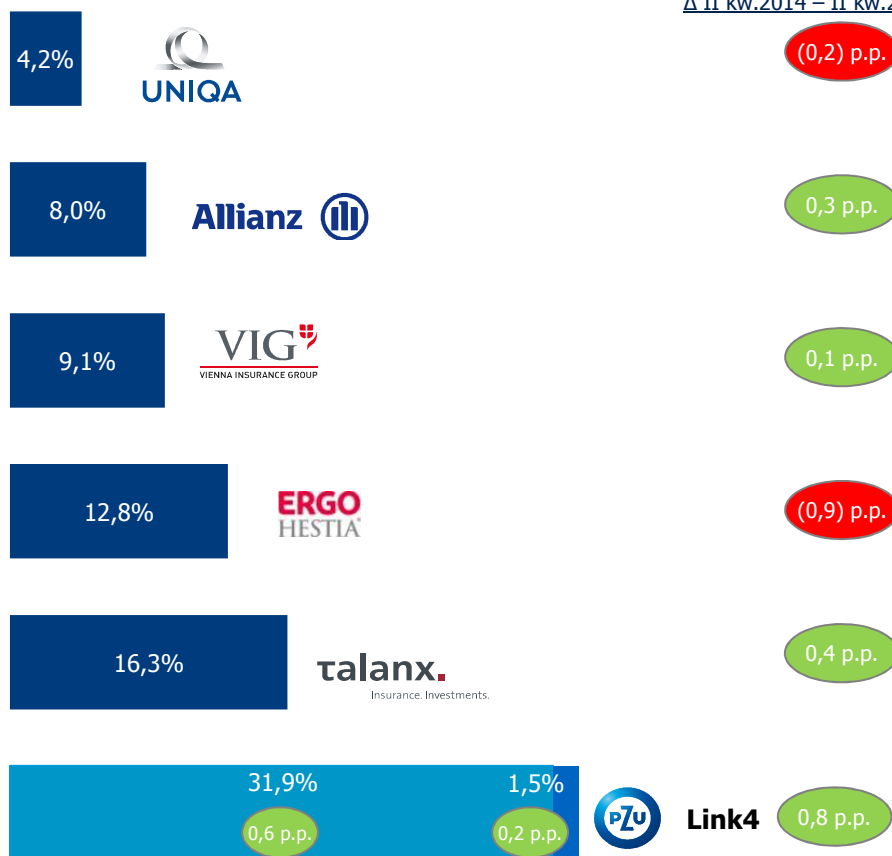
xx% - Zmiana procentowa rok do roku

xx% - CAGR

PZU utrzymuje pozycję lidera w ubezpieczeniach w Polsce

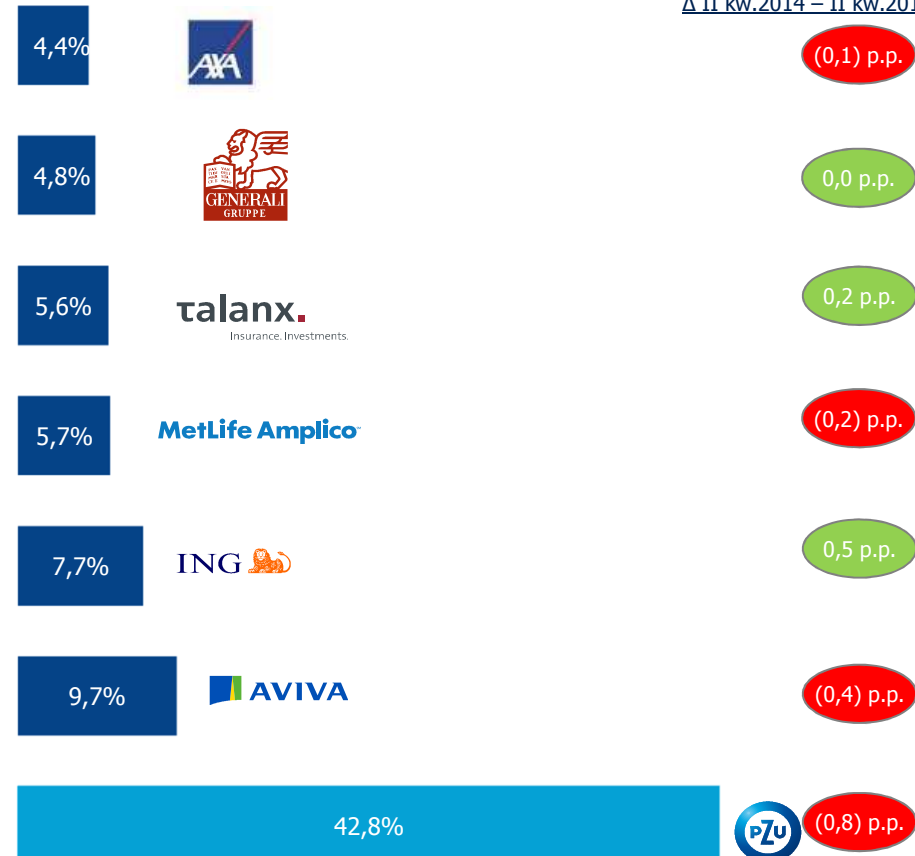
Udział w rynku ubezpieczeń majątkowych i osobowych

Δ II kw.2014 – II kw.2013



Udział w rynku ubezpieczeń na życie (składka regularna)

Δ II kw.2014 – II kw.2013



Grupy kapitałowe:

- Allianz - Allianz, Euler Hermes
- Ergo Hestia - Ergo Hestia, MTU
- Talanx - Warta, Europa (*w grudniu 2013 roku fuzja Warta i HDI)
- VIG - Compensa, Benefia, Interrisk, (od 31 lipca 2012 roku fuzja Interrisk i PZM)

Grupy kapitałowe:

- Talanx - Warta, Europa, Open Life (*w grudniu 2013 roku fuzja Warta i HDI)
- VIG - Compensa, Benefia, Polisa Życie
- Aviva - Aviva TUnż, BZ WBK-Aviva TUnż



Plan prezentacji

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po II kwartałach 2014

2. Wyniki operacyjne po III kwartale 2014

3. Wartość dla akcjonariuszy

4. Strategia PZU 2.0 – wybrane elementy

5. Szczegółowe dane finansowe

Wysoka rentowność i dyscyplina kosztowa efektem realizacji strategii

Ub. majątkowe

- **Utrzymująca się wysoka rentowność** pomimo wzrostu rezerw dla szkód z lat ubiegłych:
 - spadek częstości szkód w ubezpieczeniach komunikacyjnych;
 - niższy poziom odszkodowań i świadczeń w ub. mieszkaniowych oraz mienia od ognia i innych żywiołów MSP;
 - zauważalna silna konkurencja cenowa przekładająca się na niższą rentowność portfela.

Ub. na życie

- **Wysoka rentowność** w segmencie ub. grupowych i indywidualnie kontynuowanych z wyłączeniem efektu konwersji umów wieloletnich na umowy roczne odnawialne:
 - ograniczenie szkodowości w ub. ochronnych jako efekt spadku częstości zdarzeń z tytułu zgonu w stosunku do 2013 roku.

Inwestycje

- **Wyższe dochody z działalności lokacyjnej** r/r to głównie efekt:
 - spadku stóp procentowych wobec wzrostów w środku i na długim końcu krzywej dochodowości w analogicznym okresie ubiegłego roku;
 - wyższej wyceny instrumentów pochodnych.

Operacje

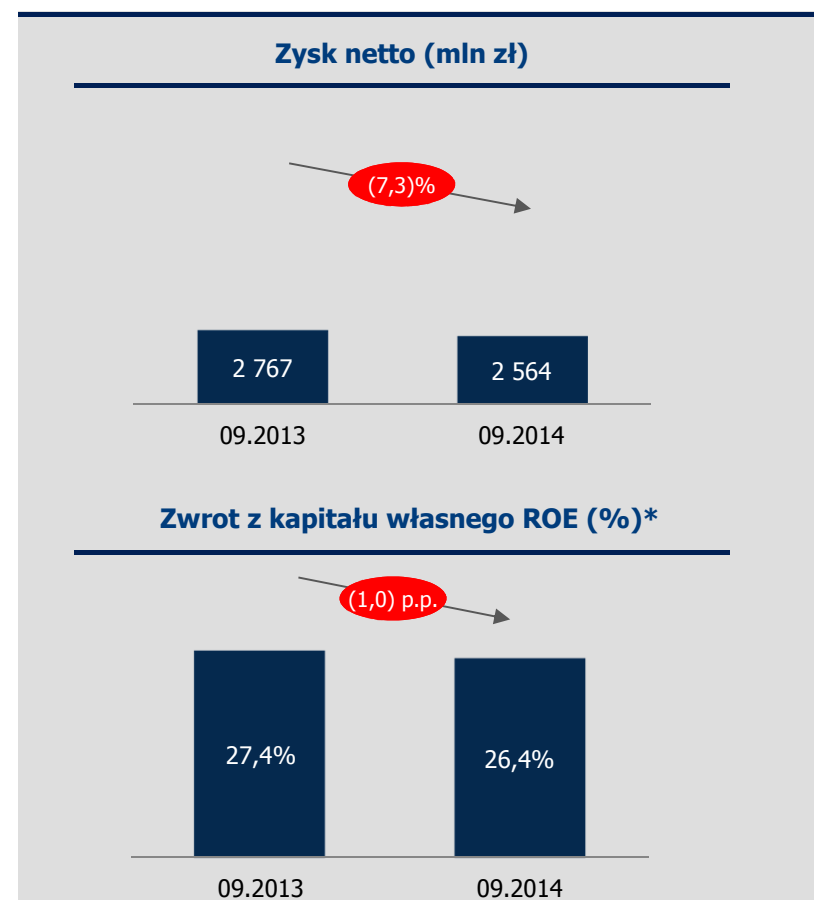
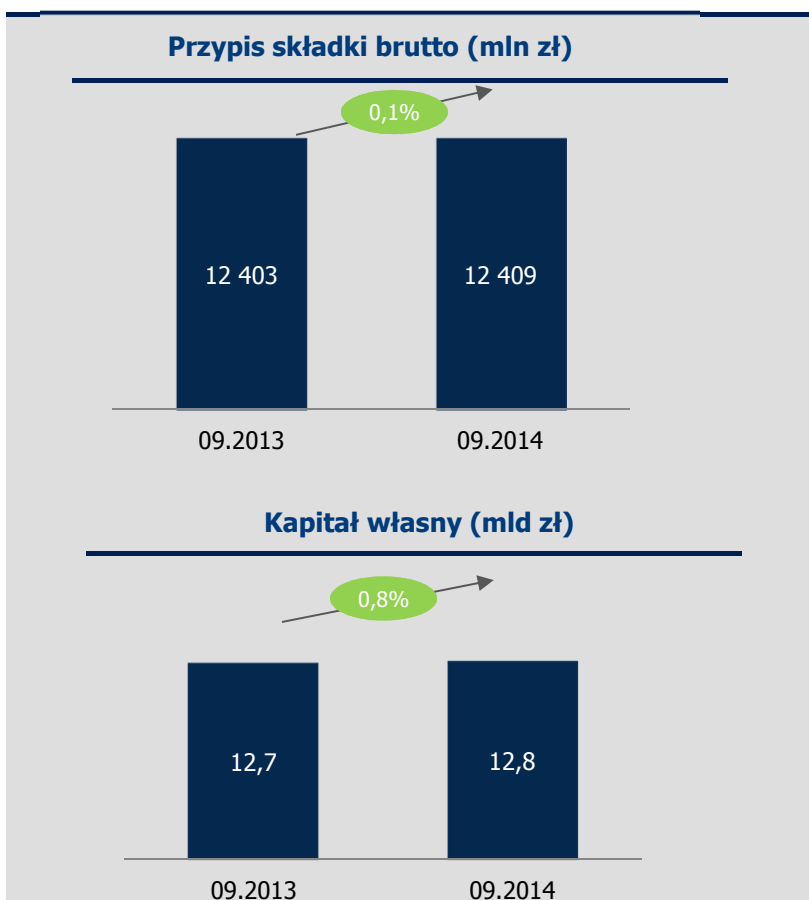
- Optymalizacja procesów likwidacji szkód oraz wysoka efektywność operacyjna;
- Realizacja projektów mających na celu wdrożenie nowej filozofii zarządzania relacji z Klientem – Klientocentryczność oraz odzyskanie przewagi konkurencyjności w obszarze zarządzania produktami przy jednoczesnym skróceniu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

M&A

- Zakończenie transakcji nabycia liderów w krajach bałtyckich (Lietuvos Draudimas AB, AAS Balta) oraz spółki w Estonii (Codan Forsinkring A/S) oraz rozpoczęcie procesu integracji;
- Planowana strategia 2 marek dzięki nabyciu Link4.

ROE 26,4%

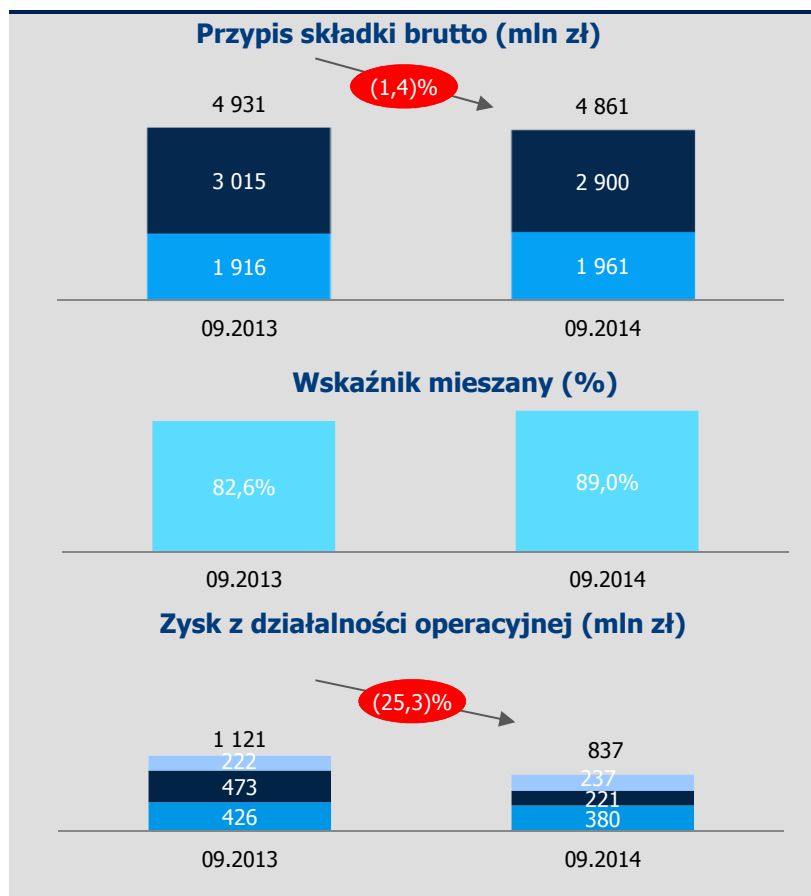
Przegląd wyników finansowych Grupy po III kwartale 2014



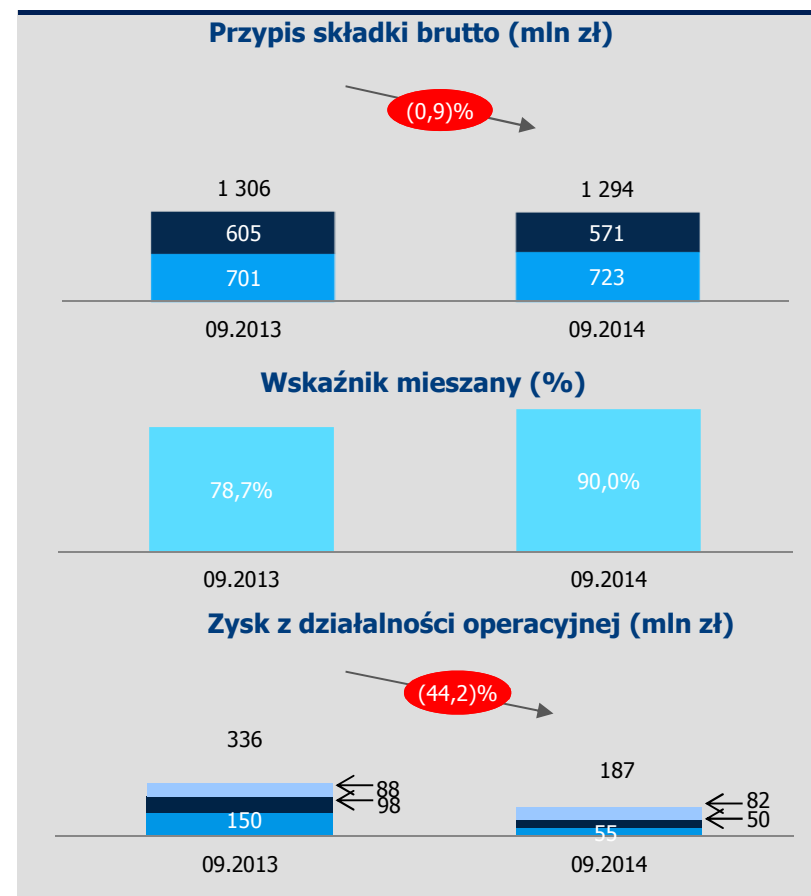
Ubezpieczenia majątkowe i osobowe

Wskaźnik mieszany na niskim poziomie

segment masowy



segment korporacyjny



■ Ubezpieczenia komunikacyjne

■ Ubezpieczenia pozakomunikacyjne

■ Wpływ alokowanych dochodów z lokat z segmentu Inwestycje

■ Wskaźnik mieszany liczony łącznie dla ubezpieczeń komunikacyjnych oraz pozakomunikacyjnych

Podsumowanie – ubezpieczenia majątkowe

segment masowy

Przypis składki brutto r/r :

- niższa sprzedaż w ubezpieczeniach OC komunikacyjnych jako efekt spadku średniej składki oraz wprowadzonych obniżek stawek (efekt silnej konkurencji cenowej);
- wzrost składki z ubezpieczeń mieszkaniowych głównie wskutek urealnienia sum ubezpieczenia;
- wyższa składka w AC jako efekt zmiany przepisów o podatku VAT.

Spadek zysku z działalności operacyjnej głównie wskutek:

- wzrostu wskaźnika szkodowości w ub. OC komunikacyjnych (wzrost średniej szkody oraz rezerwy na szkody z lat ubiegłych);
- rozpoznania w wyniku ubiegłego roku jednorazowego dochodu z tyt. ugody z reasekuratorem w zakresie ub. Zielona Karta w wysokości 53,2 mln zł;
- wyższych kosztów działalności ubezpieczeniowej, w tym:
 - kosztów akwizycji (zmiana stawek prowizyjnych w komunikacyjnych ub. pakietowych oraz podjęcie działań pro-sprzedażowych w kanale sprzedaży multiagencyjnej);
 - kosztów administracyjnych (wyższe koszty projektów, koszty informatyczne oraz wzrost poziomu kosztów osobowych i szkoleń).

segment korporacyjny

Przypis składki brutto r/r:

- wzrost sprzedaży ubezpieczeń finansowych na skutek udzielenia dużych gwarancji ubezpieczeniowych oraz wznowienie istniejących wieloletnich kontraktów;
- dodatnia dynamika sprzedaży ubezpieczeń pozostałych OC będąca głównie efektem zawarcia umowy wieloletniej;
- niższa sprzedaż ubezpieczeń majątkowych jako efekt zawarcia w analogicznym okresie 2013 roku, wieloletnich kontraktów dla sektora branży energetycznej i górniczej;
- niższa sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych dla flot samochodowych.

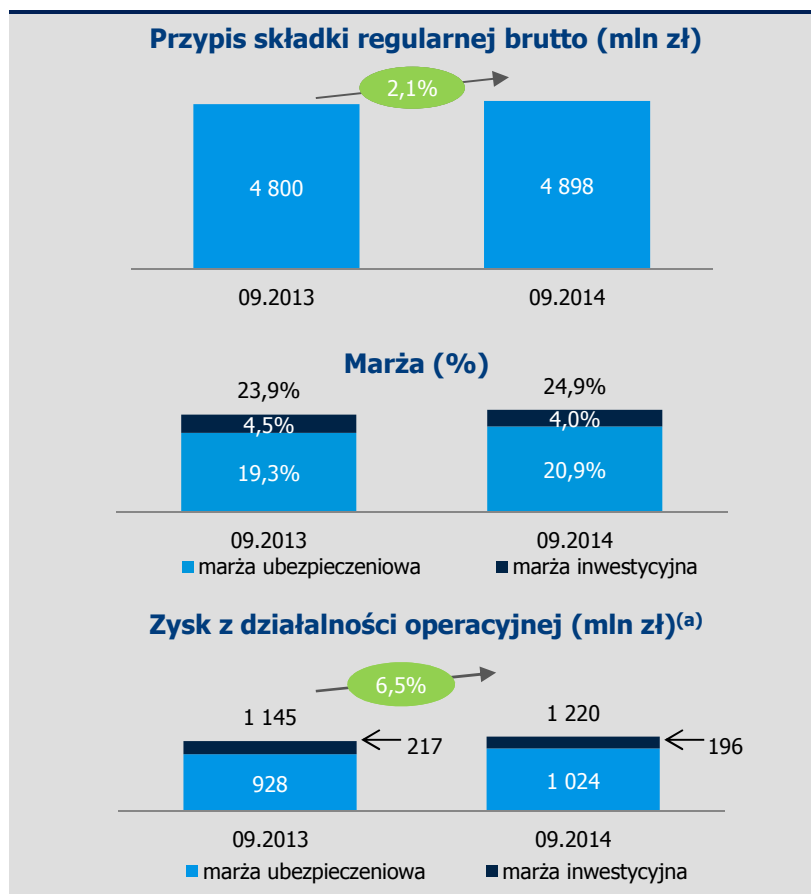
Spadek zysku z działalności operacyjnej na skutek:

- wzrostu szkodowości w ubezpieczeniach pozostałe OC w wyniku wystąpienia kilku szkód o wysokiej wartości jednostkowej oraz wzrostu rezerwy rentowej w grupie ubezpieczeń OC lekarzy, ZOZ oraz świadczeniodawcy udzielającego świadczeń opieki zdrowotnej;
- spadku składki zarobionej w ubezpieczeniach komunikacyjnych przy jednoczesnym wzroście odszkodowań i świadczeń.

Ubezpieczenia na życie

Wzrost rentowności

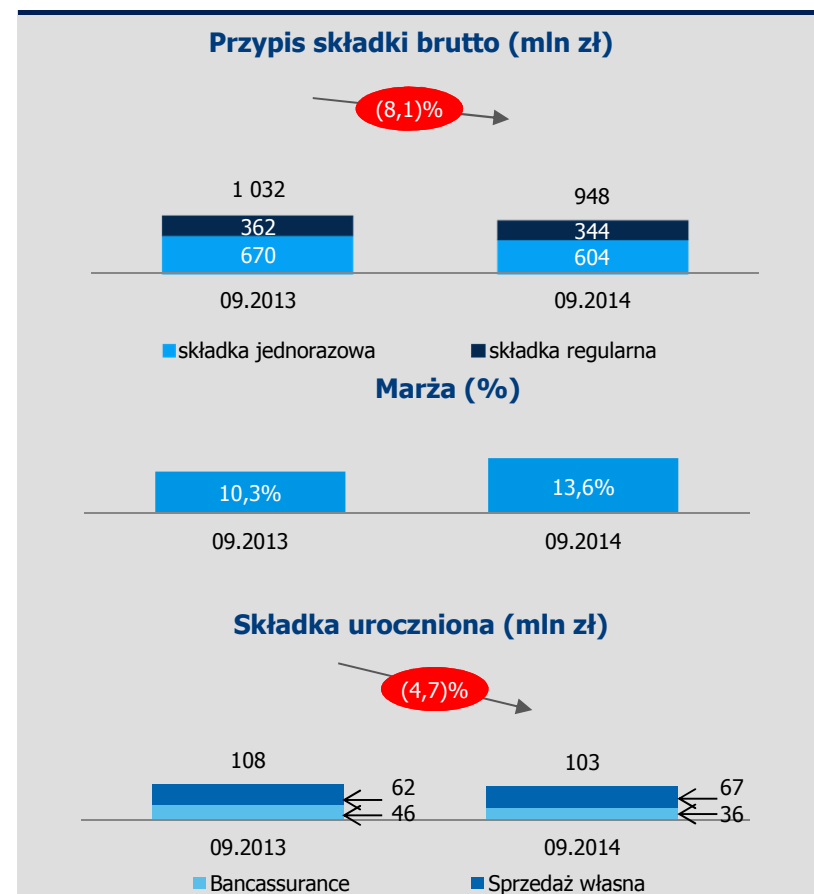
Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych



(a) Zysk z działalności operacyjnej z wyłączeniem efektów konwersji

x% - zmiana rok do roku

Segment ubezpieczeń indywidualnych



Podsumowanie – ubezpieczenia na życie

grupowe i kontynuowane

Czynniki przekładające się na wyższy przypis brutto:

- wzrost portfela ubezpieczeń grupowych ochronnych i zwiększenie średnich składek;
- rozwój grupowych ubezpieczeń zdrowotnych, w tym wariantów ubezpieczenia lekowego;
- dosprzedaż ubezpieczeń dodatkowych oraz wyższe sumy ubezpieczenia w produktach indywidualnie kontynuowanych;

Wzrost zysku operacyjnego na skutek:

- rozwoju biznesu w zakresie produktów ochronnych;
- ograniczenia szkodowości w ubezpieczeniach ochronnych jako efekt spadku częstości zdarzeń z tytułu zgonu w stosunku do 2013 roku (potwierdzone danymi GUS o wzroście liczby zgonów w Polsce głównie w styczniu 2013 roku);
- wprowadzenia nowej opcji indywidualnej kontynuacji o wyższej rentowności.

indywidualne

Spadek przypisu składki brutto wynika z:

- niższej niż w ubiegłym roku sprzedaży produktu strukturyzowanego we współpracy z Bankiem Handlowym;
- spadku poziomu zasileń rachunków w produkcie IKE, w szczególności w porównaniu ze styczniem 2013 roku.

Efekty negatywne skompensowane częściowo wzrostem składki przypisanej brutto pozostałych produktów o charakterze inwestycyjnym oraz wyższymi rok do roku wolumenami sprzedaży w indywidualnych produktach ochronnych.

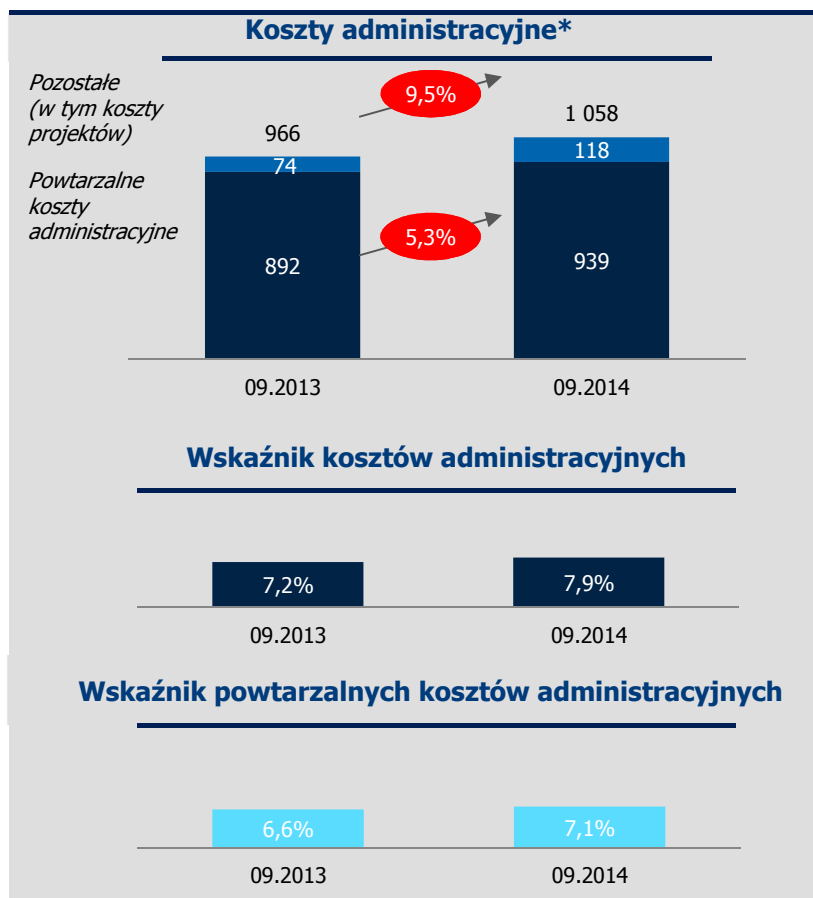
Kanały sprzedaży :

- spadek nowej sprzedaży w kanale *bancassurance* jako efekt znacznie niższego niż przed rokiem wolumenu pozyskanych umów ze składką jednorazową w produktach strukturyzowanych;
- w kanale tradycyjnym wyższa niż w ubiegłym roku sprzedaż produktów ochronnych (+84%) na skutek zmiany priorytetów w kanałach sprzedaży po wycofaniu z oferty produktu typu *unit-linked* „Plan na Życie” oraz modyfikacji systemu wynagrodzeń kanału agencyjnego.

Wyższe koszty administracyjne

Efekt realizacji projektów z lat ubiegłych

mln zł



KOSZTY ADMINISTRACYJNE POD KONTROLĄ

- wzrost wskaźnika kosztów w składce na skutek realizacji inwestycji biznesowych wymagających dodatkowych nakładów przekładających się m.in. na czasowy wzrost kosztów amortyzacji.

Na wzrost poziomu kosztów administracyjnych r/r wpłynęły:

- obowiązkowa dopłata przez PTE PZU do Funduszu Gwarancyjnego w KDPW w kwocie 20,1 mln zł (ustawowa zmiana wymaganego poziomu z 0,1% na 0,3% aktywów netto OFE);
- koszty projektów mające na celu usprawnienie i zautomatyzowanie procesów usługowych (głównie wdrożenie systemu polisowego dla ub. majątkowych i pozostałych osobowych);
- dotychczasowe koszty osobowe oraz koszty szkoleń z zakresu obsługi Klienta przy jednoczesnym utrzymaniu dwóch systemów. Powyższe pozwoli na zmianę filozofii zarządzania relacjami z Klientem – Klientocentryczność oraz odzyskanie przewagi konkurencyjnej w obszarze zarządzania produktami przy jednoczesnym skróceniu czasu wdrożenia produktów (*time-to-market*).

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



Powtarzalne koszty administracyjne

Wskaźnik kosztów administracyjnych (%)*



Pozostałe (w tym koszty projektów)

Wskaźnik powtarzalnych kosztów administracyjnych (%)*

x%

- zmiana rok do roku



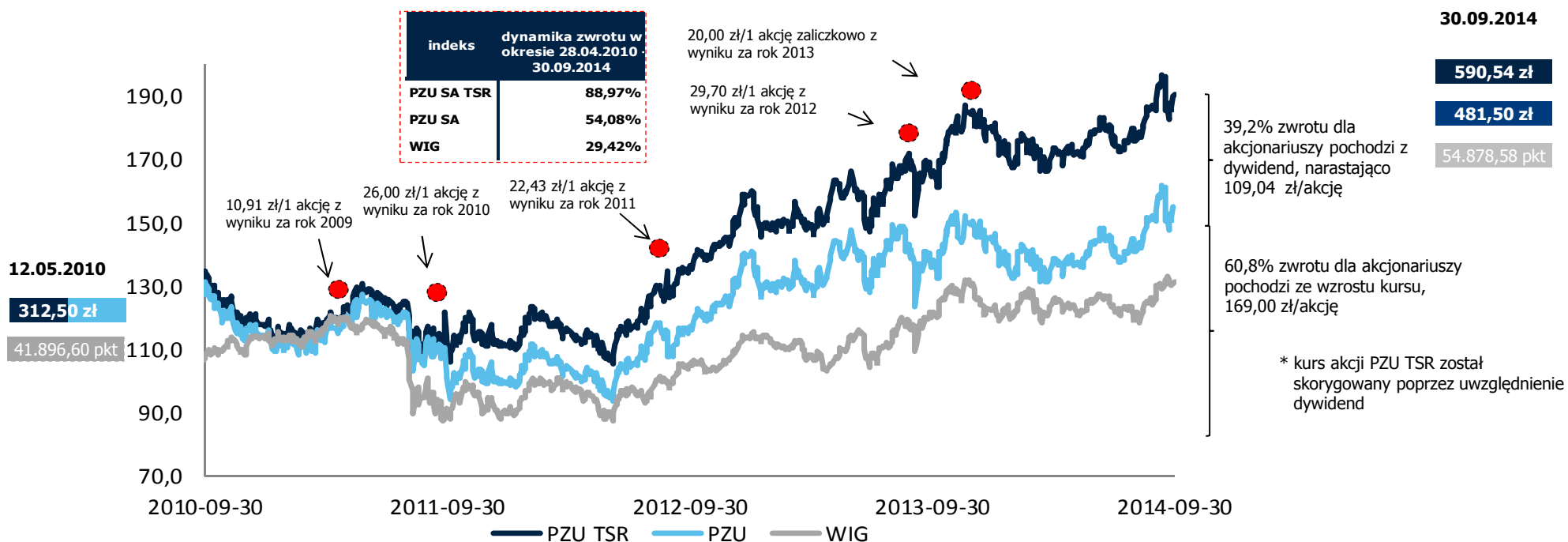
Plan prezentacji

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po II kwartałach 2014
2. Wyniki operacyjne po III kwartale 2014
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Strategia PZU 2.0 – wybrane elementy
5. Szczegółowe dane finansowe



Zarządzanie TSR – wysoki zwrot na kapitale

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



- Z tytułu dywidendy za rok 2013 akcjonariusze powinni otrzymać jeszcze **17 zł na akcję**.
- **15 stycznia 2015 roku** (17 zł na akcję) przy dacie przyznania praw 17 września br.



Plan prezentacji

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po II kwartałach 2014
2. Wyniki operacyjne po III kwartale 2014
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Strategia PZU 2.0 – wybrane elementy
5. Szczegółowe dane finansowe

Pionierskie przedsięwzięcie na polskim rynku ubezpieceniowym.

Nowa ogólnopolska partnerska sieć pojazdów zastępczych PZU Pomoc, która daje **pewność sprawnego otrzymania bezpiecznego pojazdu zastępczego.**



- do partnerskich wypożyczalni aut PZU w całym kraju trafi **300** hybrydowych samochodów Toyota Auris;
- pierwsza transza **120** aut została przekazana partnerom **22 października**. Druga, składająca się ze **180** pojazdów, trafi do partnerskich wypożyczalni PZU na przełomie listopada i grudnia.

Ekspansja PZU w regionie CEE

Status nabycia 3 spółek na rynku bałtyckim oraz lidera ubezpieczeń direct w Polsce:

1

AAS Balta

- 21% udziału w łotewskim rynku, składka przypisana ok. **200 mln zł** rocznie
- **Transakcja nabycia zakończona** ✓

2

Lietuvos Draudimas AB

- 30% udziału w litewskim rynku, składka przypisana ok. **500 mln zł** rocznie
- **Transakcja nabycia zakończona** ✓
- w dniu 9 października PZU spełnił ostatni warunek zawieszający, czyli uzyskanie zgodny litewskiego organu antymonopolowego. Zgoda została wydana pod warunkiem dokonania sprzedaży przez PZU SA biznesu obejmującego ubezpieczenia auto casco oraz biznesu obejmującego ubezpieczenia majątkowe na rzecz podmiotu trzeciego.

3

Codan

- 12% udziału w estońskim rynku, składka przypisana ok. **160 mln zł** rocznie
- **Transakcja nabycia zakończona** ✓

4

Link4

- Składka przypisana ok. **400 mln zł** rocznie
- **Transakcja nabycia zakończona** ✓

Estonia:

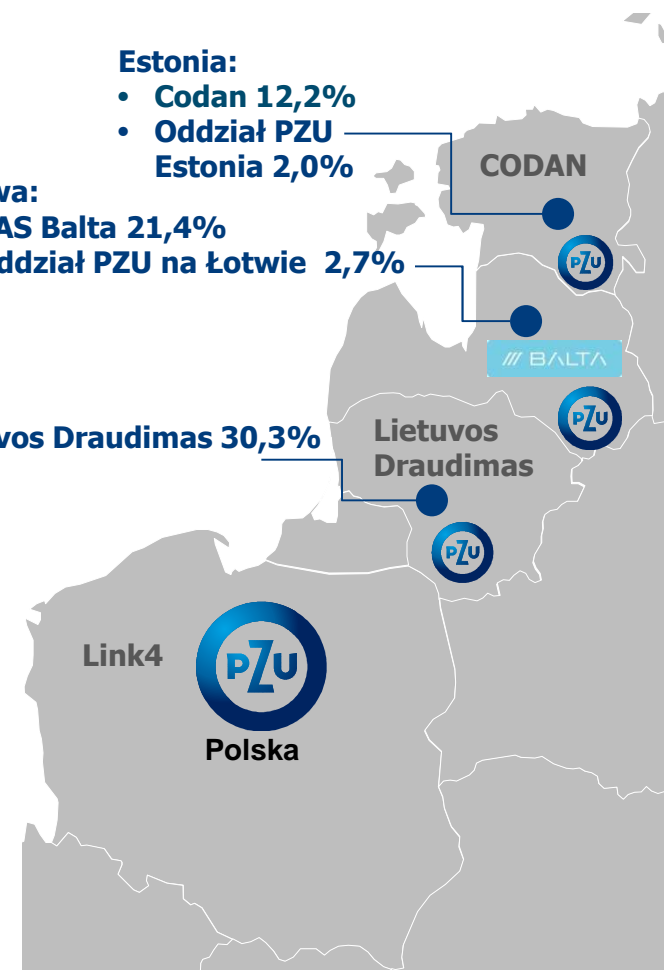
- Codan 12,2%
- Oddział PZU Estonia 2,0%

Łotwa:

- AAS Balta 21,4%
- Oddział PZU na Łotwie 2,7%

Litwa:

- Lietuvos Draudimas 30,3%





Plan prezentacji

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po II kwartałach 2014
2. Wyniki operacyjne po III kwartale 2014
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Strategia PZU 2.0 – wybrane elementy
5. Szczegółowe dane finansowe





Kluczowe informacje finansowe na temat Grupy PZU

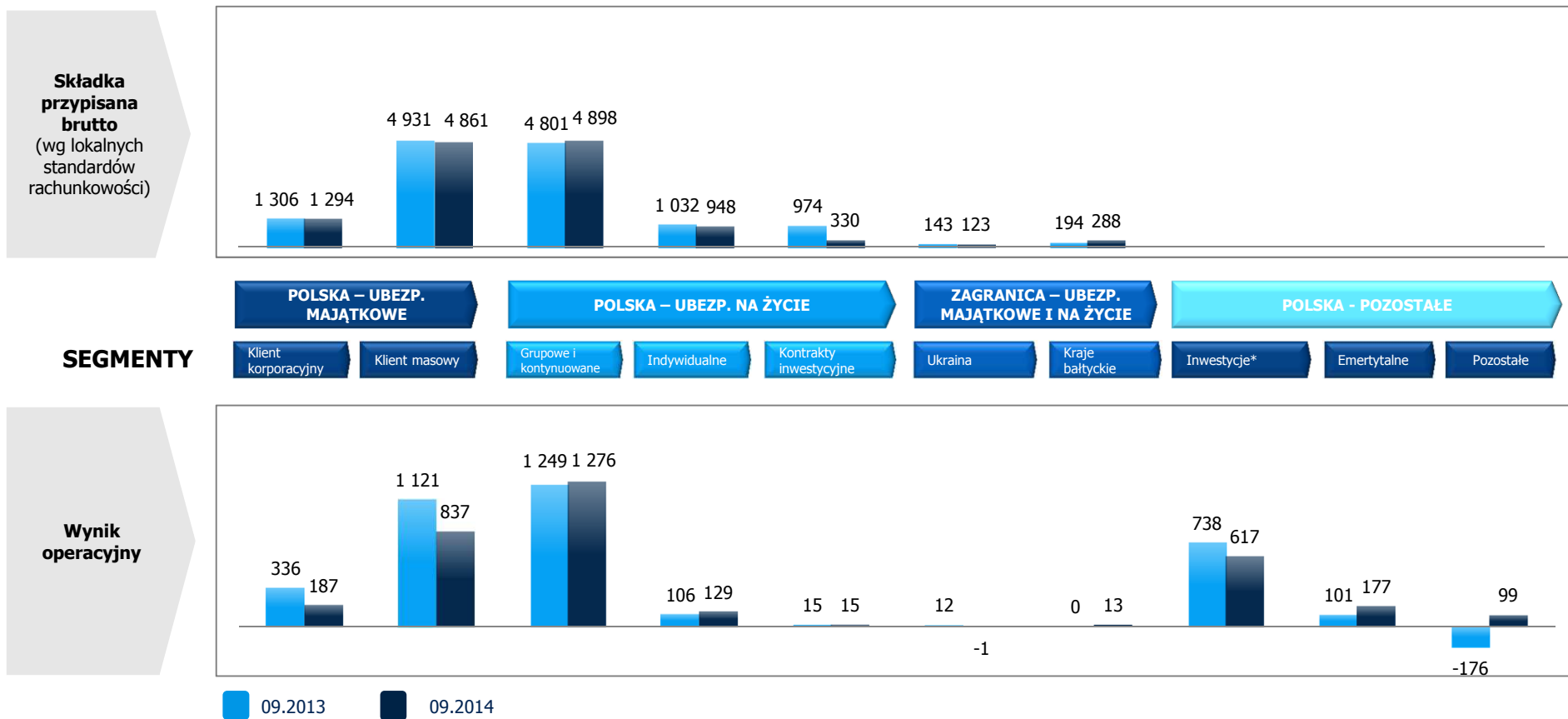
mln zł, MSSF	I-III kwartał 2013	I-III kwartał 2014	Zmiana r/r	III kwartał 2013	III kwartał 2014	Zmiana III kwartał 2014 / III kwartał 2013	II kwartał 2014	Zmiana III kwartał 2014 / II kwartał 2014
Rachunek zysków i strat								
Przypis składki brutto	12 403	12 409	0,1%	3 907	3 971	1,6%	4 084	(2,8)%
Składka zarobiona	12 240	12 143	(0,8)%	4 063	4 110	1,2%	4 043	1,7%
Wynik na działalności inwestycyjnej	1 861	2 163	16,3%	891	805	(9,6)%	823	(2,1)%
Zysk z działalności operacyjnej	3 502	3 350	(4,4)%	1 357	1 114	(17,9)%	1 224	(9,0)%
Koszty finansowe	(48)	(129)	x	(10)	(69)	x	(28)	x
Zysk netto	2 767	2 564	(7,3)%	1 091	843	(22,7)%	960	(12,2)%
Bilans								
Kapitał własny	12 682	12 779	0,8%	12 682	12 779	0,8%	11 917	7,2%
Aktywa ogółem	61 863	67 717	9,5%	61 863	67 717	9,5%	63 822	6,1%
Główne wskaźniki finansowe								
ROE*	27,4%	26,4%	(1,0) p.p.	33,6%	27,3%	(6,3) p.p.	29,8%	(2,4) p.p.
Wskaźnik mieszany**	82,6%	89,7%	7,1 p.p.	83,3%	96,5%	13,2 p.p.	90,2%	6,2 p.p.

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

** Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych.

Wyniki segmentów

Narastająco od początku roku, mln zł



* Dochody z lokat w segmencie Inwestycje – operacje na zewnątrz oraz korekty konsolidacyjne z obszaru inwestycji



Rentowność według segmentów ubezpieczeń

Segmenty ubezpieczeń mln zł, lokalne standardy rachunkowości	Przypis składki brutto			Zysk z działalności operacyjnej			Wskaźnik mieszany / Marża zysku operacyjnego*	
	I-III kwartał 2013	I-III kwartał 2014	Zmiana r/r	I-III kwartał 2013	I-III kwartał 2014	Zmiana r/r	I-III kwartał 2013	I-III kwartał 2014
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	6 237	6 155	(1,3)%	1 456	1 024	(29,7)%	81,9%	89,2%
Ubezpieczenia masowe - Polska	4 931	4 861	(1,4)%	1 121	837	(25,3)%	82,6%	89,0%
OC komunikacyjne	1 854	1 734	(6,5)%	355	126	(64,5)%	86,7%	99,1%
AC komunikacyjne	1 162	1 166	0,4%	118	95	(19,3)%	88,7%	91,3%
Inne produkty	1 916	1 961	2,4%	426	380	(11,0)%	74,8%	78,3%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	222	237	6,7%	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 306	1 294	(0,9)%	336	187	(44,2)%	78,7%	90,0%
OC komunikacyjne	265	245	(7,3)%	4	(19)	x	99,4%	109,6%
AC komunikacyjne	340	326	(4,2)%	94	69	(26,4)%	74,9%	80,4%
Inne produkty	701	723	3,0%	150	55	(63,5)%	70,7%	86,6%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	88	82	(6,5)%	x	x
Razem ubezpieczenia na życie - Polska	5 832	5 846	0,2%	1 356	1 405	3,6%	23,2%	24,0%
Ub. Grupowe i kontynuowane** - Polska	4 801	4 898	2,0%	1 145	1 220	6,5%	23,9%	24,9%
Ub. Indywidualne - Polska	1 032	948	(8,1)%	106	129	21,2%	10,3%	13,6%
Efekt konwersji (PSR)	x	x	x	104	57	(45,5)%	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i Kraje bałtyckie	281	354	25,8%	10	18	83,8%	102,0%	98,7%
Ukraina ub. majątkowe i osobowe	111	93	(16,2)%	9	5	(45,8)%	100,7%	102,4%
Kraje bałtyckie ub. majątkowe i osobowe	171	261	53,0%	0	13	x	102,8%	97,6%
Razem ubezpieczenia na życie - Ukraina i Kraje bałtyckie	55	57	2,7%	2	(6)	x	3,9%	(10,3)%
Ukraina ub. na życie	32	30	(6,4)%	2	(6)	x	7,4%	(20,7)%
Litwa ub. na życie	23	27	15,2%	(0)	0	x	(0,8)%	1,2%

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

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



Znormalizowany zysk z działalności operacyjnej

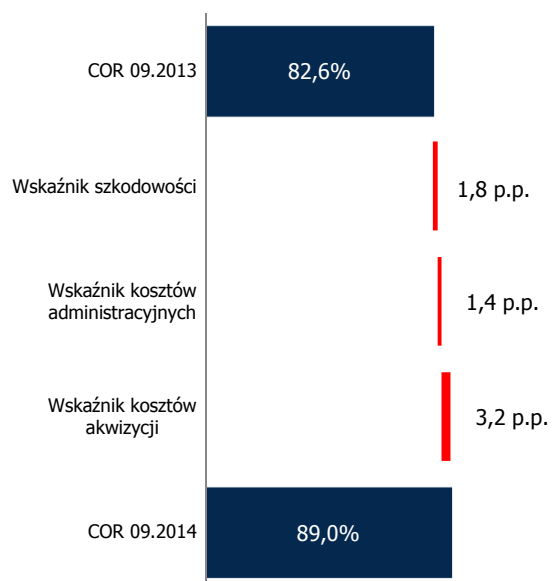
Narastająco od początku roku, mln zł

mln zł, MSSF	I-III kwartał 2013	I-III kwartał 2014
Zysk z działalności operacyjnej (zgodnie ze sprawozdaniem finansowym)	3 502,2	3 349,6
<i>w tym:</i>		
1 Efekt konwersji	104,0	56,6
2 Ugoda z reasekuratorem	53,2	-
3 Rozpoczęcie konsolidacji funduszy	172,7	-
4 Zmiana wyniku PTE z tyt. reformy emerytalnej	-	41,9

- 1** Wpływ konwersji umów wieloletnich na odnawialne roczne umowy wg MSSF.
- 2** Dochód z tyt. ugody z reasekuratorem w zakresie produktu Zielona Karta – odwrócenie korekty oszacowań obniżającej wynik roku 2011.
- 3** Rozpoczęcie konsolidacji funduszy inwestycyjnych - głównie nieruchomości.
- 4** Szacunek zmiany wyniku brutto PTE z tytułu wpływu reformy OFE (+110 mln z tyt. zdarzeń jednorazowych – likwidacja Funduszu Gwarancyjnego oraz ok. minus 68,1 mln zł z uwagi na niższe przychody od składek i zarządzania aktywami OFE w porównaniu do 2013 roku jako efekt powtarzalny w następnych latach).

Rentowność segmentu ubezpieczeń masowych (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe)

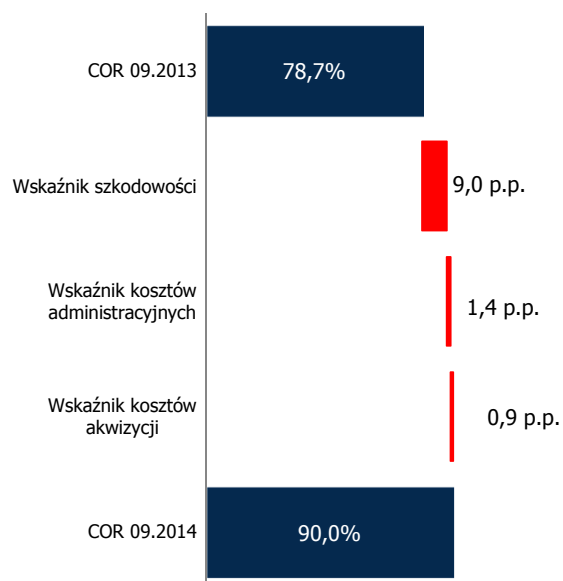
Rentowność segmentu ubezpieczeń masowych Wskaźnik mieszany (COR - %)



- Wzrost wskaźnika szkodowości jako efekt:
 - wyższego poziomu odszkodowań i świadczeń w ub. OC komunikacyjnych w wyniku wzrostu wartości średniej szkody oraz większej rezerwy na szkody zgłoszone z lat ubiegłych;
 - wzrostu odszkodowań i świadczeń w wyniku wystąpienia szkód o charakterze masowym w obowiązkowych dotowanych ubezpieczeniach upraw rolnych.
- Wzrost wskaźnika kosztów akwizycji w efekcie:
 - wyższego poziomu bezpośrednich kosztów akwizycji (zmiana stawek prowizyjnych w komunikacyjnych ubezpieczeniach pakietowych oraz podjętych działań pro-sprzedażowych w kanale sprzedaży multiagencyjnej);
 - spadku prowizji reasekuracyjnych na skutek rozpoznania w analogicznym okresie roku 2013 efektu zawarcia umowy z reasekuratorem w zakresie Zielona Karta – jednorazowy wpływ na prowizje reasekuracyjne I półrocza 2013 +73,3 mln zł.
- Wzrost wskaźnika kosztów administracyjnych związany przede wszystkim z wyższymi kosztami projektów i IT oraz kosztów osobowych i szkoleń z zakresu obsługi Klienta przy jednoczesnym utrzymaniu dwóch systemów - efekt realizowania projektów z lat ubiegłych, które pozwolą na zmianę filozofii zarządzania relacji z Klientem.

Rentowność segmentu ubezpieczeń korporacyjnych (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe)

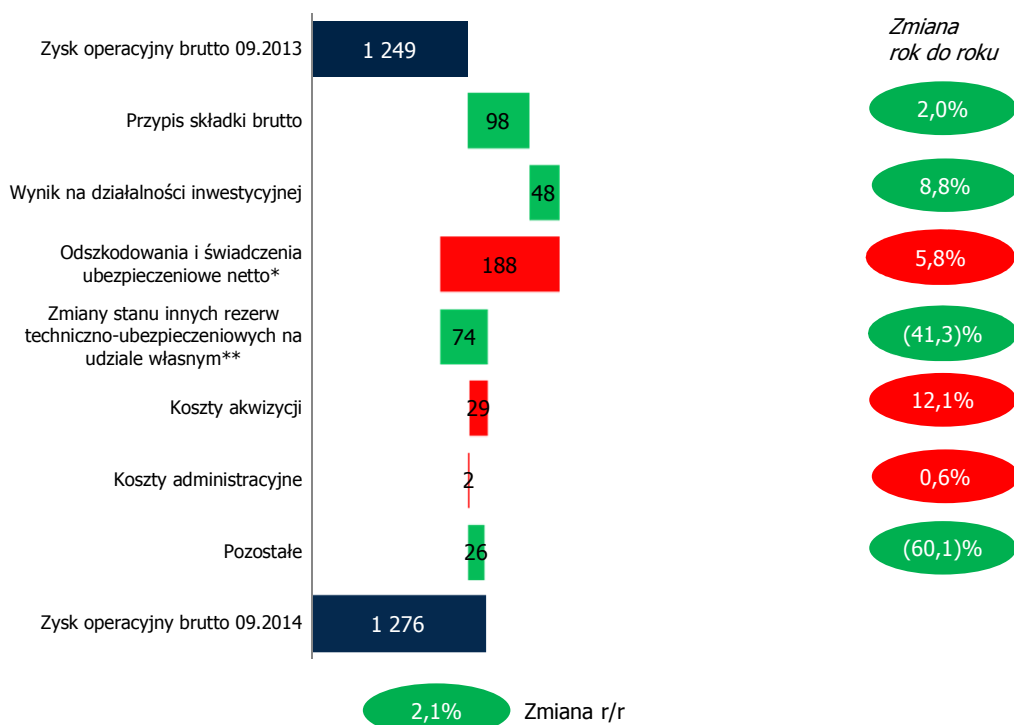
Rentowność segmentu ubezpieczeń korporacyjnych Wskaźnik mieszany (COR - %)



- Wzrost wskaźnika szkodowości jako efekt:
 - niższej składki zarobionej w ub. komunikacyjnych (spadek stawek w ub. flot i leasingu) przy jednoczesnym wzroście odszkodowań i świadczeń w porównaniu do roku ubiegłego;
 - wzrostu odszkodowań i świadczeń w ubezpieczeniach pozostałe OC w wyniku wystąpienia kilku szkód o wysokiej wartości jednostkowej oraz zwiększenia rezerwy rentowej w grupie ubezpieczeń OC lekarzy, ZOZ oraz świadczeniodawcy udzielającego świadczeń opieki zdrowotnej.
- Wzrost wskaźnika kosztów administracyjnych związany przede wszystkim z wyższymi kosztami projektów oraz IT (dotyczy głównie amortyzacji systemów będącej efektem oddania do użytkowania kolejnych faz projektu – wdrożenie Platformy Everest).
- Wyższy wskaźnik kosztów akwizycji jako efekt spadku składki zarobionej przy wyrównanym poziomie kosztów akwizycji.

Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych (ubezpieczenia na życie)

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



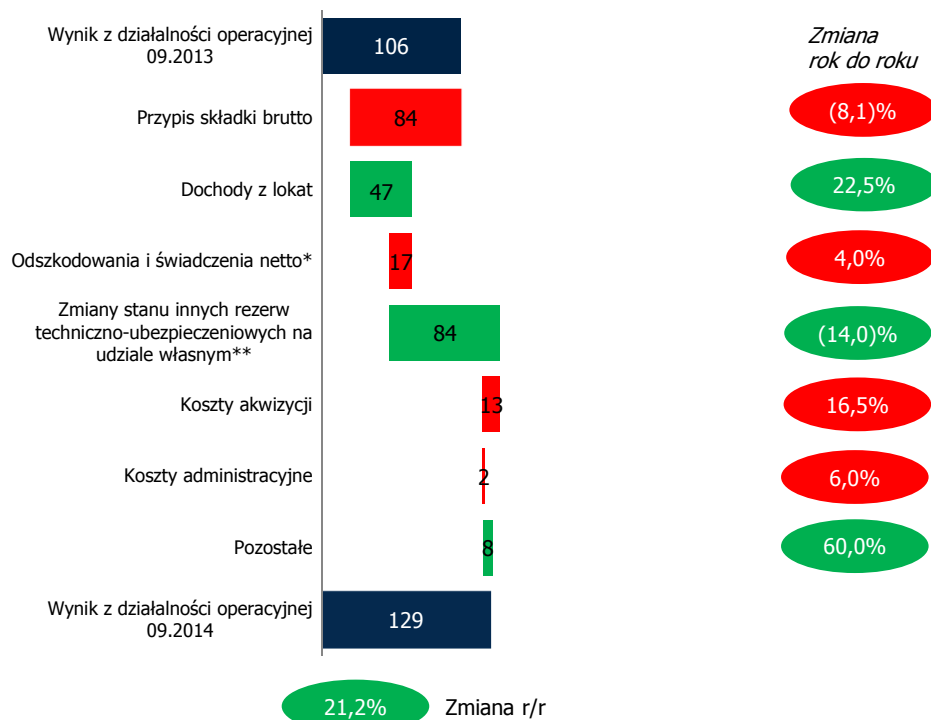
* Odszkodowania i świadczenia wypłacone netto wraz ze zmianą rezerw szkodowych

** Rezerwy matematyczne i pozostałe, w tym efekt konwersji

- Wzrost przypisu składki brutto o 2,0% r/r głównie w wyniku przyrostu portfela ryzyk w ubezpieczeniach ochronnych i zdrowotnych (w tym ubezpieczeń dodatkowych do umów kontynuowanych) oraz wyższej średniej składki.
- Wyższe dochody z działalności lokacyjnej głównie w produktach typu *unit-linked*.
- Wzrost wartości odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych netto efektem transferu aktywów z polisy PPE pracowników PZU do PPE prowadzonego przez TFI PZU.
- Mniejszy r/r przyrost rezerw matematycznych wynikający ze spadku rezerwy matematycznej w produkcie III filaru emerytalnego PPE wobec wzrostu w roku ubiegłym (efekt transferu aktywów z polisy pracowników PZU do TFI PZU).
- Wyższe koszty akwizycji w ubezpieczeniach grupowych ochronnych (w tym *bancassurance*) na skutek wzrostu portfela umów oraz zmiany warunków umowy z bankiem.
- Wyższe koszty administracyjne wynikające przede wszystkim ze wzrostu wynagrodzeń płaconych osobom obsługującym polisy grupowe w zakładach pracy jako pochodna wzrostu skali biznesu.
- Poprawa rok do roku wyniku w pozycji pozostałe przychody i koszty na skutek braku odpisu na fundusz prewencyjny (eliminowany na poziomie wyniku skonsolidowanego) oraz niższych kosztów związanych z finansowaniem składki przez zakład ubezpieczeń (sprzedaż bezpośrednia dodatków IK z promocją).

Segment ubezpieczeń indywidualnych (ubezpieczenia na życie)

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



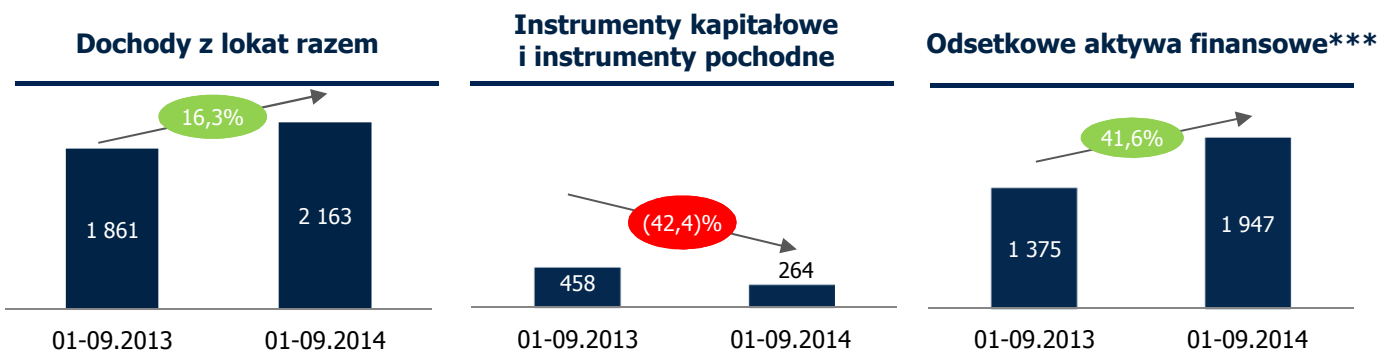
* Odszkodowania i świadczenia wypłacone netto wraz ze zmianą rezerw szkodowych

** Rezerwy matematyczne i pozostałe

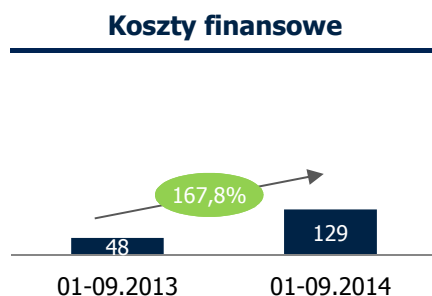
- Spadek przypisu składki brutto o 8,1% r/r głównie w efekcie niższej sprzedaży produktów inwestycyjnych w kanale *bancassurance*.
- Wzrost wyniku na działalności lokacyjnej głównie dla produktów o charakterze inwestycyjnym.
- Wyższe świadczenia netto efektem wzrostu wypłat z tytułu dożycia w produktach strukturyzowanych (zapadanie kolejnych transz produktów) oraz wyższych wykupów w bankowych produktach typu *unit-linked* (wzrost wielkości portfela rok do roku).
- Niższy przyrost rezerw w wyniku ograniczenia sprzedaży bankowych produktów strukturyzowanych i wyższego poziomu wypłat z tytułu dożycia tego rodzaju polis.
- Zmiana kosztów akwizycji r/r wynikająca przede wszystkim z modyfikacji systemu wynagrodzeń sieci agencyjnej (prowizje), co przyczyniło się do rekordowego wzrostu wolumenu sprzedaży produktów ochronnych.
- Wyższe koszty administracyjne ze względu na wzrost zaangażowania sieci agencyjnej w podwyższanie jakości obsługi oraz zwiększenia wydatków marketingowych.
- Wyższe wyniki w pozycji pozostałe przychody i koszty w efekcie:
 - wzrostu przychodów technicznych od instytucji finansowych z tytułu lokowania środków w tych instytucjach (udział PZU w opłacie za zarządzanie) na skutek rosnącego portfela lokat w produktach typu *unit-linked*;
 - braku w bieżącym roku odpisu na fundusz prewencyjny (eliminowany na poziomie wyniku skonsolidowanego).

Inwestycje

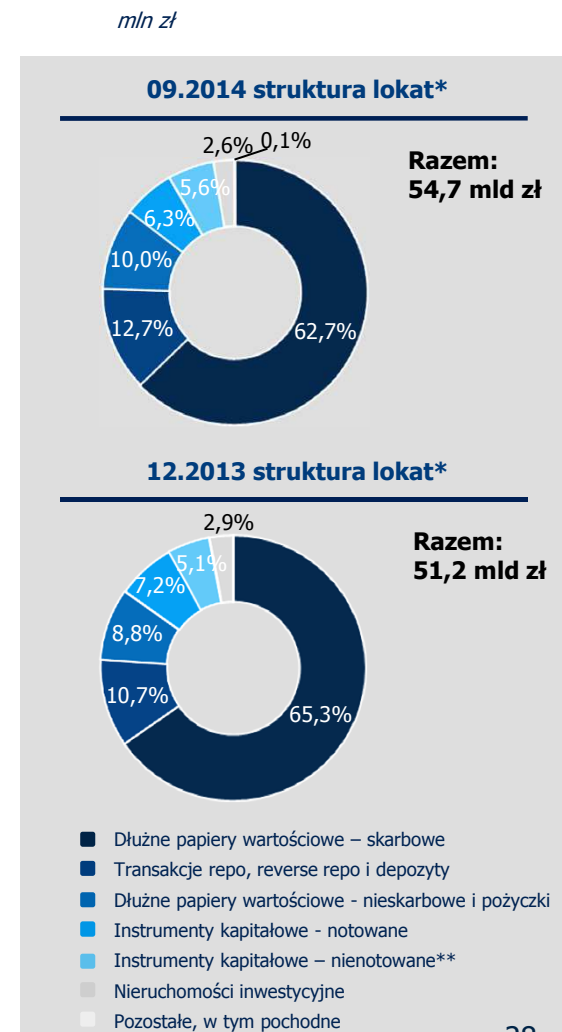
Spadek stóp procentowych



- Wyższe dochody z lokat głównie na skutek spadku stóp procentowych wobec wzrostów w środku i na długim końcu krzywej dochodowości w ubiegłym roku.



- Wzrost kosztów finansowych to efekt emisji własnych dłużnych papierów wartościowych w euro oraz wzrostu kosztów z tytułu transakcji repo.



* Portfel lokat obejmuje aktywa finansowe (łącznie z kontraktami inwestycyjnymi), nieruchomości inwestycyjne oraz zobowiązania finansowe (ujemna wycena instrumentów pochodnych oraz zobowiązania z tytułu transakcji repo).

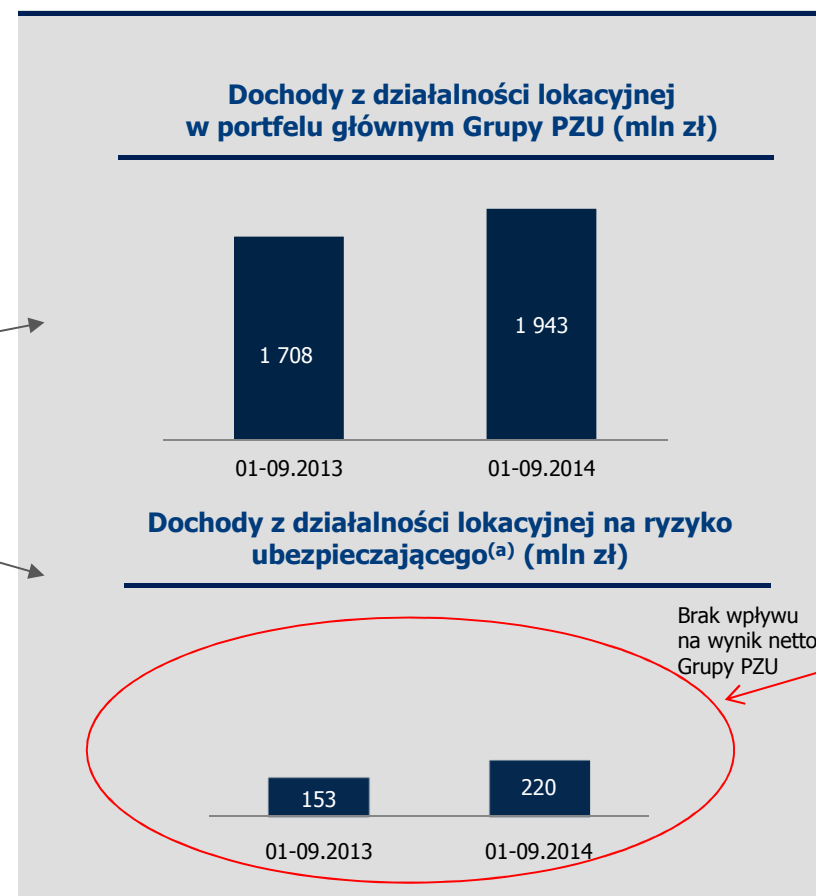
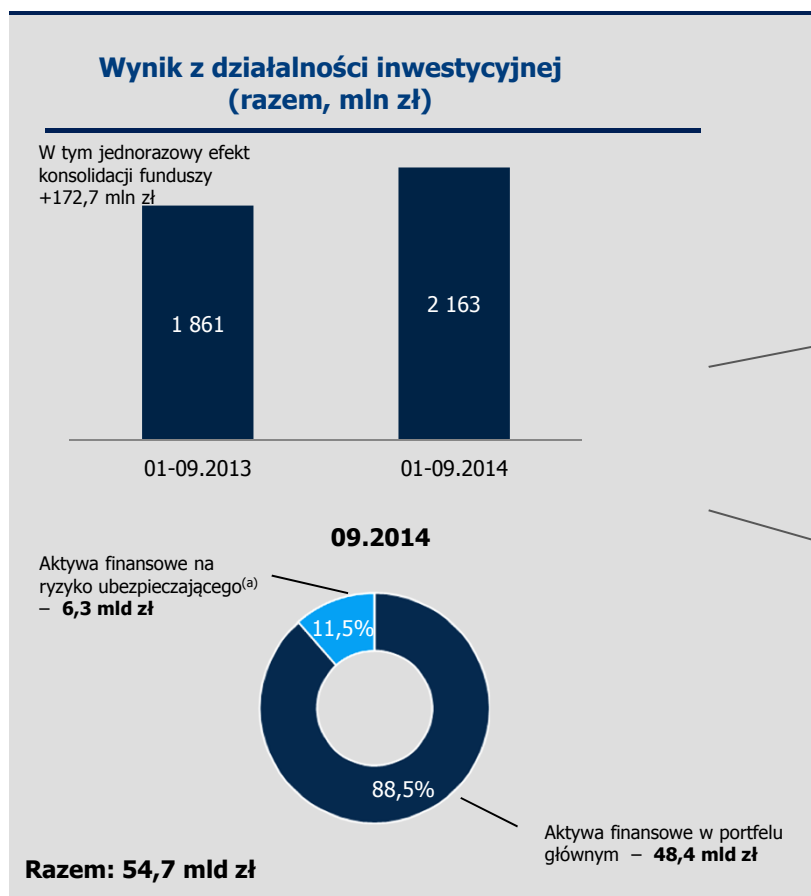
** Powiązane głównie ze środkami klientów w ramach ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych.

*** Dochody dla odsetkowych aktywów finansowych obejmują wynik na obligacjach, pożyczkach, repo, reverse repo oraz depozytach.

Inwestycje

Spadek stóp procentowych

Narastająco od początku roku

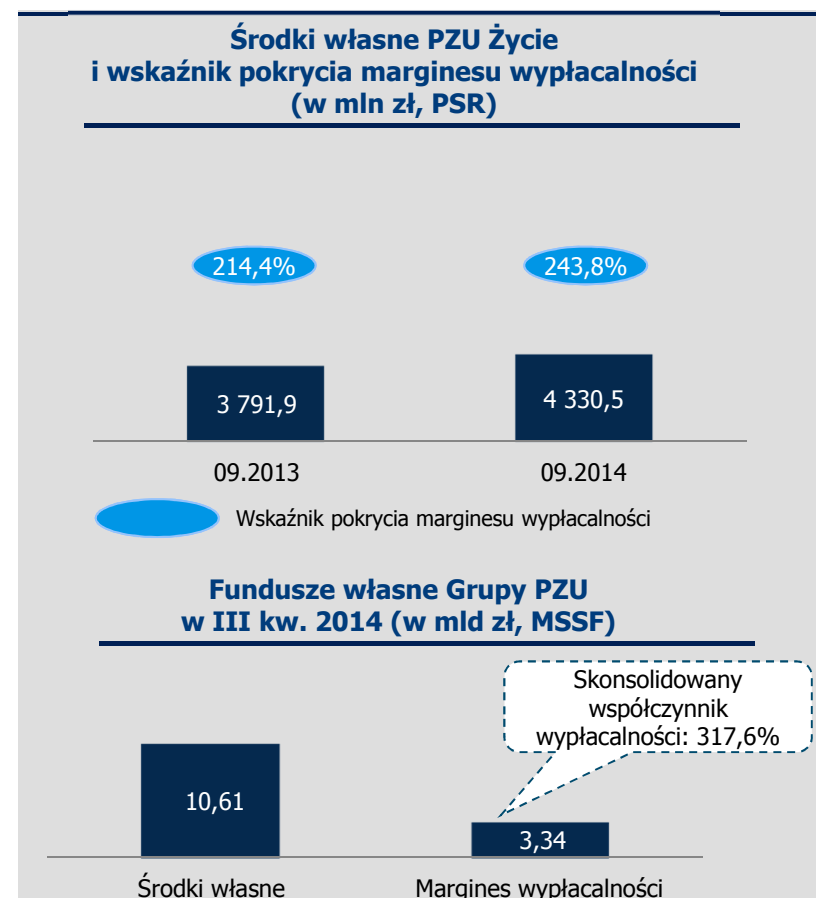
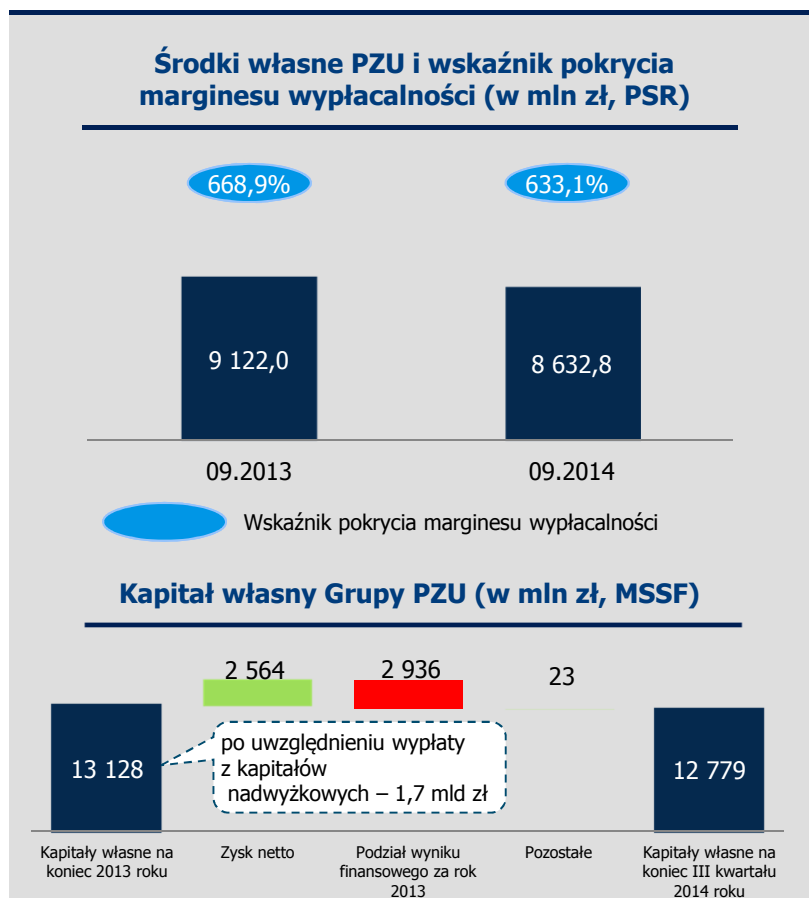


(a) Produkty na ryzyko ubezpieczającego: produkty z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, strukturyzowane i zwolnione z opodatkowania od zysków kapitałowych



Silna kapitalizacja i wysokie wskaźniki wypłacalności

Narastająco od początku roku



Pytania i odpowiedzi



Dane kontaktowe:

PZU

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

Biuro Planowania i Kontrolingu

***Piotr Wiśniewski – Kierownik Zespołu
Relacji Inwestorskich***

Tel.: (+48 22) 582 26 23

[*ir@pzu.pl*](mailto:ir@pzu.pl)

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

Rzecznik

Michał Witkowski,
tel. (+48 22) 582 58 07
[*rzecznik@pzu.pl*](mailto:rzecznik@pzu.pl)