



# Wyniki finansowe Grupy PZU za rok 2014

**Warszawa, 17 marca 2015**

# Plan prezentacji

---

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po III kwartałach 2014

2. Wyniki operacyjne za 2014 rok

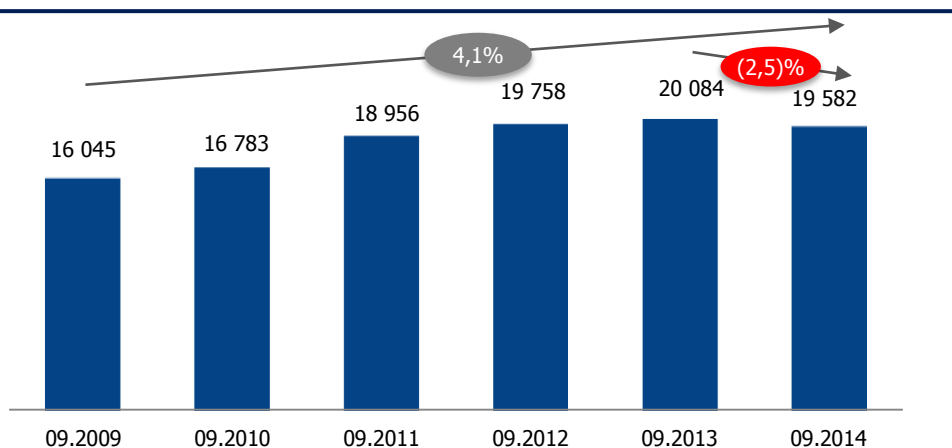
3. Wartość dla akcjonariuszy

4. Podsumowanie strategii PZU

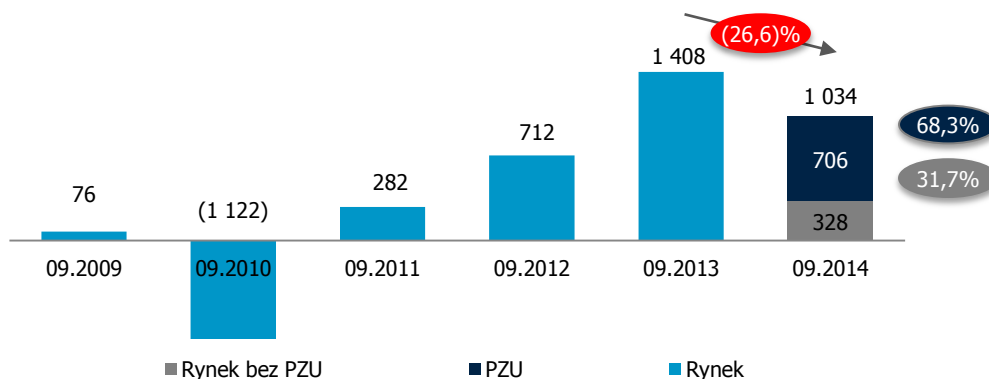
5. Szczegółowe dane finansowe

# Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

Przypis składki brutto ubezpieczenia majątkowe (mln zł)



Wynik techniczny (mln zł)



- Spadek sprzedaży po utrzymującym się do 2013 roku trendzie wzrostowym.
- **Wyraźna tendencja wzrostowa udziału PZU** w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych po trzech kwartałach 2014 roku w ujęciu r/r.
- Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych na poziomie **33,0%** (w tym PZU: **31,4%**, Link4: **1,6%**).
- Udział wyniku technicznego PZU w wyniku technicznym rynku - **68,3%**, co przy udziale rynkowym w składce przypisanej **31,4%** potwierdza wysoką rentowność ubezpieczeń.

xx%

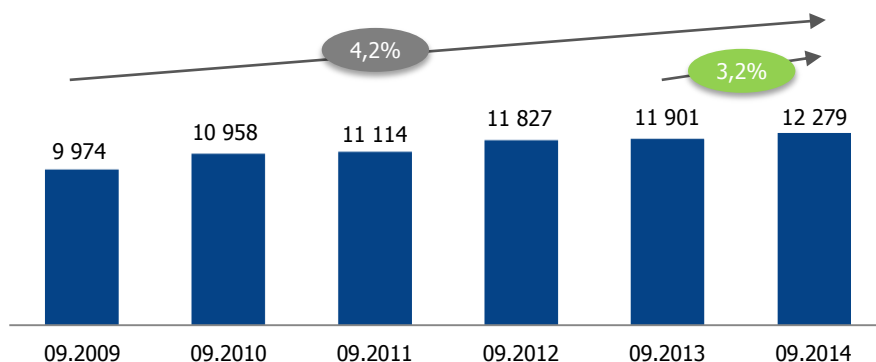
- Zmiana procentowa rok do roku

xx%

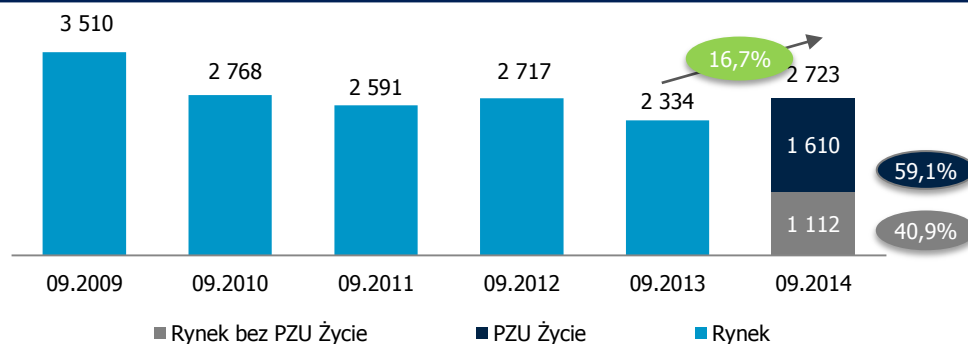
- CAGR

# Rynek ubezpieczeń na życie w Polsce

Przypis składki regularnej brutto (mln zł)



Wynik techniczny ubezpieczenia na życie (mln zł)



xx%

- Zmiana procentowa rok do roku

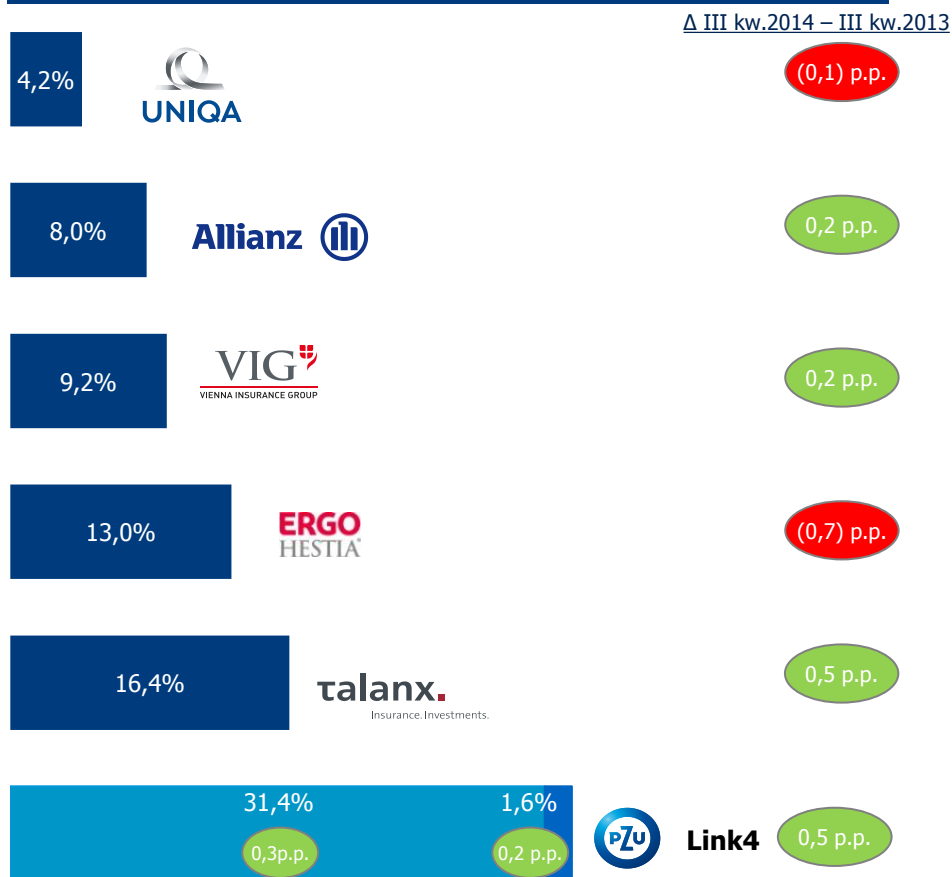
xx%

- CAGR

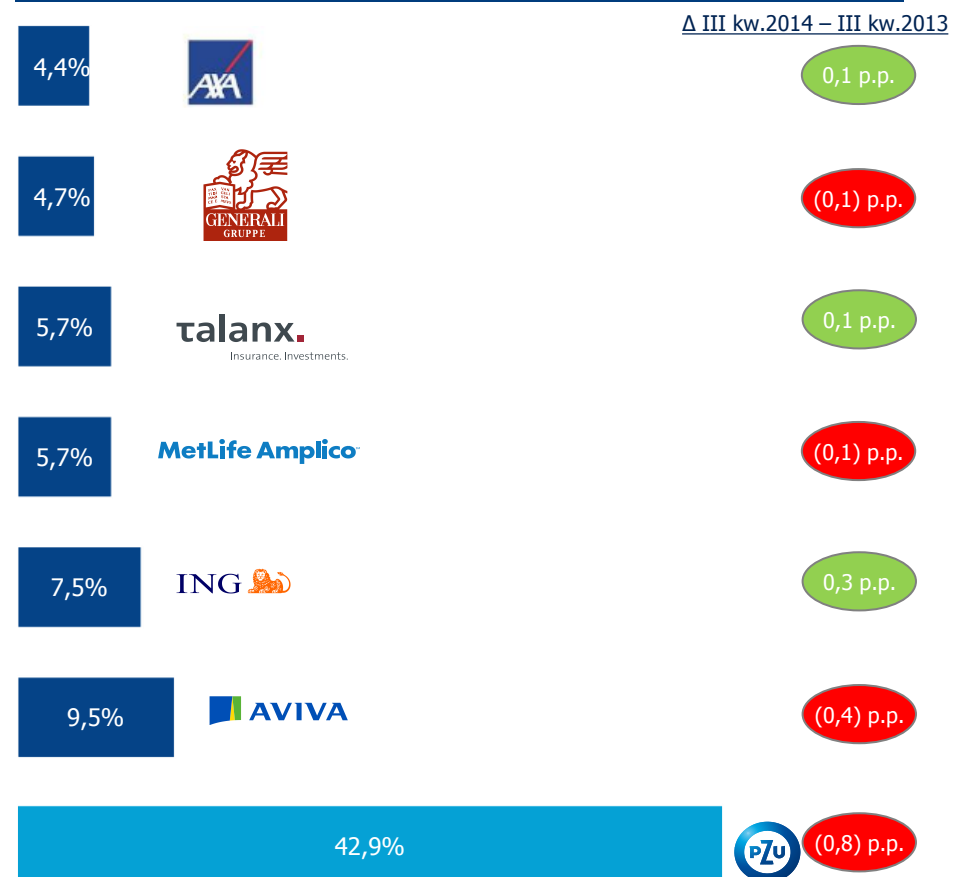
- Powrót do trendu wzrostowego po nieznacznym wyhamowaniu w roku 2013.
- Udział PZU Życie w rynku składki regularnej na stabilnym poziomie, **42,9%** na koniec III kwartału 2014.
- Negatywny wpływ zmian regulacyjnych na dystrybucję w kanale *bancassurance* głównie w zakresie składki jednorazowej.
- Wysoka rentowność wyniku technicznego PZU Życie względem rynku – marża uzyskiwana przez PZU Życie – **26,1%**, natomiast resztę towarzystw – **7,4%**.
- Wzrost wyniku technicznego całego rynku za trzy kwartały 2014 roku uzyskany w większości dzięki wyższym wynikom PZU Życie - ponad **62%** wzrostu to kontrybucja PZU Życie.

# PZU utrzymuje pozycję lidera w ubezpieczeniach w Polsce

## Udział w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych



## Udział w rynku ubezpieczeń na życie (składka regularna)



### Grupy kapitałowe:

- Allianz - Allianz, Euler Hermes
- Ergo Hestia - Ergo Hestia, MTU
- 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

wykresy uwzględniają tylko największe zakłady ubezpieczeń

# Plan prezentacji

---

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po III kwartałach 2014

2. Wyniki operacyjne za 2014 rok

3. Wartość dla akcjonariuszy

4. Podsumowanie strategii PZU

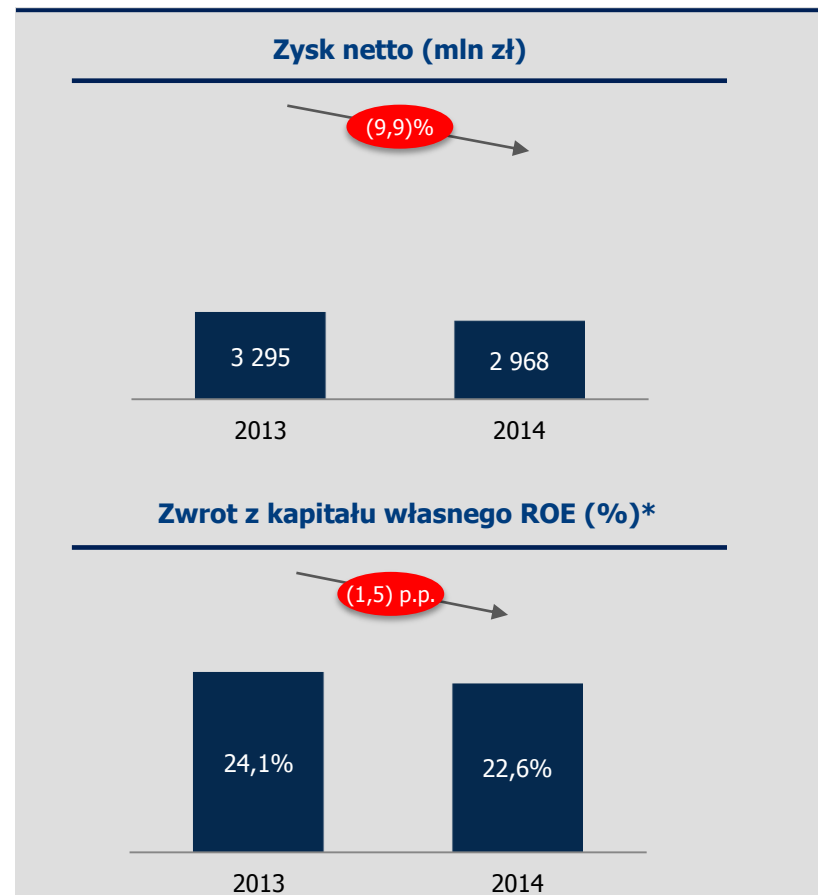
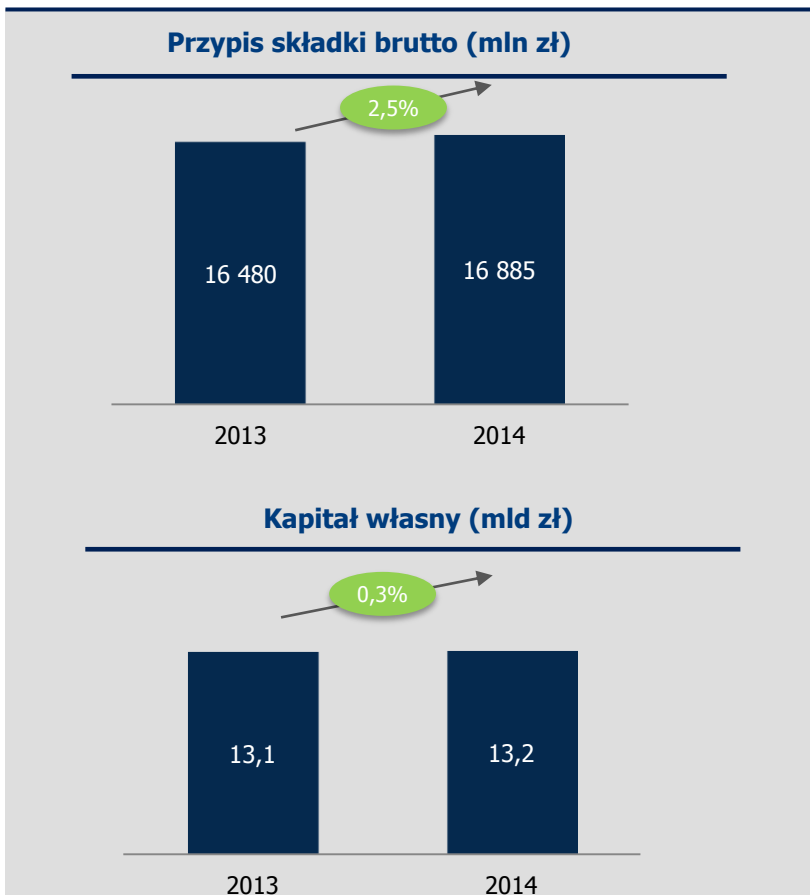
5. Szczegółowe dane finansowe

# Wysoka rentowność i dyscyplina kosztowa efektem realizacji strategii

<b>Ub. majątkowe</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Utrzymująca się wysoka rentowność</b> pomimo wzrostu rezerw szkodowych do zdarzeń z lat ubiegłych:             <ul style="list-style-type: none"> <li>- wyhamowany spadek częstości szkód w ubezpieczeniach komunikacyjnych (lekkie wzrosty w ubezpieczeniach masowych);</li> <li>- niższy poziom odszkodowań i świadczeń w ub. mieszkań oraz obowiązkowych ub. bud. gospodarstw rolnych;</li> <li>- zauważalna silna konkurencja cenowa przekładająca się na niższą rentowność portfela.</li> </ul> </li> </ul>
<b>Ub. na życie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Wysoka rentowność</b> w segmencie ub. grupowych i indywidualnie kontynuowanych z wyłączeniem efektu konwersji umów wieloletnich na umowy roczne odnawialne:             <ul style="list-style-type: none"> <li>- ograniczenie szkodowości w ub. ochronnych jako efekt spadku częstości zdarzeń z tytułu zgonu w stosunku do 2013 roku.</li> </ul> </li> </ul>
<b>Inwestycje</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Wyższy wynik netto z działalności inwestycyjnej</b> r/r to głównie efekt:             <ul style="list-style-type: none"> <li>- spadku stóp procentowych wobec wzrostów w środku i na długim końcu krzywej dochodowości w 2013 roku;</li> <li>- wzrostu wyceny nieruchomości inwestycyjnych związanego z komercjalizacją projektów deweloperskich;</li> <li>- wyższego stanu aktywów denominowanych w euro przy jednoczesnym wzroście kursu waluty.</li> </ul> </li> </ul>
<b>Operacje</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Optymalizacja procesów likwidacji szkód oraz wysoka efektywność operacyjna.</li> <li>• 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).</li> </ul>
<b>M&amp;A</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zakończenie transakcji nabycia liderów w krajach bałtyckich (Lietuvos Draudimas AB, AAS Balta), Oddziału w Estonii (Codan Forsinkring A/S) oraz kontynuacja procesu integracji.</li> <li>• Planowana strategia 2 marek dzięki nabyciu Link4.</li> </ul>

ROE 22,6%

# Przegląd wyników finansowych Grupy po 2014 roku

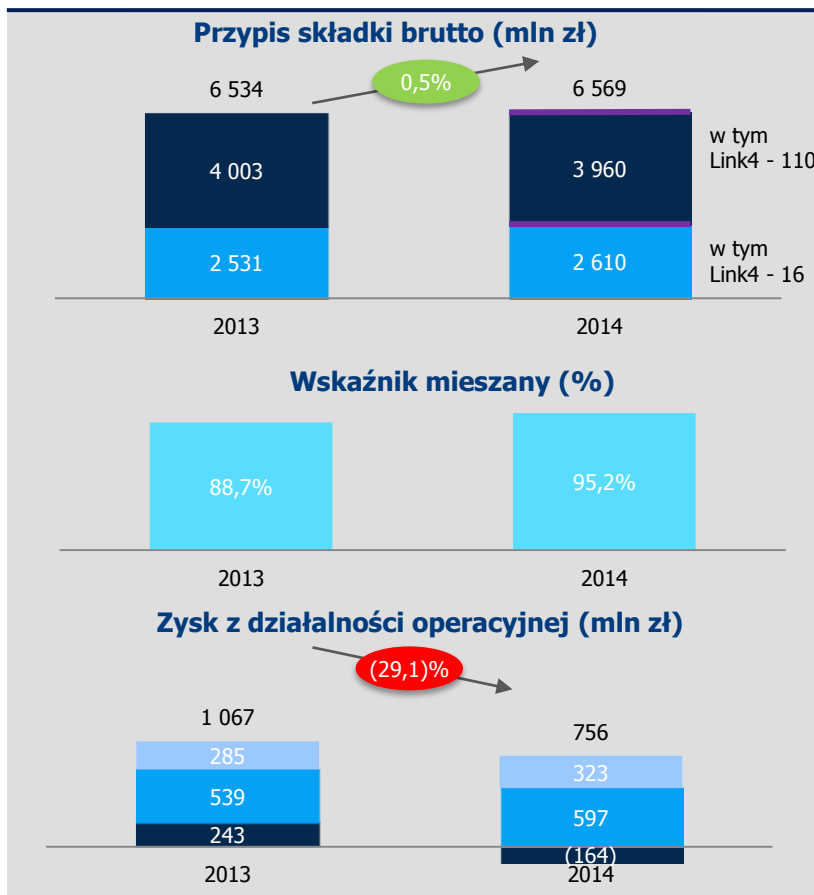




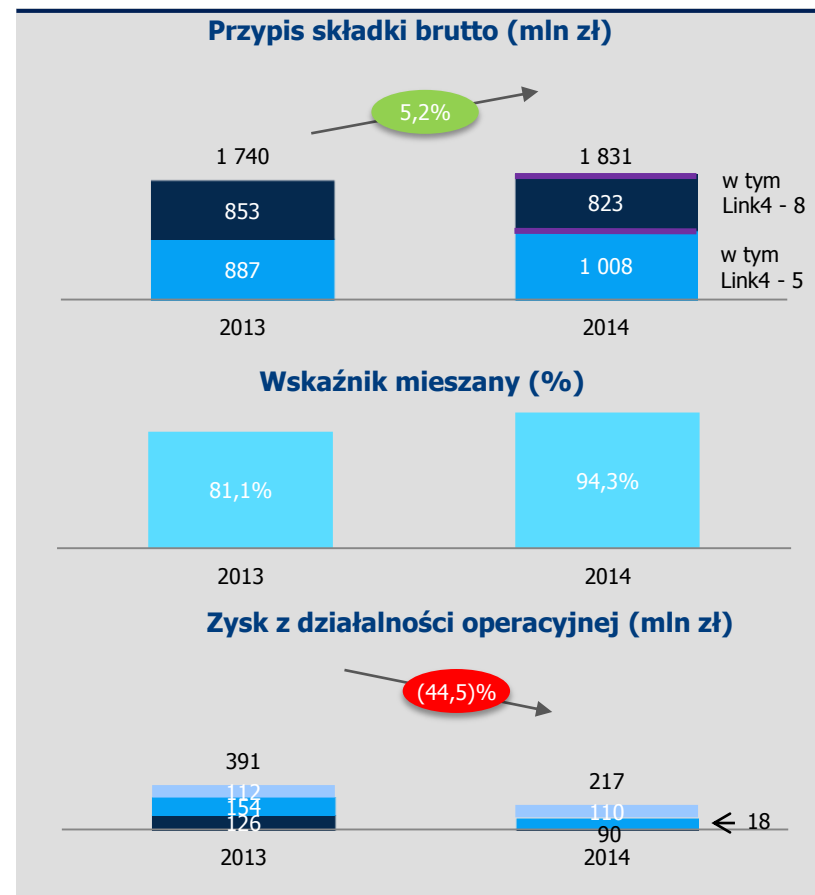
# Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

## Niższa rentowność ubezpieczeń komunikacyjnych

### 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 składka z ubezpieczeń komunikacyjnych jako efekt silnej presji cenowej ze strony konkurencji (spadek o 1,1%);
- wzrost składki w grupie ubezpieczeń od szkód powodowanych siłami natury oraz odpowiedzialności cywilnej – głównie ub. mieszkań w wyniku dosprzedaży ryzyka podstawowego oraz OC jako ryzyka dodatkowego.

### Spadek zysku z działalności operacyjnej głównie wskutek:

- wyższego poziomu odszkodowań w grupie ubezpieczeń OC komunikacyjnych w głównej mierze determinowany wzrostem rezerw szkodowych na poczet szkód osobowych, w tym roszczeń o zadośćuczynienie dla osób najbliższych za krzywdę wynikającą z naruszenia jej dobra osobistego;
- 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 głównie jako efekt zmiany stawek prowizyjnych w pakietowych ubezpieczeniach komunikacyjnych;
  - kosztów administracyjnych w konsekwencji realizacji projektów mających na celu zmianę filozofii zarządzania relacjami z Klientem.

## segment korporacyjny

### Przypis składki brutto r/r:

- wzrost sprzedaży w grupie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ogólnej (+65,6 mln zł) jako efekt pozyskania kilku strategicznych klientów oraz zawarcia kontraktów na okres dłuższy niż jeden rok;
- dodatnia dynamika sprzedaży ubezpieczeń finansowych będąca głównie wynikiem udzielenia kilku dużych gwarancji;
- niższa sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych wskutek silnej konkurencji cenowej.

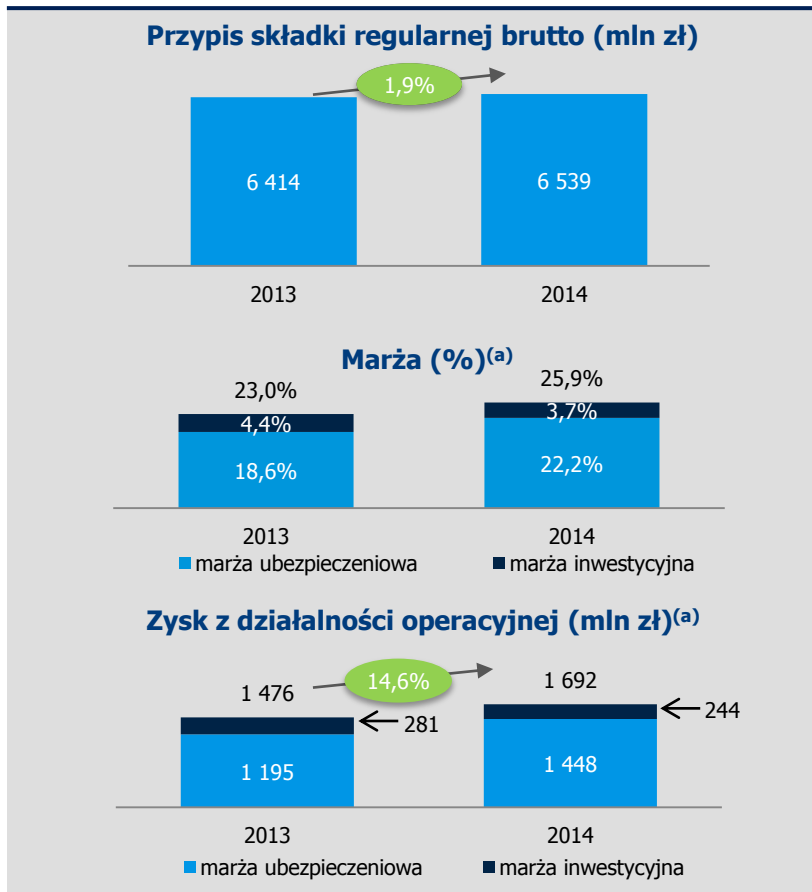
### Spadek zysku z działalności operacyjnej na skutek:

- wzrostu odszkodowań i świadczeń w grupie ubezpieczeń majątkowych jako efekt wystąpienia kilku szkód o wysokiej wartości jednostkowej, w szczególności w ub. ryzyk finansowych oraz ub. obejmujących szkody rzeczowe i powodowane żywiołami;
- wyższych kosztów działalności ubezpieczeniowej w tym:
  - kosztów administracyjnych jako efekt realizacji projektów mających na celu zmianę filozofii zarządzania relacjami z klientem oraz usprawnienie procesów obsługowych, które w długoterminowej perspektywie mają zapewnić wzrost efektywności sieci sprzedaży.

# Ubezpieczenia na życie

## Wzrost rentowności

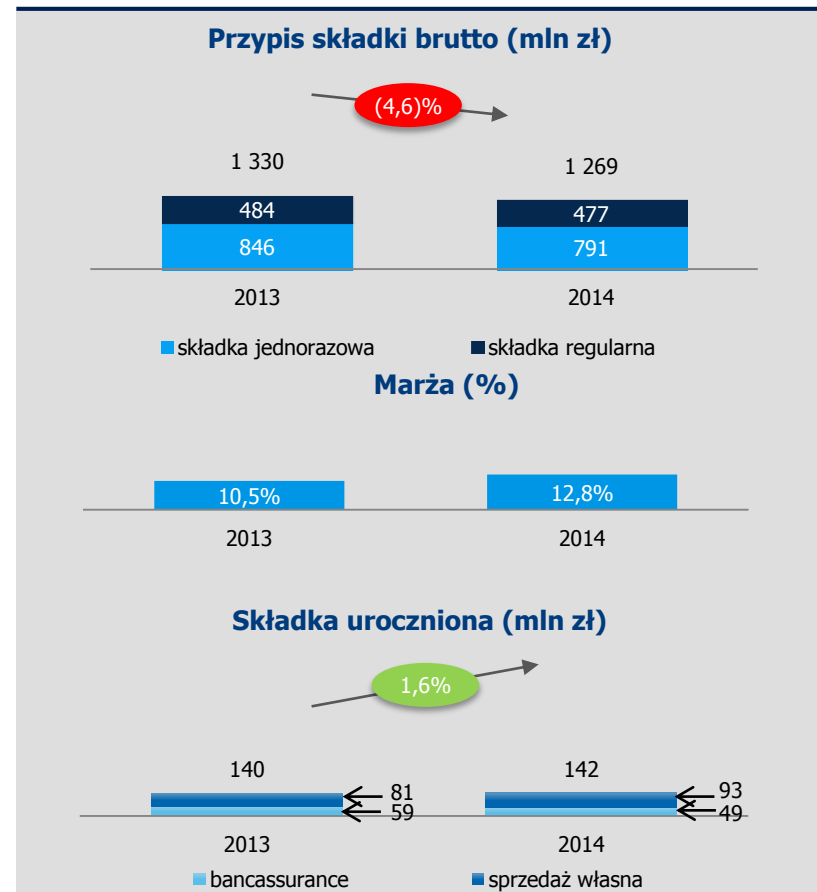
### Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych



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

x% - zmiana rok do roku

### Segment ubezpieczeń indywidualnych



# Podsumowanie – ubezpieczenia na życie

## grupowe i kontynuowane

### Czynniki przekładające się na wyższy przypis 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;
- wycofania ze sprzedaży produktu oszczędnościowego z elementem ochronnym o składce regularnej Plan na Życie;
- spadku poziomu zasileń rachunków w produkcie IKE, w szczególności w porównaniu ze styczniem 2013 roku.

Efekty negatywne rekompensowane częściowo wzrostem przypisu składki z produktów ochronnych we własnych kanałach sprzedaży (wysoka nowa sprzedaż oraz wprowadzenie nowego dodatku Pomoc od Serca) oraz wyższą sprzedażą produktu strukturyzowanego Świat Zysków.

### Kanały sprzedaży :

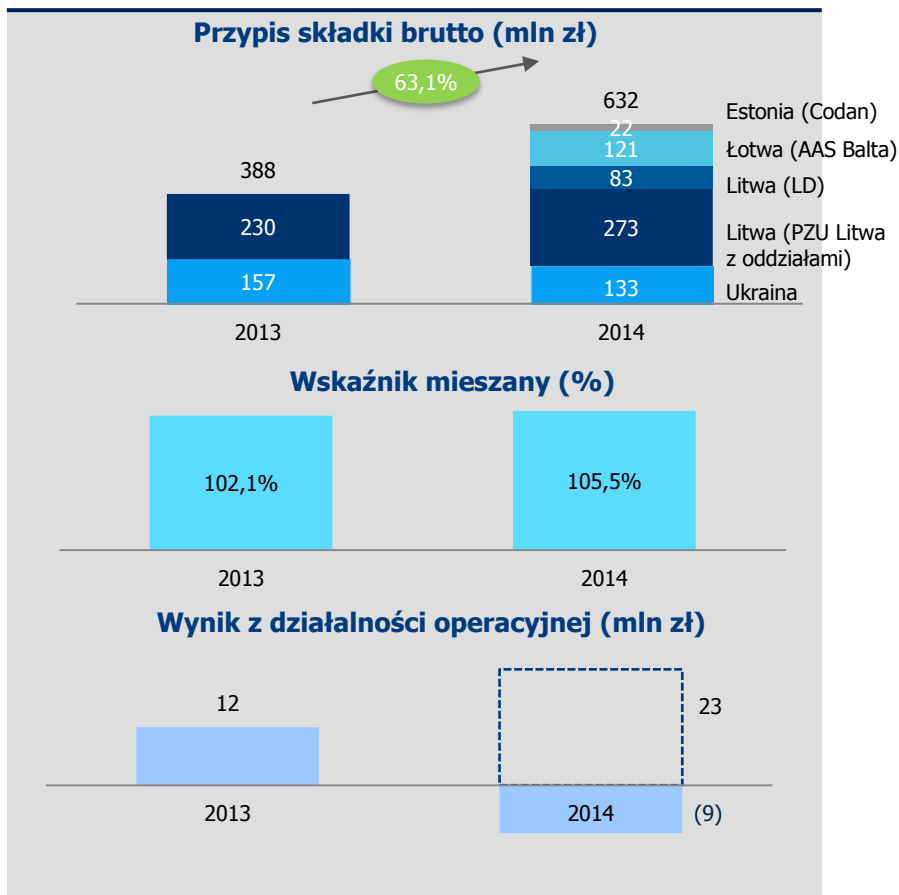
- spadek nowej sprzedaży w kanale *bancassurance* jako efekt znacznie niższego niż przed rokiem wolumenu pozyskanych umów ze składką jednorazową w produktach strukturyzowanych;
- w kanale tradycyjnym wyższa niż w ubiegłym roku sprzedaż produktów ochronnych (+96%) na skutek zmiany priorytetów w kanałach sprzedaży po wycofaniu z oferty produktu typu *unit-linked* „Plan na Życie” oraz modyfikacji systemu wynagrodzeń kanału agencyjnego.

# Działalność za granicą

## Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

### Ubezpieczenia na życie

#### ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe



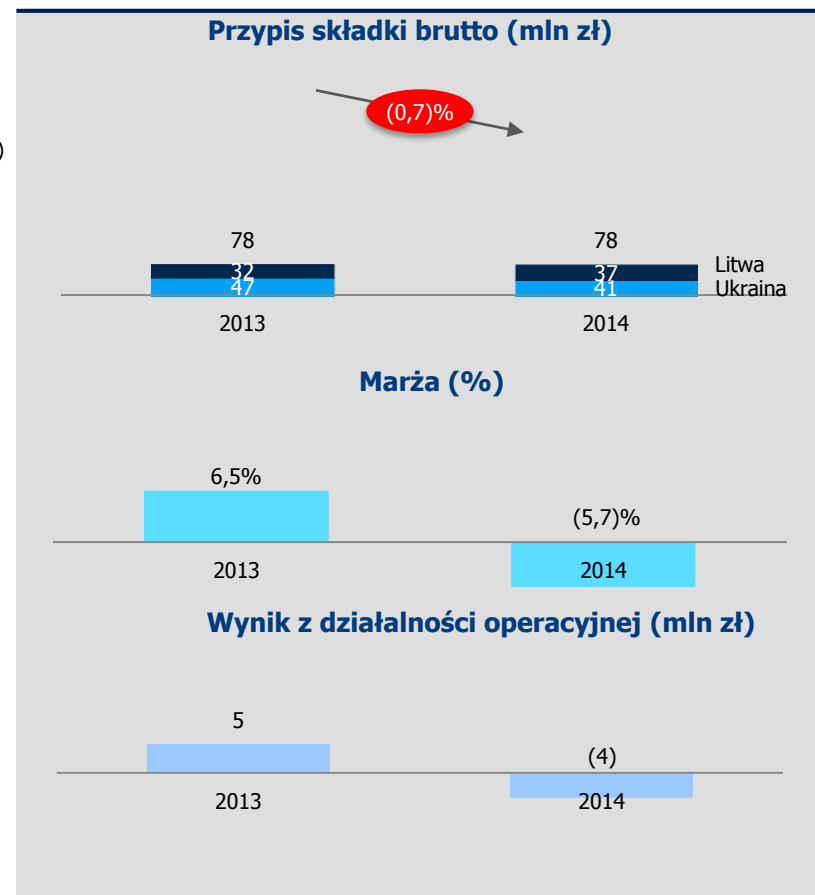
■ Wskaźnik mieszany

▭ Wynik operacyjny bez kosztów jednorazowych (w wysokości 32 mln zł)

x%

- zmiana rok do roku

#### ubezpieczenia na życie



## Składka przypisana brutto

### Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

- Wzrost przypisu składki brutto dzięki kontrybucji od nowonabytych spółek:
  - lidera rynku litewskiego Lietuvos Draudimas od listopada 2014 + 83 mln zł;
  - lidera rynku łotewskiego AAS Balta od lipca 2014 roku + 121 mln zł;
  - oddziału łotewskiego Codan Forising od listopada 2014 roku + 22 mln zł.
- Wyższy przypis składki (o 18,6%) w PZU Litwa dzięki rozwojowi oddziałów na Łotwie i w Estonii. Docelowo oddziały na Łotwie i Estonii będą włączone do spółek AAS Balta oraz Lietuvos Draudimas. Biznes PZU Litwa zgodnie z umową z lutego 2015 roku zostanie sprzedany norweskiemu ubezpieczycielowi Gjensidige Forsikring ASA.
- Spadek składki przypisanej brutto na Ukrainie na skutek deprecjacji hrywny (kryzys polityczny i ekonomiczny) o 24 mln zł, przy czym w walucie funkcjonalnej wzrost przypisu o 24,7% (do poziomu 503,9 mln hrywien). Wpływ wzrostu urzędowego cen, w szczególności dla OC komunikacyjnego oraz Zielonej karty.

### Ubezpieczenia na życie

- Na skutek deprecjacji hrywny spadek składki na Ukrainie o 12,6%.
- W walucie funkcjonalnej wzrost sprzedaży o 28,7%.

## Wyniki operacyjne

### Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

- Wzrost wskaźnika mieszanego:
  - wskaźnik szkodowości (61,1%) – wzrost o 6,4 p.p. na skutek wzrostu wartości rezerw w PZU Litwa;
  - wskaźnik kosztów administracyjnych (18,7% wobec 16,7% w 2013 roku) wyższy jako konsekwencja przejęcia nowych spółek, w których poniesiono dodatkowe koszty z uwagi na zmianę właściciela;
  - wskaźnik kosztów akwizycji – niższy o 5,0 p.p. w wyniku przejęcia nowych spółek, gdzie wskaźniki kosztów akwizycji są niższe niż w dotychczasowych spółkach grupy PZU (model alokacji kosztów).
- Niższy wynik operacyjny w ub. majątkowych i pozostałych osobowych głównie na skutek kosztów jednorazowych związanych z procesami integracji (rebranding, nowe umowy dotyczące utrzymania systemów polisowych, kosztów IT) – ok. 32 mln zł.

### Ubezpieczenia na życie

- Wyniki operacyjne niższe o 10 mln zł na Ukrainie.
- Wynik brutto spółki na Ukrainie na poziomie zbliżonym do 2013 roku, w tym pozytywny wpływ różnic kursowych z tytułu wyceny lokat na ryzyko ubezpieczających.
  - Wysoki poziom różnic kursowych był efektem oferty ubezpieczeń o charakterze inwestycyjnym denominowanych w walucie USD.

# Wyższe koszty administracyjne

## Efekt realizacji projektów z lat ubiegłych

mln zł



Na wzrost poziomu kosztów administracyjnych r/r wpłynęły:

- rozwój działalności poprzez przejęcia nowych spółek (Link4 oraz spółki w krajach bałtyckich);
- koszty projektów mające na celu usprawnienie i zautomatyzowanie procesów obsługowych (głównie wdrożenie systemu polisowego dla ub. majątkowych i pozostałych osobowych) mających na celu zmianę filozofii zarządzania relacjami z klientem (Klientocentryczność) oraz usprawnienie procesów obsługowych, które w długoterminowej perspektywie mają zapewnić wzrost efektywności sieci sprzedaży;
- dodatkowe koszty osobowe oraz koszty szkoleń z zakresu obsługi Klienta przy jednoczesnym utrzymaniu dwóch systemów w związku z wdrażaniem nowego systemu polisowego;
- obowiązkowa dopłata przez PTE PZU do Funduszu Gwarancyjnego w KDPW w kwocie 19,5 mln zł (ustawowa zmiana wymaganego poziomu z 0,1% na 0,3% aktywów netto OFE).

\*nie zawiera odpisu na ZFŚS w 2013 roku. Uspójnienie podejścia zastosowanego w 2014 roku ze względu na niejednorazowy charakter ww kosztów

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



Powtarzalne koszty administracyjne



Pozostałe (w tym koszty projektów)



Spółki nowozakupione

x%

- zmiana rok do roku

# Plan prezentacji

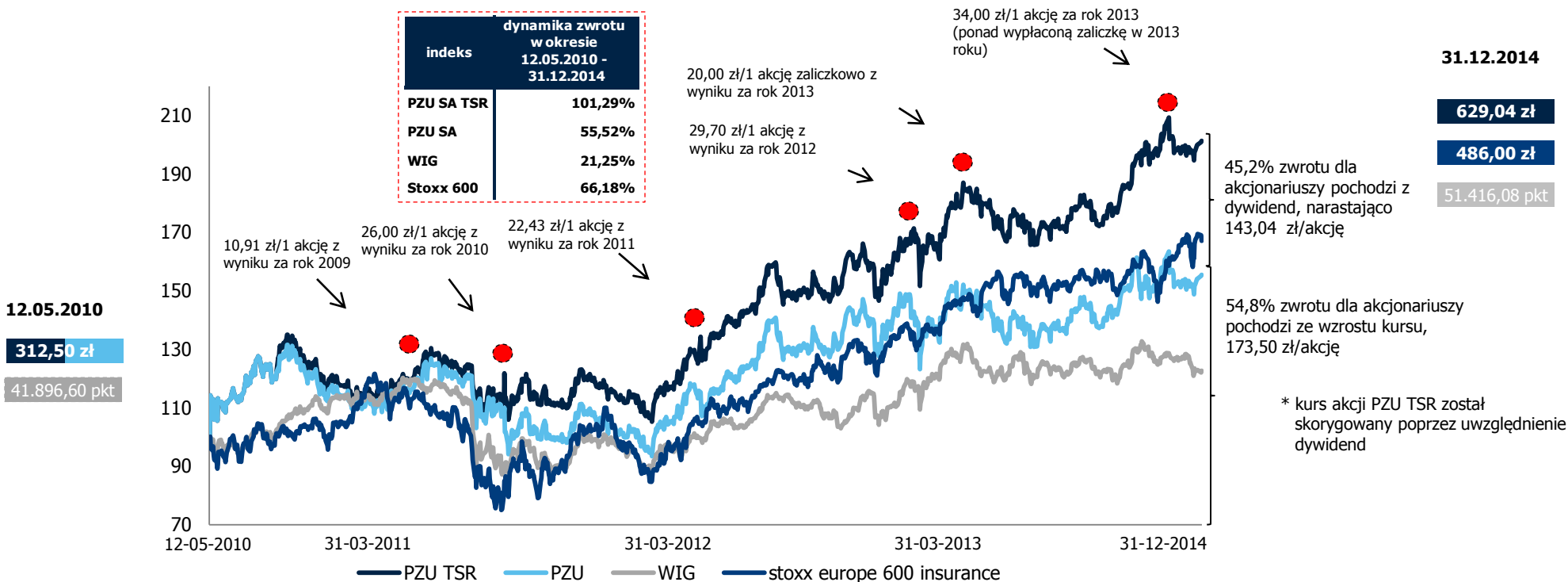
---

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po III kwartałach 2014
2. Wyniki operacyjne za 2014 rok
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Podsumowanie strategii PZU
5. Szczegółowe dane finansowe



# Zarządzanie TSR – wysoki zwrot na kapitale

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



Z tytułu dywidendy za rok 2013 **15 stycznia 2015 roku** akcjonariusze otrzymali ostatnią transzę w wysokości **17 zł na akcję**, przy dacie przyznania praw 17 września 2014 roku

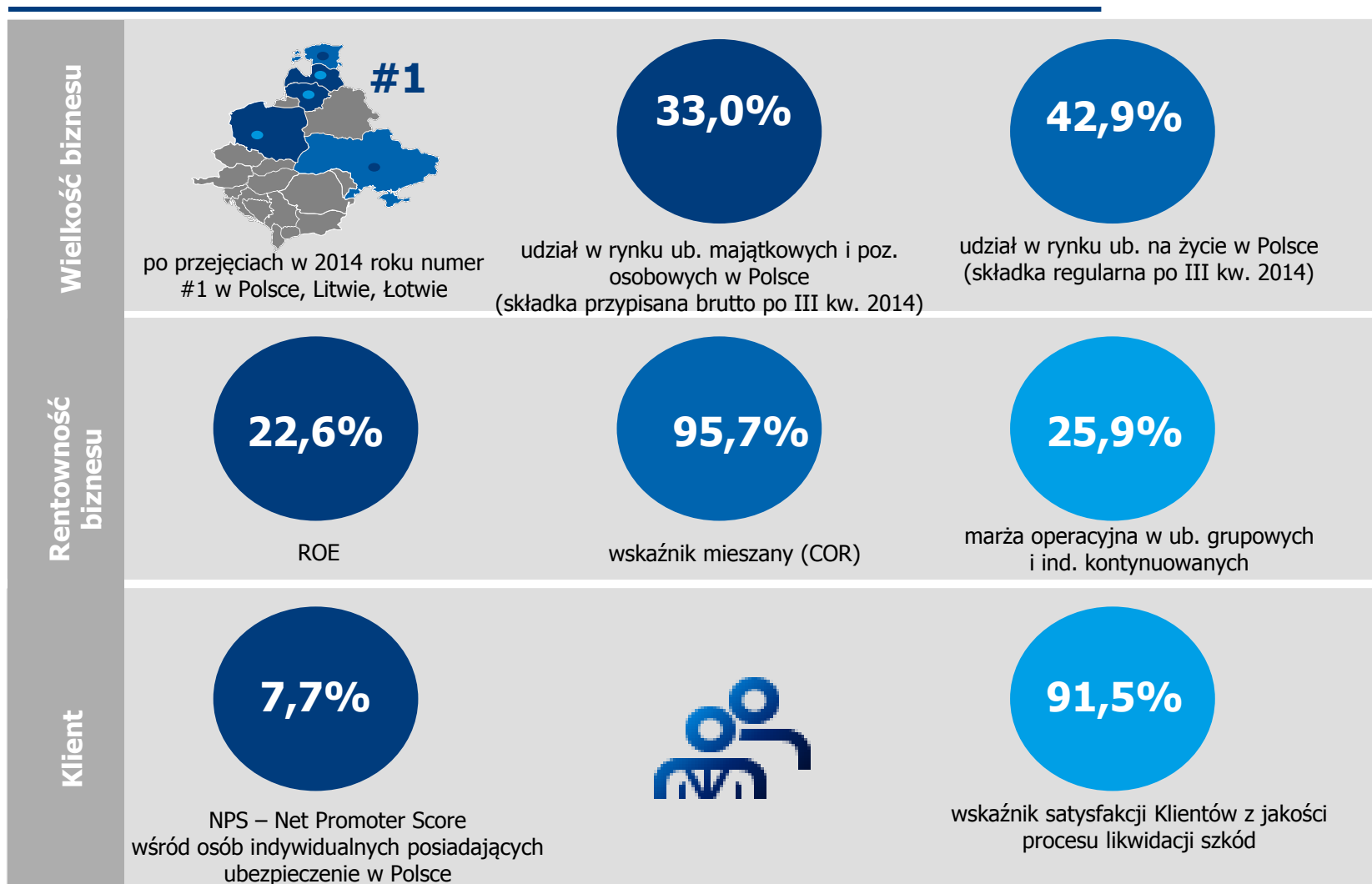
# Plan prezentacji

---

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po III kwartałach 2014
2. Wyniki operacyjne za 2014 rok
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Podsumowanie strategii PZU
5. Szczegółowe dane finansowe

# Realizacja Strategii 2.0 w liczbach

## Podsumowanie

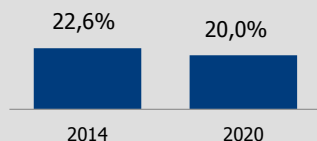


# Strategia 3.0 (2015 – 2020) – punkt wyjścia

1

## Rentowność

### Stopa zwrotu z kapitału (ROE)

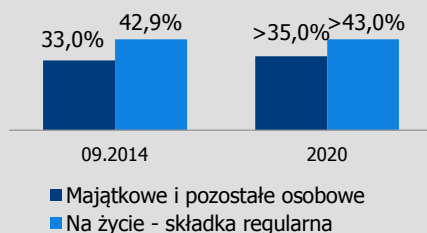


- Grupa PZU w otoczeniu niskich stóp procentowych utrzyma konkurencyjną stopę zainwestowanego kapitału (**ROE**) nie niższą niż 20%.

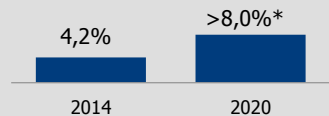
2

## Działalność ubezpieczeniowa

### Udział Grupy PZU w rynku ubezpieczeń w Polsce



### Udział składki z działalności zagranicznej w składce Grupy



- w **Polsce** Grupa powiększy udział w rynku ubez. wykorzystując m.in.:
  - nową segmentację **Klienta**;
  - strategię dwóch marek – **PZU i Link4**;
  - nową szerszą **ofertę produktową**.
- w **krajach bałtyckich i na Ukrainie** Grupa:
  - zwiększy skalę działalności poprzez rozwój działalności poprzedzony przejściami spółek ubezpieczeniowych;
  - będzie monitorować rynki CEE w celu identyfikacji atrakcyjnych celów akwizycyjnych;
  - zgodnie z umową warunkowej sprzedaży z lutego 2015 sprzeda PZU Litwa norweskiemu ubezpieczycielowi Gjensidige Forsikring ASA. Będzie ostatni etap procesu nabycia **Lietuvos Draudimas**, lidera ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych na Litwie (**30,9%** udziału w rynku na koniec 2014 roku)

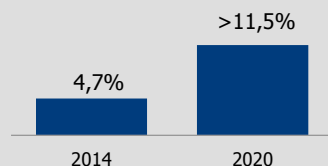
\*zawiera efekt sprzedaży PZU Litwa

# Strategia 3.0 (2015 – 2020)

3

## PZU Inwestycje

Udział aktywów TFI PZU na rynku funduszy inwestycyjnych  
(z wyłączeniem aktywów niepublicznych)



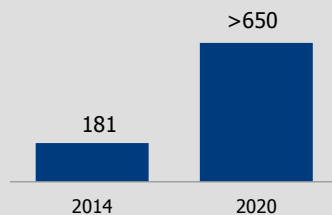
W **obszarze zarządzania aktywami** na 2020 roku Grupa zakłada:

- dynamiczny wzrost wartości aktywów klientów oraz zdobycie pozycji lidera w obszarze zarządzania aktywami klienta w regionie Europy Środkowo-Wschodniej;
- zbudowanie wizerunku firmy jako dostawcy unikalnych produktów o ponadprzeciętnych wynikach finansowych (tj. lepszych od mediany wyników konkurencji), posiadającej wyjątkowe kompetencje w inwestowaniu i zarządzającej znacznym portfelem inwestycji na własny rachunek;
- zwiększenie kontrybucji z zarządzania aktywami klientów do wyniku finansowego Grupy PZU.

4

## PZU Zdrowie

Przychody PZU Zdrowie (mln zł)



- **PZU Zdrowie** zbuduje efektywną ogólnopolską sieć własnych wystandaryzowanych placówek w połączeniu z siecią usług partnerskich.
- Jednocześnie Grupa PZU rozważa inwestycje w sieć szpitali i ewentualnie w domy opieki.
- W latach 2015-2020 Grupa PZU przeznaczy na rozwój działalności w obszarze zdrowia 800 mln zł, w tym 450 mln zł na akwizycje.

# Plan prezentacji

---

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po III kwartałach 2014
2. Wyniki operacyjne za 2014 rok
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Podsumowanie strategii PZU
5. Szczegółowe dane finansowe



# Kluczowe informacje finansowe na temat Grupy PZU

mln zł, MSSF	2013	2014	Zmiana r/r	IV kwartał 2013	IV kwartał 2014	Zmiana IV kwartał 2014 / IV kwartał 2013	III kwartał 2014	Zmiana IV kwartał 2014 / III kwartał 2014
<b>Rachunek zysków i strat</b>								
Przypis składki brutto	16 480	16 885	2,5%	4 077	4 476	9,8%	3 971	12,7%
Składka zarobiona	16 249	16 429	1,1%	4 009	4 286	6,9%	4 110	4,3%
Wynik na działalności inwestycyjnej	2 515	2 734	8,7%	654	570	(12,8)%	805	(29,2)%
Zysk z działalności operacyjnej	4 181	3 913	(6,4)%	679	563	(17,0)%	1 114	(49,4)%
Koszty finansowe	(62)	(220)	x	(14)	(91)	x	(69)	x
Zysk netto	3 295	2 968	(9,9)%	528	404	(23,6)%	843	(52,1)%
<b>Bilans</b>								
Kapitał własny	13 128	13 168	0,3%	13 128	13 168	0,3%	12 779	3,0%
Aktywa ogółem	62 787	67 573	7,6%	62 787	67 573	7,6%	67 717	(0,2)%
<b>Główne wskaźniki finansowe</b>								
ROE*	24,1%	22,6%	(1,5) p.p.	16,4%	12,5%	(3,9) p.p.	27,3%	(14,9) p.p.
Wskaźnik mieszany**	87,8%	95,7%	7,9 p.p.	103,8%	111,9%	8,1 p.p.	96,5%	15,4 p.p.

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

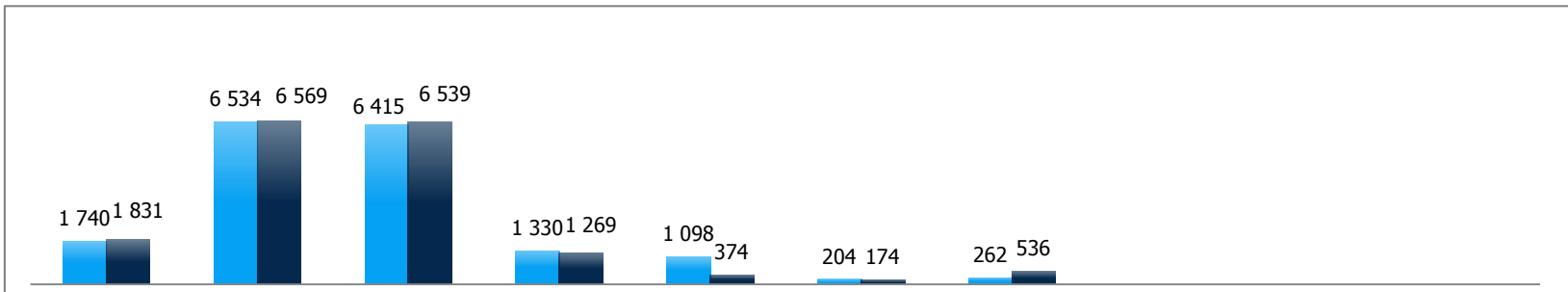
\*\* Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych.



# Wyniki segmentów

mln zł

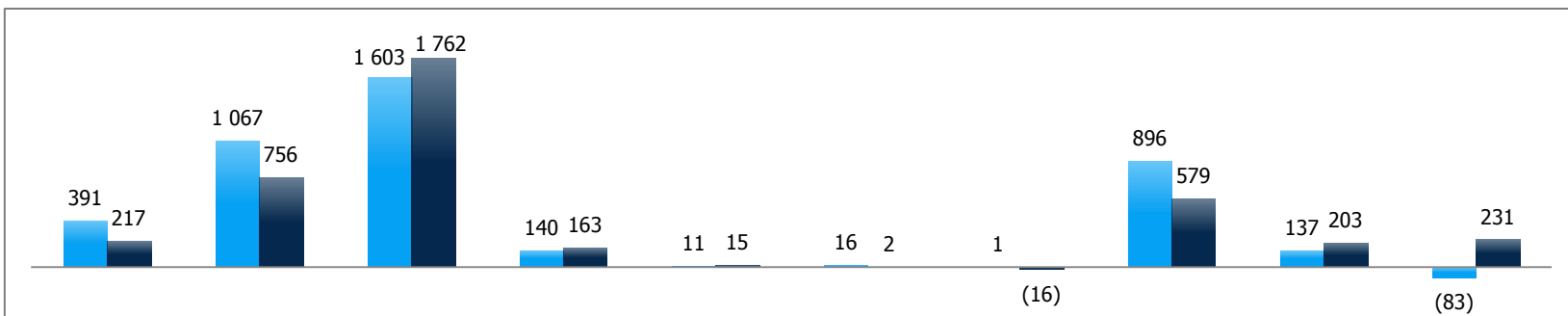
**Składka przypisana brutto**  
(wg lokalnych standardów rachunkowości)



## SEGMENTY



**Wynik operacyjny**



■ 12.2013 ■ 12.2014

\* 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*	
	2013	2014	Zmiana r/r	2013	2014	Zmiana r/r	2013	2014
<b>Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska</b>	<b>8 274</b>	<b>8 401</b>	<b>1,5%</b>	<b>1 459</b>	<b>974</b>	<b>(33,3)%</b>	<b>87,3%</b>	<b>95,0%</b>
<b>Ubezpieczenia masowe - Polska</b>	<b>6 534</b>	<b>6 569</b>	<b>0,5%</b>	<b>1 067</b>	<b>756</b>	<b>(29,1)%</b>	<b>88,7%</b>	<b>95,2%</b>
OC komunikacyjne	2 453	2 381	(2,9)%	95	(260)	x	101,1%	116,5%
AC komunikacyjne	1 549	1 579	1,9%	148	96	(35,2)%	88,9%	92,9%
Inne produkty	2 531	2 610	3,1%	539	597	10,8%	76,1%	76,2%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	285	323	13,2%	x	x
<b>Ubezpieczenia korporacyjne - Polska</b>	<b>1 740</b>	<b>1 831</b>	<b>5,2%</b>	<b>391</b>	<b>217</b>	<b>(44,5)%</b>	<b>81,1%</b>	<b>94,3%</b>
OC komunikacyjne	374	358	(4,3)%	0	(45)	x	100,1%	114,0%
AC komunikacyjne	479	466	(2,8)%	126	63	(50,2)%	74,2%	86,1%
Inne produkty	887	1 008	13,6%	154	90	(41,8)%	76,3%	89,8%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	112	110	(1,9)%	x	x
<b>Razem ubezpieczenia na życie - Polska</b>	<b>7 745</b>	<b>7 808</b>	<b>0,8%</b>	<b>1 743</b>	<b>1 925</b>	<b>10,4%</b>	<b>22,5%</b>	<b>24,6%</b>
<b>Ub. Grupowe i kontynuowane** - Polska</b>	<b>6 415</b>	<b>6 539</b>	<b>1,9%</b>	<b>1 476</b>	<b>1 692</b>	<b>14,6%</b>	<b>23,0%</b>	<b>25,9%</b>
<b>Ub. Indywidualne - Polska</b>	<b>1 330</b>	<b>1 269</b>	<b>(4,6)%</b>	<b>140</b>	<b>163</b>	<b>16,4%</b>	<b>10,5%</b>	<b>12,8%</b>
Efekt konwersji (PSR)	x	x	x	127	70	(45,0)%	x	x
<b>Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i Kraje bałtyckie</b>	<b>388</b>	<b>632</b>	<b>63,1%</b>	<b>12</b>	<b>(9)</b>	<b>x</b>	<b>102,1%</b>	<b>105,5%</b>
<b>Ukraina ub. majątkowe i osobowe</b>	<b>157</b>	<b>133</b>	<b>(15,4)%</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>(34,3)%</b>	<b>102,5%</b>	<b>102,5%</b>
<b>Kraje bałtyckie ub. majątkowe i osobowe</b>	<b>230</b>	<b>499</b>	<b>116,7%</b>	<b>1</b>	<b>(16)</b>	<b>x</b>	<b>101,8%</b>	<b>106,2%</b>
<b>Razem ubezpieczenia na życie - Ukraina i Kraje bałtyckie</b>	<b>78</b>	<b>78</b>	<b>(0,7)%</b>	<b>5</b>	<b>(4)</b>	<b>x</b>	<b>6,5%</b>	<b>(5,7)%</b>
<b>Ukraina ub. na życie</b>	<b>47</b>	<b>41</b>	<b>(12,6)%</b>	<b>5</b>	<b>(5)</b>	<b>x</b>	<b>11,2%</b>	<b>(11,1)%</b>
<b>Litwa ub. na życie</b>	<b>32</b>	<b>37</b>	<b>16,8%</b>	<b>(0)</b>	<b>0</b>	<b>x</b>	<b>(0,4)%</b>	<b>0,2%</b>

\* 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

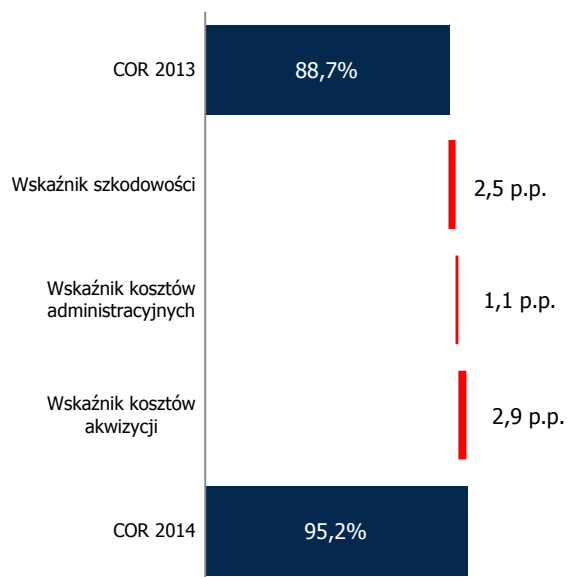
*Narastająco od początku roku, mln zł*

mln zł, MSSF	2013	2014
<b>Zysk z działalności operacyjnej (zgodnie ze sprawozdaniem finansowym)</b>	<b>4 180,8</b>	<b>3 913,1</b>
<i>w tym:</i>		
1 Efekt konwersji	127,1	69,9
2 Ugoda z reasekuratorem	53,2	-
3 Rozpoczęcie konsolidacji funduszy	172,7	-
4 Zmiana wyniku PTE z tyt. reformy emerytalnej	-	13,5

- 1 Wpływ konwersji umów wieloletnich na odnawialne rocznie 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. -96,5 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 - %)



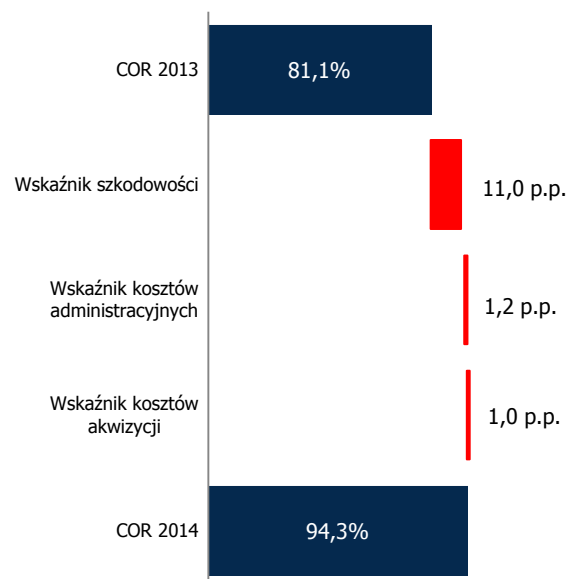
- Wzrost wskaźnika szkodowości jako efekt:
  - wyższego poziomu odszkodowań i świadczeń w ub. komunikacyjnych w głównej mierze determinowany wzrostem rezerw szkodowych na poczet szkód osobowych w tym roszczeń o zadośćuczynienie za naruszenie dóbr osobistych zgodnie z art. 448 k.c.;
  - wzrostu odszkodowań i świadczeń w wyniku wystąpienia szkód powodowanych siłami natury (głównie przymrozki) w obowiązkowych dotowanych ubezpieczeniach upraw rolnych.
- Wzrost wskaźnika kosztów administracyjnych wynikający przede wszystkim z wyższych kosztów: IT, osobowych i szkoleń - efekt realizacji projektów mających na celu zmianę filozofii zarządzania relacjami z Klientem.
- Wzrost wskaźnika kosztów akwizycji w efekcie:
  - wyższego poziomu bezpośrednich kosztów akwizycji w konsekwencji wprowadzonych zmian stawek prowizyjnych w komunikacyjnych ubezpieczeniach pakietowych.

Dodatkowo, na porównywalność wyników wpłynęło:

- rozpoznanie w wynikach 2013 roku jednorazowego zysku brutto z tytułu zawarcia umowy z reasekuratorem w wysokości 53,2 mln zł, z czego 73,3 mln zł zostało ujęte w pozycji prowizji reasekuracyjnych;
- przejęcie Link4, który kontrybuował do wyniku segmentu od momentu nabycia i przyczynił się do wyższych względem 2013 roku poziomów poszczególnych składowych wyniku operacyjnego. Wpływ na zysk z działalności operacyjnej: -14,5 mln zł.

# Rentowność segmentu ubezpieczeń korporacyjnych (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe)

## Rentowność segmentu ubezpieczeń korporacyjnych Wskaźnik mieszany (COR - %)



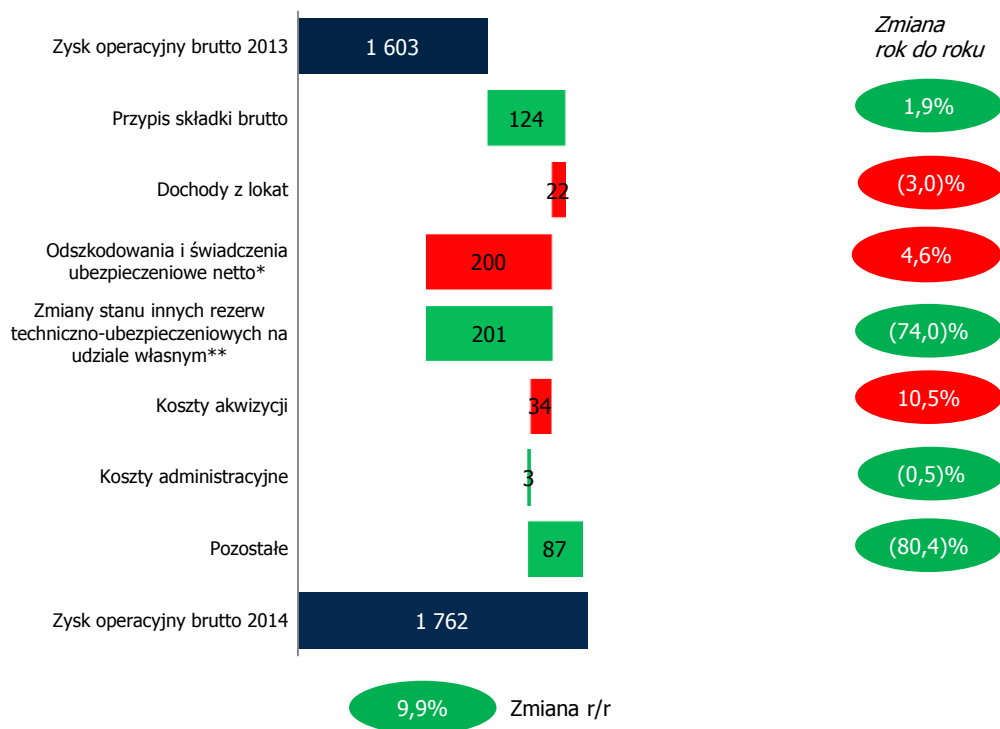
- Wzrost wskaźnika szkodowości jako efekt:
  - niższej składki zarobionej (spadek o 6,0%) - efekt umów z dłuższym niż 12 miesięcy okresem pokrycia - przy jednoczesnym wzroście odszkodowań i świadczeń o 12,9%, co oznacza pogorszenie wskaźnika szkodowości o 11,0 p.p.
  - wzrostu odszkodowań i świadczeń w ubezpieczeniach majątkowych i ub. odpowiedzialności cywilnej ogólnej w wyniku wystąpienia kilku szkód o wysokiej wartości jednostkowej (w szczególności w ub. ryzyk finansowych oraz w ub. obejmujących szkody rzeczowe i powodowane żywiołami).
- Wzrost wskaźnika kosztów administracyjnych jako efekt realizacji projektów mających na celu zmianę filozofii zarządzania relacjami z klientem oraz usprawnienia kluczowych procesów obsługowych, które w długoterminowej perspektywie mają zapewnić wzrost efektywności sieci sprzedaży
- Wyższy wskaźnik kosztów akwizycji jako efekt spadku składki zarobionej przy jednoczesnym wzroście kosztów akwizycji, w tym: prowizji z reasekuracji czynnej oraz pośrednich kosztów akwizycji.

Dodatkowo, na porównywalność wyników wpłynęło:

- przejęcie Link4, który kontrybuował do wyniku segmentu od momentu nabycia i przyczynił się do wyższych względem 2013 roku poziomów poszczególnych składowych wyniku operacyjnego. Wpływ na zysk z działalności operacyjnej: -2,4 mln zł.

# Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych (ubezpieczenia na życie)

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



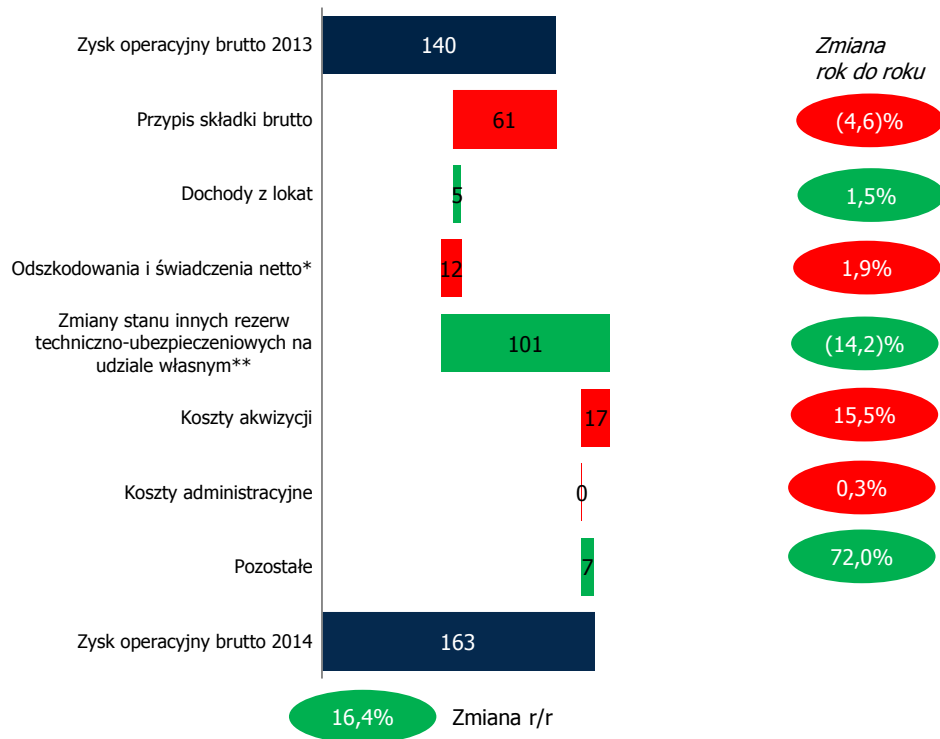
- Wzrost przypisu składki brutto o 1,9% r/r głównie w wyniku przyrostu portfela ryzyk w ubezpieczeniach ochronnych i zdrowotnych (w tym ubezpieczeń dodatkowych do umów kontynuowanych) oraz wyższej średniej składki.
- Niższe dochody z lokat głównie w wyniku spadku dochodów alokowanych według cen transferowych jako efekt niższego poziomu rynkowych stóp procentowych.
- 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 z transferu aktywów z polisy PPE pracowników PZU do TFI PZU oraz efekt obniżenia rezerw w ubezpieczeniach kontynuowanych w związku z decyzją o obniżeniu wskaźnika indeksacji sum ubezpieczenia w tym portfelu.
- Wyższe koszty akwizycji w ubezpieczeniach grupowych ochronnych (w tym *bancassurance*) na skutek wzrostu portfela umów oraz zmiany warunków umowy z bankiem.
- Koszty administracyjne segmentu utrzymany na poziomie z roku ubiegłego.
- Poprawa wyniku w pozycji pozostałe na skutek braku w 2014 roku odpisu na fundusz prewencyjny (eliminowany na poziomie wyniku skonsolidowanego) oraz niższych kosztów związanych z finansowaniem składki przez PZU Życie.

\* Odszkodowania i świadczenia wypłacone netto wraz ze zmianą rezerw szkodowych

\*\* Rezerwy matematyczne i pozostałe, w tym efekt konwersji

# Segment ubezpieczeń indywidualnych (ubezpieczenia na życie)

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



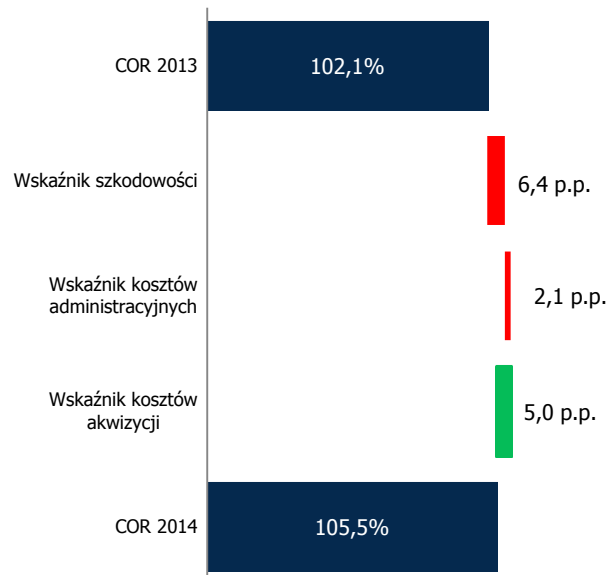
- Spadek przypisu składki brutto o 4,6% r/r głównie w efekcie niższej sprzedaży produktów inwestycyjnych w kanale *bancassurance*.
- Wzrost dochodów z lokat głównie dla produktów o charakterze inwestycyjnym.
- Wyższe świadczenia netto efektem wzrostu wypłat z tytułu dożycia w produktach strukturyzowanych (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 agencji (prowizje), co przyczyniło się do znacznego wzrostu wolumenu sprzedaży produktów ochronnych.
- Koszty administracyjne w segmencie na poziomie ubiegłego roku.
- Wyższe wyniki w pozycji pozostałe przychody i koszty w efekcie braku w bieżącym roku odpisu na fundusz prewencyjny (eliminowany na poziomie wyniku skonsolidowanego).

\* Odszkodowania i świadczenia wypłacone netto wraz ze zmianą rezerw szkodowych

\*\* Rezerwy matematyczne i pozostałe

# Rentowność spółek zagranicznych (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe)

## Rentowność spółek zagranicznych Wskaźnik mieszany (COR - %)



- Wzrost wskaźnika szkodowości jako efekt wyższego poziomu wartości rezerw szkodowych na Litwie.
- Wzrost wskaźnika kosztów administracyjnych wynikający przede wszystkim z wyższych kosztów nowonabytych spółek oraz wyższych kosztów oddziałów litewskich.
- Spadek wskaźnika kosztów akwizycji na skutek niższych kosztów w nowozakupionych spółkach.

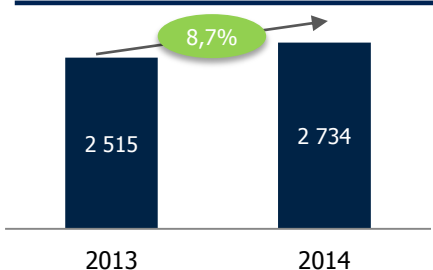


# Inwestycje

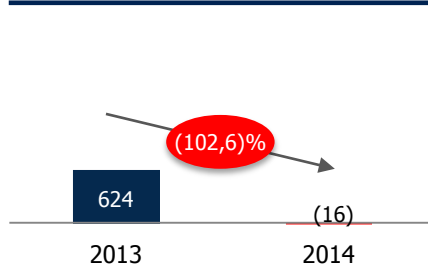
Dobre wyniki portfeli dłużnych bilansowane niższymi dochodami z portfeli akcyjnych

mln zł

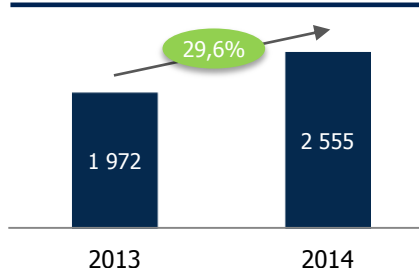
## Wynik netto z działalności inwestycyjnej



## Instrumenty kapitałowe i instrumenty pochodne\*

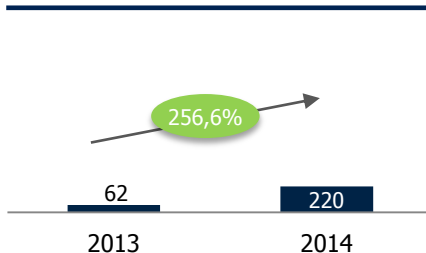


## Odsetkowe aktywa finansowe\*



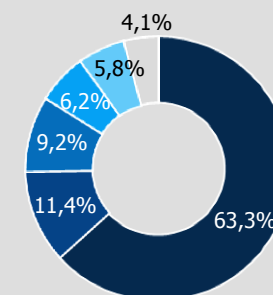
- Wyższy wynik netto z działalności inwestycyjnej głównie na skutek:
  - spadku stóp procentowych wobec wzrostów w środku i na długim końcu krzywej dochodowości w ubiegłym roku;
  - wzrostu wyceny nieruchomości inwestycyjnych związanego głównie z komercjalizacją nowych projektów deweloperskich;
  - wzrost aktywów denominowanych w euro m.in. na skutek emisji własnych dłużnych papierów wartościowych przy jednoczesnym wzroście kursu euro.

## Koszty finansowe



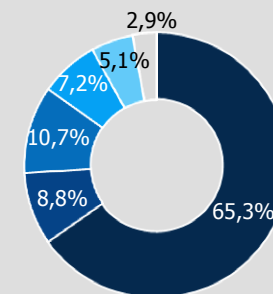
- Wzrost kosztów finansowych to głównie efekt wzrostu kursu euro przy wyższym poziomie zobowiązań denominowanych w euro na skutek emisji własnych dłużnych papierów wartościowych na łączną kwotę 500 mln euro w lipcu 2014 roku oraz większej skali wykorzystania instrumentów *sell-buy-back*.

## 12.2014 struktura lokat\*\*



Razem:  
54,0 mld zł

## 12.2013 struktura lokat\*\*



Razem:  
51,2 mld zł

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

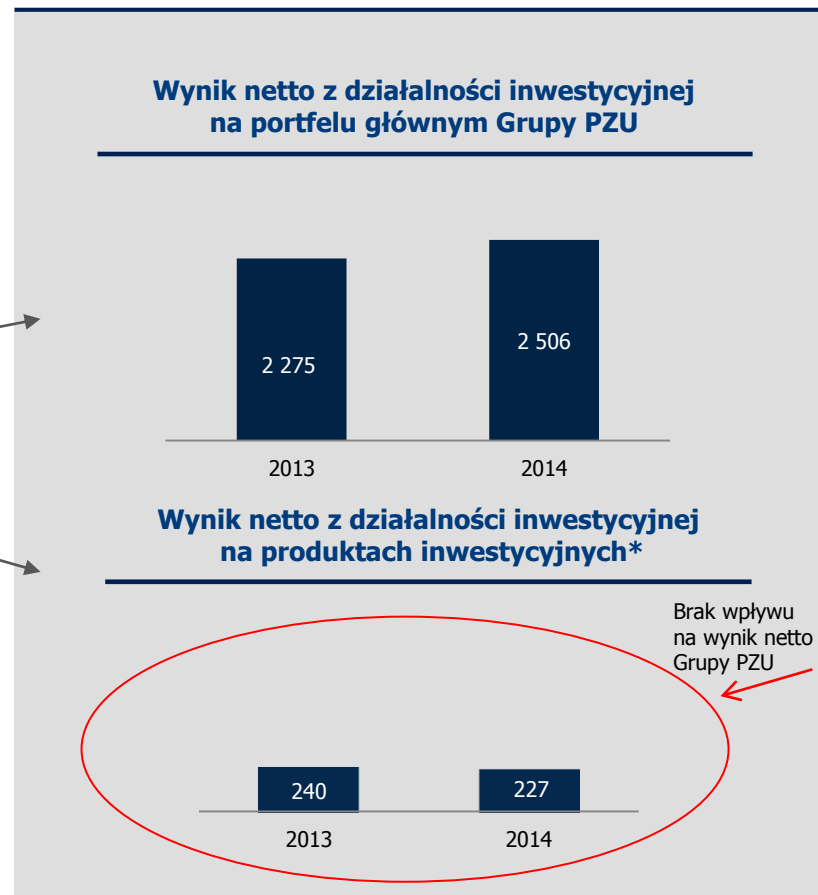
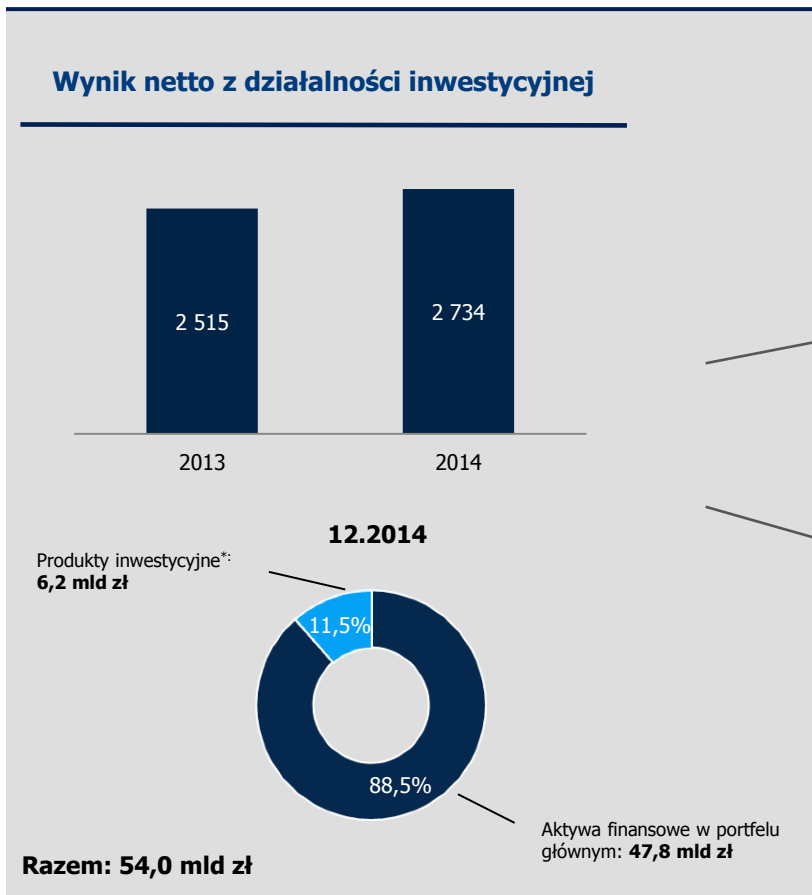
\* Na wykresach zaprezentowano klasy lokat, które w największym stopniu kontrybuowały do wysokości wyniku netto.

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

# Inwestycje

Dobre wyniki portfeli dłużnych bilansowane niższymi dochodami z portfeli akcyjnych

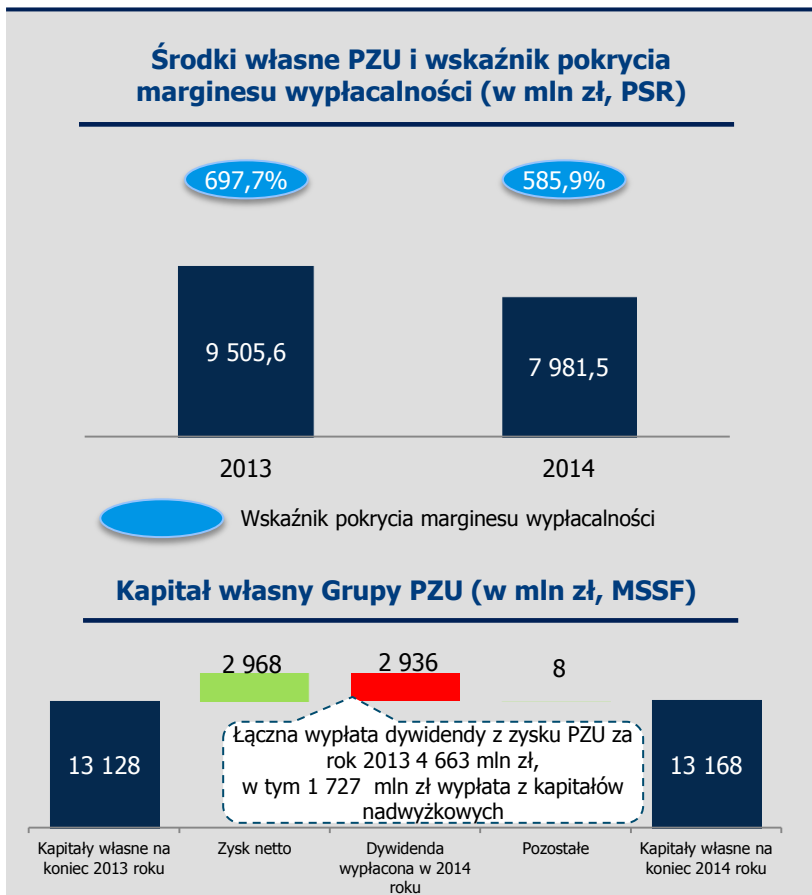
mln zł



\* Produkty z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, strukturyzowane oraz polisolokaty.

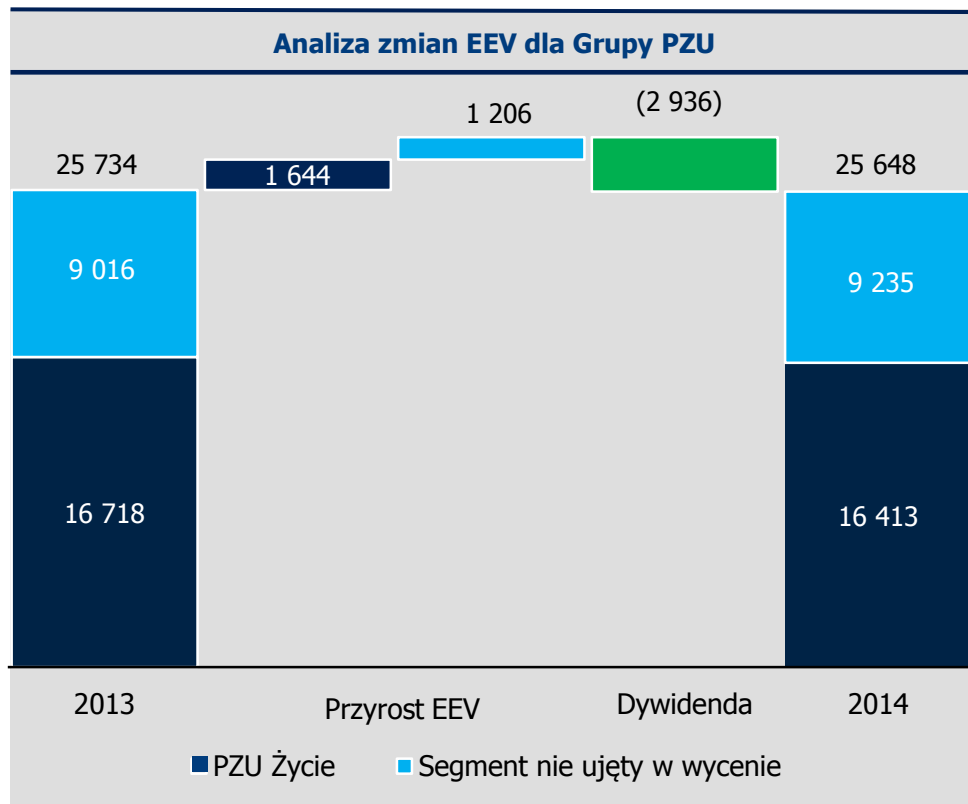
# Silna kapitalizacja i wysokie wskaźniki wypłacalności

Narastająco od początku roku *mln zł*



# Spadek EEV dla Grupy PZU spowodowany wypłatą dywidendy

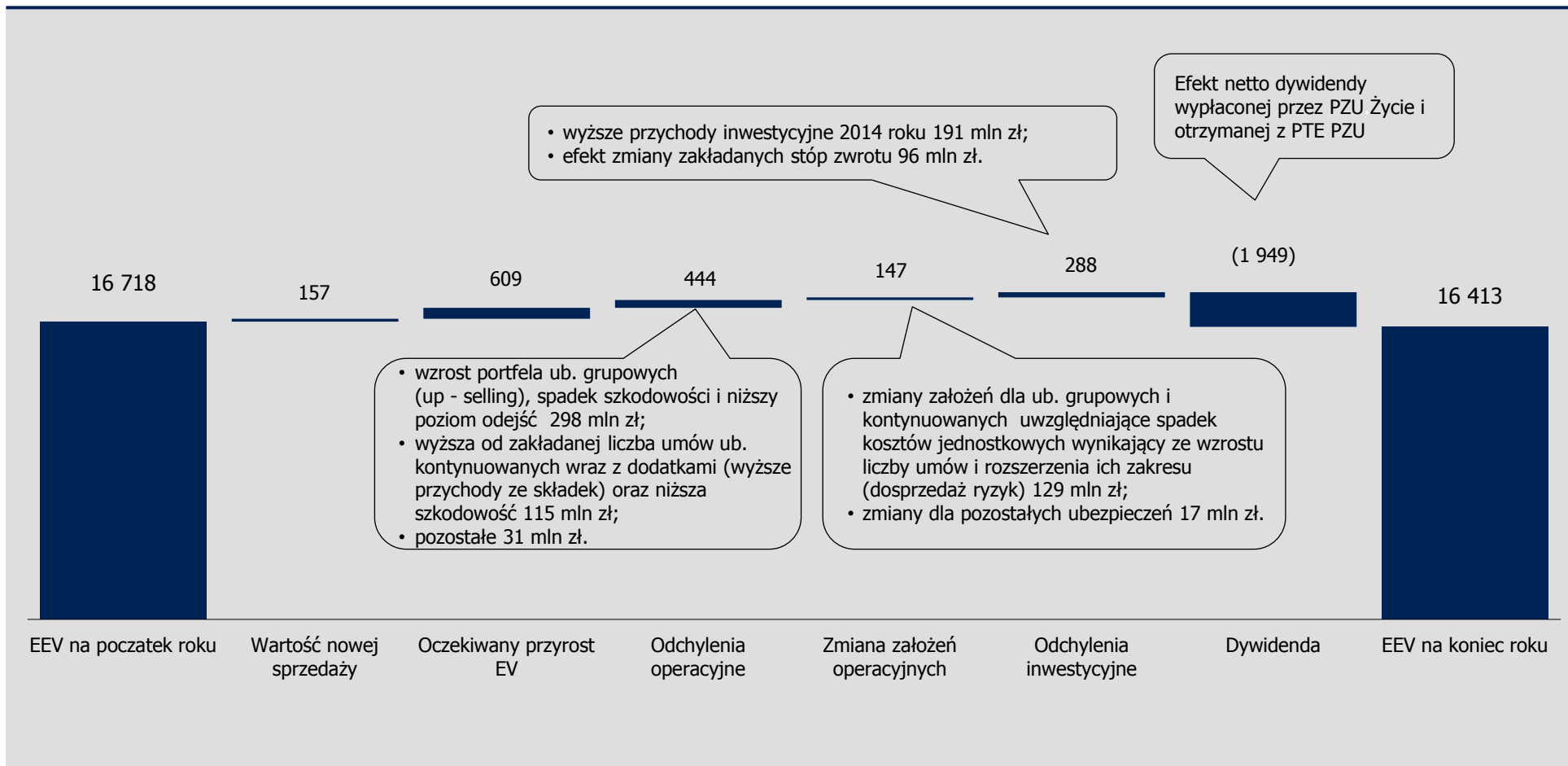
mln zł



- wzrost EEV dla segmentu PZU Życie o 1 644 mln zł, na który składają się:
  - wartość nowej sprzedaży 157 mln zł;
  - zmiana założeń 147 mln zł;
  - pozostały przyrost operacyjny 1 052 mln zł;
  - pozytywny przyrost inwestycyjny 288 mln zł.
- wzrost w segmencie nieujętym w wycenie 1 206 mln zł;
- wypłata dywidendy 2 936 mln zł.

# Zmiana EEV dla segmentu PZU Życie

mln zł



# Pytania i odpowiedzi

---



## **Dane kontaktowe:**

### **PZU**

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

## **Biuro Planowania i Kontrolingu**

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

[ir@pzu.pl](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)

## 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.

Prezentacja zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłości w zakresie Strategii 3.0, która została opublikowana 28 stycznia 2015 roku. W stwierdzeniach tych występują wyrazy takie, jak „zakłada”, „utrzyma”. Takie stwierdzenia odnoszące się do przyszłości są narażone na znane i nieznanne rodzaje ryzyka, odznaczają się niepewnością i podlegają innym istotnym czynnikom, które mogą spowodować, że faktyczne wyniki, działalności lub osiągnięcia Grupy PZU będą istotnie różniły się od przyszłych wyników, działalności lub osiągnięć wyrażonych wprost lub domyślnie w tych stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Stwierdzenia te opierają się na szeregu założeń dotyczących obecnej i przyszłej strategii biznesowej Grupy PZU oraz środowiska, w którym będzie ona prowadziła działalność w przyszłości. PZU wyraźnie odstępuje od wszelkich obowiązków lub zobowiązań w zakresie rozpowszechniania jakichkolwiek uaktualnień lub korekt dowolnych stwierdzeń, które zostały zawarte w niniejszej Prezentacji, mających na celu odzwierciedlenie zmiany oczekiwań PZU lub zmian zdarzeń, warunków lub okoliczności, na których dowolne takie stwierdzenie zostało oparte, chyba że obowiązujące przepisy prawa wymagają inaczej. PZU zastrzega, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji co do przyszłych wyników, a jej faktyczna sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące przyszłej działalności mogą istotnie różnić się od przedstawionych lub zasugerowanych w takich stwierdzeniach zawartych w niniejszej Prezentacji. Ponadto, nawet jeżeli sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące przyszłej działalności Grupy PZU będą zgodne ze stwierdzeniami dotyczącymi przyszłości zawartymi w niniejszej Prezentacji, to te wyniki lub wydarzenia mogą nie stanowić żadnej wskazówki co do wyników lub zdarzeń w następujących okresach.

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.