



# **Wyniki finansowe Grupy PZU**

za rok 2017





Najważniejsze czynniki kształtujące wynik Grupy PZU

**Str. 03**

Realizacja strategii Grupy na lata 2017 – 2020

**Str. 22**

Podsumowanie wyników finansowych po segmentach działalności

**Str. 29**

Dane Grupy na 30 września 2017 wg zasad Wyłącalność II

**Str. 43**



## Najważniejsze czynniki kształtujące wynik Grupy PZU



## Najważniejsze wydarzenia oraz czynniki kształtujące wynik w IV kwartale 2017 roku



### Ubezpieczenia

- Wysoka rentowność portfela ubezpieczeń komunikacyjnych.
- Poprawa wyników w ubezpieczeniach pozostałych majątkowych, po okresie wysokiej szkodowości (w III kwartale szkody powodowane nawałnicami).



### Zdrowie

- Utrzymanie wysokiej dynamiki przychodów.
- Rozszerzenie oferty produktowej o dodatki w ubezpieczeniach majątkowych i komunikacyjnych.
- Nabycie kolejnych spółek medycznych Revimed w Gdańsku i NZOZ Trzebinia.



### Inwestycje

- Spadek wyników na instrumentach kapitałowych w efekcie pogorszenia koniunktury na GPW.
- Wysoka rentowność portfela długu korporacyjnego w efekcie pozyskania wysokomarżowych ekspozycji.
- Wzrost wyceny instrumentów odsetkowych dzięki spadkom rentowności obligacji.



### Banki

- Zakończona transakcja nabycia 51% udziałów Pekao IM (dawniej Pioneer Pekao Investment Management) i rozpoczęcie konsolidacji Pekao TFI (dawniej Pioneer Pekao TFI) przez Bank Pekao.
- Wzrost wyniku z działalności operacyjnej segmentu o 9,6% w IV kwartale wobec III kwartału 2017.



## Składka przypisana brutto Grupy PZU

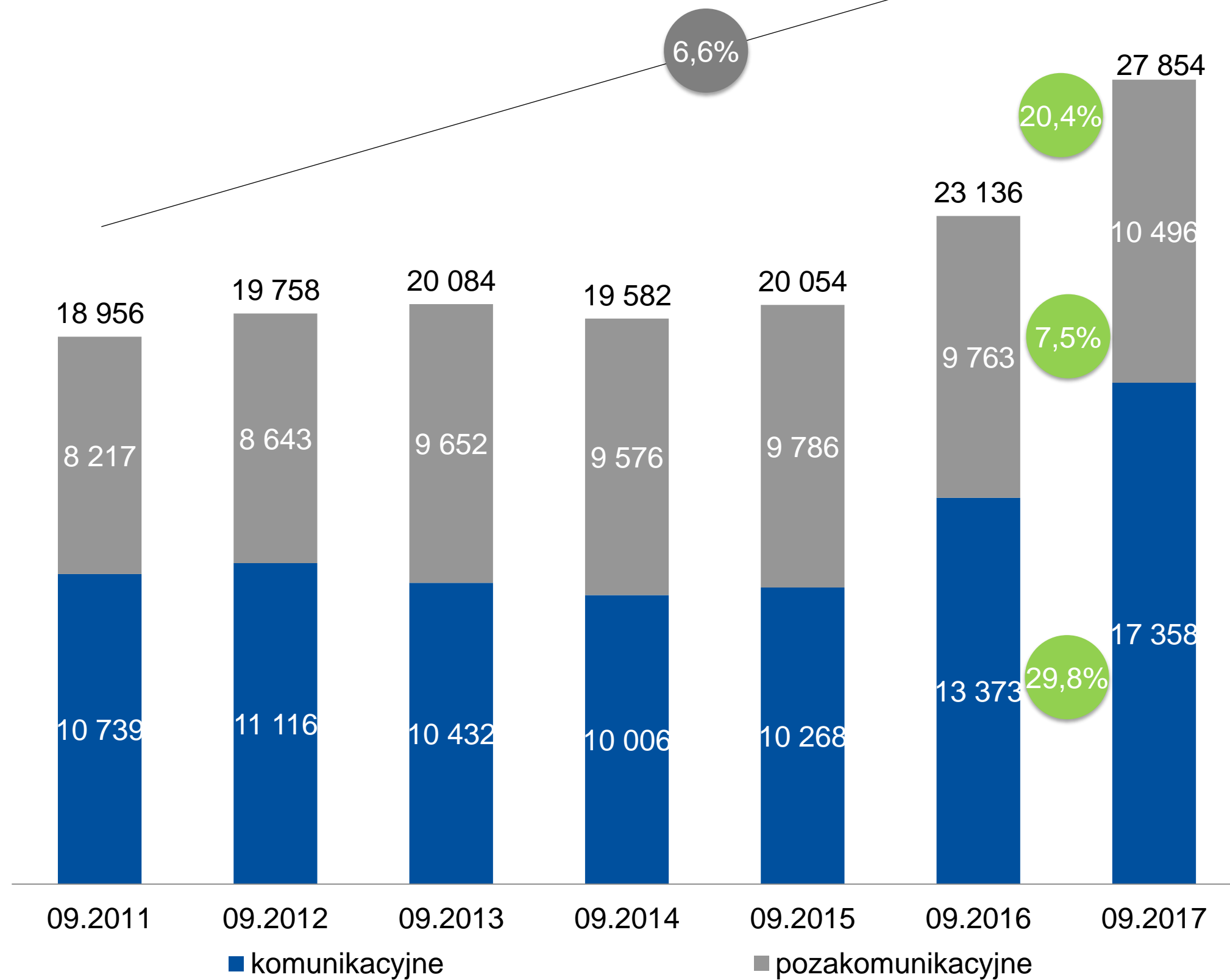
Składka przypisana na zewnątrz

Segmenty ubezpieczeń (mln zł), lokalne standardy rachunkowości	2016	2017	Zmiana r/r
<b>RAZEM</b>	20 219	22 847	13,0%
Razem ub. Majątkowe i osobowe - Polska	10 878	12 702	16,8%
Ubezpieczenia masowe Polska	8 742	10 029	14,7%
OC komunikacyjne	3 635	4 606	26,7%
AC komunikacyjne	2 147	2 406	12,1%
Inne produkty	2 960	3 017	1,9%
Ubezpieczenia korporacyjne Polska	2 136	2 673	25,1%
OC komunikacyjne	532	735	38,2%
AC komunikacyjne	712	848	19,1%
Inne produkty	892	1 090	22,2%
Razem ubezpieczenia na życie - Polska	7 949	8 519	7,2%
Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane - Polska	6 775	6 855	1,2%
Ubezpieczenia indywidualne - Polska	1 174	1 664	41,7%
Razem ub. Majątkowe i osobowe - Kraje bałtyckie i Ukraina	1 305	1 527	17,0%
Kraje bałtyckie ub. majątkowe i osobowe	1 132	1 346	18,9%
Ukraina ub. majątkowe i osobowe	173	181	4,6%
Razem ub. na życie - Kraje bałtyckie i Ukraina	88	100	13,6%
Kraje bałtyckie ub. na życie	51	58	13,7%
Ukraina ub. na życie	37	42	13,5%

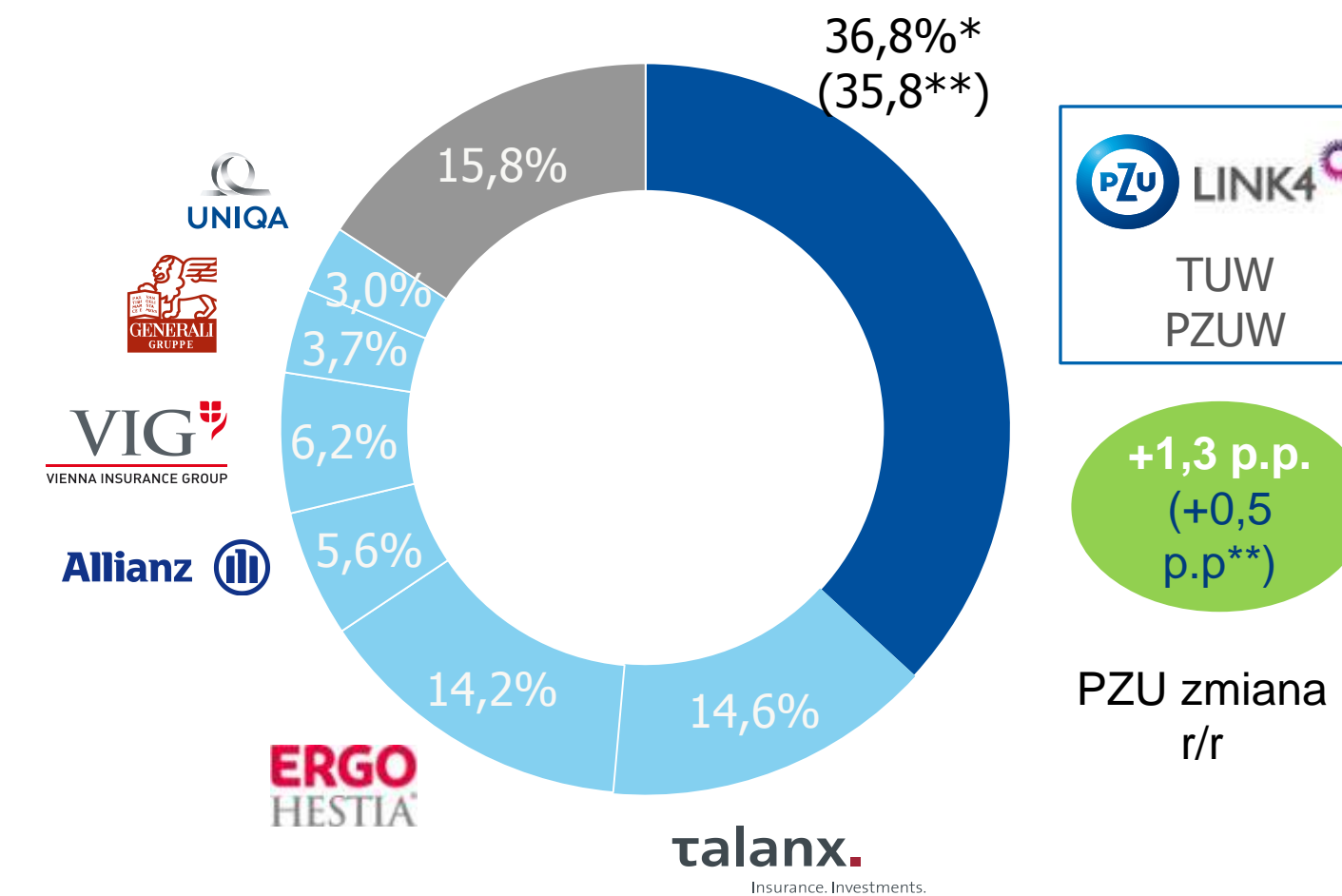


# Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

Przypis składki brutto (mln zł)



Udziały rynkowe\*



+1,3 p.p.  
(+0,5 p.p\*\*)

PZU zmiana r/r

xx% - CAGR

x% - Zmiana rok do roku

\* zgodnie z kwartalnym raportem KNF za III kwartały 2017; tzn. rynek oraz udziały w rynku z uwzględnieniem reasekuracji czynnej PZU wobec Link4 i TUW PZU;  
 \*\* udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej po III kwartałach 2017 roku.



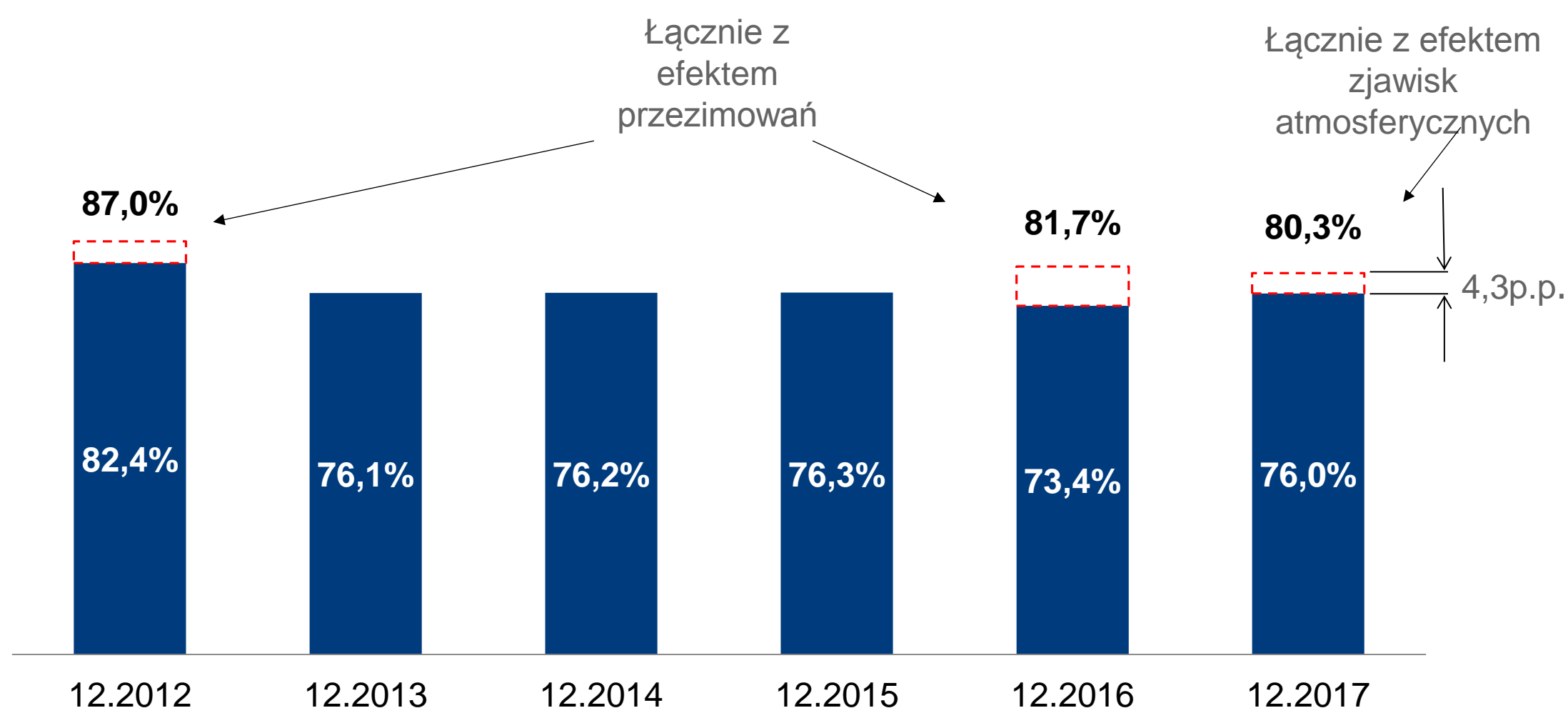
## Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

- Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej po 3 kwartałach 2017 roku na poziomie **35,8%** (wzrost o 0,5 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 **38,5%**.
- Udział wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie **56,6%** (wynik techniczny Grupy PZU na poziomie 853 mln zł przy wyniku technicznym rynku na poziomie 1 507 mln zł) co potwierdza wysoką rentowność portfela ubezpieczeń.



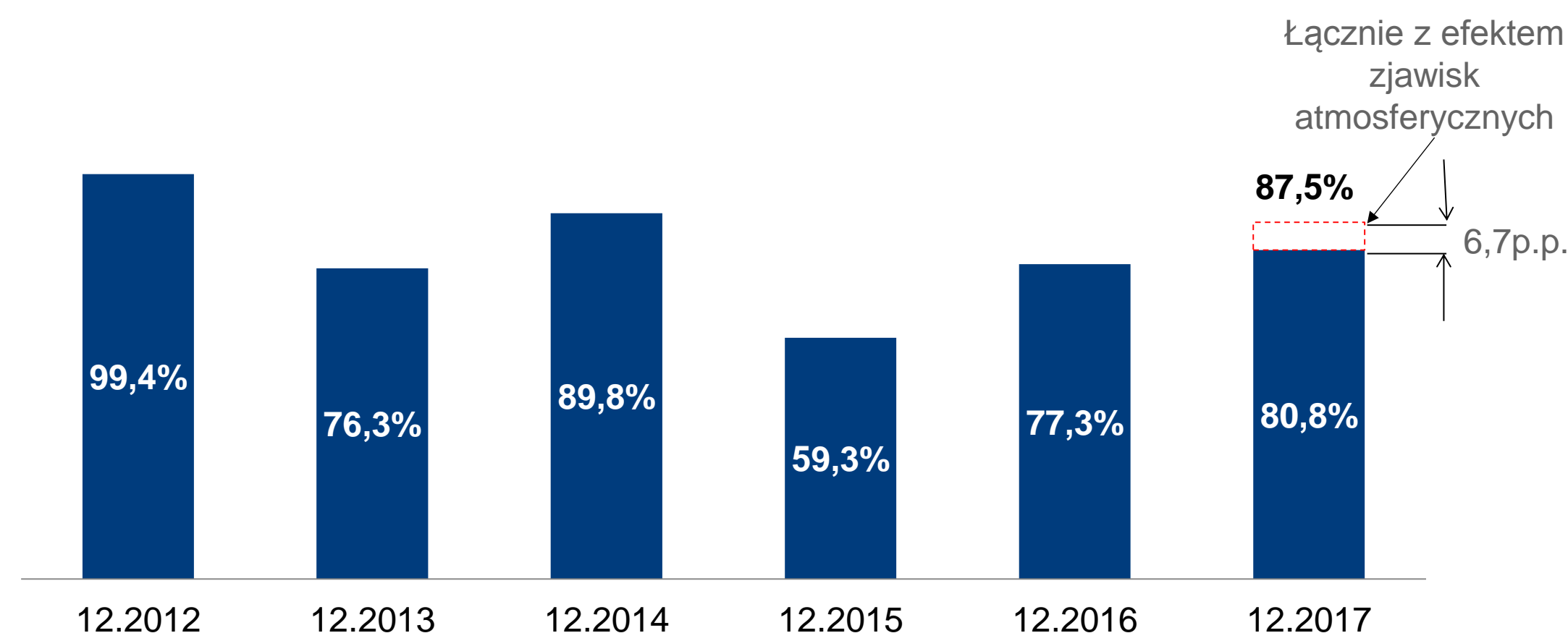
## Stabilna rentowność w ubezpieczeniach pozostałych majątkowych

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



Mimo licznych szkód powodowanych przez huragany (orkany Grzegorz i Ksawery) wskaźnik mieszany na niższym poziomie niż w 2016 roku (duże szkody z tytułu przezimowań). Z wyłączeniem efektów pogodowych wskaźnik mieszany utrzymuje się na średnim poziomie z ostatnich kilku lat.

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

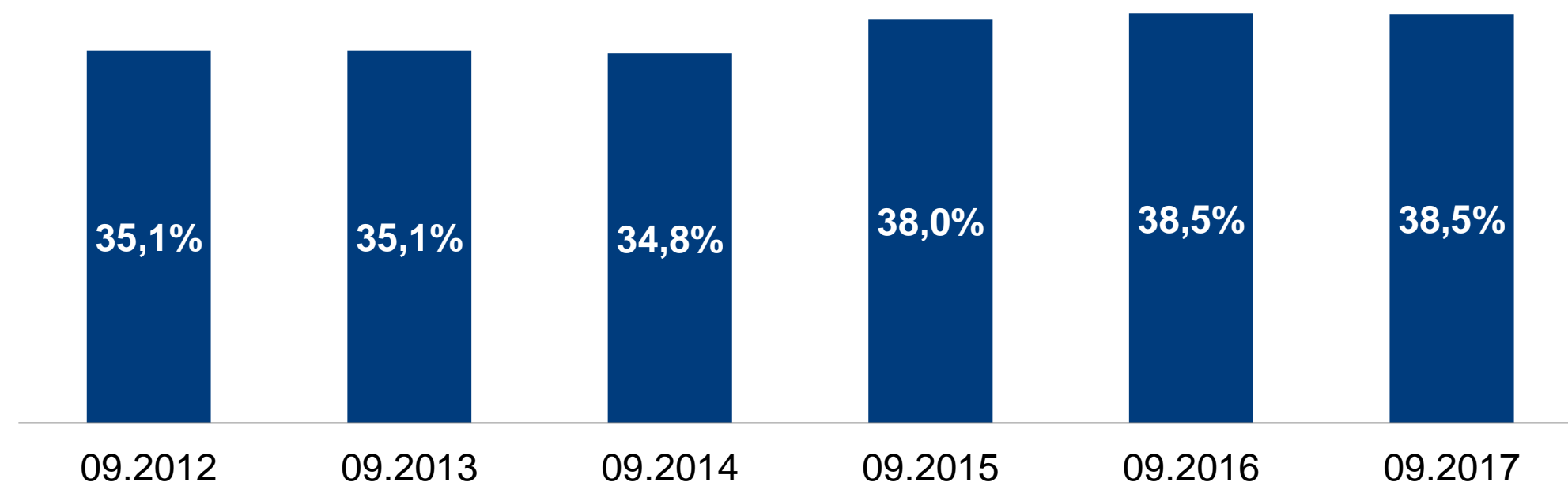


Nadal dobre wyniki ubezpieczeń pozakomunikacyjnych segmentu korporacyjnego pomimo wzrostu szkodowości wobec wyników ostatnich dwóch lat - efekt wystąpienia kilku zdarzeń o wysokiej wartości jednostkowej (ubezpieczenia majątkowe oraz OC ogólne).



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

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



Liczba polis czynnych w OC komunikacyjnym (# mln )<sup>2)</sup>



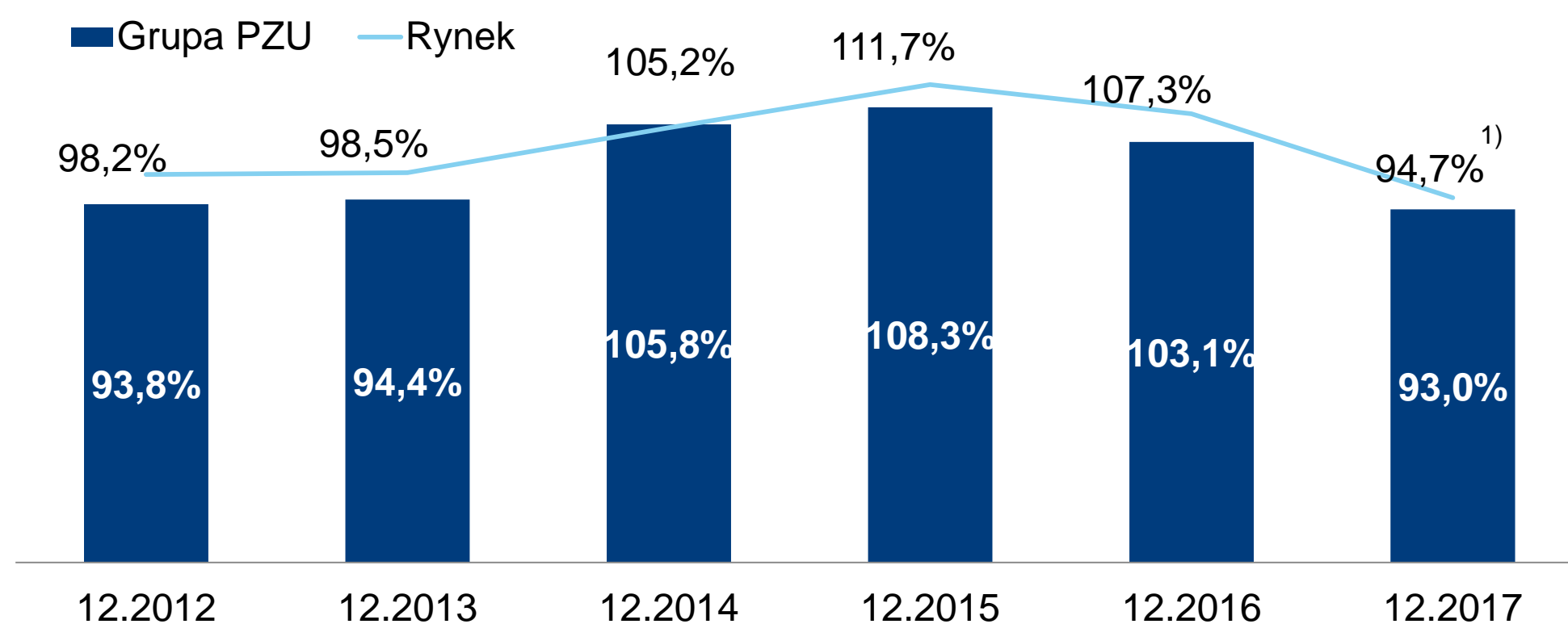
- Po okresie silnej konkurencji cenowej przekładającej się na pogarszające się wyniki całego rynku obserwowany powrót do rentowności portfela dający **przestrzeń do większej aktywności wśród konkurentów**, w tym lekkich zmian w średniej cenie.
- Działania konkurencji spotęgowane pojawieniem się nowych graczy na rynku ubezpieczeń majątkowych.
- Istotne zmiany w strukturze rynku ubezpieczeń majątkowych ograniczające porównywalność poziomu składki rok do roku, m.in. przejęć skutkujących nałożeniem obowiązku raportowania do polskiego organu nadzoru (KNF) dla podmiotów działających dotychczas na polskim rynku w formie Oddziałów.

<sup>1)</sup> Zgodnie z raportem KNF za III kw. 2017; rynek oraz udziały w rynku działalności bezpośredniej ; PZU łącznie z TUV PZUW oraz Link4

<sup>2)</sup> Link4 od Q4 2014; TUV PZUW od Q1 2016

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

Wskaźnik mieszany (COR) z ub. komunikacyjnych



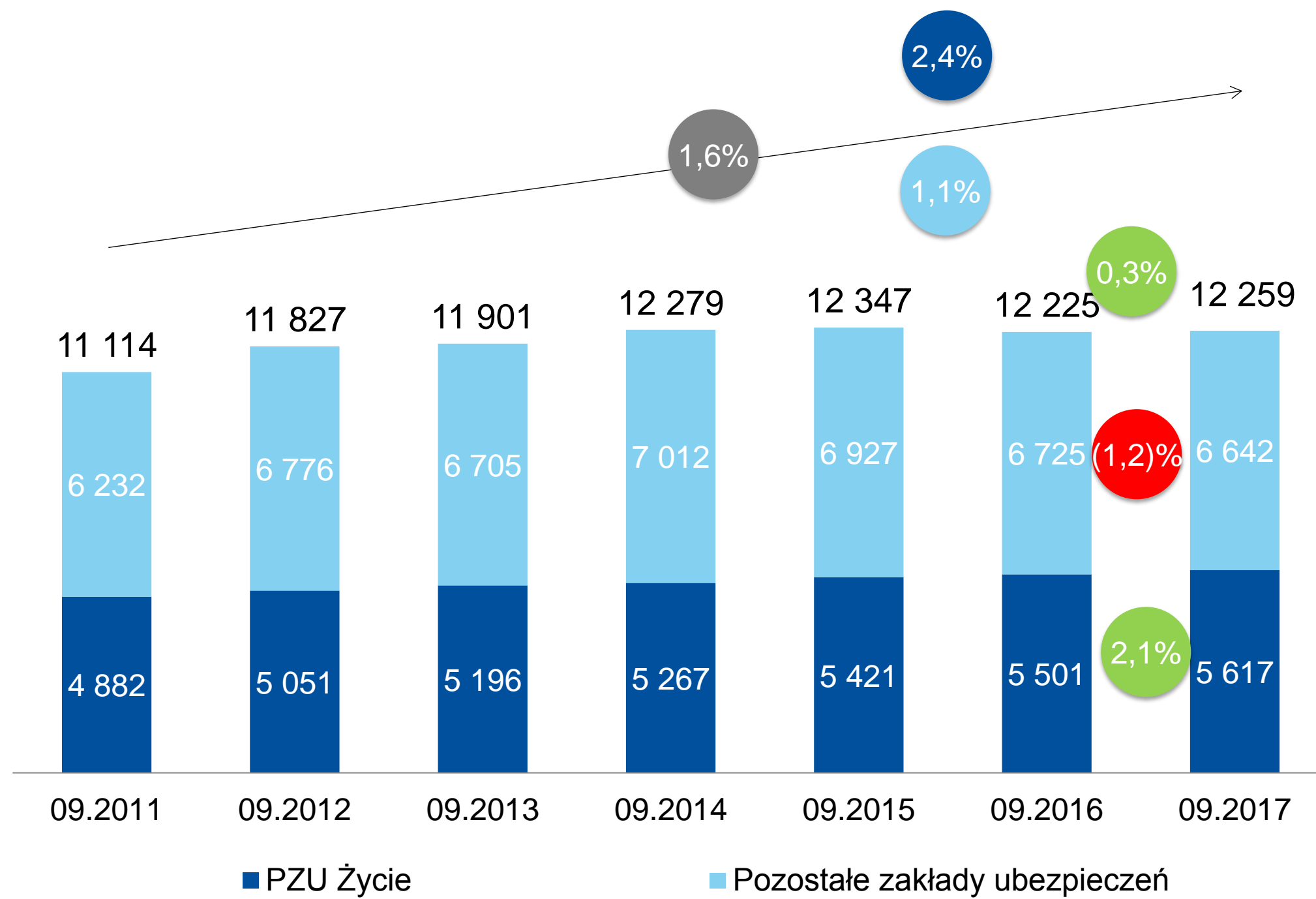
<sup>1)</sup> Zgodnie z raportem KNF za III kw. 2017

- Pomimo wzmożonej aktywności konkurentów, **adekwatność cenowa jak i wymagania kapitałowe** w znacznym stopniu mogą ograniczyć apetyt na wprowadzanie obniżek w średniej cenie, ograniczając tym samym skalę zjawiska.
- **Rosnąca średnia wartość szkody w pojeździe** m.in. wskutek wprowadzenia od 2015 roku rekomendacji KNF w zakresie poziomu wypłat odszkodowań jak również **obserwowany wzrost częstości szkód OC** komunikacyjnych. Wciąż odczuwalny ciągły rozwój roszczeń osobowych i orzecznictwa w tym zakresie.
- **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 pierwszych trzech kwartałach 2017 roku PZU odnotował wysoki wynik techniczny w grupie ubezpieczeń komunikacyjnych powracając do rentowności sprzed 2014 roku.
- **Utrzymywanie dyscypliny kosztowej przez PZU** – na przestrzeni ostatnich lat utrzymanie wskaźnika kosztów działalności na zbliżonym poziomie, mimo zachodzących zmian w zakresie dystrybucji.

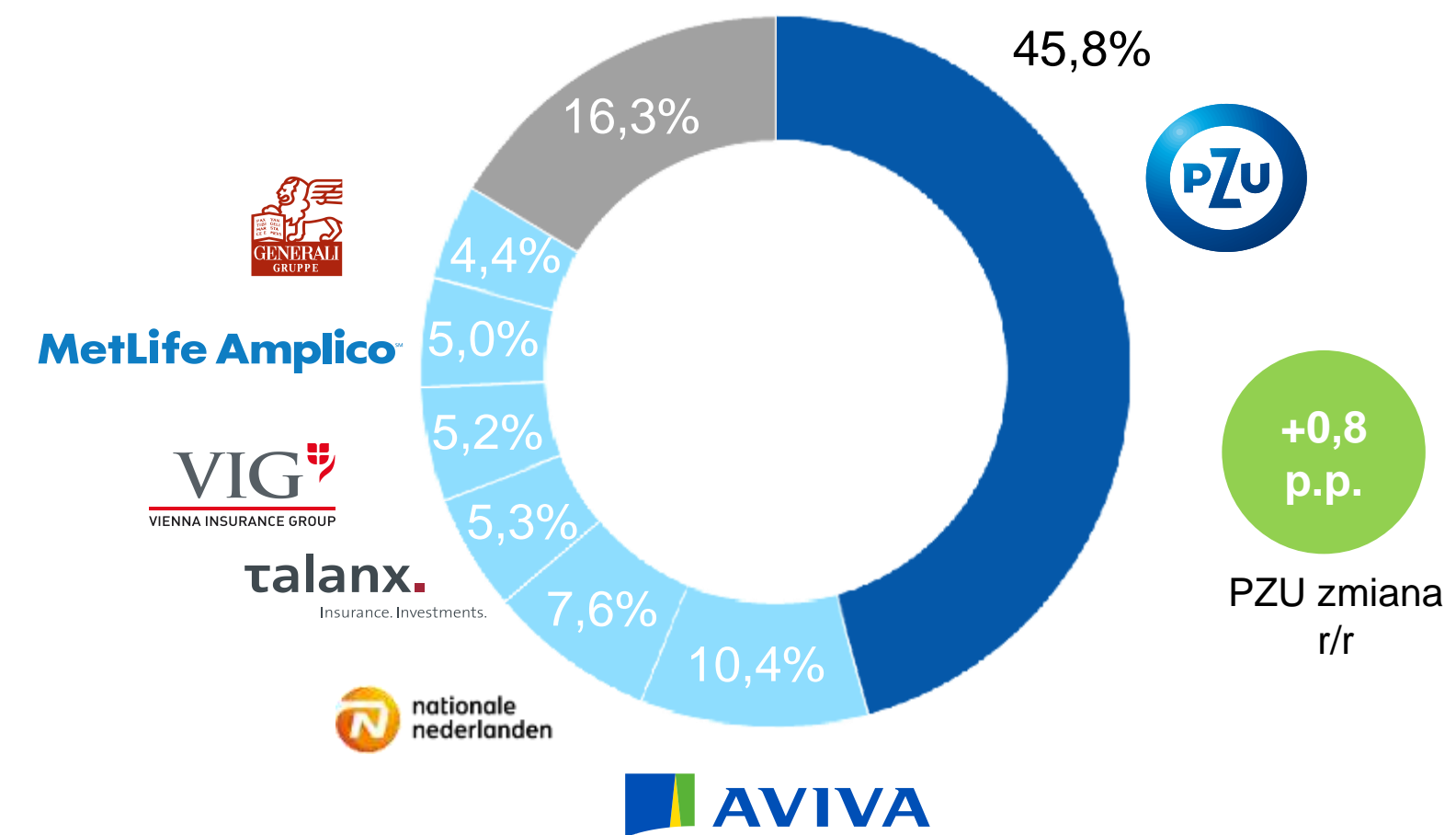


# Rynek ubezpieczeń na życie w Polsce

Przypis składki okresowej brutto (mln zł)



Udziały rynkowe (składka okresowa)



xx% - CAGR      x% - Zmiana rok do roku      x% - CAGR PZU Życie/pozostałe zakłady ubezpieczeń

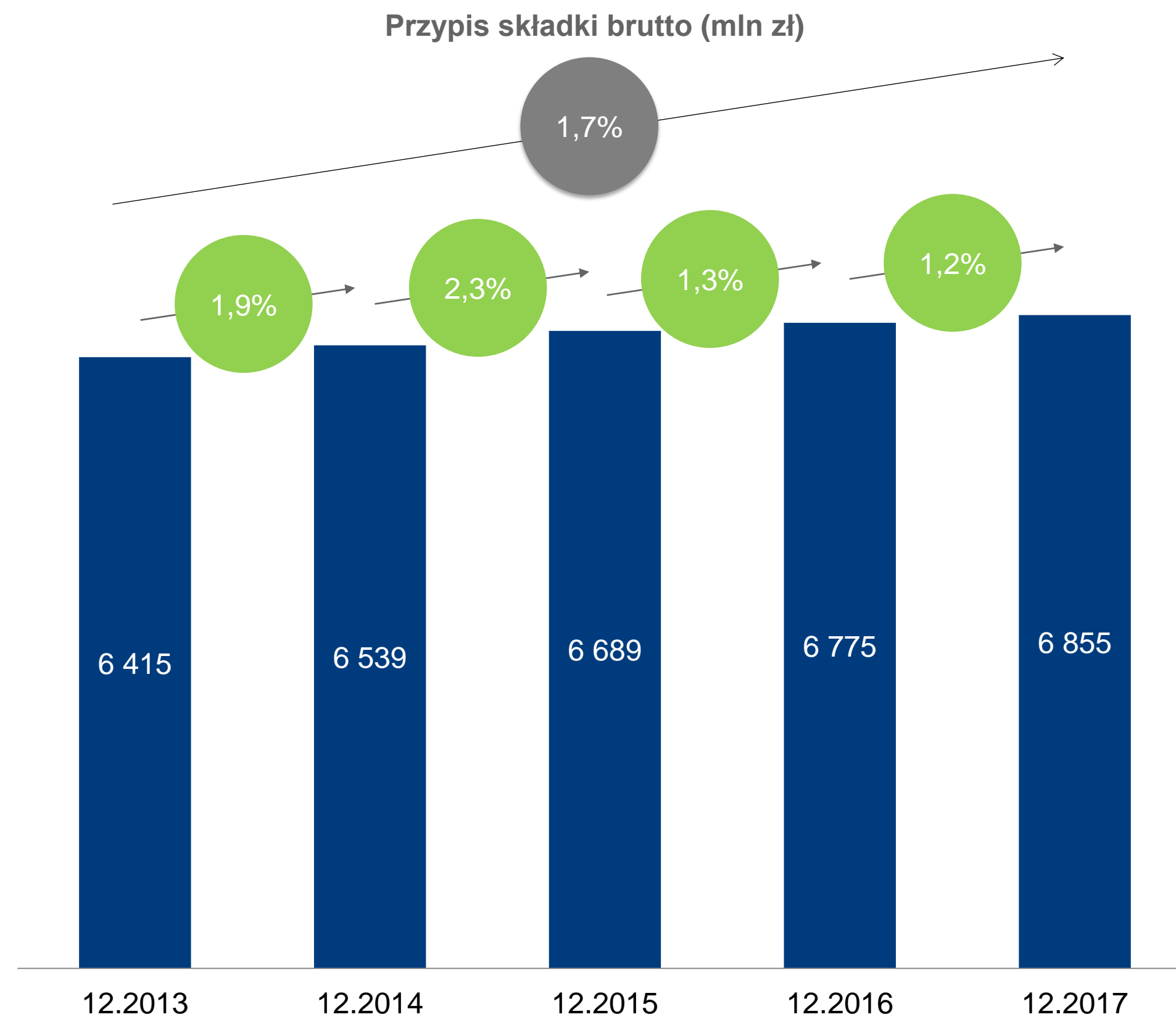
## Rynek ubezpieczeń na życie w Polsce

- Udział PZU Życie w rynku ubezpieczeń na życie mierzony przypisem składki za 3 kwartały 2017 roku na poziomie **34,8%** (wzrost r/r o **1,1 p.p.**).
- Spadek r/r składki dla rynku składki okresowej poza PZU o **-1,2%**, natomiast dla PZU Życie w tym samym czasie wzrost o **2,1%**.
- Istotny wzrost udziału PZU Życie w rynku składki płatnej okresowo - do poziomu **45,8%** (+0,8 p.p. r/r, najwyższy poziom od 2010 roku).
- Udział PZU Życie w rynku składki okresowej I grupy ubezpieczeń (na życie) to **65,7%** mierząc składką przypisaną brutto oraz **72,9%** mierząc liczbą czynnych umów, natomiast dla tej samej grupy ubezpieczeń zawartych w formie grupowej wskaźnik udziału PZU Życie w rynku na poziomie **68,3%**.
- 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 **19,6%**, natomiast przez resztę towarzystw **9,8%**.



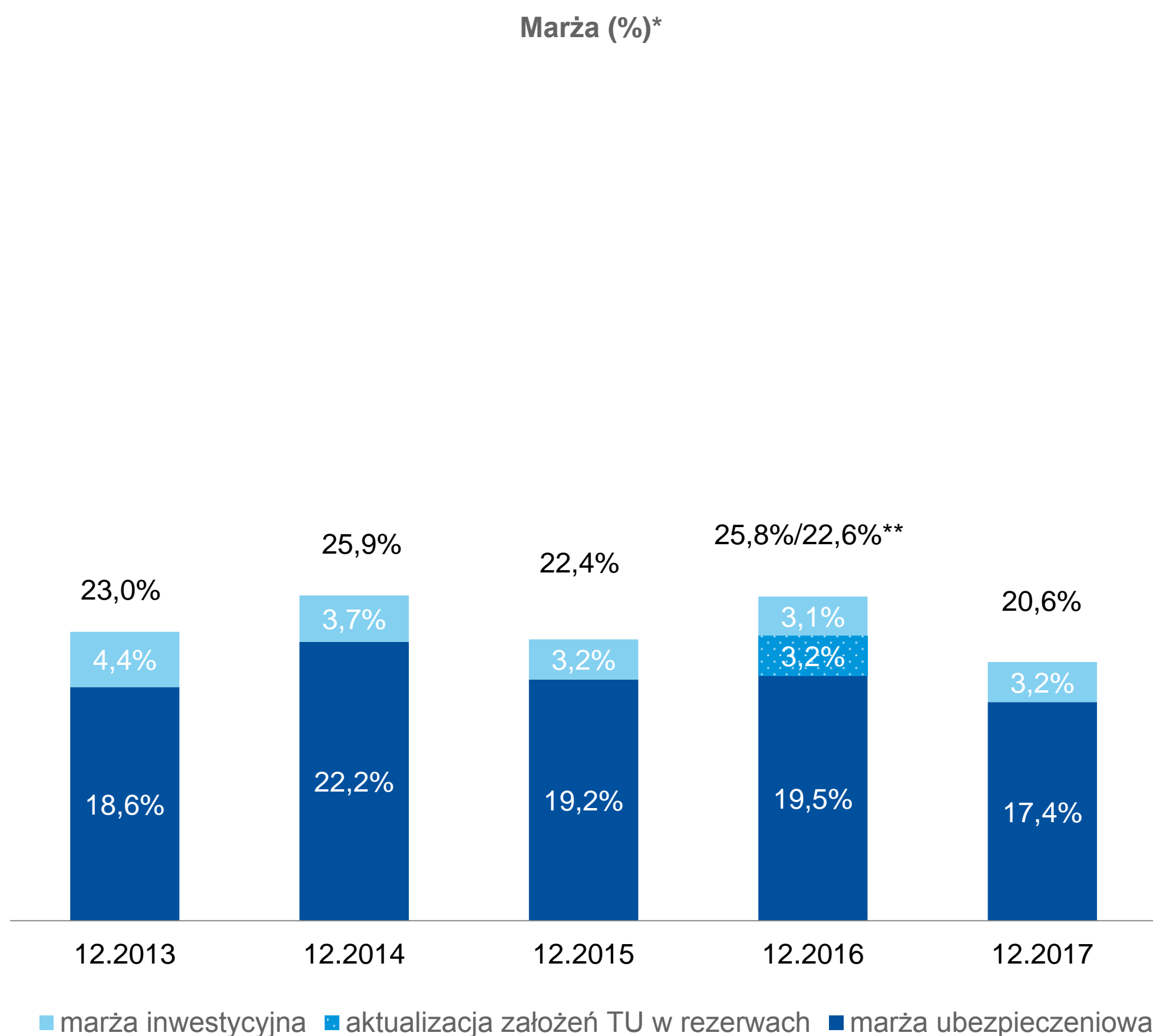


## Stabilne tempo wzrostu przychodów ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych



- Ograniczenie nacisku na dynamikę składki pozwalające kontrolować szkodowość.
- Rosnący udział składki z ubezpieczeń zdrowotnych - nowi klienci w ubezpieczeniach ambulatoryjnych oraz sprzedaż wariantów produktu lekowego. PZU posiadał w portfelu na koniec 2017 roku ok. 1,5 mln aktywnych tego rodzaju umów.
- Pozytywny wpływ na dynamikę sprzedaży i rentowność dało wprowadzenie nowych dodatków do ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych oraz modyfikacja istniejących OWU w poprzednich okresach.
- Wciąż z sukcesem prowadzona dosprzedaż ubezpieczeń dodatkowych w produktach indywidualnie kontynuowanych.

## Rentowność ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych powyżej celu strategicznego



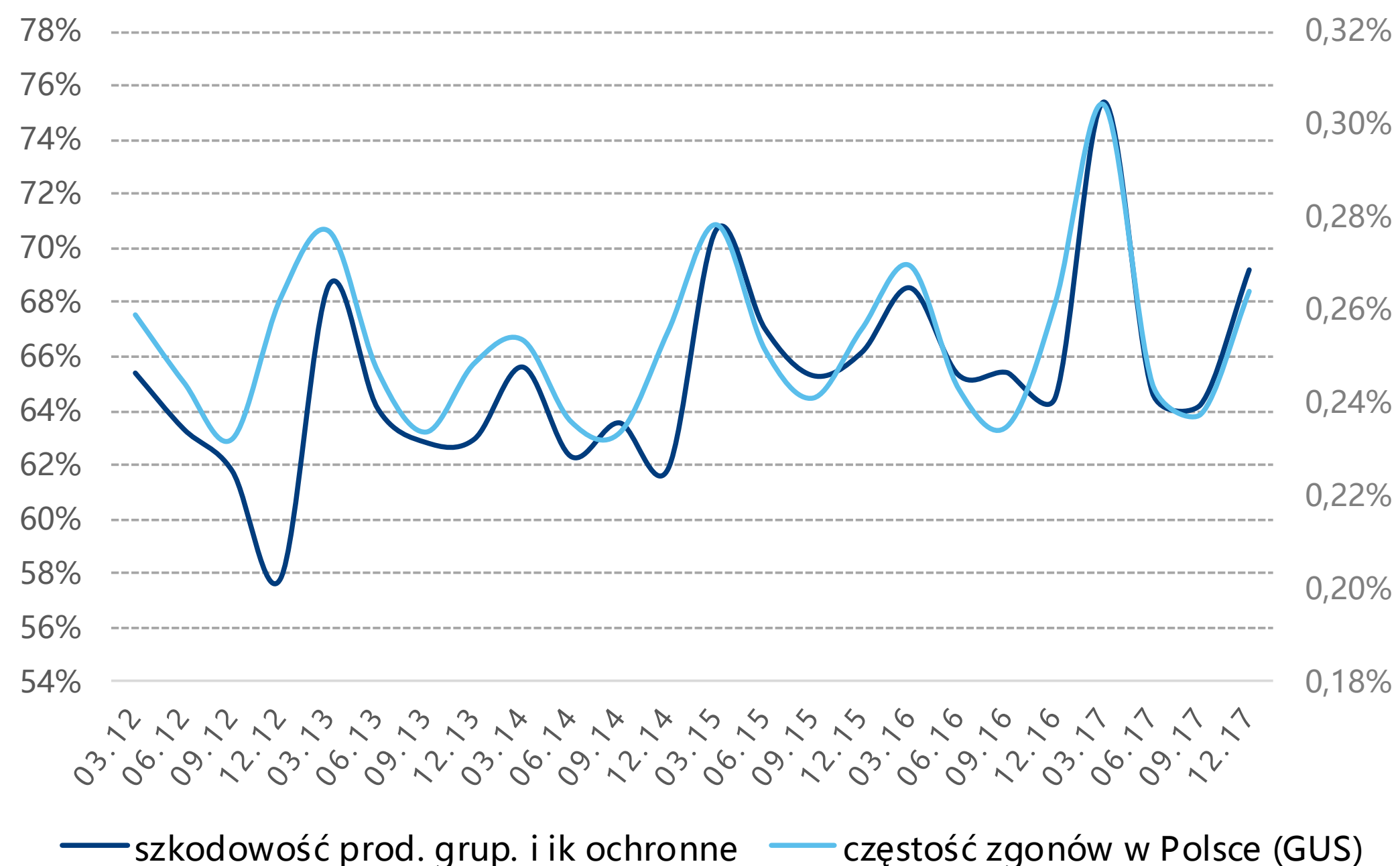
\* Marża segmentu z wyłączeniem efektu konwersji

\*\* Marża segmentu z wyłączeniem efektu konwersji i czynników jednorazowych

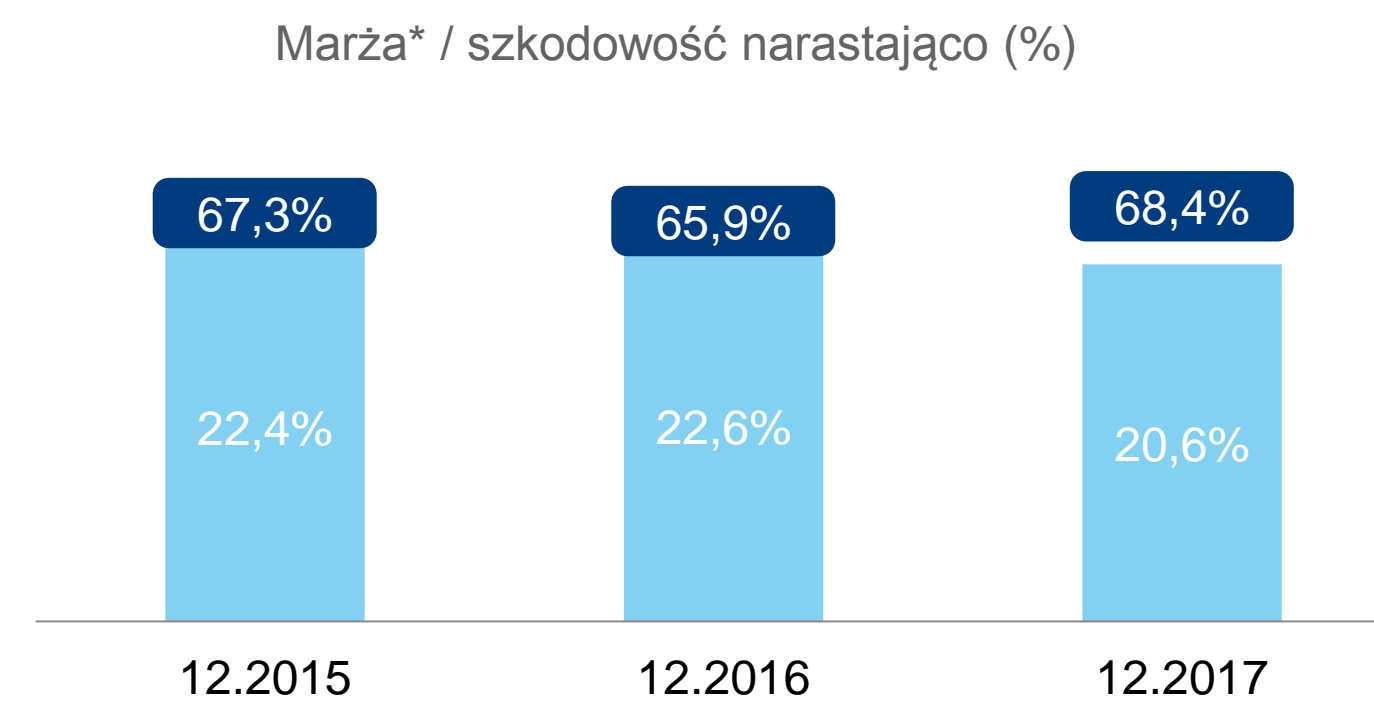
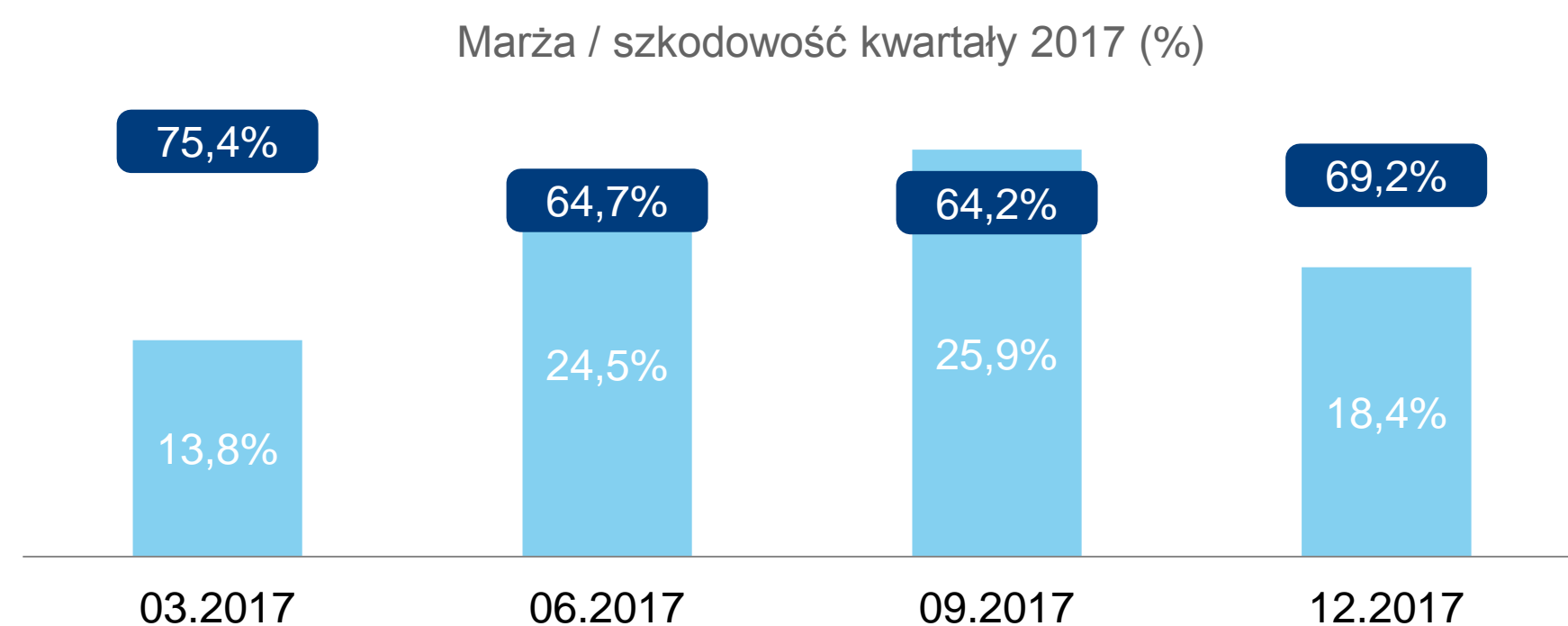
- Marża segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych powyżej celu strategicznego 20% pomimo presji ze strony szkodowości oraz zmian w portfolio ubezpieczonych wywołanych ustawową zmianą wieku emerytalnego.
- Pozytywny wpływ nowej indywidualnej kontynuacji na wyniki segmentu poprzez zawiązywanie niższych rezerw matematycznych z początkiem odpowiedzialności umów.
- Brak w 2017 roku czynnika jednorazowego z końca 2016 roku, aktualizacji założeń, co do oczekiwanych przyszłych wypłat z tytułu trwałego uszczerbku (TU) stosowanych do kalkulacji rezerw w indywidualnej kontynuacji (216 mln zł, 3,2% marży).



## Rentowność segmentu grupowe i indywidualnie kont. vs szkodowość produktów ochronnych



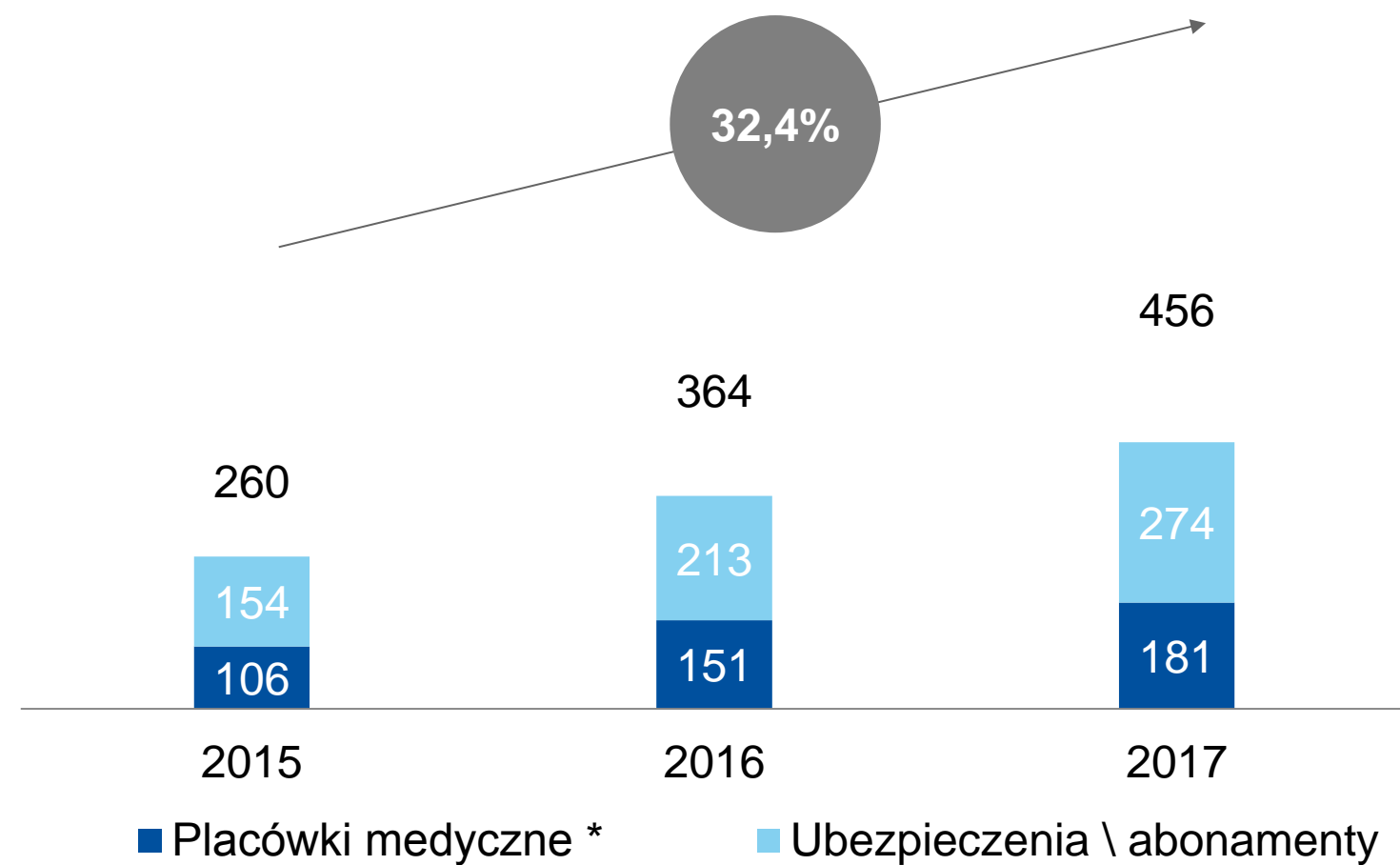
- Widoczna zarówno kwartalna sezonowość śmiertelności w Polsce (wzrost w miesiącach zimowych i spadek w letnich) jak i rosnący trend śmiertelności (starzenie społeczeństwa).
- Trend dotyczący zmian kwartalnej szkodowości produktów ochronnych z segmentu grupowe i indywidualnie kontynuowane skorelowany z częstością zgonów w Polsce jako głównym źródłem tych zmian.
- Prowadzone są działania mające przeciwdziałać rosnącej szkodowości portfela produktów ochronnych jak ograniczenie modyfikacji pogarszających rentowność umów grupowych, wprowadzenie nowej indywidualnej kontynuacji czy modyfikacja OWU umów dodatkowych.
- W IV kwartale 2017 roku pogorszenie vs II i III kwartał parametrów szkodowości umów ochronnych. Efekt został dodatkowo wzmocniony zawiązaniem dodatkowych rezerw IBNR na koniec roku, związanych z wyższą częstością zgonów.



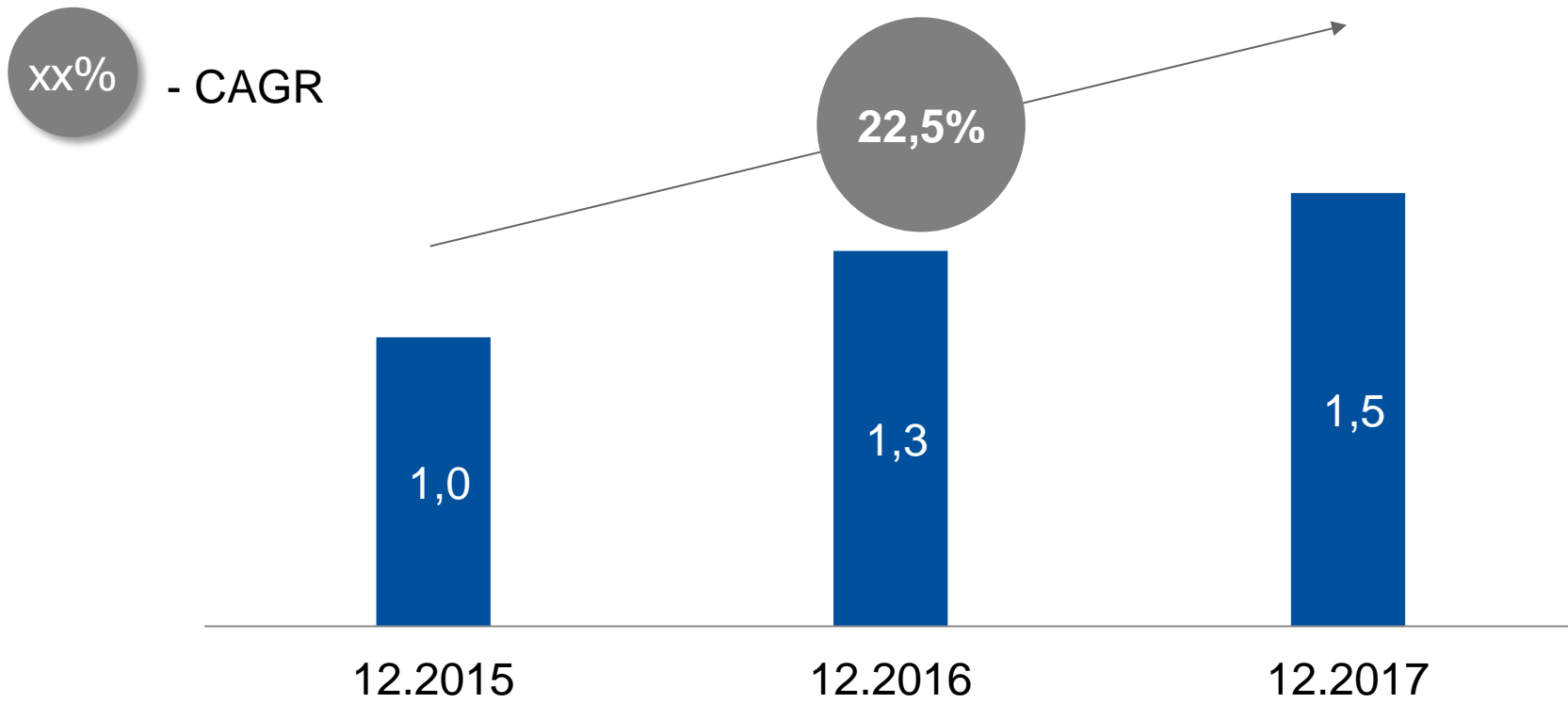
\* Z wyłączeniem w 2016 roku czynnika jednorazowego weryfikacji założeń dla TU w rezerwach dla produktów kontynuowanych (wpływ na rentowność 3,2 p.p.)

## Obszar Zdrowie

Przychody (mln zł)



Liczba umów (mln)



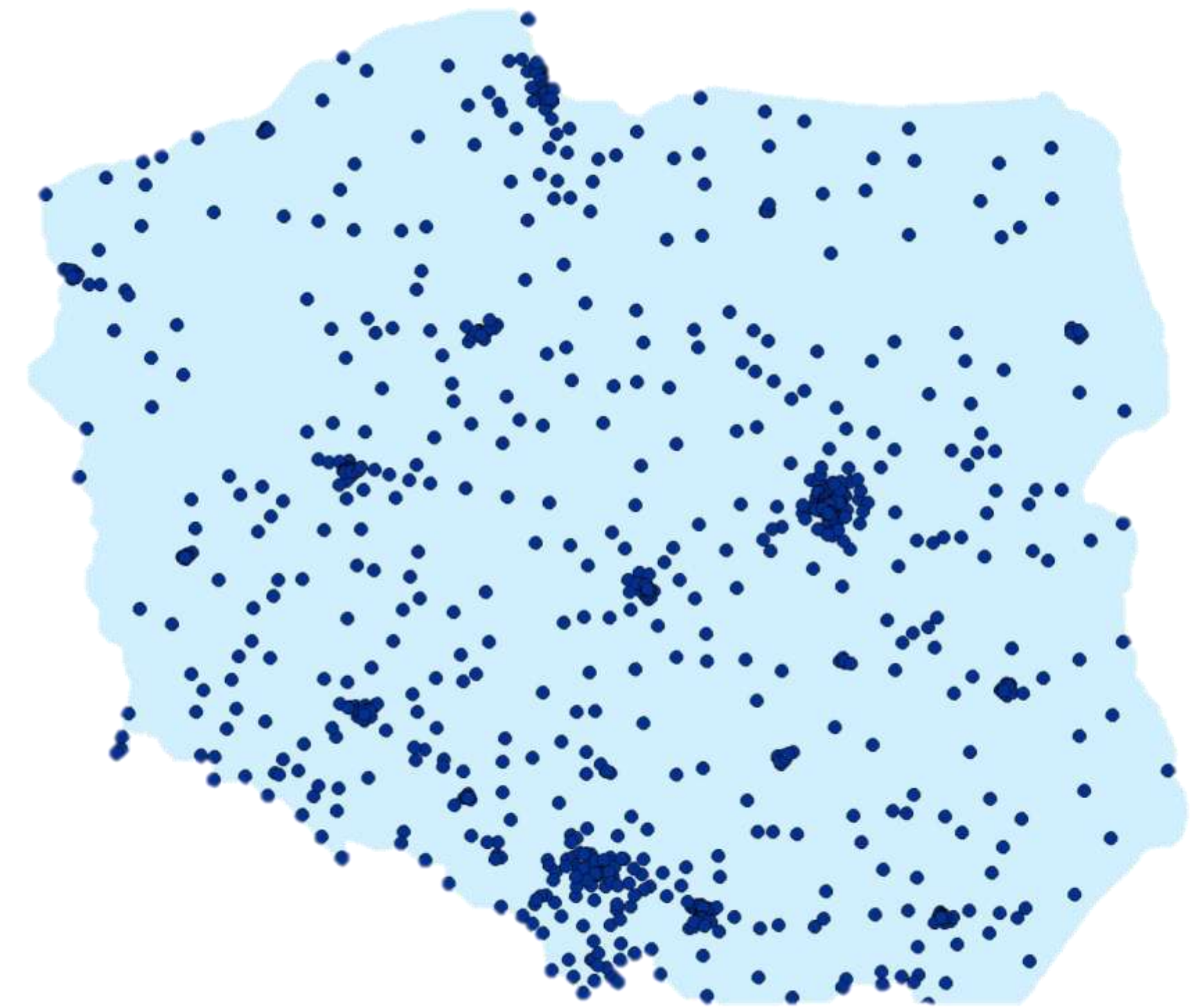
\* dane prezentowane za okres od początku roku niezależnie od momentu nabycia; przychody Oddziałów - prezentowane zarządczo analogicznie jak pozostałych placówek własnych, tj. z uwzgl. przychodów od PZU Zdrowie

### Współpraca z :

**1 200** lekarzami

**50** szpitalami na terenie kraju

**7 000** aptek



**2000**  
placówek

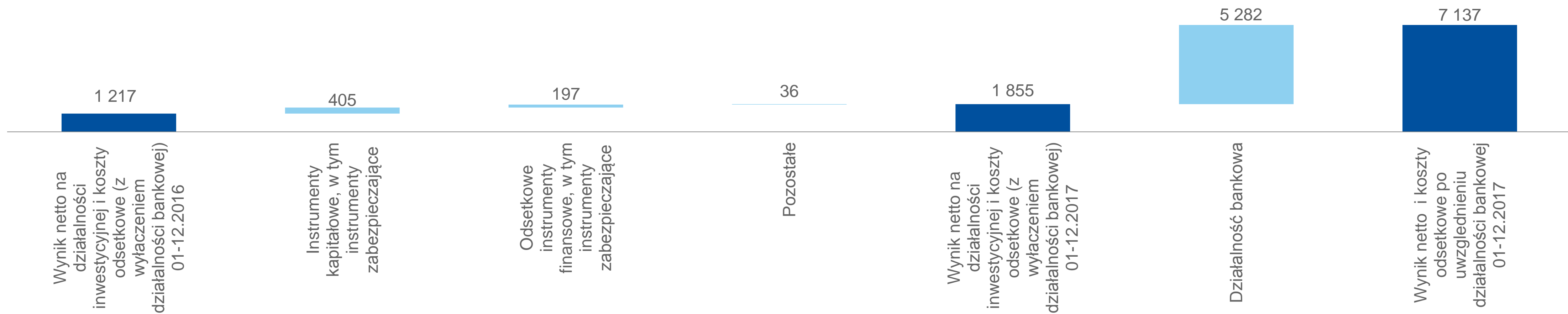
**500**  
miast

**140**  
specjalizacji

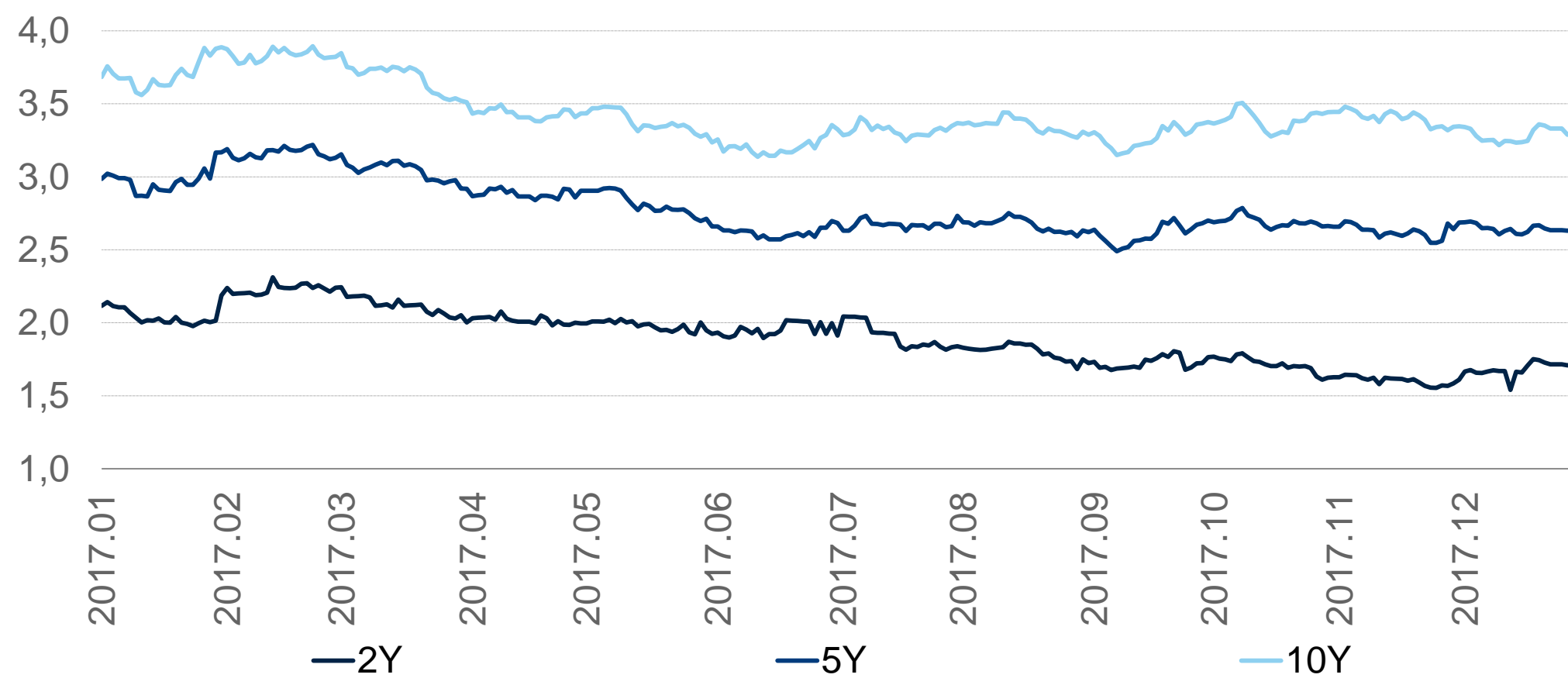
**60**  
Własnych Placówek medycznych



## Lepsze wyniki na portfelach akcyjnych i pozyskanie wysokomarżowych ekspozycji korporacyjnych (mln zł)



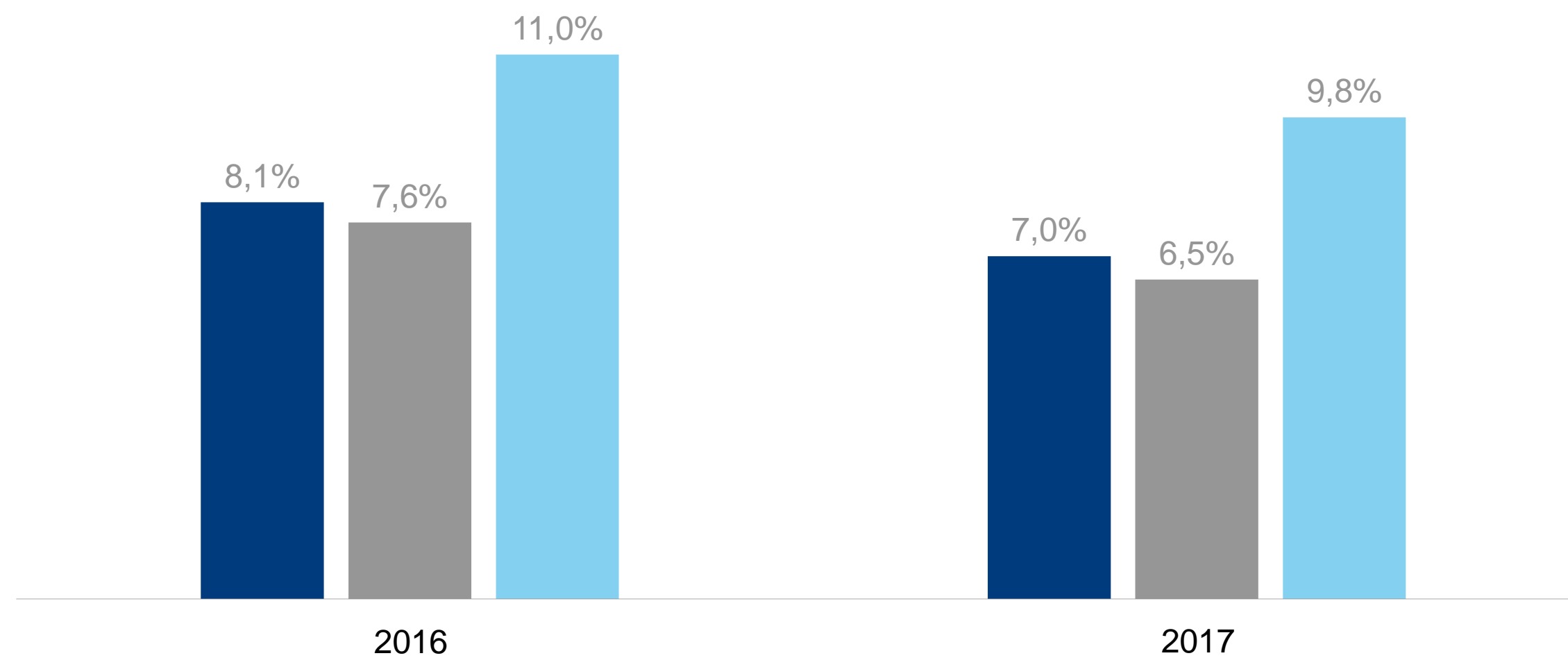
Rentowność obligacji skarbowych (%)



WIG



## Dalsza poprawa efektywności kosztowej



● Polskie spółki ubezpieczeniowe

● Polskie spółki ubezpieczeniowe bez prowizji obsługowych w kanale bancassurance

● Zagraniczne spółki ubezpieczeniowe

- Spadek wskaźnika kosztów administracyjnych w Polsce głównie w wyniku utrzymywania dyscypliny kosztowej przy szybko rosnącej skali biznesu.
- Wpływ zmiany zasad rozliczeń wynagrodzenia za wykonywanie czynności administracyjnych w umowach bancassurance na wskaźnik kosztów administracyjnych. Koszty te od II kwartału 2016 roku ujmowane są w kosztach administracyjnych.
- Jednocześnie poprawa wskaźnika kosztów administracyjnych w spółkach zagranicznych głównie w efekcie utrzymania dyscypliny kosztowej m.in. w obszarze IT.

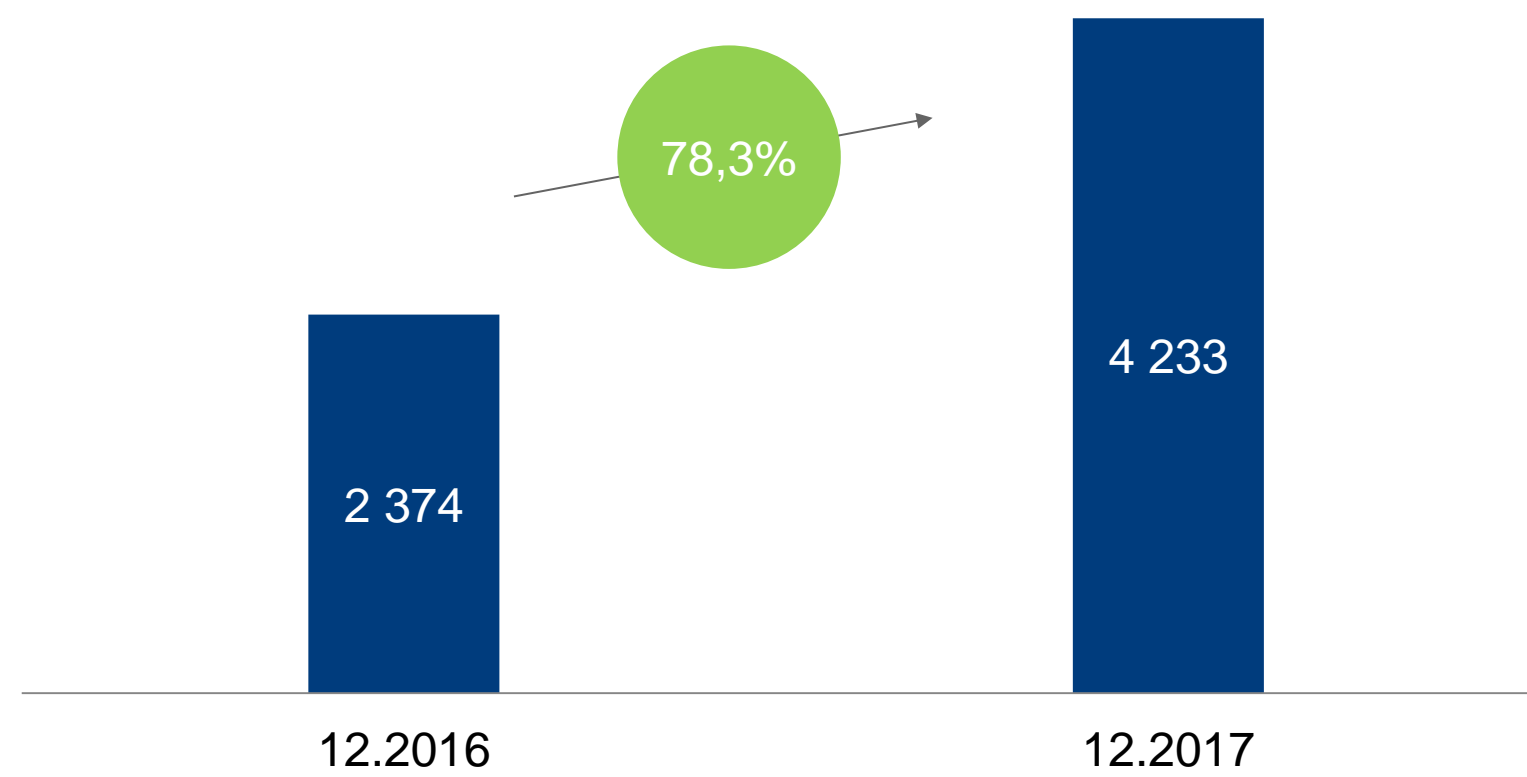
**Wskaźnik kosztów administracyjnych liczony wg wzoru:**  

$$\text{Wskaźnik} = \frac{\text{koszty administracyjne segmentów ubezpieczeniowych}}{\text{składka zarobiona netto}}$$

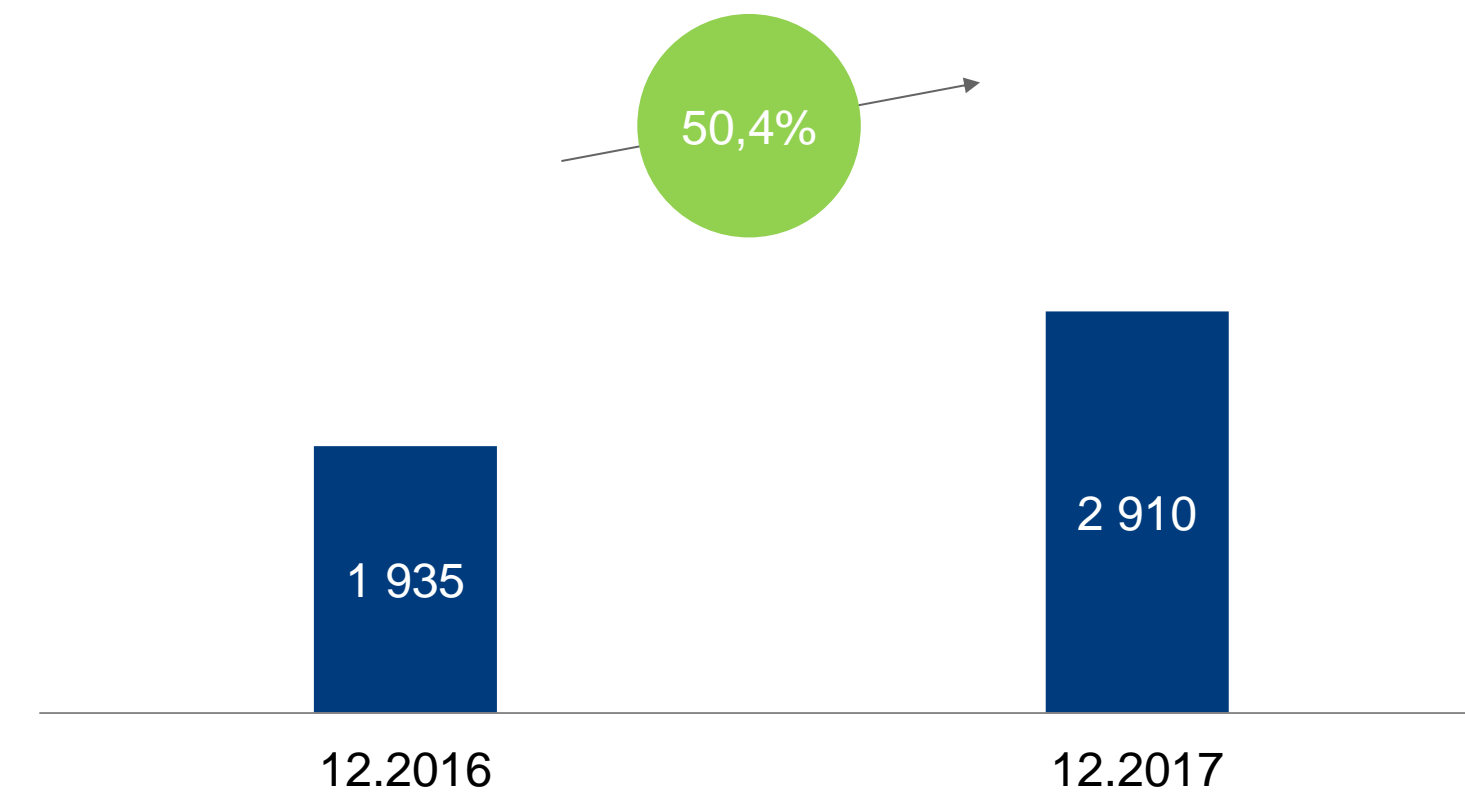


## Rekordowy wynik netto Grupy PZU

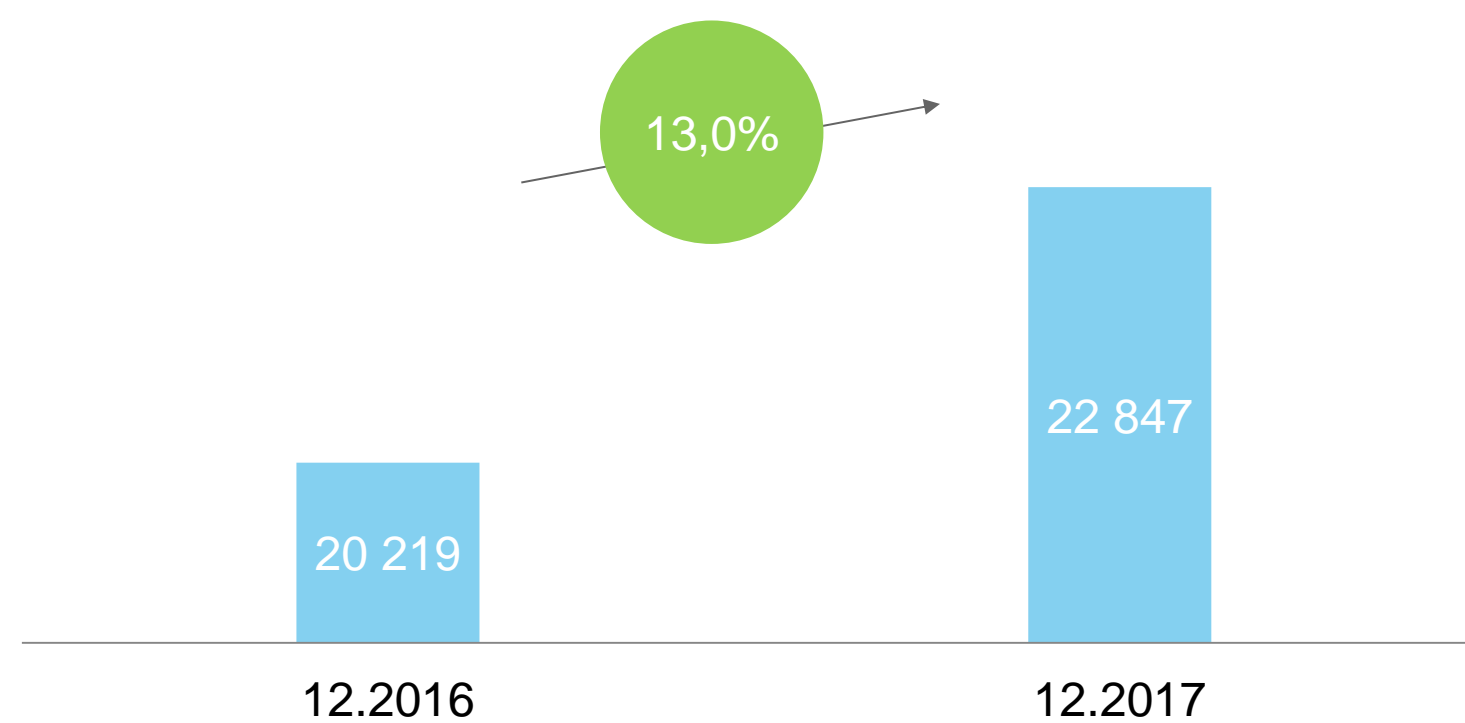
Zysk netto Grupy PZU (mln zł)



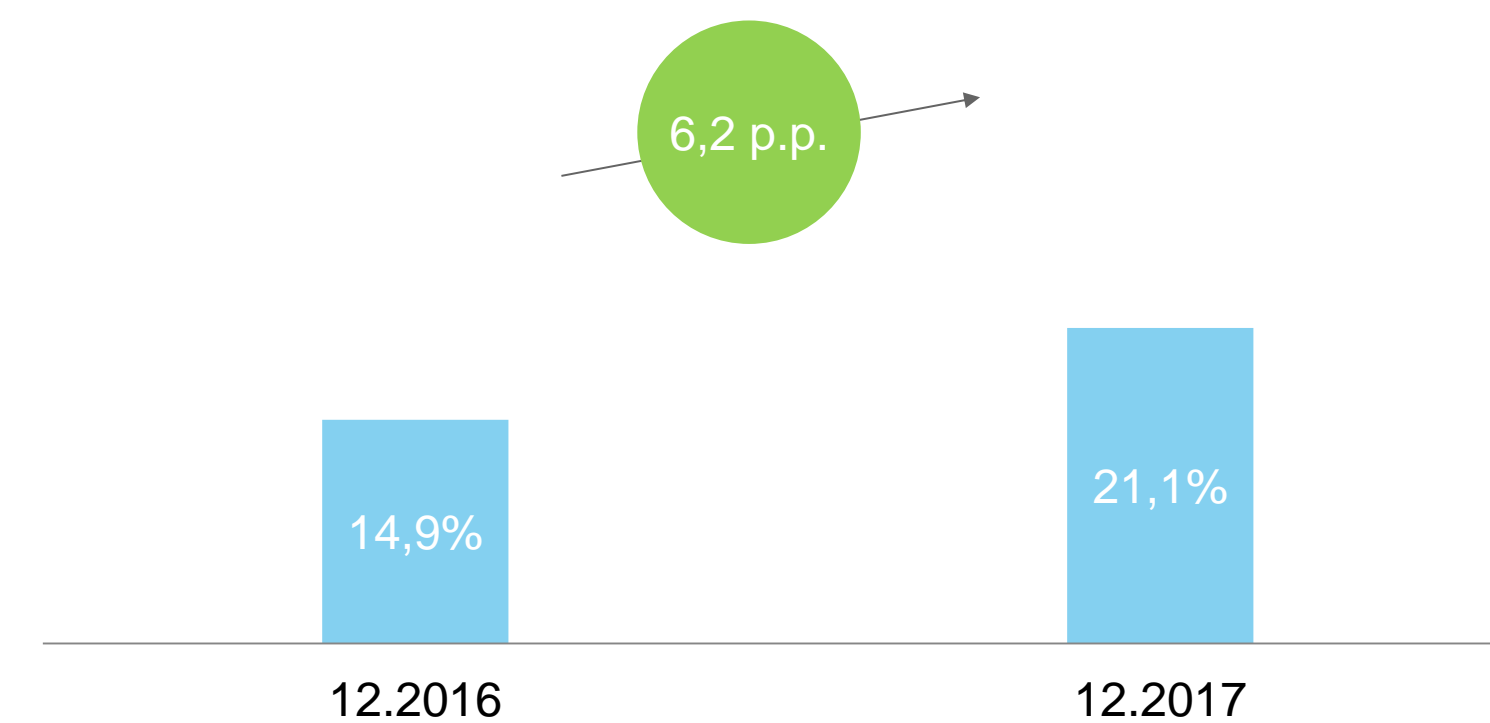
Zysk netto – podmiot dominujący (mln zł)



Składka przypisana brutto Grupy PZU (mln zł)



Zwrot z kapitału własnego ROE (%) \*



x% - Zmiana rok do roku





## Wyniki Grupy PZU – kontrybucja działalności dotychczasowej oraz działalności bankowej

	2016	2017	Zmiana r/r
<b>GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANK I PEKAO</b>			
Składki ubezpieczeniowe przypisane brutto <sup>1</sup>	20 219	22 847	13,0% ↑
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(12 732)	(14 941)	17,3% ↑
Wynik netto na działalności inwestycyjnej <sup>2</sup>	1 217	1 855	52,4% ↑
Koszty administracyjne	(1 644)	(1 647)	0,2% ↑
Koszty akwizycji	(2 613)	(2 916)	11,6% ↑
<b>Zysk (strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>2 287</b>	<b>3 198</b>	<b>39,9%</b> ↑
Zysk (strata) netto	1 754	2 502	42,7% ↑
Wskaźnik kosztów akwizycji segmentów ubezp.	14,3%	14,0%	(0,3) p.p. ↓
Wskaźnik kosztów administracyjnych segmentów ubezp.	8,3%	7,2%	(1,1) p.p. ↓
<b>Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej</b>	<b>1 754</b>	<b>2 502</b>	<b>42,7%</b> ↑
<b>BANKI: ALIOR I PEKAO</b>			
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	181	408	125,0% ↑
<b>WYNIK NETTO PRZYPISANY JEDNOSTCE DOMINUJĄCEJ</b>	<b>1 935</b>	<b>2 910</b>	<b>50,4%</b> ↑
<b>GŁÓWNE WSKAŹNIKI FINANSOWE</b>			
ROE <sup>3</sup>	14,9%	21,1%	6,2 p.p. ↑
Wskaźnik mieszany <sup>4</sup>	94,9%	89,6%	(5,3) p.p. ↑
Marża <sup>5</sup>	25,8%/ 22,6% <sup>6</sup>	20,6%	(5,2) p.p./ (2,0) p.p. <sup>6</sup> ↓

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
6. Marża dla segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych z wyłączeniem efektu konwersji oraz zdarzeń jednorazowych

↑ ↓ Wzrost / spadek (pozytywny wpływ)    ↓ ↑ Wzrost / spadek (negatywny wpływ)

## Znormalizowany zysk z działalności operacyjnej (narastająco od początku roku)

mln zł, MSSF	2016	2017	Zmiana r/r
<b>ZYSK Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ</b>	<b>2 991</b>	<b>5 510</b>	<b>84,2%</b>
<i>w tym:</i>			
1 Szkody powodowane zjawiskami atmosferycznymi	-	(170)	
2 Okazyjny zakup części banku BPH	465	-	
3 Rezerwa restrukturyzacyjna Alior Bank	(268)	-	
4 Ubezpieczenia rolne	(237)	-	
5 Aktualizacja założeń, co do oczekiwanych przyszłych wypłat z tytułu TU stosowanych do kalkulacji rezerw	216	-	
6 Efekt konwersji	40	35	
<b>ZYSK Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ Z WYŁĄCZENIEM EFEKTÓW JEDNORAZOWYCH</b>	<b>2 775</b>	<b>5 645</b>	<b>103,4%</b>
7 Podatek bankowy	(395)	(822)	
8 Kontrybucja Alior Bank	835	1 010	
9 Kontrybucja banku Pekao	-	1 814	
10 Przeliczenie portfela akcji Grupy Azoty, przeszacowanie aktywów Grupa Armatura	(308)	(9)	
<b>ZNORMALIZOWANY ZYSK Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ</b>	<b>2 643</b>	<b>3 651</b>	<b>38,1%</b>

- 1 Wyższy niż średnia z ostatnich 3 lat poziom szkód powodowanych zjawiskami atmosferycznymi (nawałnice).
- 2 Wartość netto wycenionych do wartości godziwej na dzień przejęcia możliwych do zidentyfikowania aktywów i zobowiązań przekraczających sumę przekazanej zapłaty (wartość wg ostatecznego rozliczenia).
- 3 Rezerwa restrukturyzacyjna przeznaczona na wypłaty odpraw oraz koszty związane z restrukturyzacją sieci oddziałów wyodrębnionej części BPH i Alior Bank.
- 4 Wyższe niż średnia w poprzednich 3 latach odszkodowania w ubezpieczeniach rolnych.
- 5 Aktualizacja założeń, co do oczekiwanych przyszłych wypłat z tytułu trwałego uszczerbku stosowanych do kalkulacji rezerw dla tego ryzyka w PZU Życie.
- 6 Wpływ konwersji polis umów wieloletnich na umowy roczne odnawialne w ubezpieczeniach grupowych typ P.
- 7 Wprowadzenie podatku od aktywów instytucji finansowych od 1 lutego 2016 roku.
- 8 Wynik operacyjny konsolidowanego Alior Bank łącznie z korektami z tytułu nabycia przez PZU z wył. podatku od aktywów instytucji finansowych ujętego powyżej.
- 9 Wynik operacyjny konsolidowanego Banku Pekao łącznie z korektami z tytułu nabycia przez PZU z wył. podatku od aktywów instytucji finansowych ujętego powyżej.
- 10 Wpływ zmiany wyceny portfela lokat Azoty, przeszacowanie aktywów Grupy Armatura.



# REALIZACJA STRATEGII GRUPY NA LATA 2017 – 2020





## Kluczowe mierniki Strategii na lata 2017-2020

				ROE <sup>1</sup>					
				2017	2020				
				21,1%	>22%				
UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE		UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE		INWESTYCJE		ZDROWIE		BANKOWOŚĆ	
Udział rynkowy Grupy PZU <sup>2,3,4</sup>		Liczba klientów PZU Życie (mln)		Aktywa klientów zewnętrznych pod zarządzaniem (mld PLN)		Przychody (mld PLN) <sup>9</sup>		Aktywa (mld PLN)	
2017	2020	2017	2020	2017	2020	2017	2020	2017	2020
35,8%	38%	11,0	11,0	30,6	65	456	1 000	255	>300
Wskaźnik mieszany <sup>3</sup>		Marża w ub. grupowych i IK		Wynik netto z zarządzania aktywami zewnętrznymi (mld PLN) <sup>8</sup>		Marża EBITDA <sup>10</sup>		Wynik finansowy netto przypisany Grupie PZU (mld PLN)	
2017	2020	2017	2020	2017	2020	2017	2020	2017	2020
89,3%	92%	20,6%	>20%	95	200	8,2%	12%	408	>900
Wskaźnik kosztów administracyjnych <sup>5</sup>		Wskaźnik wypłacalności Solvency II <sup>6,7</sup>		Nadwyżka stopy rentowności na portfelu własnym powyżej RFR <sup>11</sup>					
2017	2020	09.2017	2020	2017	2020				
6,8%	6,5%	237%	>200%	1,9 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 Q3 2017
5. Koszty administracyjne PZU i PZU Życie
6. Środki własne po pomniejszeniu o przewidywane dywidendy i podatki od aktywów

7. Dane na koniec Q3 2017, dane nieaudytowane
8. Wynik netto PZU Inwestycje na poziomie skonsolidowanym
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 z różnicami kursowymi od własnych dłużnych papierów wartościowych

## Współpraca w ramach Grupy PZU pomiędzy Pekao i Alior Bank a pozostałymi spółkami Grupy PZU (1/2)



Bancassurance

- Ustalono strategiczny cel do realizacji do 2020 roku – 1 mld zł przypisu z ubezpieczeń oferowanych we współpracy z bankami z Grupy PZU.
- Udostępniono możliwość zakupu ubezpieczeń za pośrednictwem Pekao24 oraz serwisu mobilnego. Oferta obejmuje Moje PZU: PZU Dom, PZU Wojażer, PZU Auto.
- Wdrożono ubezpieczenie do pożyczki gotówkowej oferowanej on-line (PEX Online).
- Wdrożono ubezpieczenie do kart dla klientów SME.
- Przeszkolono i prze-certyfikowano ok 8 tys. pracowników banków: Pekao i Alior. Docelowo po ok. 10 tys. OFWCA w PZU i w PZU Życie.
- Prowadzona sprzedaż Multikapitał (Inwestycyjne ubezpieczenie na życie) poprzez Alior Bank.



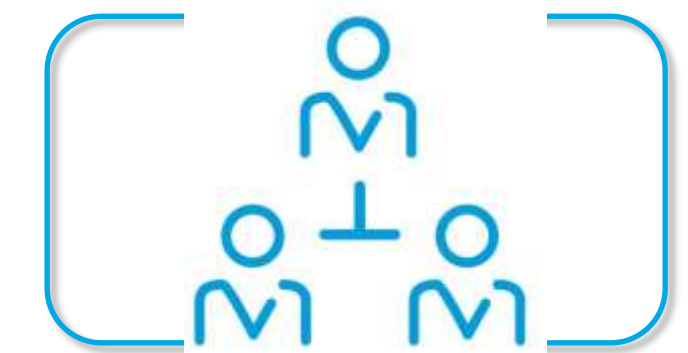
Assurbanking

- Opracowano koncepcję współpracy oraz określono poziom aspiracji do 2020 – 1 mln klientów Grupy PZU.
- Na początku października 2017 roku w Centrum Warszawy w Hotelu Marriott utworzono wspólny oddział PZU i Banku Pekao.
- Podpisano ramową umowę outsourcingową (pośrednictwo bankowe), uwzględniającą wsparcie sprzedaży i sprzedaż Konta Przekorzystnego wraz z promocją cash-back OC PZU.
- Zawarto umowę marketingową pozwalającą na uruchomienie wspólnej kampanii reklamowej (wspólne ulotki, reklama, promocja w Internecie).



## Współpraca w ramach Grupy PZU pomiędzy Pekao i Alior Bank a pozostałymi spółkami Grupy PZU (2/2)

- Podpisanie listu intencyjnego 23 października 2017 roku przez Bank Pekao i Alior Bank dotyczącego woli podjęcia wstępnych rozmów dotyczących potencjalnych strategii współpracy, które mogłyby zostać wypracowane w celu zwiększenia wartości dla akcjonariuszy oraz klientów.
- Zorganizowano **Polskie Forum Inwestycyjne w Nowym Jorku** w dniach 20 - 21 listopada 2017 roku. Forum przygotowane przez PZU, Bank Pekao i J.P. Morgan. Cel: wspieranie ekspansji międzynarodowej polskich firm.
- Zawarto umowy ubezpieczenia mienia banków.
- Uruchomiono programy ubezpieczeniowe dla pracowników banków oraz zniżki dla produktów bankowych dla pracowników PZU i PZU Życie.
- Analizowane i realizowane synergije– oszczędności na zakupach od dużych dostawców. Cel do osiągnięcia do 2020 roku to **100 mln oszczędności**.





## Realizacja Strategii innowacji w obszarze obsługi klienta

Kontynuowano prace nad platformą Self Service [moje.pzu.pl](https://moje.pzu.pl). Platforma ma umożliwić klientom dostęp online do oferowanych przez wszystkie spółki z Grupy produktów i usług (zakup ubezpieczeń, usług medycznych, produktów inwestycyjnych czy oszczędnościowych), a także późniejsze z nich korzystanie (zgłoszenie szkody, umówienie wizyty lekarskiej, sprawdzenie wyceny jednostek funduszy lub innych produktów, czy opłacenie składki).



Nagroda **Insurance Innovation of the Month** przyznana przez międzynarodową organizację EFMA, za Projekt Migam – umożliwiającą kompleksową i zdalną obsługę klientów głuchych i niedosłyszących).

W styczniu 2018 roku, podczas ogłoszenia Strategii Grupy PZU na lata 2017 – 2020, przedstawiono usługę **PZU GO** – innowacyjne rozwiązanie telematyczne, którego celem jest poprawa bezpieczeństwa kierowców. Aplikacja mobilna połączona z niewielkim urządzeniem typu beacon pozwoli na automatyczne wezwanie pomocy w razie kolizji lub wypadku.



## Realizacja Strategii innowacji w obszarze obsługi szkód

**Wśród klientów Grupy wskaźnik NPS (Net Promoter Score) wyniósł 8%. Wśród klientów LINK4 wskaźnik NPS wyniósł 3%, i był wyższy o 3 p.p. niż u konkurentów na rynku direct\***

Uruchomienie nowej wersji aplikacji internetowej „Samoobsługa szkody”, dzięki której dokonanie oględzin i kalkulacja kwoty odszkodowania jest proste i szybkie. Cały proces oględzin oraz kalkulacji zajmuje średnio 5 minut, a **rekordzista otrzymał należne odszkodowanie już po 54 minutach** od zarejestrowania się w systemie PZU.

Możliwość wykonania oględzin zdalnie za pośrednictwem **Videoinspekcji** bez wyjazdu w teren. Pracownik PZU po zaproponowaniu klientowi takiej formy oględzin wysyła link sms na telefon klienta za pośrednictwem którego zostanie nawiązane połączenie Video podczas którego pracownik PZU widzi online wszystko co pokaże klient swoim telefonem jak również w każdym momencie połączenia może wykonać zdjęcia aparatem klienta.

Wykorzystanie software-owej **technologii 3D** (przetwarzanie zdjęć dwuwymiarowych w przestrzenny model 3D) do tworzenia dokumentacji szkodowej. Wyniki pokazały, że zwłaszcza w szkodach powstałych w miejscach trudno dostępnych, czy szkodach dużych rozmiarów, PZU może zwiększyć bezpieczeństwo pracowników i uzyskać precyzyjny model 3D miejsca szkody. W 2018 roku technologia zostanie wykorzystana po raz pierwszy w konkretnych szkodach.

### Jak działa samodzielna wycena szkody?





## Wybrane nagrody i wyróżnienia dla PZU w 2017 roku

Instytucja roku (jakość obsługi w placówkach i kanałach zdalnych)



Skarb narodowy



Polski Kompas dla PZU Zdrowie (propagowanie zdrowia)



Lider rynku kapitałowego 2017



Top MARKA (pozycja w mediach)



The Best Annual Report (wyróżnienie za najwyższą wartość użytkową raportu rocznego)



Marka godna zaufania





## PODSUMOWANIE WYNIKÓW FINANSOWYCH PO SEGMENTACH DZIAŁALNOŚCI





## Rentowność według segmentów działalności operacyjnej

Segmenty ubezpieczeń mln zł, lokalne standardy rachunkowości	Przypis składki brutto			Wynik na ubezpieczeniach/ Wynik z działalności operacyjnej			Wskaźnik mieszany / Marża*	
	I-VI kwartał 2016	I-IV kwartał 2017	Zmiana r/r	I-VI kwartał 2016	I-IV kwartał 2017	Zmiana r/r	I-VI kwartał 2016	I-IV kwartał 2017
<b>Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska</b>	11 007	12 806	16,3%	888	1 518	70,9%	95,0%	89,3%
<b>Ubezpieczenia masowe - Polska</b>	8 833	10 068	14,0%	659	1 327	101,4%	95,4%	88,6%
OC komunikacyjne	3 649	4 616	26,5%	(135)	396	x	105,7%	91,4%
AC komunikacyjne	2 164	2 422	11,9%	7	118	x	99,2%	94,5%
Inne produkty	3 019	3 030	0,3%	493	565	14,7%	81,7%	80,3%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	294	247	(16,1)%	x	x
<b>Ubezpieczenia korporacyjne - Polska</b>	2 174	2 738	25,9%	229	191	(16,6)%	93,1%	92,7%
OC komunikacyjne	527	749	42,1%	(44)	1	x	110,6%	97,8%
AC komunikacyjne	710	866	22,0%	30	54	76,3%	96,7%	92,9%
Inne produkty	937	1 123	19,9%	151	72	(52,1)%	77,4%	87,5%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	92	64	(30,3)%	x	x
<b>Razem ubezpieczenia na życie - Polska</b>	7 949	8 519	7,2%	2 029	1 659	(18,2)%	25,5%	19,5%
<b>Ub. Grupowe i kontynuowane** - Polska</b>	6 775	6 855	1,2%	1 745	1 415	(18,9)%	25,8%	20,6%
<b>Ub. Indywidualne - Polska</b>	1 174	1 664	41,7%	244	209	(14,3)%	20,8%	12,6%
Efekt konwersji	x	x	x	40	35	(12,5)%	x	x
<b>Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i Kraje bałtyckie</b>	1 305	1 527	17,0%	82	114	39,0%	94,8%	92,6%
<b>Kraje bałtyckie ub. majątkowe i osobowe</b>	1 132	1 346	18,9%	72	107	48,6%	94,5%	92,0%
<b>Ukraina ub. majątkowe i osobowe</b>	173	181	4,6%	10	7	(30,0)%	98,6%	101,2%
<b>Razem ubezpieczenia na życie - Ukraina i Kraje bałtyckie</b>	88	100	13,6%	5	6	20,0%	5,7%	6,0%
<b>Litwa ub. na życie</b>	51	58	13,7%	0	2	x	0,0%	3,4%
<b>Ukraina ub. na życie</b>	37	42	13,5%	5	4	(20,0)%	13,5%	9,5%
<b>Razem banki</b>	-	-	x	648	2 487	283,8%	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;

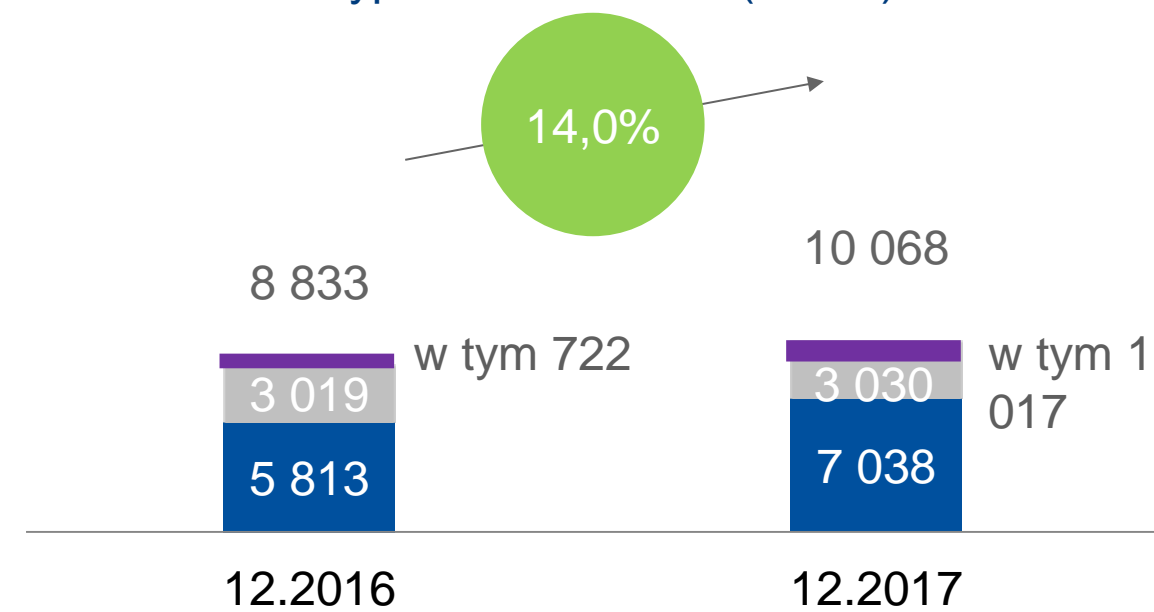
\*\* Wynik na ubezpieczeniach oraz marża bez efektu konwersji;

## Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

Wzrost sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych

### Segment Masowy

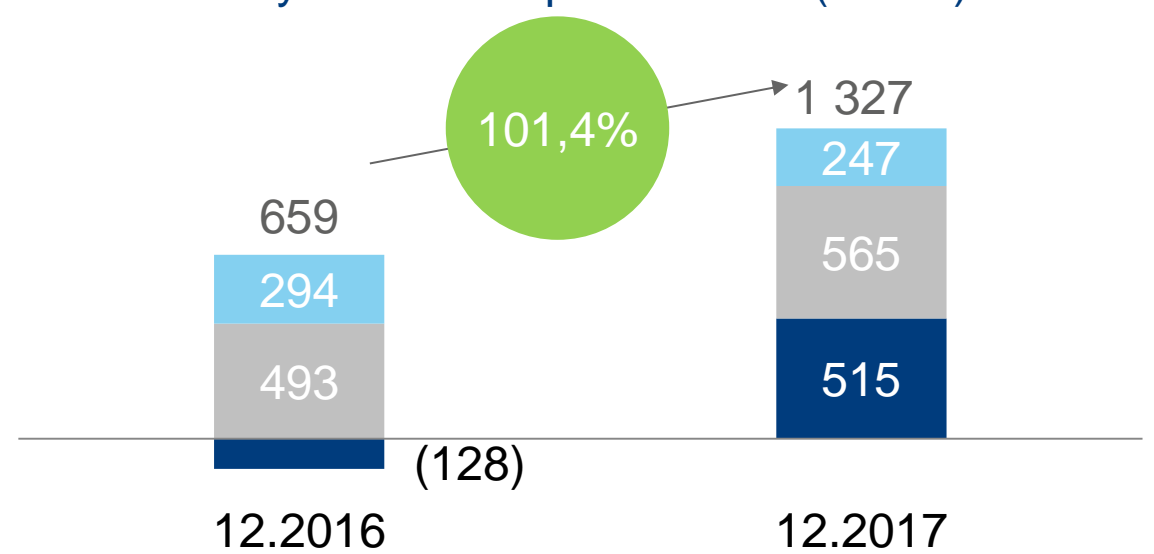
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)

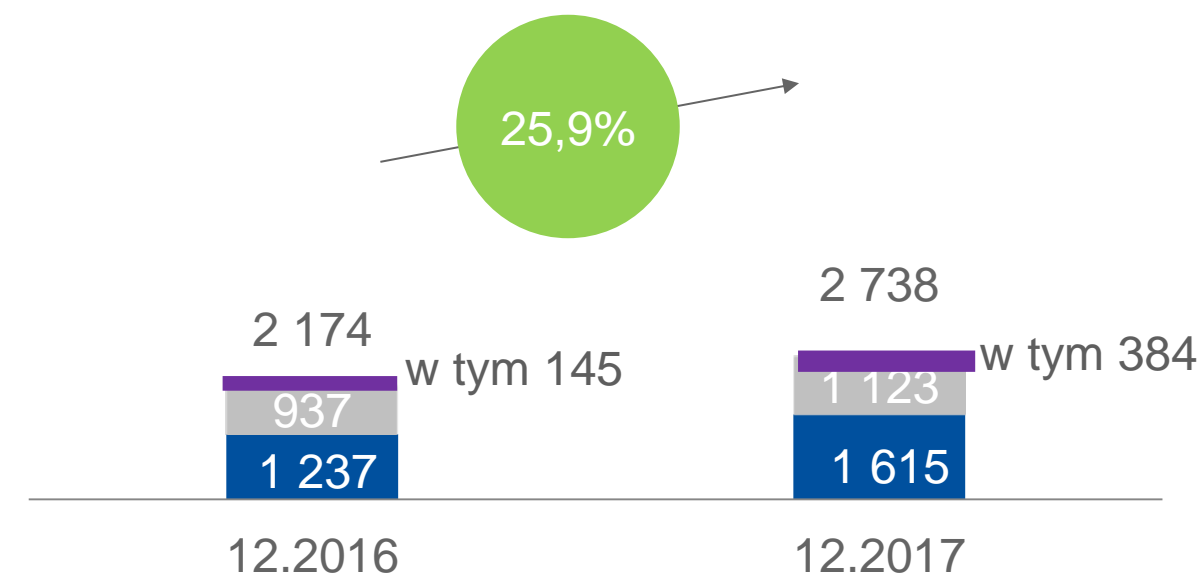


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

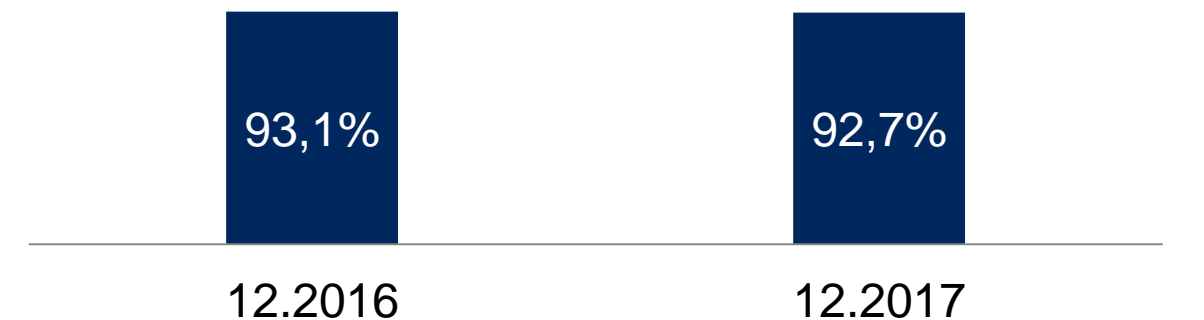


### Segment Korporacyjny

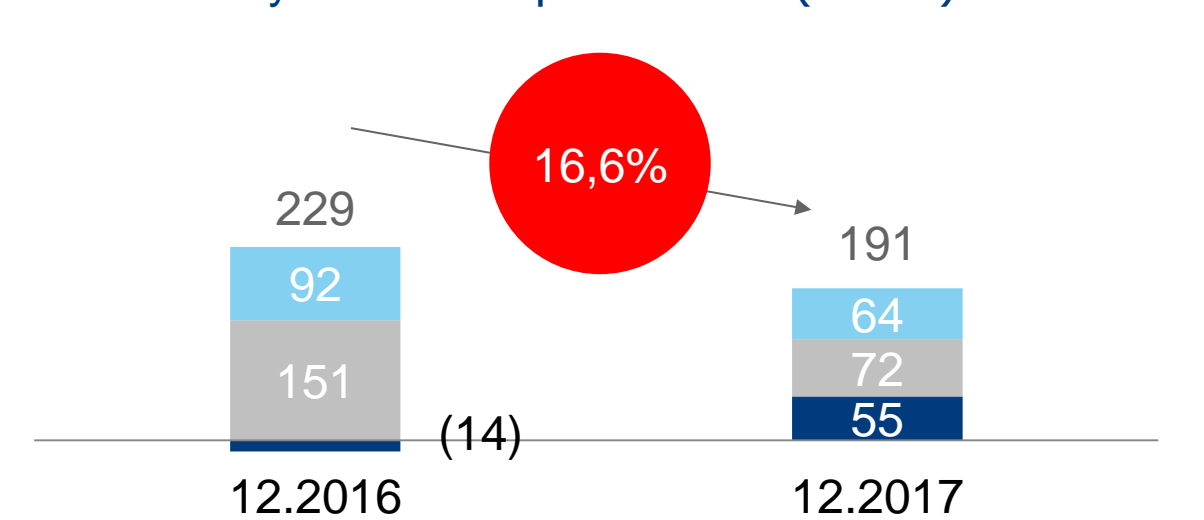
Przypis składki brutto (mln zł)



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 sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych (+21,1%), jako efekt wzrostu średniej składki w następstwie stopniowo wprowadzanych w 2016 roku podwyżek będących odpowiedzią na pogarszające się wyniki całego rynku w Polsce w ostatnich latach;
- przyrostu składki z ubezpieczeń od ognia i innych szkód majątkowych (+14,3% składki przypisanej brutto r/r), w tym w ubezpieczeniach mieszkaniowych PZU DOM oraz rolnych mimo dużej konkurencyjności rynku (głównie dotowanych ubezpieczeń upraw rolnych);
- niższej składki w grupie ubezpieczeń NNW oraz pozostałych, w szczególności różnych ryzyk finansowych.

### Wzrost wyniku na ubezpieczeniach jako wypadkowa:

- przyrostu składki zarobionej netto (+21,4%) – efekt wyższej sprzedaży;
- niższej szkodowości w grupie ubezpieczeń:
  - pozostałych szkód rzeczowych, w tym głównie w dotowanych ubezpieczeniach upraw rolnych - w analogicznym okresie 2016 roku wystąpienie licznych szkód powodowanych przez przymrozki i wymarzenie oziminy;
  - komunikacyjnych, w szczególności OC, w konsekwencji wprowadzonych zmian w taryfie. Efekt częściowo niwelowany przez obserwowany wzrost średniej szkody;
- spadku rentowności ubezpieczeń od szkód powodowanych przez żywioły oraz ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ogólnej będący w znacznej mierze następstwem wystąpienia szkód powodowanych przez huragany z sierpnia i grudnia 2017 roku;
- wyższych kosztów działalności ubezpieczeniowej jako wypadkowa wzrostu kosztów akwizycji (efekt rosnącego portfela) oraz spadku kosztów administracyjnych w działalności projektowej i bieżącej.





## Podsumowanie – ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

Segment korporacyjny

### Wyższy przypis składki brutto r/r jako wypadkowa:

- wyższego poziomu składki z ubezpieczeń komunikacyjnych zarówno flotowych jak i oferowanych firmom leasingowym w konsekwencji wzrostu średniej składki oraz liczby zawartych umów;
- wzrostu sprzedaży w grupie ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych (+21,9%) oraz OC pozostałe (+11,1%) w wyniku zawarcia kilku umów o wysokiej wartości jednostkowej, po przystąpieniu do TUV PZUW dużych podmiotów z branży węglowej i energetycznej;
- rozwoju portfela ubezpieczeń świadczenia pomocy i wypadku wskutek rozszerzenia współpracy z partnerami strategicznymi.

### Spadek wyniku na ubezpieczeniach jako wypadkowa:

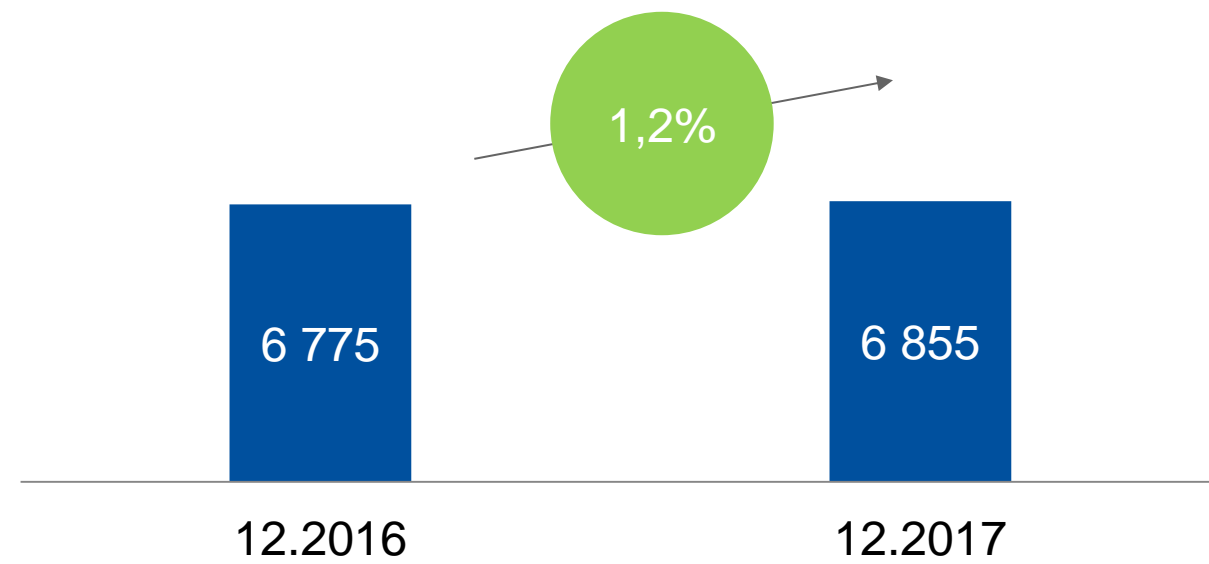
- przyrostu składki zarobionej netto (+22,2%) – efekt wyższej sprzedaży;
- wyższego poziomu odszkodowań i świadczeń w ubezpieczeniach spowodowanych żywiołami oraz odpowiedzialności cywilnej będący w znacznej mierze następstwem wystąpienia licznych szkód powodowanych przez siły natury w sierpniu (orkan Ksawery) i grudniu (orkan Grzegorz) oraz zgłoszeniem kilku dużych roszczeń. Efekt częściowo skompensowany przez poprawę rentowności portfela ubezpieczeń komunikacyjnych;
- wyższych kosztów działalności ubezpieczeniowej w konsekwencji:
  - wzrostu kosztów akwizycji - efekt wyższej sprzedaży;
  - wyższych kosztów administracyjnych (przy jednoczesnym spadku wskaźnika kosztów administracyjnych) głównie w obszarze IT oraz usług obcych co związane było z wprowadzeniem produktów dedykowanych klientowi korporacyjnemu do obsługi i sprzedaży w systemie Everest. Efekt częściowo kompensowany przez niższy poziom kosztów działalności projektowej.

# Ubezpieczenia na życie

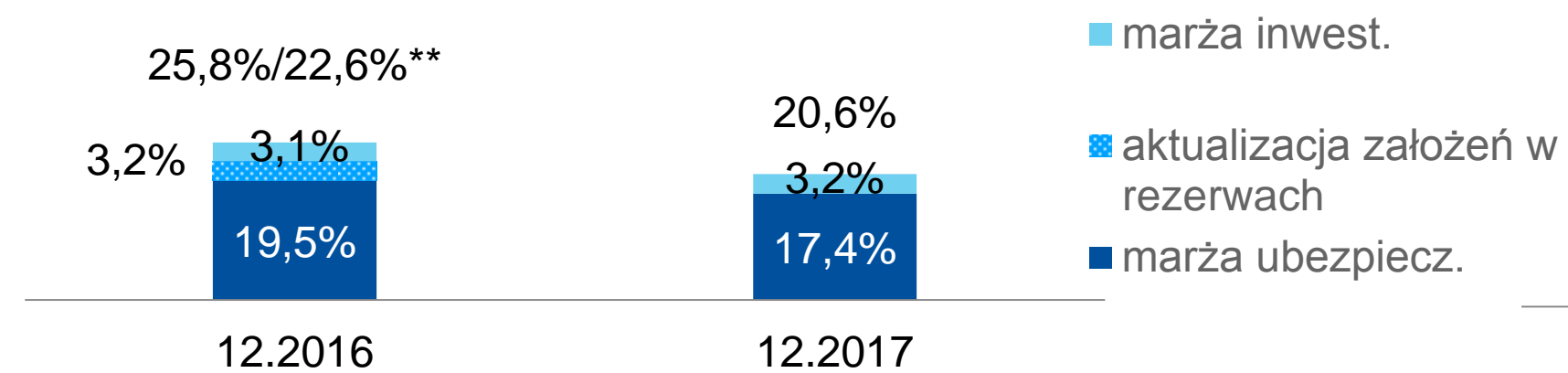
Wysoka rentowność przy rosnącym poziomie sprzedaży

## segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych

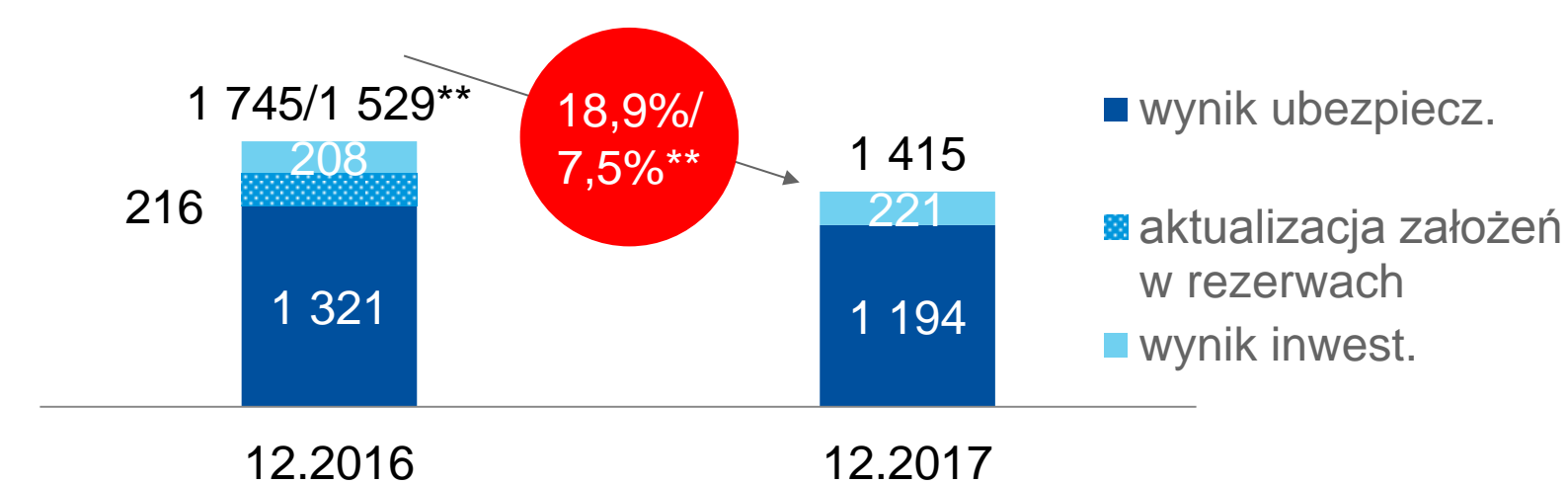
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)\*

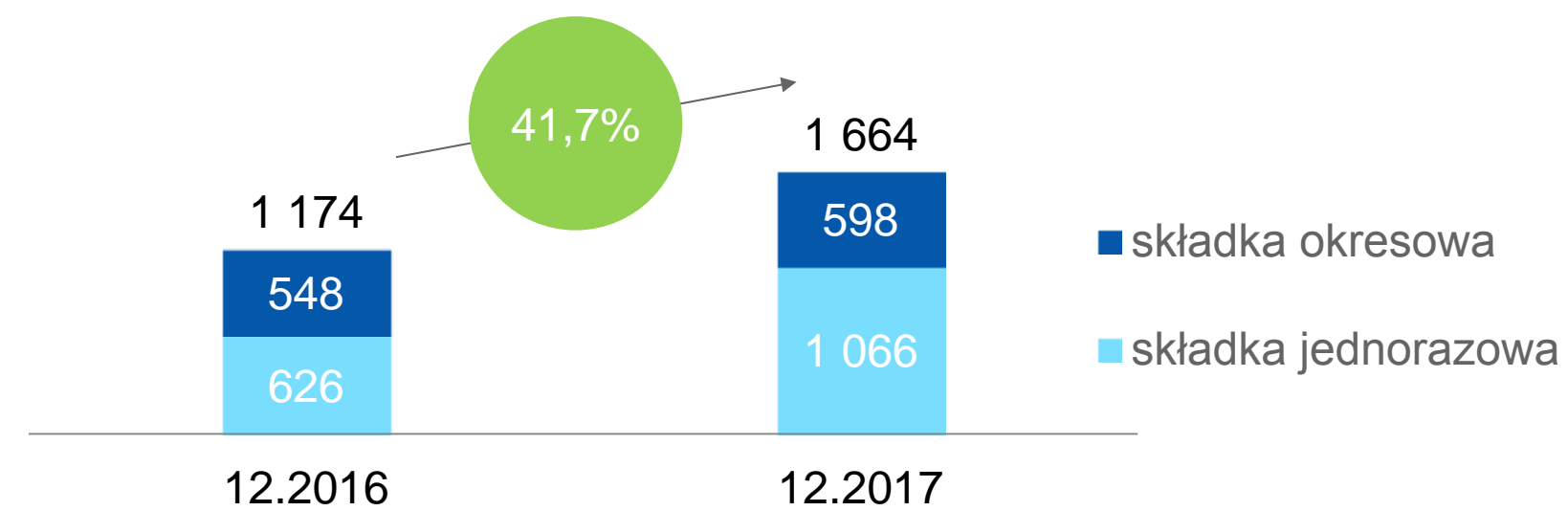


Wynik na ubezpieczeniach\* (mln zł)



## segment ubezpieczeń indywidualnych

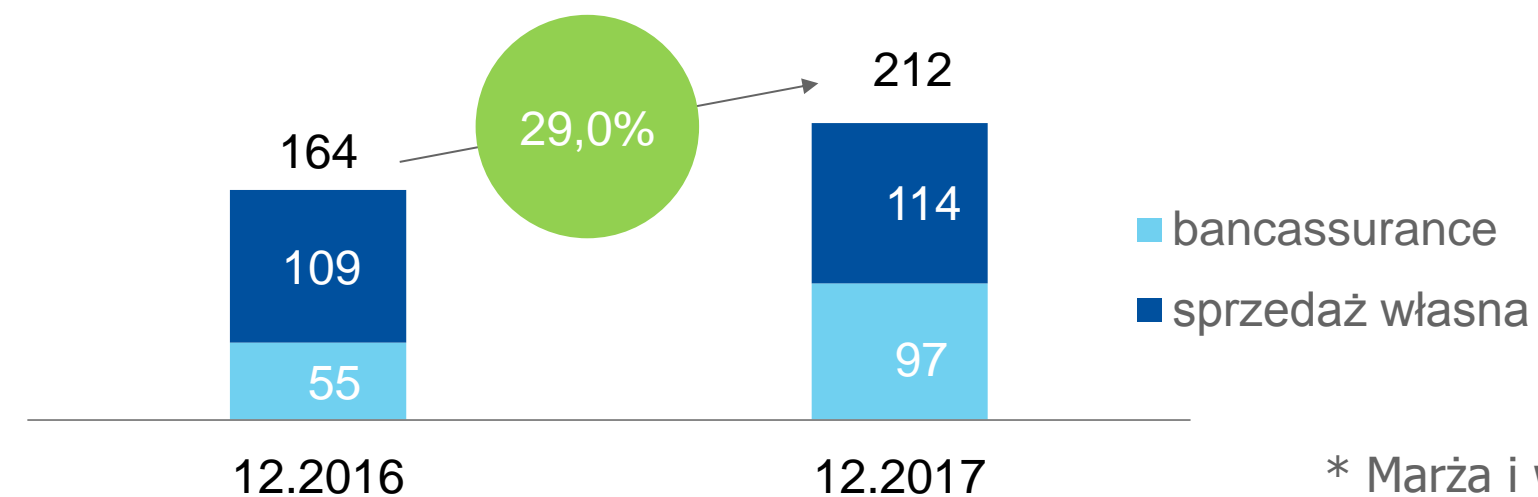
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)



Składka uroczniona (mln zł)



- Zmiana rok do roku

\* Marża i wynik na ubezpieczeniach segmentu z wyłączeniem efektu konwersji

\*\* Marża i wynik na ubezpieczeniach segmentu z wyłączeniem efektu konwersji i czynników jednorazowych



## Podsumowanie – ubezpieczenia na życie

Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych

### Czynniki przekładające się na wyższy przypis składki brutto:

- pozyskanie składki w ubezpieczeniach zdrowotnych zawieranych w formie grupowej; PZU posiada w portfelu 1,5 mln aktywnych umów w tego rodzaju produktach;
- rozwój ubezpieczeń grupowych ochronnych - wzrost średniej składki oraz ilości umów dodatkowych zawieranych przez ubezpieczonych;
- podtrzymanie polityki dosprzedaży umów dodatkowych przy jednoczesnej indeksacji składki z umów podstawowych w produktach indywidualnie kontynuowanych.

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

- wyższa niż przed rokiem szkodowość produktów ochronnych w I kwartale będąca wynikiem wzrostu liczby zgonów i w konsekwencji wypłacanych z tego tytułu świadczeń. Miało to swoje uzasadnienie w wyższej liczbie zgonów w całej populacji w Polsce na początku poprzedniego roku;
- brak w 2017 roku czynnika jednorazowego z końca 2016 roku, aktualizacji założeń, co do oczekiwanych przyszłych wypłat z tytułu trwałego uszczerbku (TU) stosowanych do kalkulacji rezerw w IK (216 mln zł, 3,2% marży);
- zmiany w portfelu ubezpieczonych wywołane ustawową zmianą wieku emerytalnego;
- pozytywny wpływ nowej indywidualnej kontynuacji na wyniki segmentu poprzez zawiązywanie niższych rezerw matematycznych z początkiem odpowiedzialności umów;
- dyscyplina w obszarze kosztów oraz niższy odpis na fundusz prewencyjny.





## Podsumowanie – ubezpieczenia na życie

Segment ubezpieczeń indywidualnych

### Wzrost przypisu składki brutto rezultatem:

- wyższych wpłat na rachunki ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych w ubezpieczeniach unit-linked oferowanych razem z Bankiem Millennium;
- wprowadzenia do sprzedaży od początku 2017 roku nowego produktu unit-linked razem z Alior Bank;
- wzrostu wpłat na rachunki ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych produktów unit-linked oferowanych poprzez Oddziały PZU, szczególnie IKE oraz Cel na Przyszłość.

### Spadek marży segmentu rezultatem:

- wzrostu w bieżącym okresie udziału w generowanych przychodach produktów unit-linked charakteryzujących się istotnie niższą marżą w porównaniu z produktami ochronnymi.

### Kanały sprzedaży:

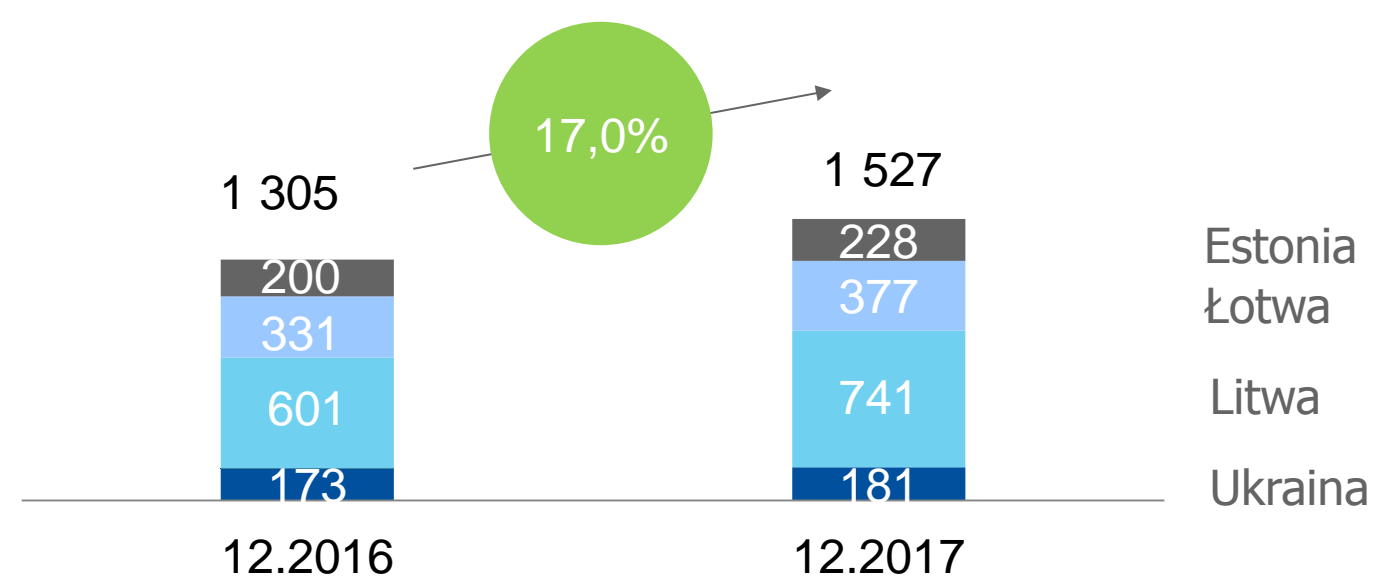
- istotny wzrost w kanale bancassurance efektem wysokiego poziomu zasileń nowych umów w produktach unit-linked w Banku Millennium oraz wprowadzenia w bieżącym roku produktu razem z Alior Bank;
- Poprawa w kanale własnym na skutek wysokiej w 2017 roku sprzedaży produktu unit-linked *Cel na Przyszłość* oraz istotnego wzrostu sprzedaży produktów ochronnych w IV kwartale.

## Działalność za granicą

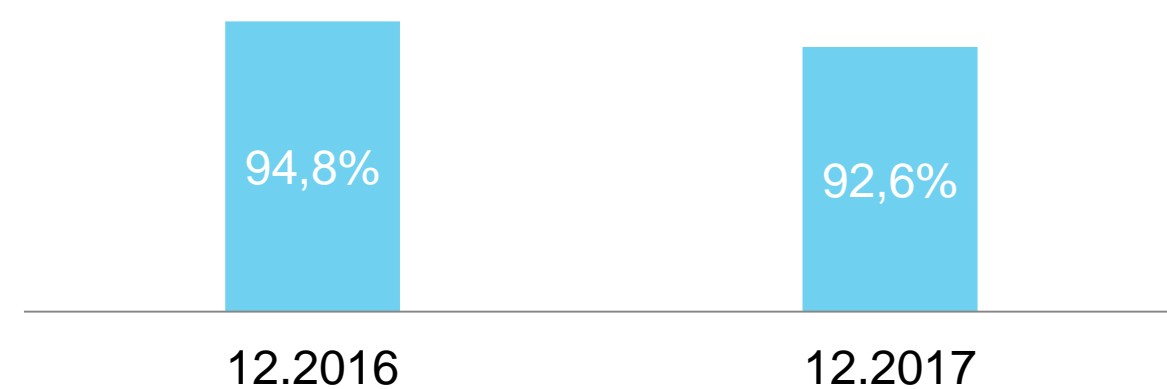
Wzrost sprzedaży w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych

### ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

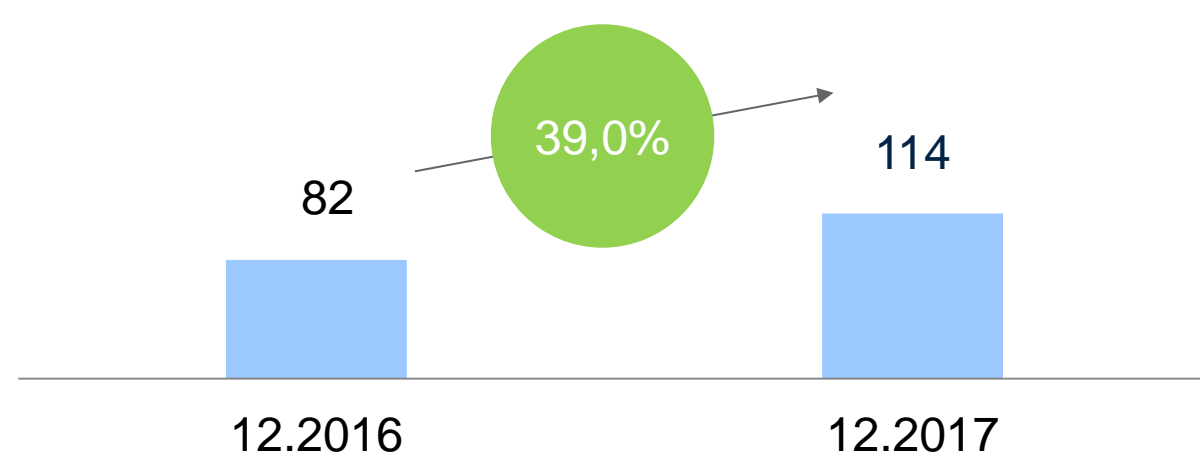
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)

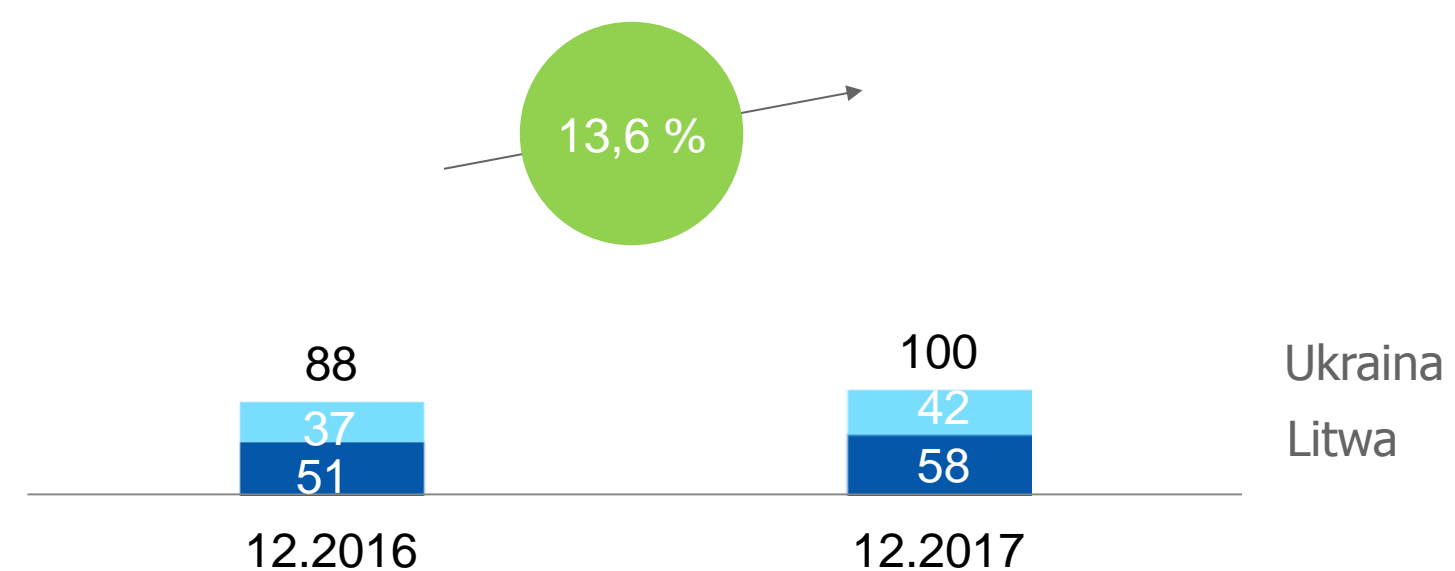


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

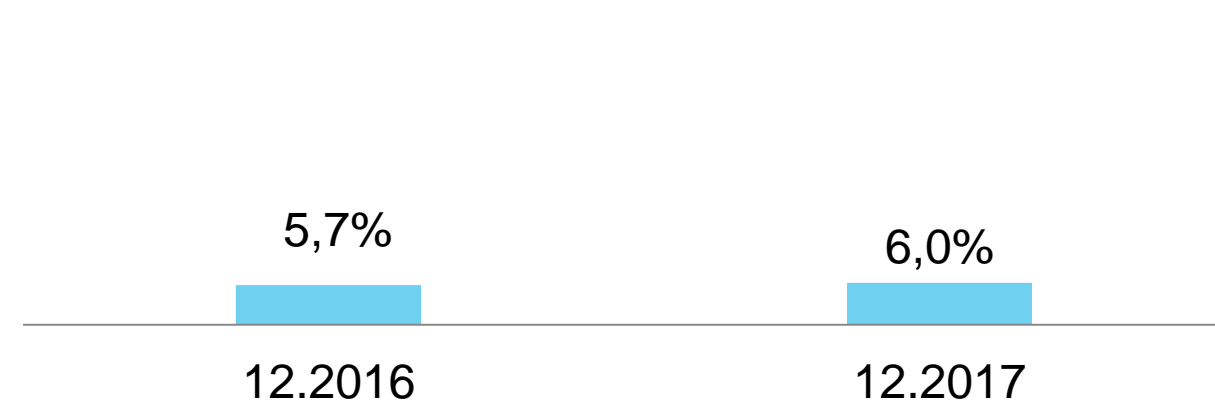


### ubezpieczenia życiowe

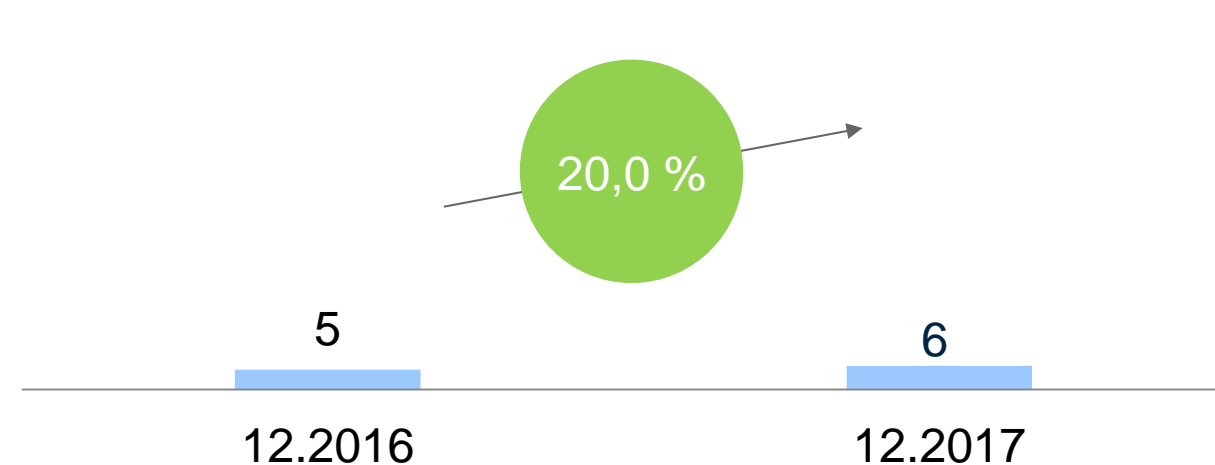
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)



Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)





## Podsumowanie – działalność za granicą

Składka przypisana brutto

### Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe:

- Wzrost składki przypisanej brutto w spółkach regionu bałtyckiego przede wszystkim na skutek podniesienia stawek w ubezpieczeniach komunikacyjnych w całym regionie, jak również dzięki zwiększeniu sprzedaży ubezpieczeń majątkowych zarówno na Litwie jak i na Łotwie gdzie podmioty zaktywizowały sprzedaż oraz znacznemu wzrostowi przypisu z ubezpieczeń zdrowotnych na Łotwie:
  - lider rynku litewskiego Lietuvos Draudimas: 741 mln zł (w ubiegłym roku: 601 mln zł);
  - AAS Balta na Łotwie: 377 mln zł (w ubiegłym roku: 331 mln zł);
  - oddział estoński PZU Ubezpieczenia: 228 mln zł (w ubiegłym roku 200 mln zł).
- Wzrost sprzedaży na Ukrainie o 8 mln zł.

### Ubezpieczenia na życie:

- Wzrost składki na Litwie dzięki zintensyfikowanej współpracy z Lietuvos Draudimas i sprzedaży ubezpieczeń na życie i dożycie.
- Składka na Ukrainie wzrosła o 5 mln zł (przy czym w walucie funkcjonalnej wzrost wyniósł 25,2%).



## Podsumowanie – działalność za granicą

Wyniki ubezpieczeniowe

### Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe:

- Spadek wskaźnika mieszanego w efekcie:
  - obniżenia wskaźnika szkodowości o 0,6 p.p. dzięki zmniejszeniu częstości szkód w krajach bałtyckich, częściowo skompensowane wzrostem wartości szkód dużych i katastroficznych zarówno w regionie krajów bałtyckich jak i na Ukrainie;
  - zmniejszenia wskaźnika kosztów akwizycji w efekcie zmiany struktury portfela w krajach bałtyckich – wzrost udziału ubezpieczeń komunikacyjnych charakteryzujących się niższymi obciążeniami;
  - zredukowania wskaźnika kosztów administracyjnych przede wszystkim dzięki utrzymaniu dyscypliny kosztowej m.in. w obszarze IT.
- Wzrost wyniku ubezpieczeniowego (o 32 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. Na Ukrainie wynik zrealizowany niższy o 30,0% w porównaniu do ubiegłego roku.

### Ubezpieczenia na życie:

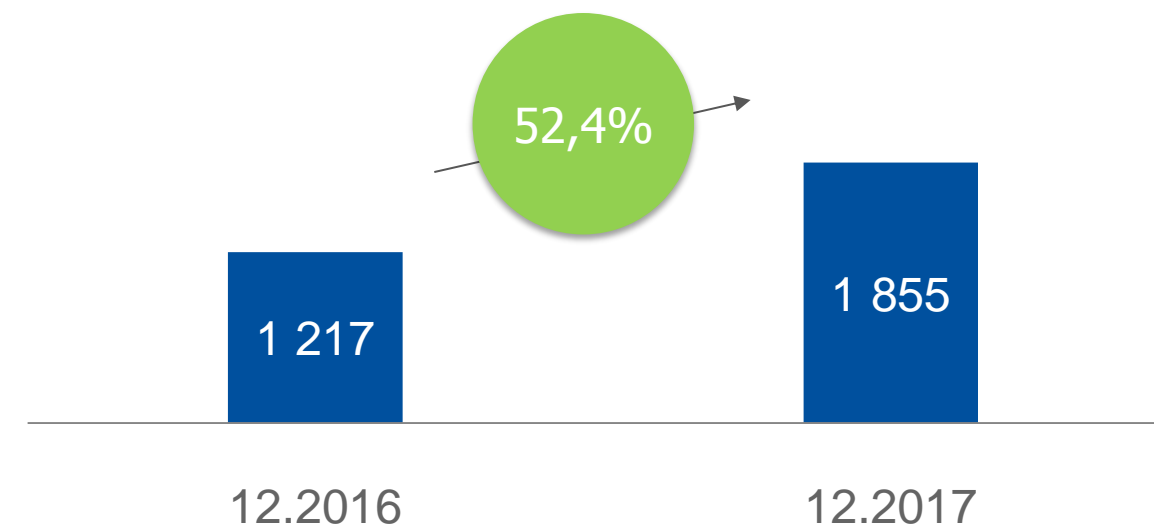
- Wzrost wyniku na ubezpieczeniach (o 1 mln zł) przede wszystkim na Litwie na skutek wzrostu sprzedaży. Na Ukrainie wynik zrealizowany niższy o 1 mln zł w porównaniu do poprzedniego roku.



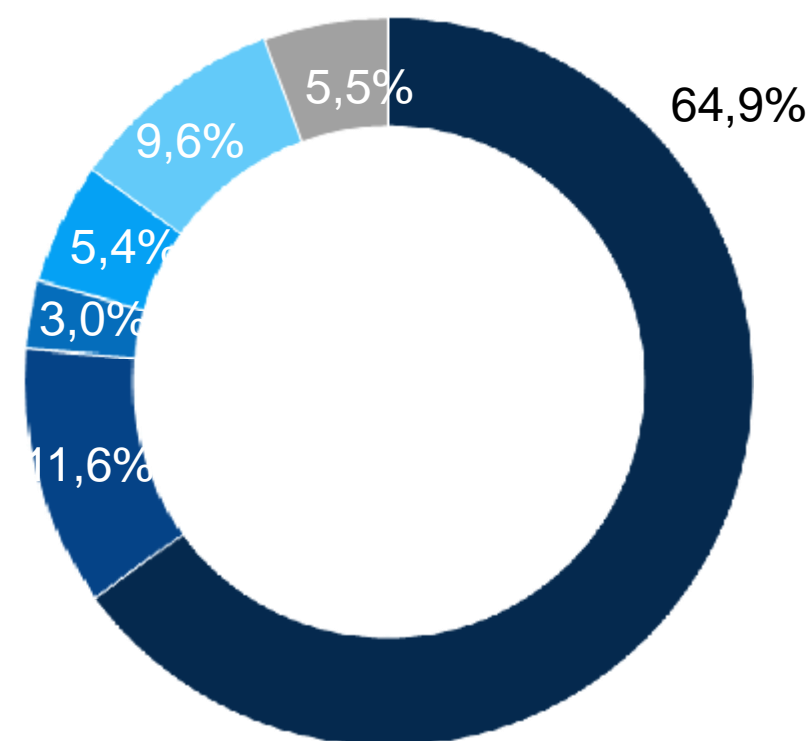
## Inwestycje

Lepsze wyniki na portfelach akcyjnych i pozyskanie wysokomarżowych ekspozycji korporacyjnych

Wynik netto na działalności inwestycyjnej (mln zł)\*

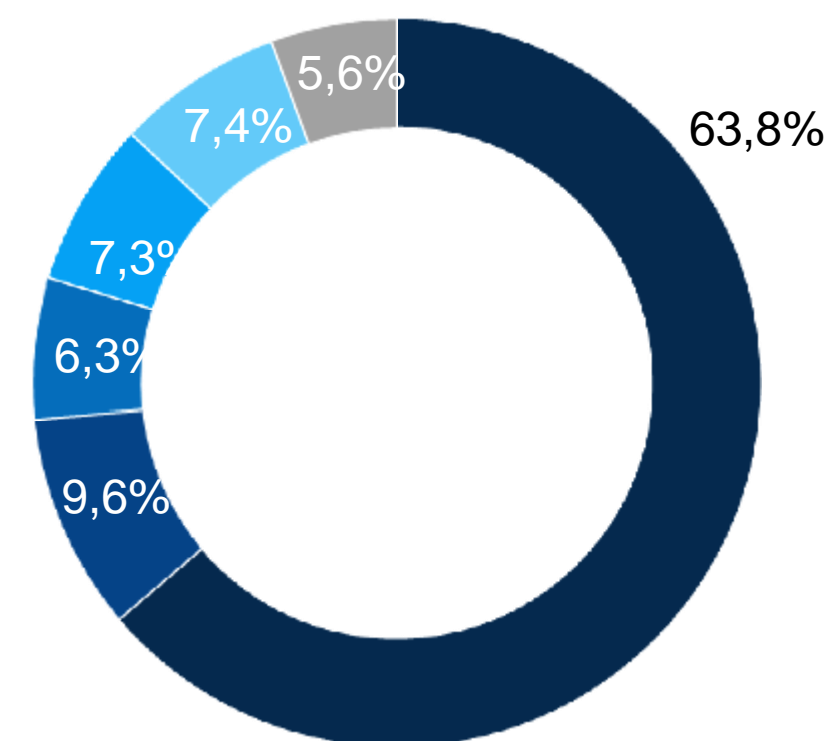


12.2017 Struktura portfela lokat\*\*



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

12.2016 Struktura portfela lokat\*\*



Razem:  
50,5 mld zł  
w tym produkty  
inwestycyjne  
5,8 mld zł

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

\* 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.



- Zmiana rok do roku

## Podsumowanie – inwestycje

### Wynik netto na działalności inwestycyjnej:

po uwzględnieniu kosztów odsetkowych oraz wyłączając wpływ działalności bankowej wynik netto na działalności inwestycyjnej w 2017 roku wyższy niż wynik ubiegłego roku o 638 mln zł w szczególności w efekcie:

- wyższego wyniku na notowanych instrumentach kapitałowych przede wszystkim ze względu na poprawę koniunktury na GPW – wzrost indeksu WIG o 23,2% w 2017 roku wobec 11,4% w ubiegłym roku, w tym lepszego wyniku pakietu akcji Grupy Azoty;
- poprawy wyniku na odsetkowych instrumentach finansowych przede wszystkim w efekcie:
  - lepszych wyników na nieskarbowych instrumentach rynku dłużnego ze względu na pozyskanie wysokomarżowych ekspozycji do portfela;
  - spadków rentowności polskich obligacji skarbowych;
  - zakupu na rynku pierwotnym do portfela 2 mld zł obligacji skarbowych utrzymywanych do terminu wymagalności o wysokiej rentowności;
  - dodatniego wpływu różnic kursowych od własnych dłużnych papierów wartościowych w związku z umocnieniem kursu PLN względem EUR wobec osłabienia w porównywalnym okresie skompensowany częściowo gorszym wynikiem inwestycji denominowanych w EUR.

### Klasyfikacja aktywów finansowych według MSSF9 – od 1 stycznia 2018 roku

Zgodnie z MSSF9 pakiet akcji Grupy Azoty zaklasyfikowany jako wyceniane w wartości godziwej przez inne całkowite dochody, co powinno zmniejszyć zmienność wyników Grupy PZU.

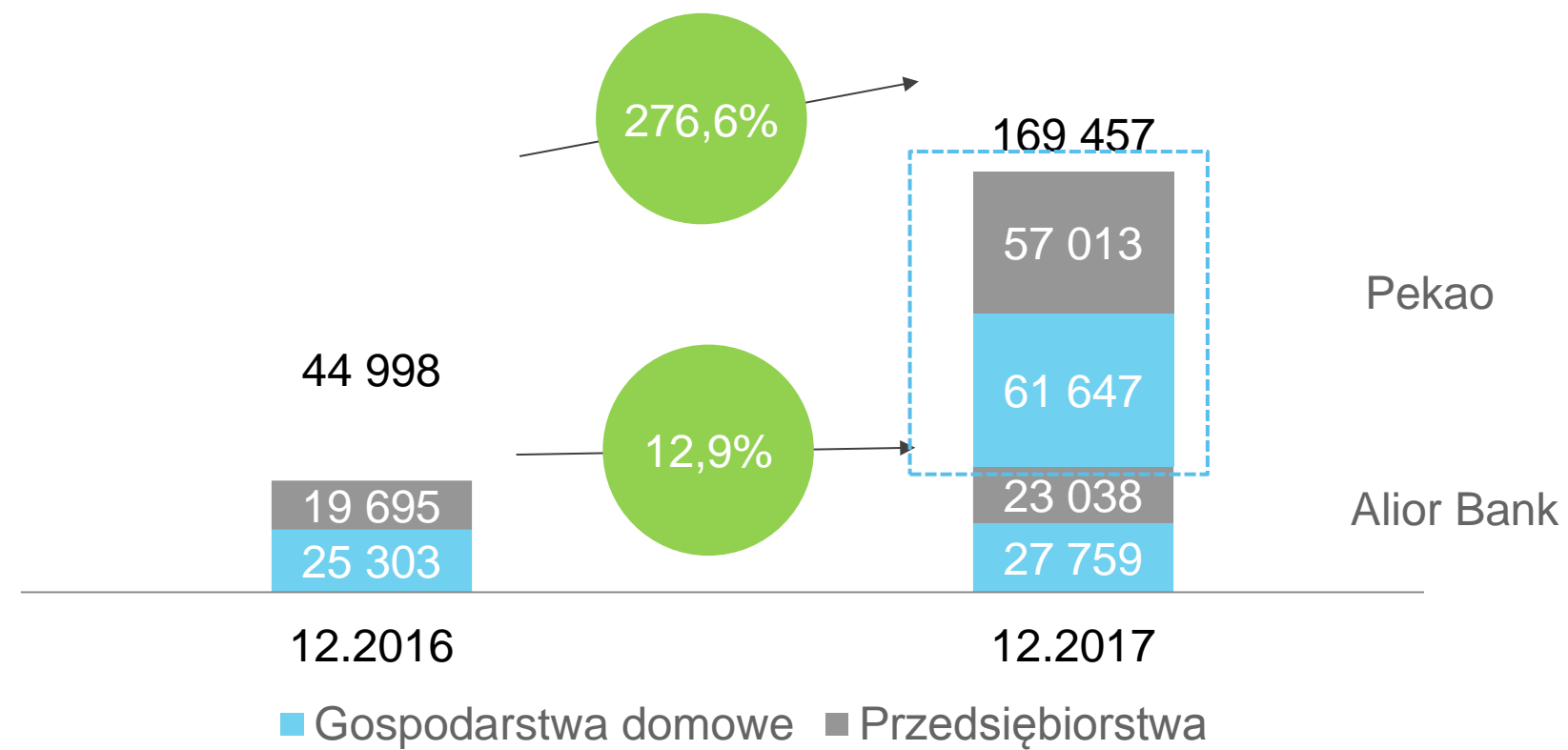




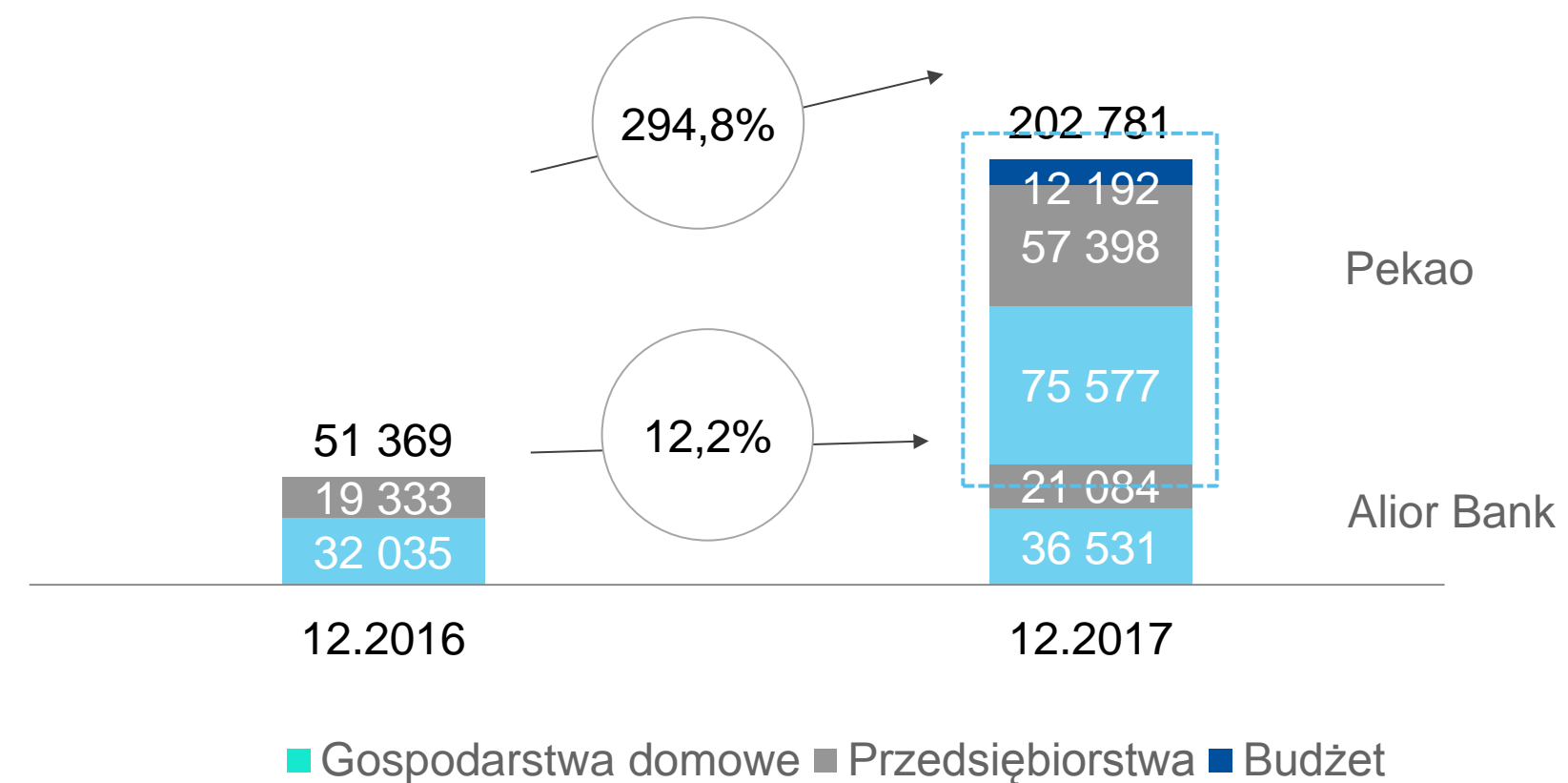
## Działalność bankowa

Dodatnia dynamika należności kredytowych

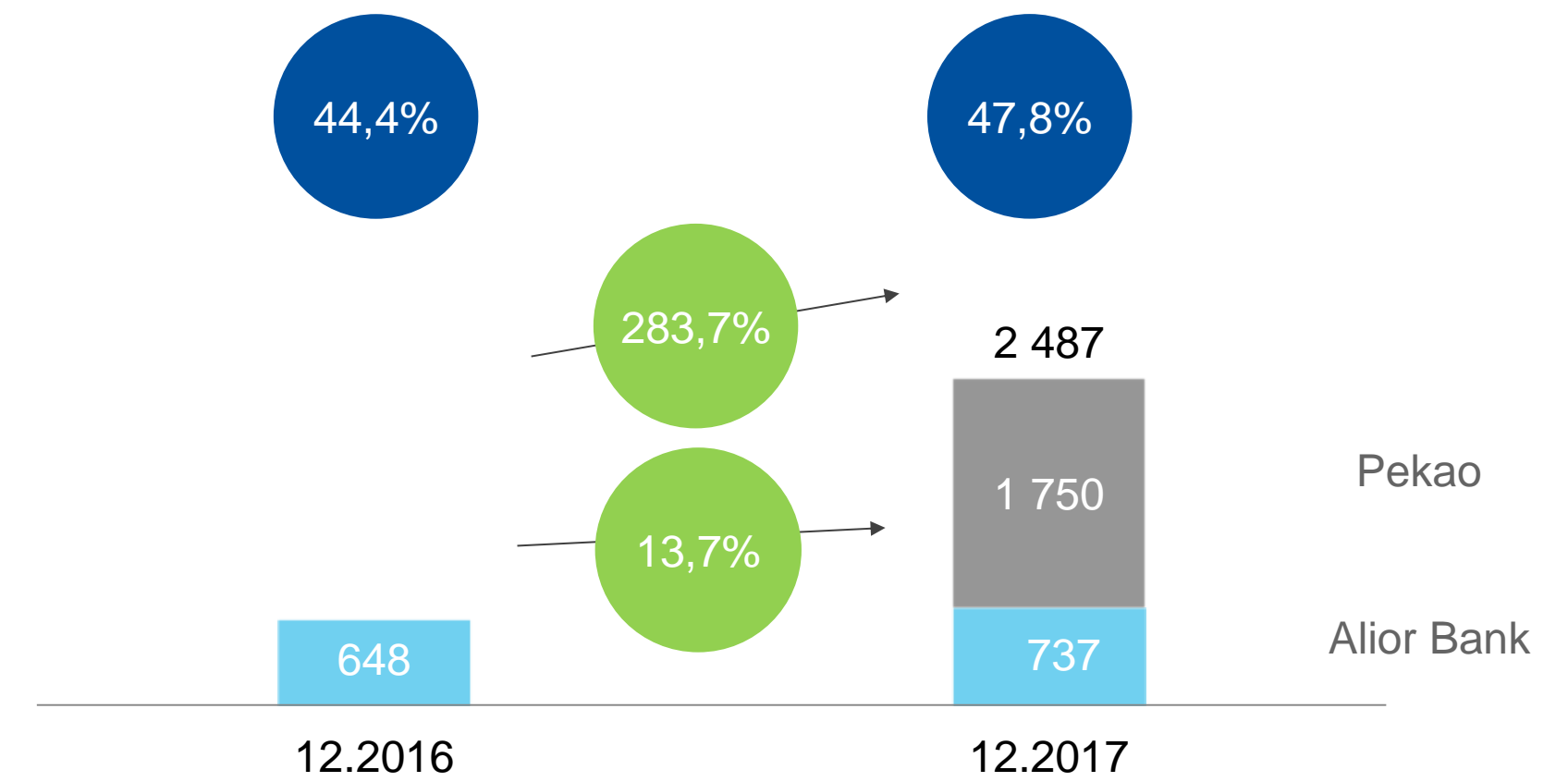
Portfel kredytowy wg segmentów (mln zł)



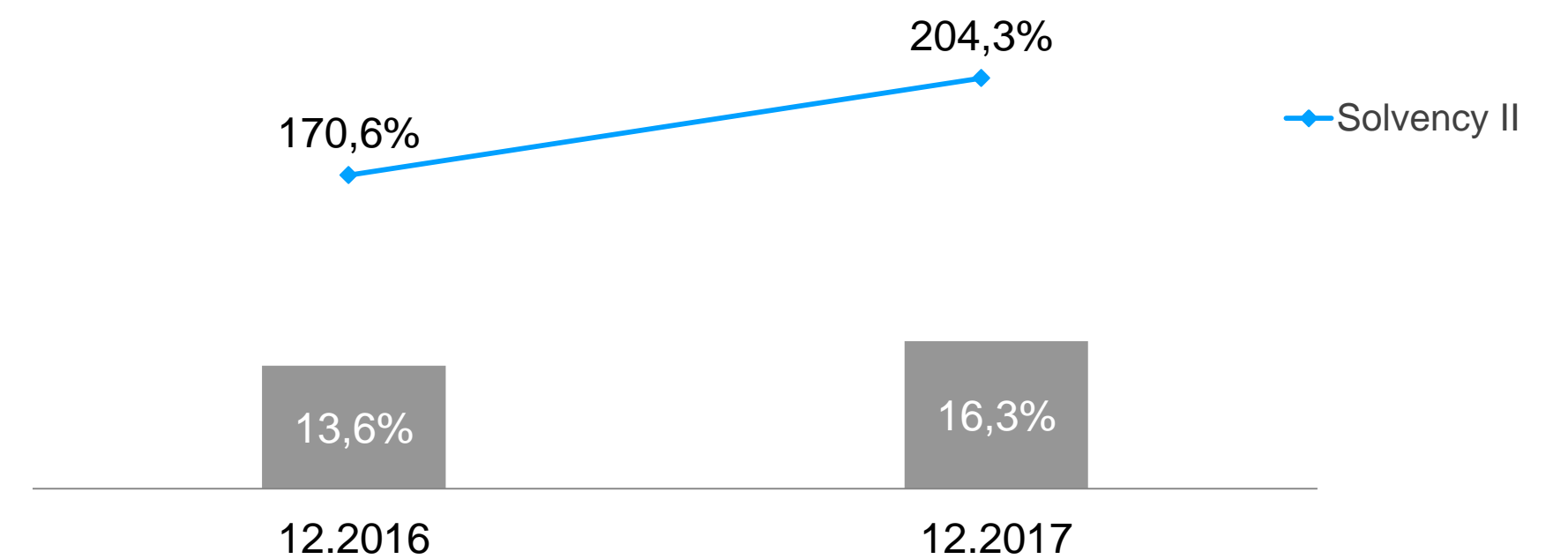
Zobowiązania wobec klientów (baza depozytowa) wg segmentów (mln zł)\*\*\*



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



Łączny współczynnik kapitałowy (TCR) oraz wg Solwency II\*\*



\* Dane zgodnie ze Sprawozdaniem Finansowym PZU (k. adm. bez restrukturyzacji)

\*\* Dane łącznie dla Pekao i Alior Bank proporcjonalnie do posiadanych udziałów

\*\*\*Dane zgodnie ze Sprawozdaniem Finansowym Pekao oraz Alior Bank

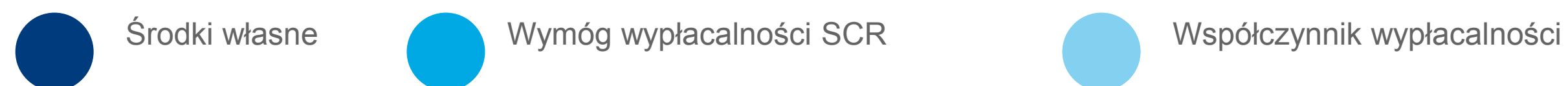
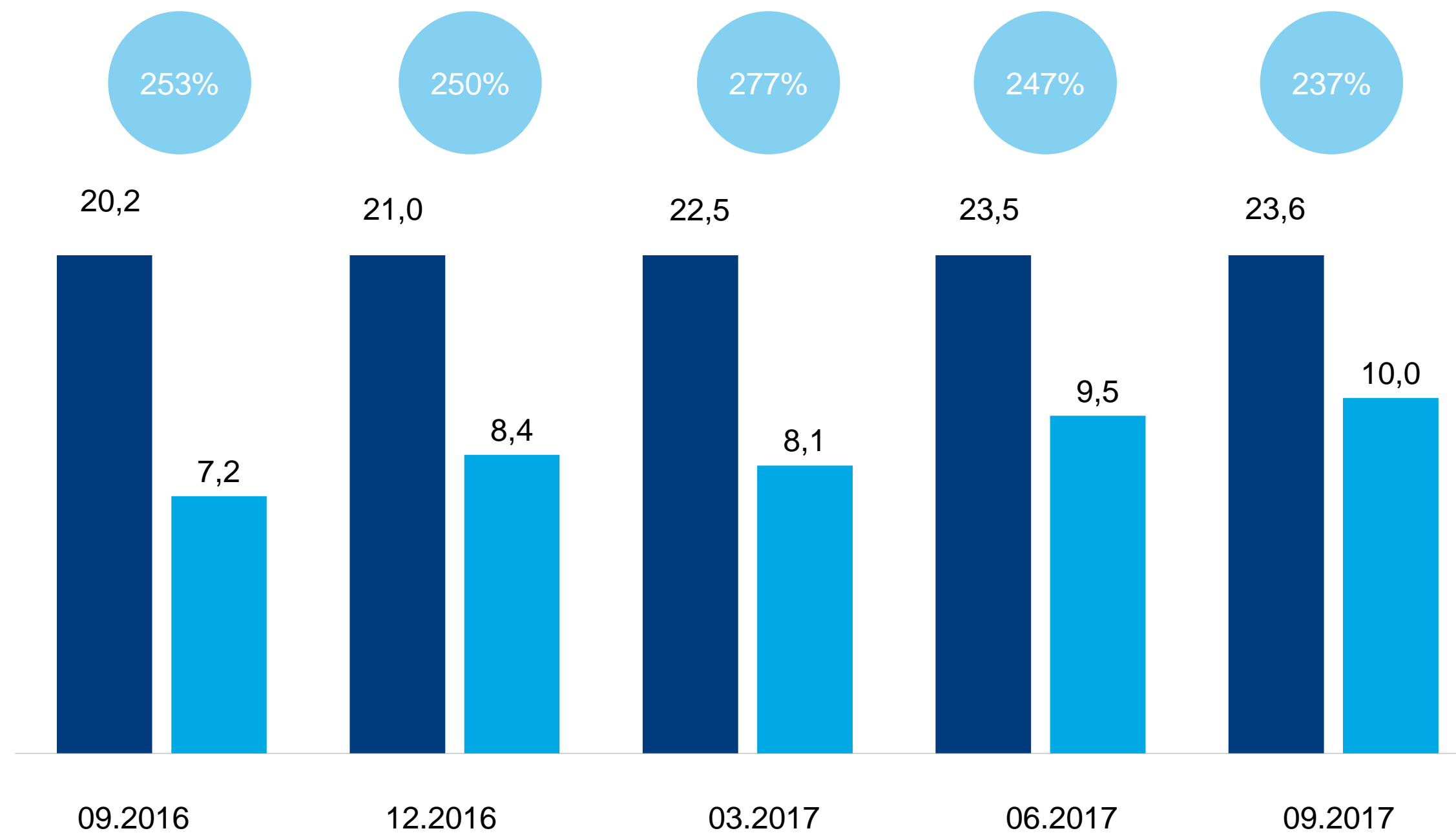
## DANE GRUPY NA 30 WRZEŚNIA 2017 WG ZASAD WYPŁACALNOŚĆ II





## Wysoki poziom wypłacalności Grupy

Dane Grupy PZU w Solvency II / 30 września 2017 roku (mld zł)



- Spadek środków własnych o 2,1 mld zł oraz wzrost wymogu wypłacalności grupy o ok. 2,0 mld zł w następstwie nabycia Pekao.
- Wpływ przejęcia Pekao w znacznym stopniu zrekompensowany przez:
  - emisję długu podporządkowanego o nominale 2,25 mld zł,
  - zyski z działalności ubezpieczeniowej i inwestycyjnej,
  - optymalizację zaangażowania w fundusze inwestycyjne oraz zmianę programu reasekuracji
- Wysoka jakość środków własnych Grupy PZU - udział kapitałów najwyższej jakości (Tier 1) na poziomie 90%.
- Jednostkowy współczynnik wypłacalności:
  - PZU - wyniósł 320%,
  - PZU Życie – wyniósł 491%.

**Współczynnik wypłacalności liczony wg wzoru:**  
 Środki własne / wymóg wypłacalności.

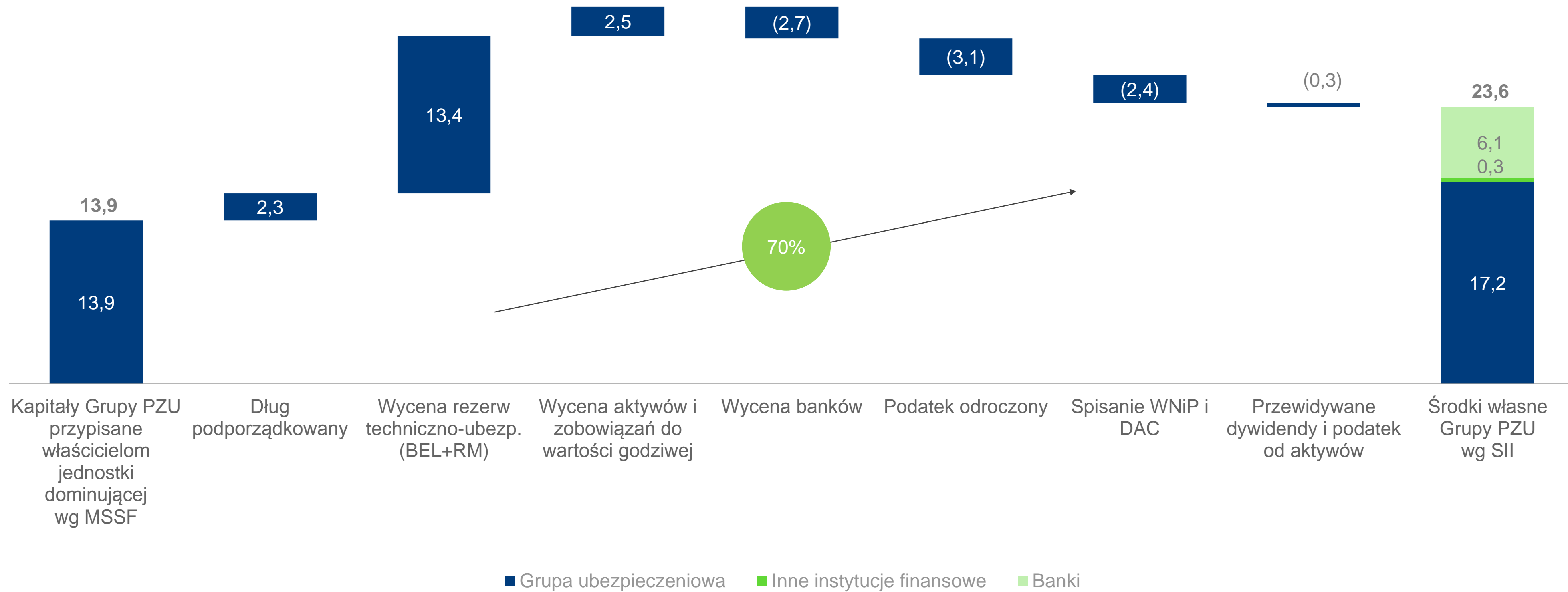
Kwartalne dane nieudytowane



# Środki własne Grupy

Dane Grupy PZU w Solvency II / 30 września 2017 roku (mld zł, dane nieaudytowane)

Porównanie środków własnych i skonsolidowanych kapitałów własnych wg MSSF





## Środki własne Grupy

Dane wg Wyłączalność II na 30 września 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 odroczone. Analogicznie do MSR 12, brak podatku odroczonego w odniesieniu do różnic dotyczących jednostek podporządkowanych (np. banków).
- środki własne wg WII pomniejszane o:
  - kwotę przewidywanych dywidend\*\*;
  - prognozy kwoty podatku od aktywów przewidzianego do zapłaty przez zakłady ubezpieczeń w ciągu 12 miesięcy po dacie bilansowej (zgodnie z pismem KNF).

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

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



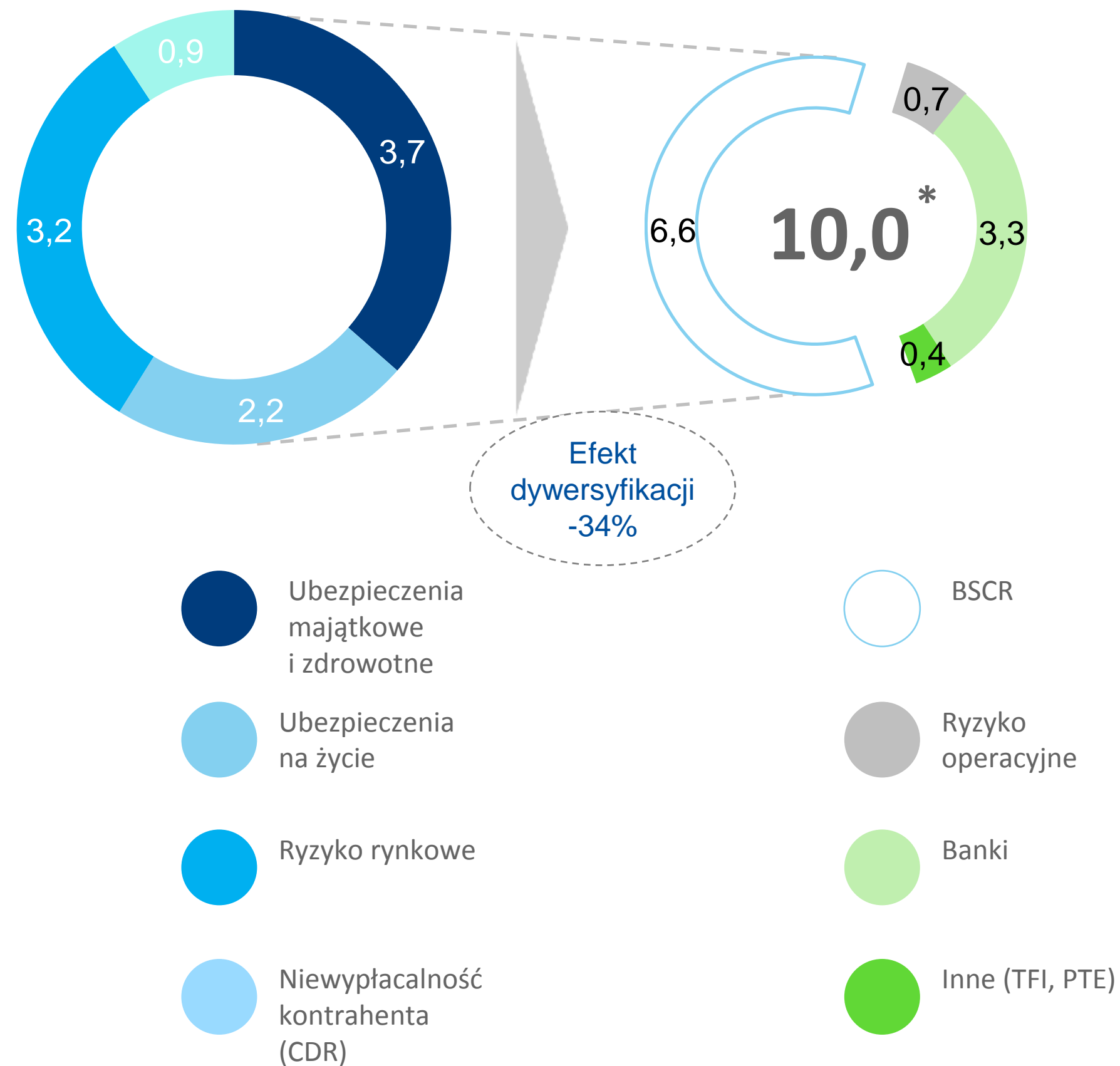


## Wzrost SCR po nabyciu Pekao

Dane Grupy PZU w Solvency II / 30 września 2017 roku (mld zł)

Podstawowy kapitałowy wymóg wypłacalności (BSCR)

Kapitałowy wymóg wypłacalności (SCR)



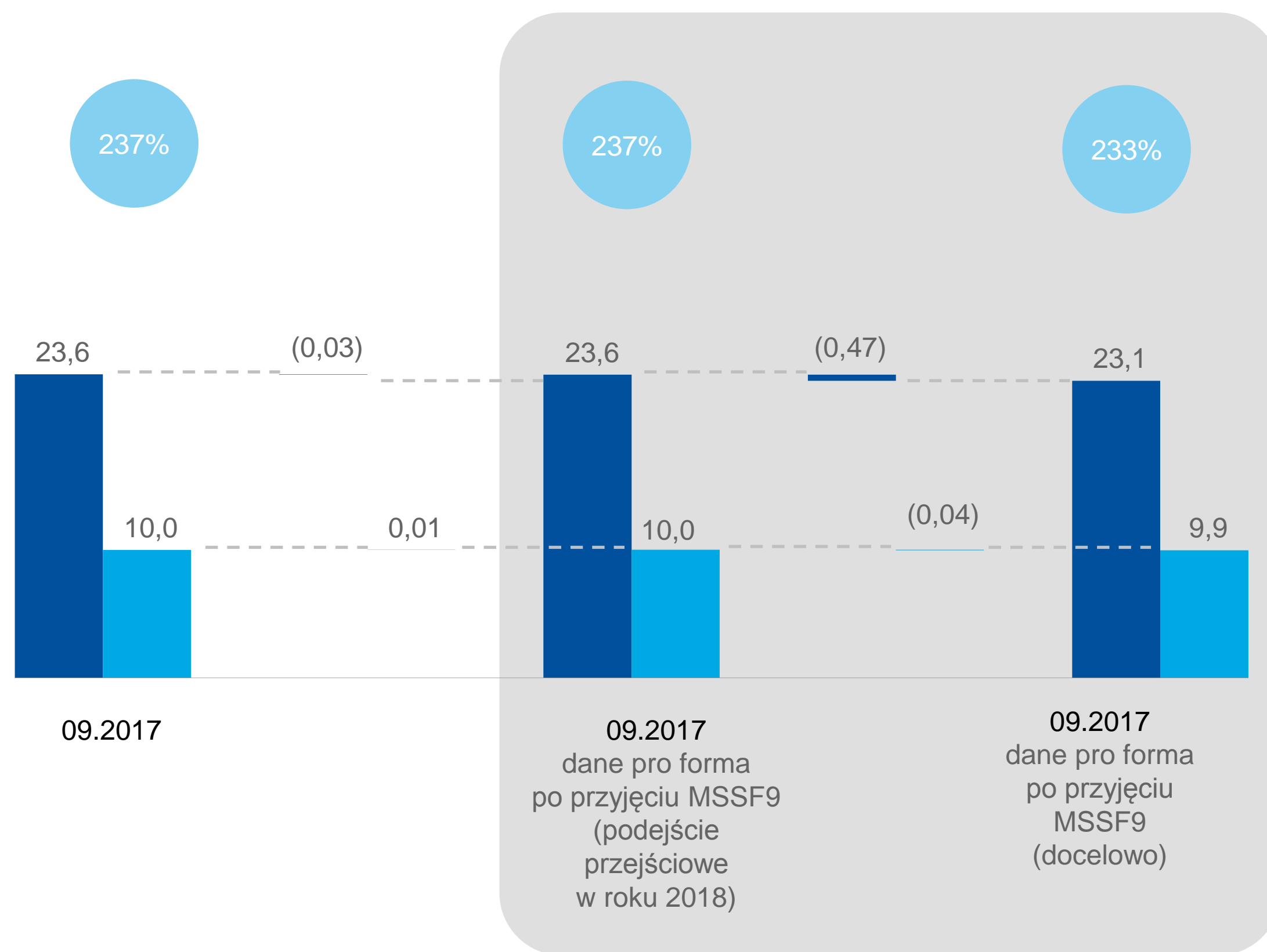
- Wzrost wymogu wypłacalności w ciągu 9 miesięcy 2017 roku o 1,5 mld zł tj. o 18%. Główne przyczyny zmian SCR:
  - uwzględnienie udziału PZU w wymogu kapitałowym Pekao (2,0 mld zł) – ryzyko bez efektów dywersyfikacji;
  - spadek SCR ryzyka rynkowego o 1,2 mld zł\*\* związany ze sprzedażą aktywów ze względu 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;
  - spadek ryzyka ubezpieczeń majątkowych i osobowych o 0,2 mld zł\*\* - w następstwie głębszej reasekuracji ryzyk katastroficznych; mimo wyższego narzutu z tytułu ryzyka składki i rezerw ze względu na wyższą sprzedaż;
  - spadek korzyści z tytułu korekty podatkowej o 0,4 mld zł ze względu na niższą podstawę kalkulacji korekty podatkowej (niższy BSCR oraz brak podatków odroczonej 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.



## Wpływ MSSF9 – adekwatność kapitałowa

Dane wg Wyłączalność II na 30 września 2017 (mld zł, dane nieaudytowane)



Środki własne
  Wymóg wypłacalności SCR
  Współczynnik wypłacalności

- Brak wpływu MSSF9 na stan aktywów i zobowiązań finansowych wg WII ze względu na wycenę w wartości godziwej.
- Wyjątek: wycena jednostek z innych sektorów (Pekao, Alior Bank, TFI, PTE) regulowana przepisami danego sektora.
- Spadek wypłacalności Grupy PZU wywołany wpływem wdrożeniem MSSF9 na wskaźniki adekwatności kapitałowej banków.
- Rozlicznie w czasie efektów wprowadzenia MSSF9 na fundusze własne Alior Bank oraz Pekao zgodnie z Rozporządzeniem (UE) nr 2017/2395 (podejście przejściowe)
- Szacunkowy spadek współczynnika wypłacalności Grupy PZU wywołany wdrożeniem MSSF9 w bankach:
  - ok. 0,5 pp. - w 2018 roku
  - ok. 3,9 pp. – po roku 2018 (łącznie ok. 4,4 pp.).
- Jednostkowy współczynnik wypłacalności PZU bez zmian (akcje banków wyceniane w wartości rynkowej).



**Piotr Wiśniewski – IRO**

tel.(+48 22) 582 26 23

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

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

**PZU**

Al. Jana Pawła II 24

00-133 Warszawa, Polska

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

<https://twitter.com/GrupaPZU>







## Zastrzeżenia prawne

Niniejsza Prezentacja została przygotowana przez PZU SA („PZU”) i ma charakter wyłącznie informacyjny. Jej celem jest przedstawienie wybranych danych dotyczących Grupy Kapitałowej PZU („Grupa PZU“), w tym dotyczących perspektyw rozwoju.

PZU nie zobowiązuje się do publikacji jakichkolwiek uaktualnień, zmian lub korekt informacji, danych lub stwierdzeń zawartych w niniejszej Prezentacji PZU w razie zmiany strategii lub zamierzeń PZU lub też wystąpienia faktów lub zdarzeń, które będą miały wpływ na strategię lub zamierzenia PZU, chyba że taki obowiązek informacyjny wynika z obowiązujących przepisów prawa.

Grupa PZU nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte po lekturze niniejszej Prezentacji.

Jednocześnie, niniejsza Prezentacja nie może być traktowana jako część zaproszenia czy oferty do nabycia papierów wartościowych lub do dokonania inwestycji. Nie stanowi również oferty ani zaproszenia do przeprowadzenia innych transakcji dotyczących papierów wartościowych.

W związku ze zmianą prezentacji kwot w milionach złotych, zamiast, jak dotychczas, w tysiącach złotych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym niektóre kwoty oraz wskaźniki w prezentacji mogą różnić się od wartości zaprezentowanych w prezentacji wyników finansowych Grupy PZU w roku ubiegłym z uwagi na konieczność zaokrągleń.