

Wyniki finansowe Grupy PZU za I kwartał 2015

Warszawa, 13 maja 2015

Plan prezentacji

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po IV kwartałach 2014

2. Wyniki operacyjne za I kwartał 2015 roku

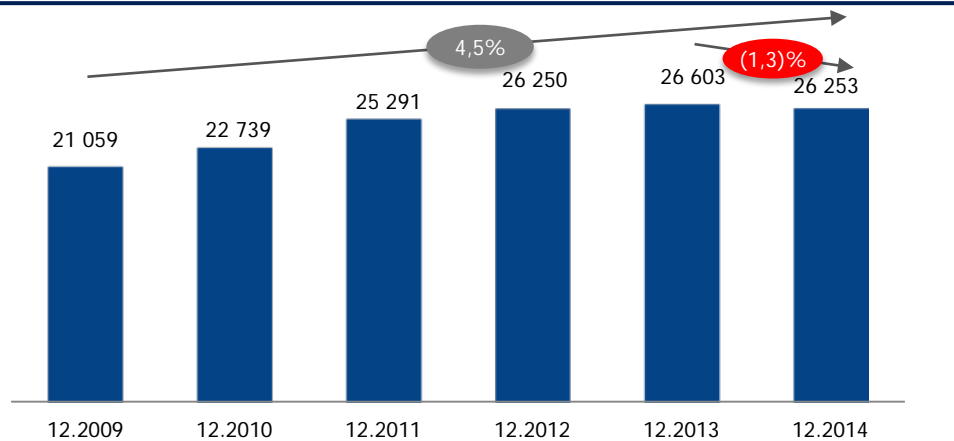
3. Wartość dla akcjonariuszy

4. Realizacja Strategii PZU 3.0

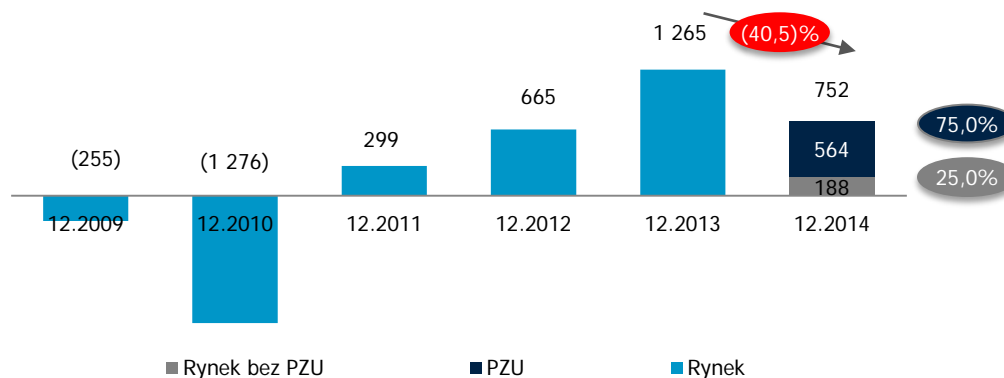
5. Szczegółowe dane finansowe

Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

Przypis składki brutto ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe (mln zł)



Wynik techniczny (mln zł)



- Spadek sprzedaży po utrzymującym się do 2013 roku trendzie wzrostowym jako efekt silnej konkurencji cenowej
- Wyraźna tendencja wzrostowa udziału PZU w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w 2014 roku w ujęciu r/r.
- Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych na poziomie **33,1%** (w tym PZU: **31,5%**, Link4: **1,6%**).
- Udział wyniku technicznego PZU w wyniku technicznym rynku - **75,0%**, co przy udziale rynkowym w składce przypisanej **31,5%** potwierdza wysoką rentowność ubezpieczeń.

xx%

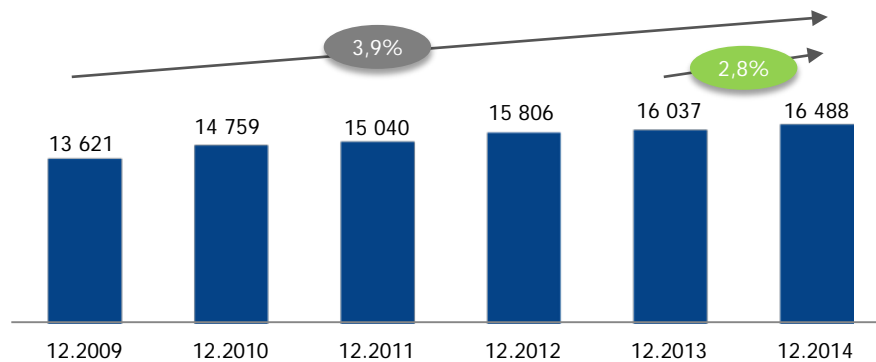
- Zmiana procentowa rok do roku

xx%

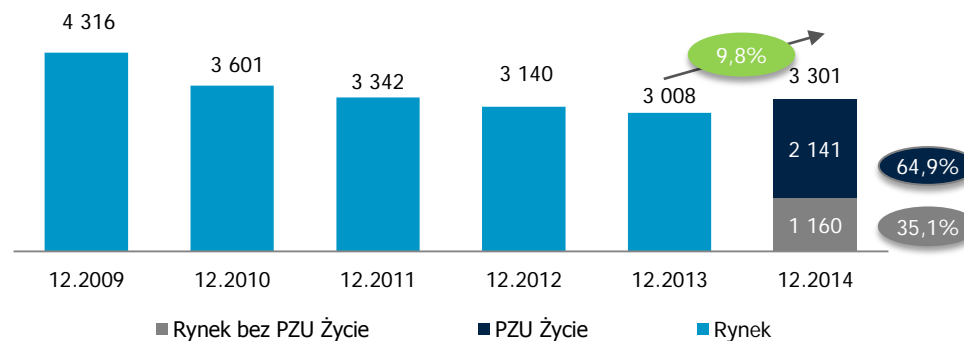
- CAGR

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

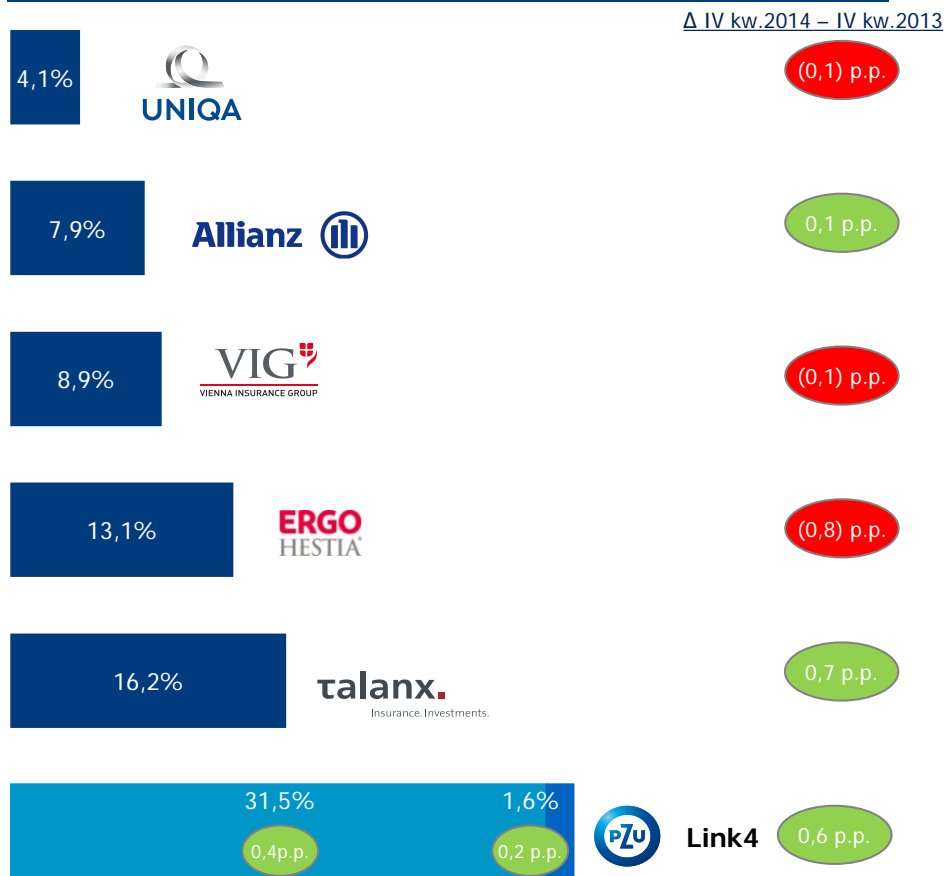
xx%

- CAGR

- Udział PZU Życie w rynku składki regularnej na stabilnym poziomie, **42,8%** na koniec IV kwartału 2014.
- Kolejny rok spadku łącznej składki przypisanej brutto na rynku ubezpieczeń na życie - negatywny wpływ zmian regulacyjnych w zakresie dystrybucji w kanale *bancassurance*, głównie w zakresie składki jednorazowej.
- Wysoka rentowność wyniku technicznego PZU Życie względem rynku – marża uzyskiwana przez PZU Życie – **26,2%**, natomiast resztę towarzystw – **5,8%**.
- Wzrost wyniku technicznego całego rynku za 2014 rok uzyskany dzięki wyższym wynikom PZU Życie - spadek łącznego wyniku pozostałych towarzystw.

PZU utrzymuje pozycję lidera w ubezpieczeniach w Polsce

Udział w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych



Grupy kapitałowe:

Allianz - Allianz, Euler Hermes

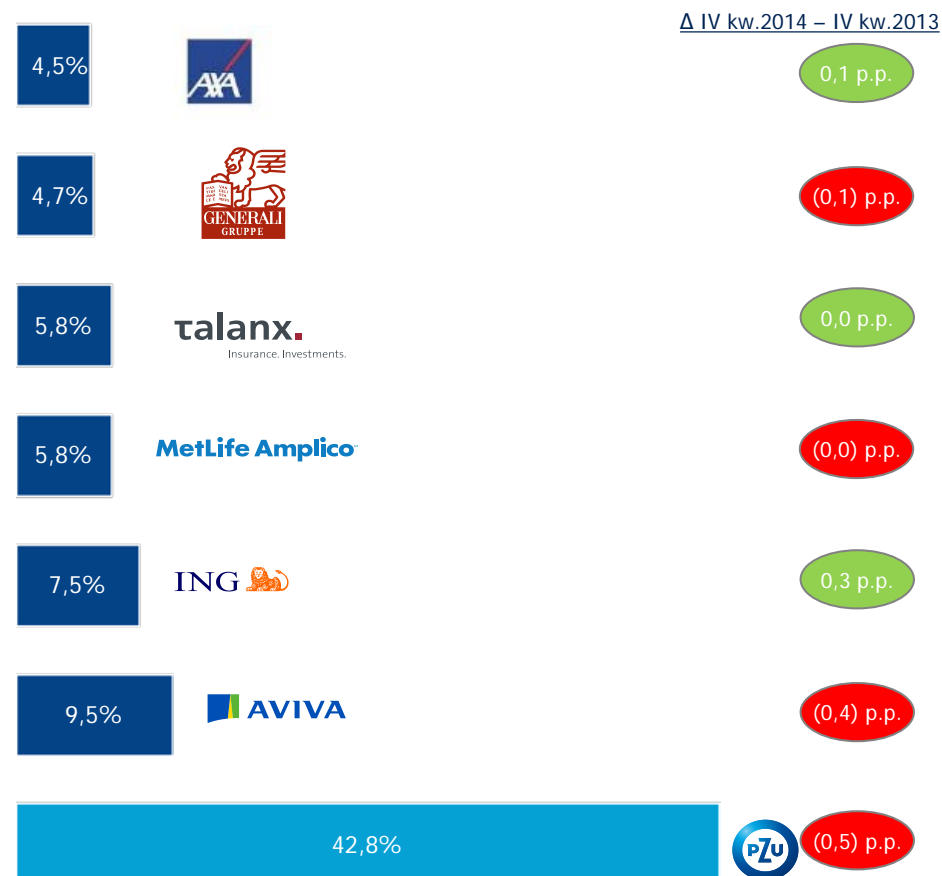
Ergo Hestia - Ergo Hestia, MTU (31.10.2014 połączona z Ergo Hestia)

Talanx - Warta, Europa

VIG - Compensa, Benefia, Interrisk

wykresy uwzględniają tylko największe zakłady ubezpieczeń

Udział w rynku ubezpieczeń na życie (składka regularna)



Grupy kapitałowe:

Talanx - Warta, Europa, Open Life

VIG - Compensa Życie, Benefia, Polisa Życie, Skandia Życie, Benefia (30.09.2014 połączona z Compensa Życie)

Aviva - Aviva TUnŻ, BZ WBK-Aviva TUnŻ

Plan prezentacji

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po IV kwartałach 2014

2. Wyniki operacyjne za I kwartał 2015 roku

3. Wartość dla akcjonariuszy

4. Realizacja Strategii PZU 3.0

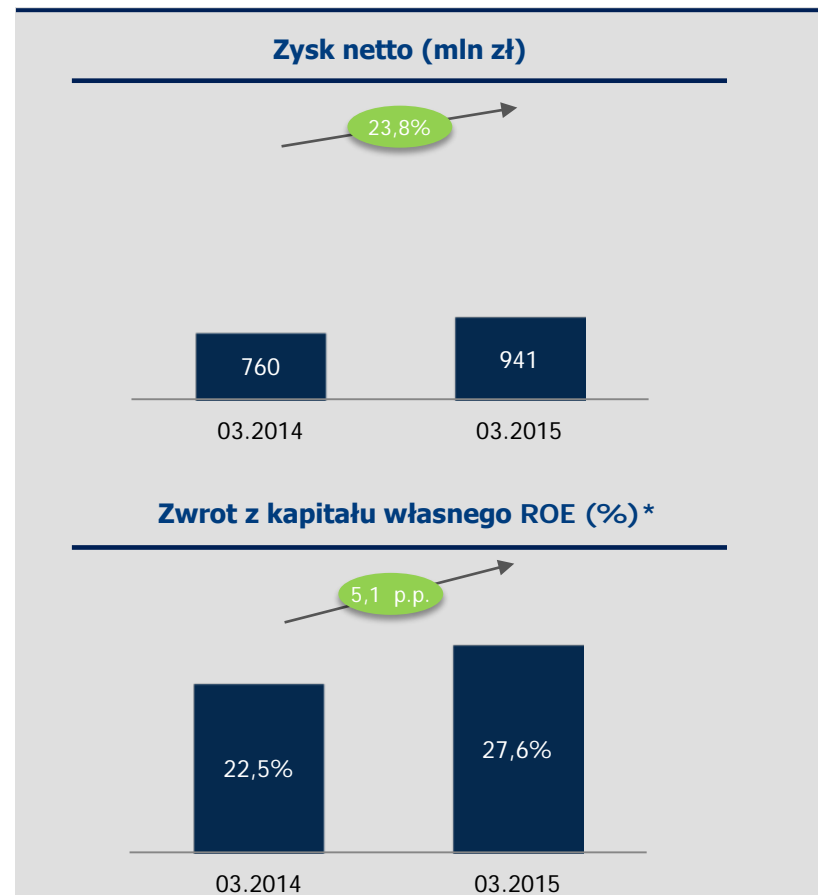
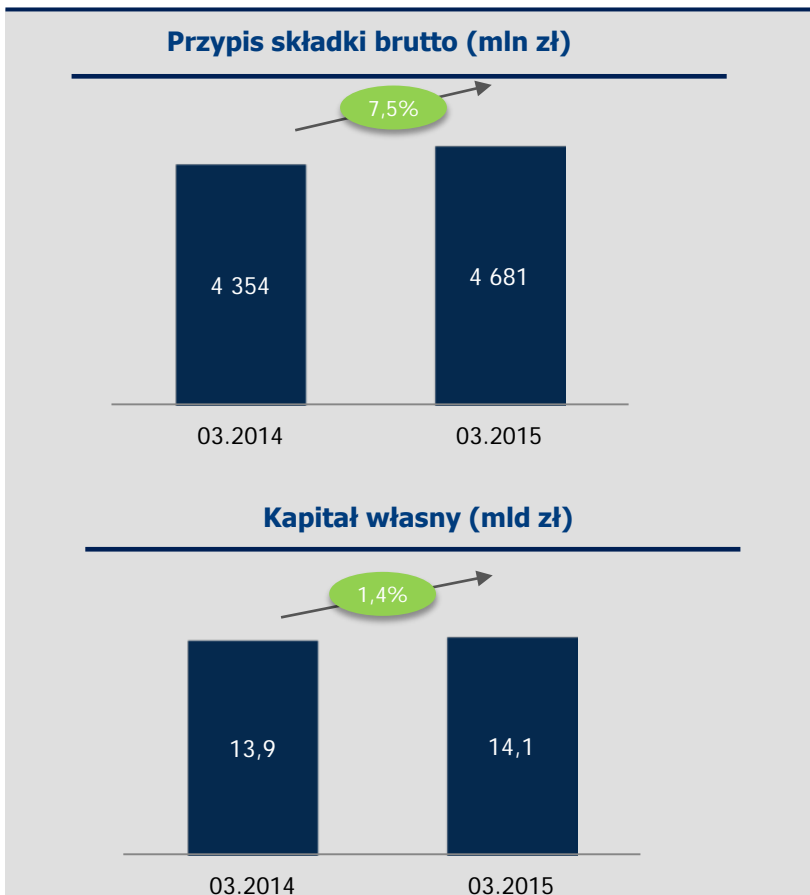
5. Szczegółowe dane finansowe

Wysokie wyniki z działalności lokacyjnej oraz realizacja Strategii 3.0

Ub. majątkowe	<ul style="list-style-type: none"> • Utrzymująca się wysoka rentowność pomimo wzrostu szkodowości portfela ubezpieczeń komunikacyjnych: <ul style="list-style-type: none"> - niższy poziom odszkodowań i świadczeń w ub. odpowiedzialności cywilnej ogólnej oraz ryzyk finansowych; - wciąż odczuwalna silna konkurencja cenowa przekładająca się na niższą rentowność portfela.
Ub. na życie	<ul style="list-style-type: none"> • Spadek rentowności w segmencie ub. grupowych i indywidualnie kontynuowanych z wyłączeniem efektu konwersji umów wieloletnich na umowy roczne odnawialne: <ul style="list-style-type: none"> - wzrost szkodowości w ub. ochronnych jako efekt znacznie wyższych częstości zdarzeń z tytułu zgonu w stosunku do 2014 roku.
Inwestycje	<ul style="list-style-type: none"> • Wyższy wynik netto z działalności inwestycyjnej to głównie efekt: <ul style="list-style-type: none"> - wzrostu wyceny instrumentów kapitałowych na rynkach finansowych (indeks WIG wzrósł w I kwartale 2015 roku o 5,2%, podczas gdy w porównywalnym okresie roku ubiegłego jedynie o 2,1%); - lepszych wyników osiągniętych na instrumentach pochodnych.
Operacje	<ul style="list-style-type: none"> • 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).
Operacje zagraniczne	<ul style="list-style-type: none"> • Integracja wybranych procesów nowonabytych spółek (Lietuvos Draudimas AB, AAS Balta) oraz oddziału w Estonii (Codan Forsinkring A/S) z procesami Grupy. • Separacja działalności oddziałów na Łotwie i w Estonii od działalności PZU Litwa w związku z procesem sprzedaży przedsiębiorstwa.

ROE 27,6%

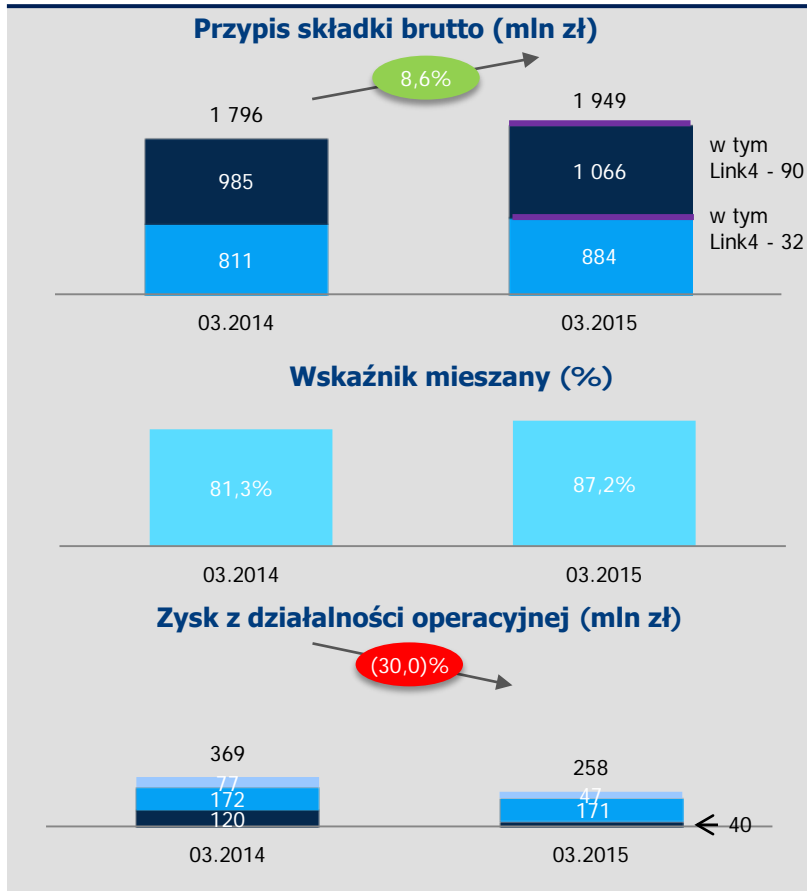
Przegląd wyników finansowych Grupy po 2014 roku



Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

Niższa rentowność ubezpieczeń komunikacyjnych

segment masowy



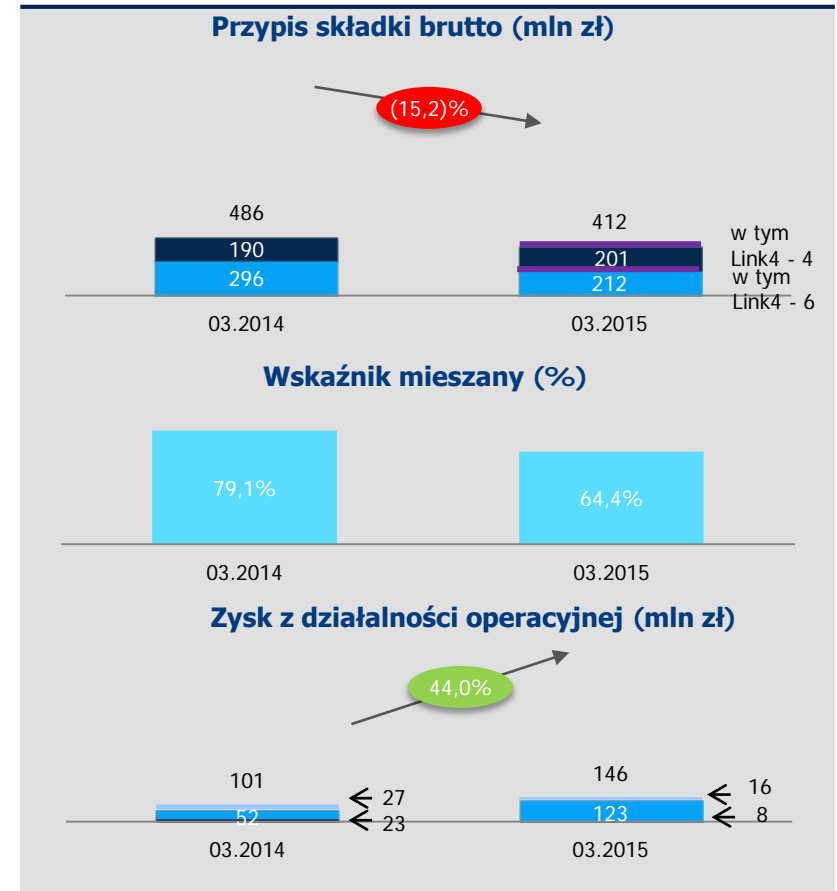
■ Ubezpieczenia komunikacyjne

■ Ubezpieczenia pozakomunikacyjne

■ Wpływ alokowanych dochodów z lokat z segmentu Inwestycje

■ Wskaźnik mieszany liczony łącznie dla ubezpieczeń komunikacyjnych oraz pozakomunikacyjnych

segment korporacyjny



Podsumowanie – ubezpieczenia majątkowe

segment masowy

Przypis składki brutto r/r :

- Wyższy przypis składki w ubezpieczeniach komunikacyjnych, głównie w wyniku transakcji nabycia Link4, który kontrybuował do wyniku segmentu od momentu nabycia w 2014 roku. Po wyłączeniu tej zmiany, sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych nieznacznie spadła osiągając poziom 975,7 mln zł (-0,9% w stosunku do I kwartału 2014 roku);
- wzrost sprzedaży ubezpieczeń szkód spowodowanych żywiołami oraz odpowiedzialności cywilnej, w tym głównie ubezpieczeń mieszkań jak: PZU DOM oraz OC radców prawnych;

Spadek zysku z działalności operacyjnej głównie wskutek:

- wyższego poziomu odszkodowań w grupie ubezpieczeń komunikacyjnych (+11,8%, po wyłączeniu efektu Link4 +2,9%) w głównej mierze determinowany wzrostem średniej szkody;
- wyższych kosztów działalności ubezpieczeniowej, w tym:
 - kosztów akwizycji, głównie wzrostu kosztów prowizji – efekt zmian stawek prowizyjnych w kanale brokerskim oraz pośrednich kosztów akwizycji (konkursy, nadprowizje) ze względu na podjęte działania około-sprzedażowe w kanale multiagencyjnym;
 - kosztów administracyjnych w konsekwencji wyższych kosztów wdrożenia strategii dotyczącej rozwoju kluczowych obszarów PZU.

segment korporacyjny

Przypis składki brutto r/r:

- wzrost sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych, głównie ubezpieczenia AC jako efekt znacznego wzrostu liczby ubezpieczeń częściowo skompensowany spadkiem średniej składki. Mimo odnotowanego wzrostu sprzedaży wciąż odczuwalna silna presja cenowa;
- niższa sprzedaż ubezpieczeń od ognia i innych szkód majątkowych oraz odpowiedzialności cywilnej jako efekt rozstrzygnięcia jeszcze w grudniu 2014 kilku dużych przetargów i zawarcia umów na ubezpieczenie 2015 roku – dotyczy głównie ubezpieczeń podmiotów medycznych (bez wpływu na poziom składki zarobionej 2014 roku).

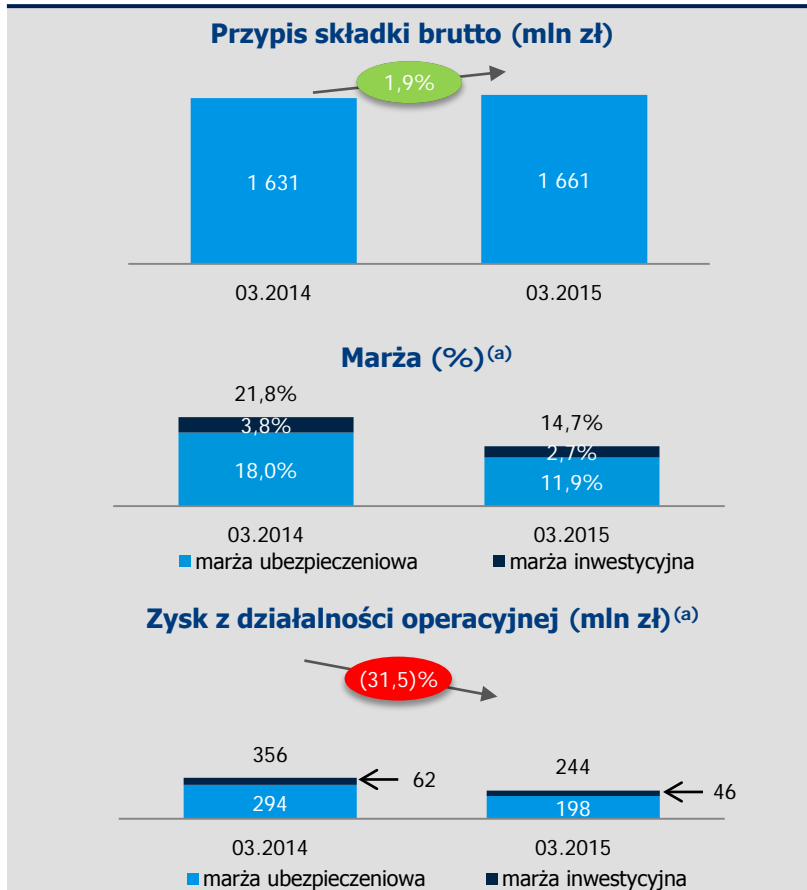
Wzrost zysku z działalności operacyjnej na skutek:

- spadku odszkodowań i świadczeń w grupie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ogólnej oraz ryzyk finansowych jako efekt niższego poziomu rezerw dla szkód z lat ubiegłych;
- niższych kosztów działalności ubezpieczeniowej w tym:
 - spadku kosztów akwizycji jako efekt wyższego poziomu kosztów odroczonego w czasie (wzrost udziału polis wieloletnich) częściowo skompensowany wzrostem kosztów pośrednich – związane z wprowadzeniem nowego modelu zarządzania siecią sprzedaży;
 - wzrostu kosztów administracyjnych jako efekt wyższych kosztów wdrożenia strategii dotyczącej rozwoju kluczowych obszarów PZU.

Ubezpieczenia na życie

Spadek rentowności

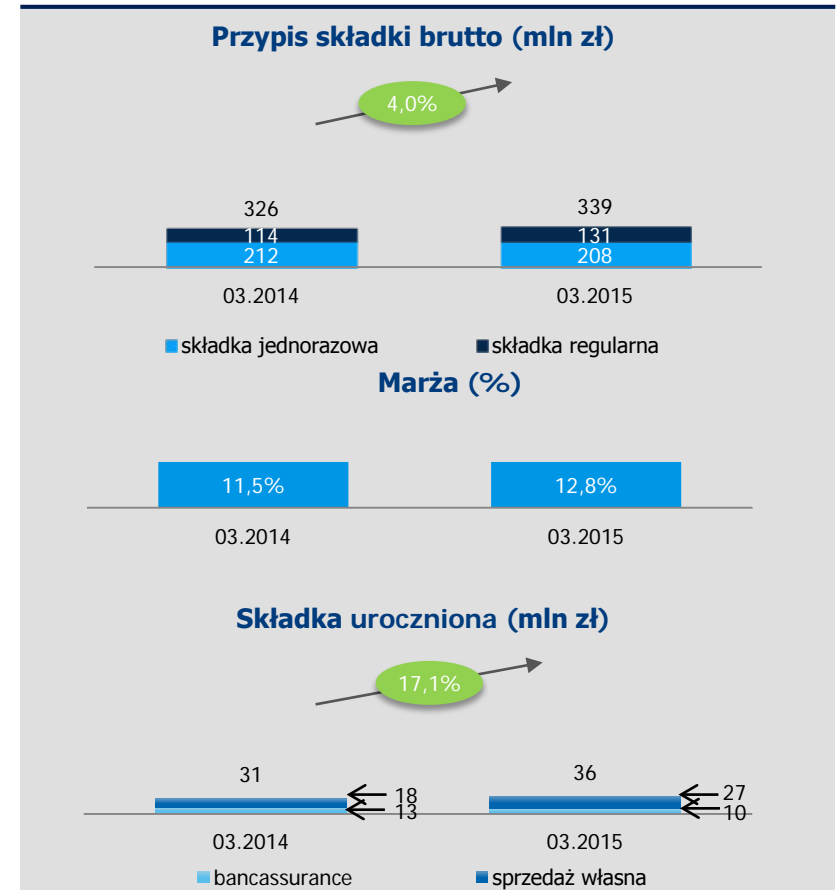
Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych



(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 składki 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.

Spadek zysku operacyjnego na skutek:

- wzrostu szkodowości portfela ochronnego w wyniku istotnie wyższej częstości zgonów (potwierdzonego przez dane GUS o analogicznym efekcie na całej populacji – częstość zgonów w Polsce za kolejne 3 miesiące kończące się w lutym 2014 i 2015 wynosiła odpowiednio 0,254% oraz 0,274%);
- wyższych kosztów administracyjnych wynikających przede wszystkim z wydatków związanych z wdrożeniem strategii.

indywidualne

Wzrost przypisu składki brutto wynika z:

- rekordowej subskrypcji produktu strukturyzowanego w kanale własnym;
- wyższych średnich wpłat na rachunki IKE;
- wysokiej sprzedaży produktów ochronnych – efekt zmian systemu prowizyjnego oraz uatrakcyjnienia oferty poprzez wprowadzenie nowego dodatku Pomoc od Serca.

Efekty pozytywne rekompensowane częściowo wycofaniem ze sprzedaży produktu oszczędnościowego z elementem ochronnym o składce regularnej Plan na Życie oraz brak w bieżącym roku sprzedaży produktów strukturyzowanych i depozytowych we współpracy z bankami.

Kanały sprzedaży :

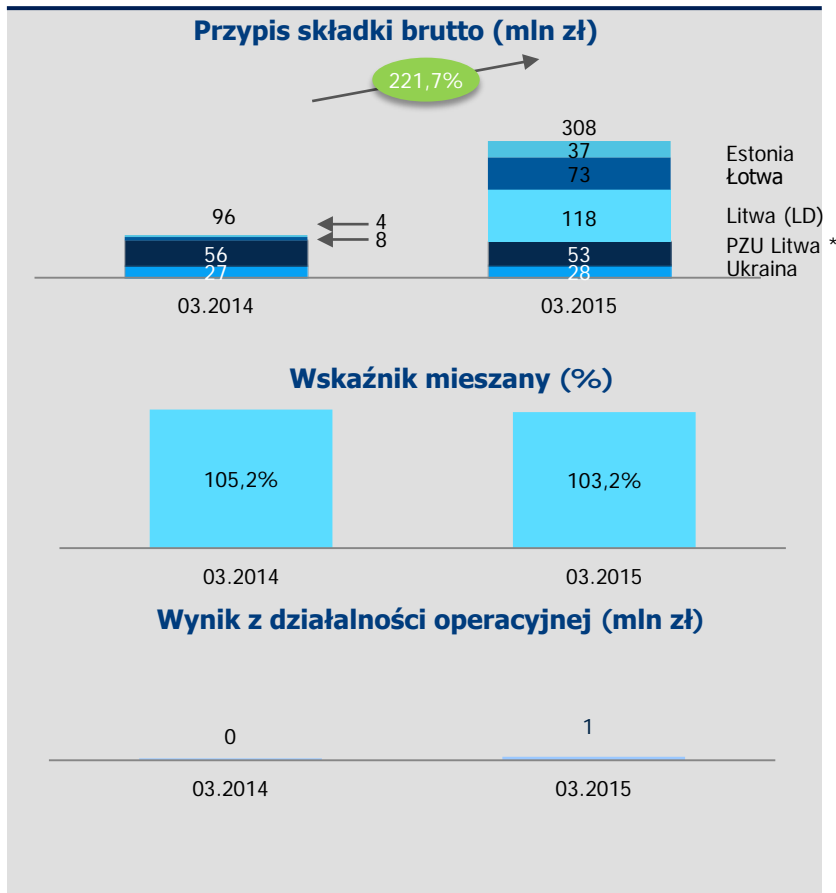
- spadek nowej sprzedaży w kanale *bancassurance* jako efekt braku sprzedaży umów ze składką jednorazową w produktach strukturyzowanych i depozytowych;
- w kanale tradycyjnym wyższa niż w ubiegłym roku sprzedaż produktów ochronnych (+69%) na skutek zmiany priorytetów w kanałach sprzedaży po wycofaniu z oferty produktu typu *unit-linked* „Plan na Życie” oraz modyfikacji systemu wynagrodzeń kanału agencyjnego.

Działalność za granicą

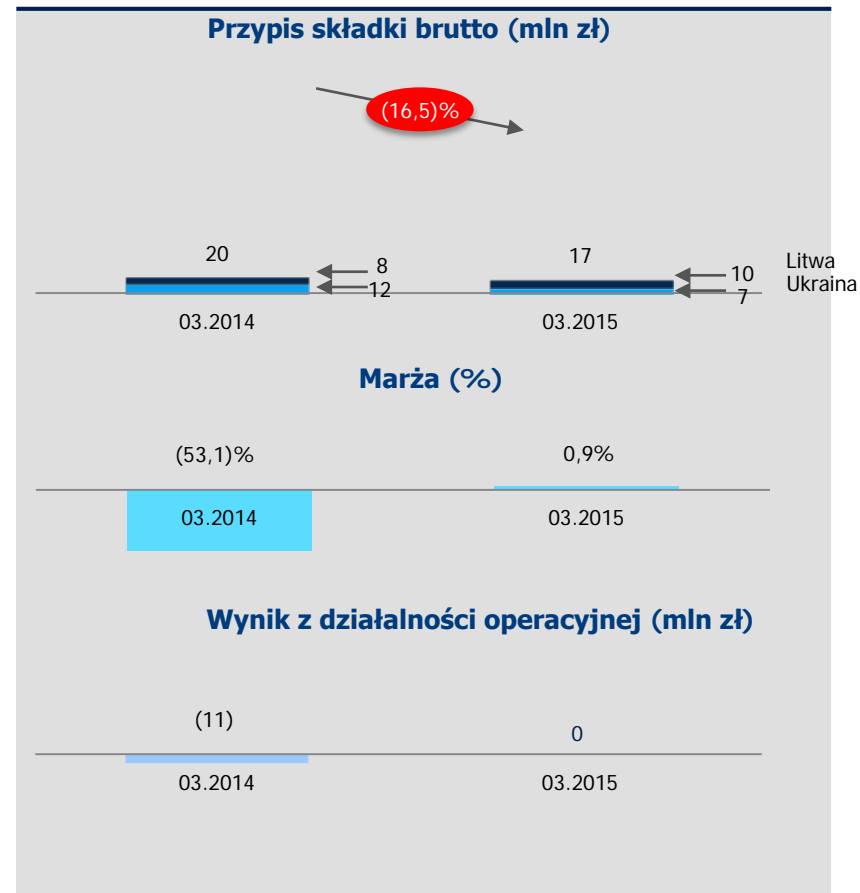
Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

Ubezpieczenia na życie

ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe



ubezpieczenia na życie



* PZU Litwa bez oddziału na Łotwie oraz oddziału na Estonii

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 roku) +118 mln zł;
 - lidera rynku łotewskiego AAS Balta (od lipca 2014 roku) +72 mln zł;
 - oddziału estońskiego Codan Forising (od listopada 2014 roku) +37 mln zł.
- Wzrost składki przypisanej brutto na Ukrainie zaledwie o 1 mln zł na skutek deprecjacji hrywny (kryzys polityczny i ekonomiczny), przy czym w walucie funkcjonalnej wzrost przypisu o 85,8% (do poziomu 165,6 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 39,9% (w walucie funkcjonalnej wzrost przypisu o 8,9%);
- Wzrost przypisu składki na Litwie o 16,4% zarówno w ubezpieczeniach indywidualnych jak i grupowych.

Wyniki operacyjne

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

- Spadek wskaźnika mieszanego:
 - wskaźnik szkodowości (61,1%) – wzrost o 0,7 p.p. na skutek zwiększenia udziału segmentu krajów bałtyckich;
 - wskaźnik kosztów administracyjnych (13,9% wobec 15,1% w I kwartale 2014 roku) niższy jako konsekwencja przejścia nowych spółek, w których wskaźnik wyniósł 13,2%;
 - wskaźnik kosztów akwizycji – niższy o 1,2 p.p. w wyniku przejścia nowych spółek, gdzie wskaźniki kosztów akwizycji są niższe niż w dotychczasowych spółkach grupy PZU (model alokacji kosztów), przy jednoczesnym wzroście wskaźnika na Ukrainie na skutek zmiany mixu produktowego.
- Nieznacznie wyższy wynik operacyjny (o 0,3 mln zł) w ub. majątkowych i pozostałych osobowych dzięki pozytywnym wynikom wygenerowanym przez PZU Litwa przy jednoczesnym pogorszeniu wyników na Ukrainie.

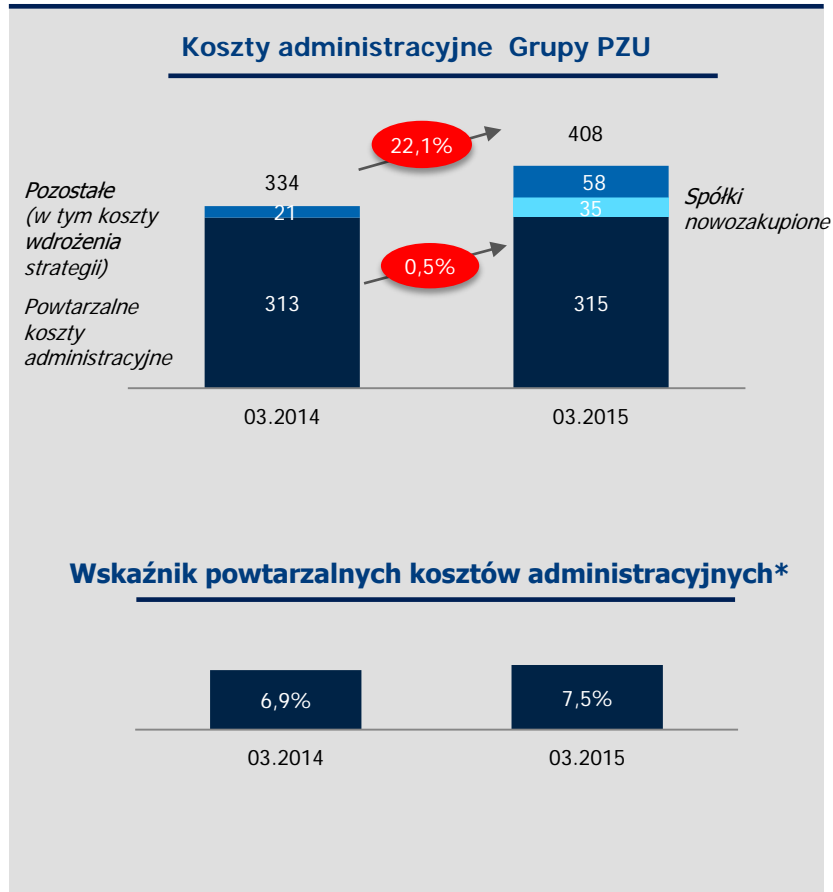
Ubezpieczenia na życie

- Wyniki operacyjne wyższe o 11 mln zł na Ukrainie.
- Wynik brutto spółki na Ukrainie na poziomie niższym (o 1,5 mln zł), w tym pozytywny wpływ różnic kursowych z tytułu wyceny lokat na ryzyko ubezpieczyciela przy jednoczesnym wzroście wskaźnika kosztów działalności ubezpieczeniowej.

Wyższe koszty administracyjne

Efekt realizacji projektów

mln zł



Na wzrost poziomu kosztów administracyjnych r/r wpłynęły:

- wyższe koszty związane z wdrożeniem strategii dotyczącej rozwoju kluczowych obszarów Grupy PZU tj. Obszaru Klienta Detalicznego i Korporacyjnego, PZU Zdrowia, dystrybucji oraz wsparcia operacyjnego;
- włączenia do wyników Grupy PZU kosztów administracyjnych ponoszonych przez nowonabyte spółki ubezpieczeniowe.

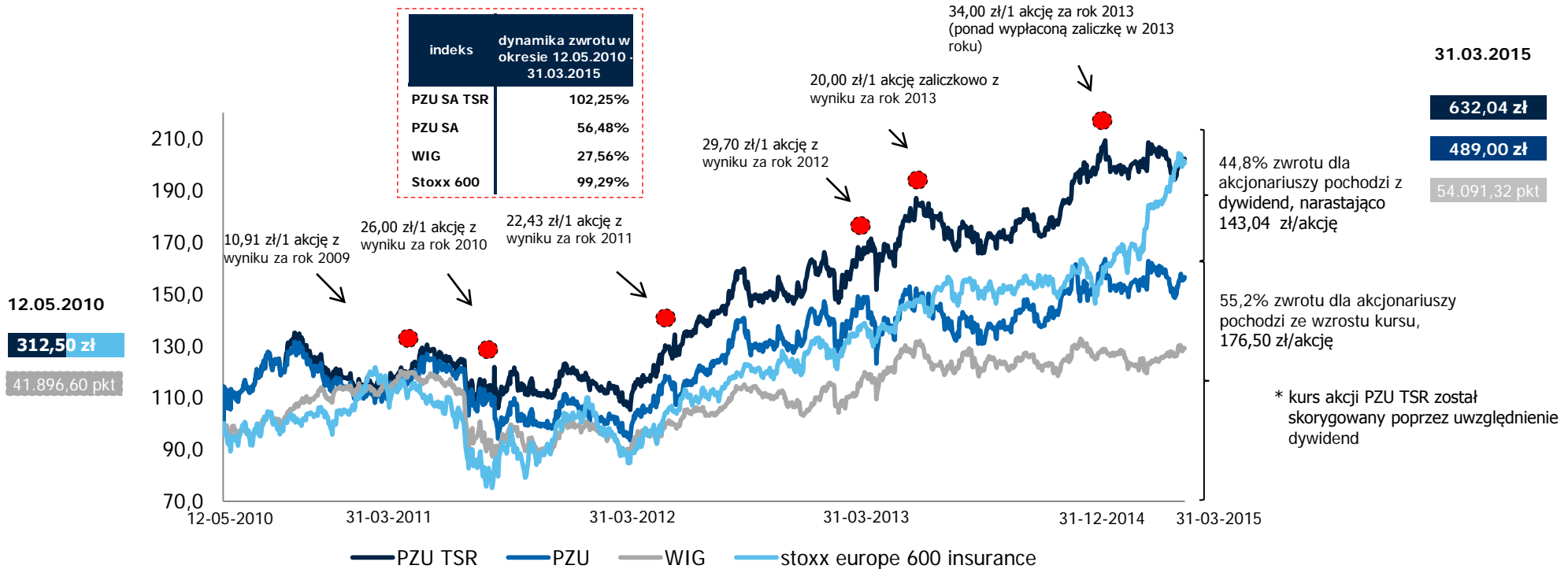
* Wskaźnik powtarzalnych kosztów administracyjnych: powtarzalne koszty administracyjne / składka zarobiona netto – suma segmentów działalności ubezpieczeniowej w Polsce

Plan prezentacji

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po IV kwartałach 2014
2. Wyniki operacyjne za I kwartał 2015 roku
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Realizacja Strategii PZU 3.0
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*

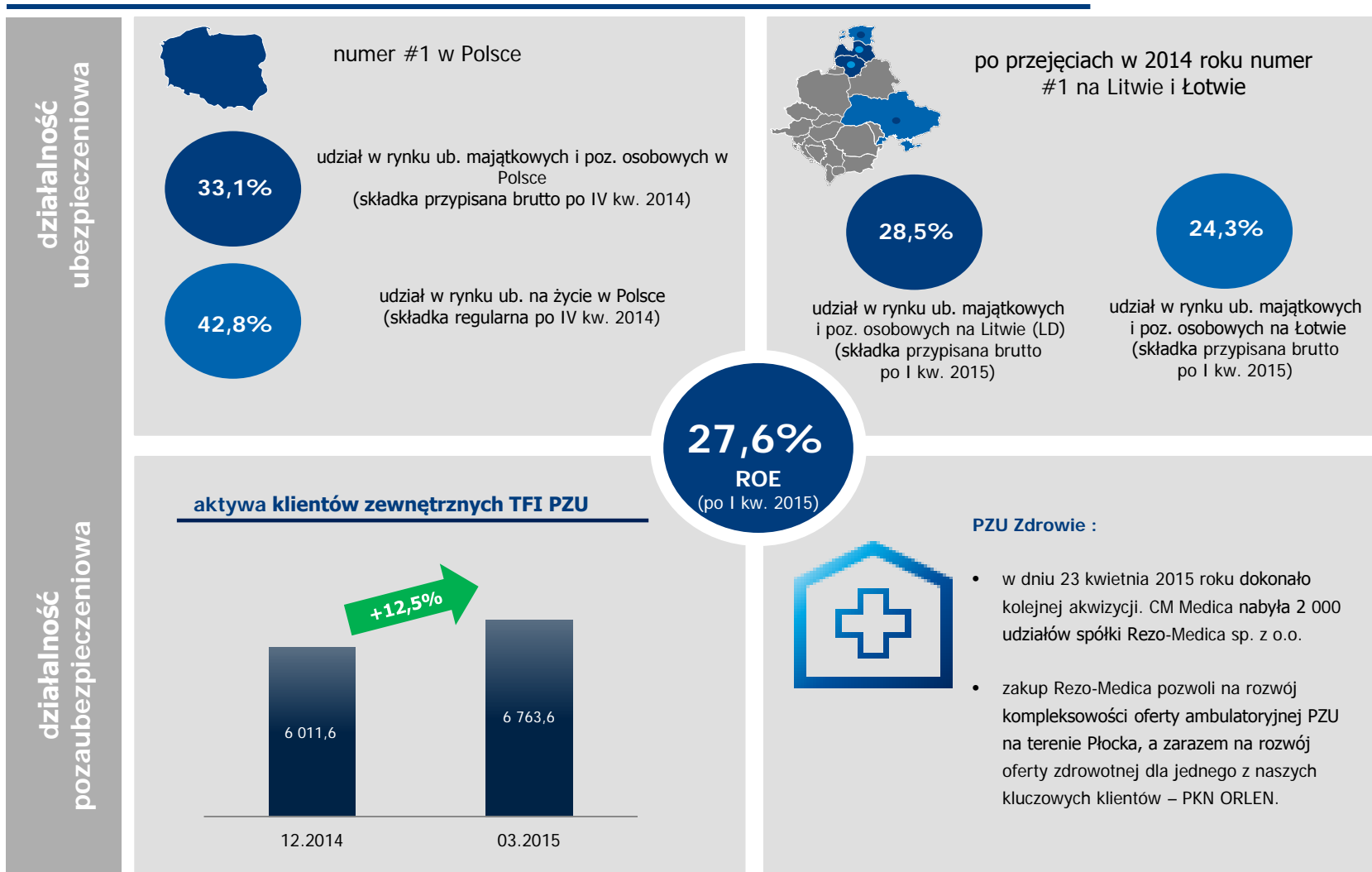


- Z tytułu dywidendy za rok 2013 **15 stycznia 2015 roku** akcjonariusze otrzymali ostatnią transzę w wysokości **17 zł na akcję**, przy dacie przyznania praw 17 września 2014 roku
- Zgodnie z wnioskiem Zarządu PZU do WZA akcjonariusze powinni otrzymać dywidendę z zysku za rok 2014 w wysokości **30 zł na akcję**.

Plan prezentacji

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po IV kwartałach 2014
2. Wyniki operacyjne za I kwartał 2015 roku
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Realizacja Strategii PZU 3.0
5. Szczegółowe dane finansowe

Realizacja Strategii 3.0 w liczbach



Plan prezentacji

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po IV kwartałach 2014
2. Wyniki operacyjne za I kwartał 2015 roku
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Realizacja Strategii PZU 3.0
5. Szczegółowe dane finansowe



Kluczowe informacje finansowe na temat Grupy PZU

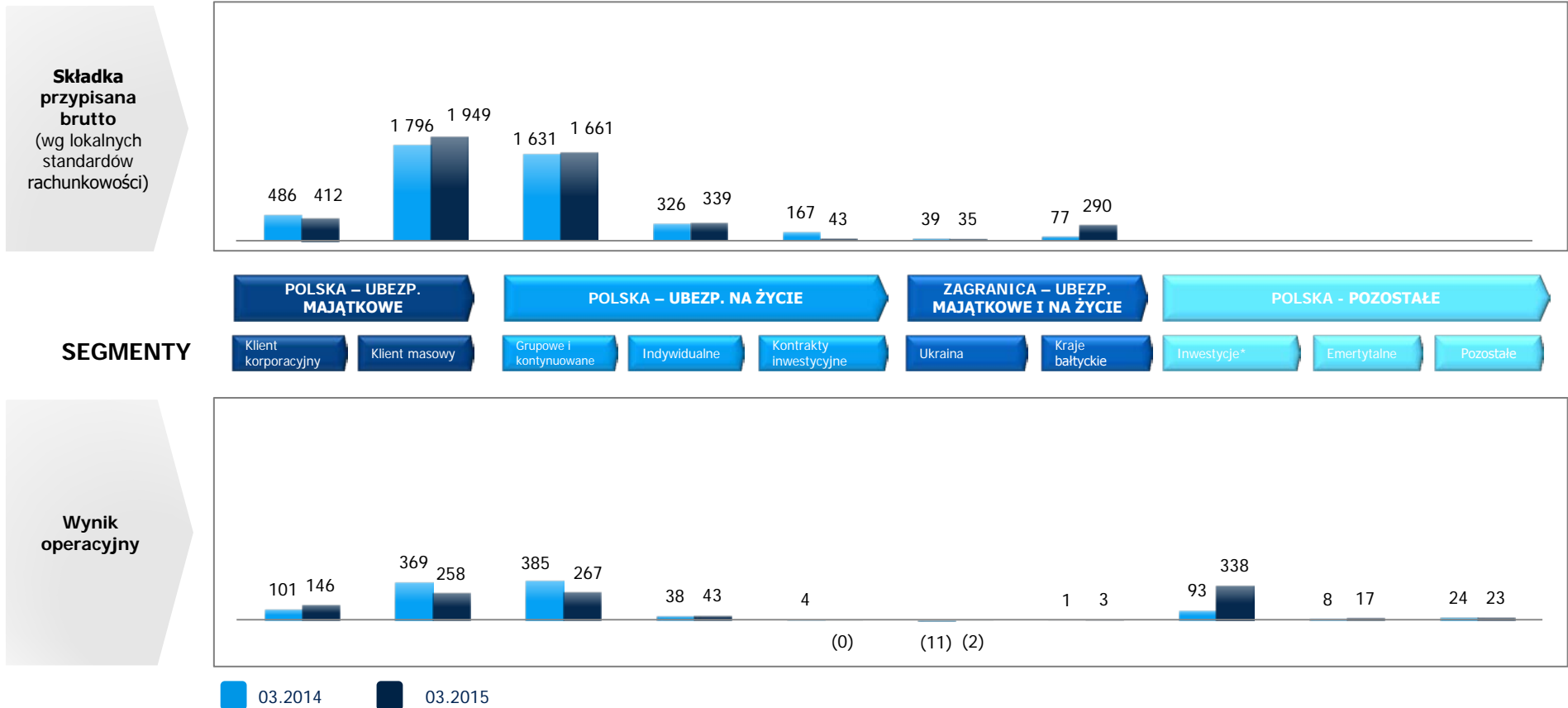
mln zł, MSSF	I kwartał 2014	I kwartał 2015	<i>Zmiana r/r</i>	IV kwartał 2014	<i>Zmiana I kwartał 2015 / IV kwartał 2014</i>
Rachunek zysków i strat					
Przypis skadki brutto	4 354	4 681	7,5%	4 476	4,6%
Składka zarobiona	3 990	4 307	8,0%	4 286	0,5%
Wynik na działalności inwestycyjnej	543	951	75,3%	570	66,8%
Zysk z działalności operacyjnej	1 012	1 094	8,1%	563	94,2%
Zysk netto	760	941	23,8%	404	133,1%
Bilans					
Kapitał własny	13 888	14 084	1,4%	13 168	7,0%
Aktywa ogółem	65 045	71 742	10,3%	67 573	6,2%
Główne wskaźniki finansowe					
ROE*	22,5%	27,6%	5,1 p.p.	12,5%	15,2 p.p.
Wskaźnik mieszany**	81,8%	85,6%	3,8 p.p.	111,9%	(26,3) 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



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

Rentowność według segmentów ubezpieczeń

Segmenty ubezpieczeń mln zł, lokalne standardy rachunkowości	Przypis składki brutto			Zysk z działalności operacyjnej			Wskaźnik mieszany / Marża zysku operacyjnego*	
	I kwartał 2014	I kwartał 2015	Zmiana r/r	I kwartał 2014	I kwartał 2015	Zmiana r/r	I kwartał 2014	I kwartał 2015
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	2 282	2 362	3,5%	470	404	(14,1)%	80,9%	83,2%
Ubezpieczenia masowe - Polska	1 796	1 949	8,6%	369	258	(30,0)%	81,3%	87,2%
OC komunikacyjne	586	630	7,4%	83	37	(55,9)%	91,2%	98,5%
AC komunikacyjne	399	436	9,4%	37	4	(90,3)%	89,4%	98,9%
Inne produkty	811	884	9,0%	172	171	(0,5)%	66,4%	68,6%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	77	47	(38,7)%	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	486	412	(15,2)%	101	146	44,0%	79,1%	64,4%
OC komunikacyjne	82	82	0,3%	1	(9)	x	102,4%	112,6%
AC komunikacyjne	109	119	9,3%	22	17	(23,3)%	81,2%	85,1%
Inne produkty	296	212	(28,5)%	52	123	137,9%	65,3%	22,1%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	27	16	(42,5)%	x	x
Razem ubezpieczenia na życie - Polska	1 956	2 000	2,2%	423	311	(26,5)%	21,6%	15,5%
Ub. Grupowe i kontynuowane** - Polska	1 631	1 661	1,9%	356	244	(31,5)%	21,8%	14,7%
Ub. Indywidualne - Polska	326	339	4,0%	38	43	15,4%	11,5%	12,8%
Efekt konwersji	x	x	x	29	23	(19,8)%	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i Litwa	96	308	221,7%	0	1	65,7%	105,2%	103,2%
Ukraina ub. majątkowe i osobowe	27	28	2,5%	0	(2)	x	109,3%	115,1%
Kraje bałtyckie ub. majątkowe i osobowe	68	280	309,8%	0	3	x	103,3%	102,5%
Razem ubezpieczenia na życie - Ukraina i Litwa	20	17	(16,5)%	(11)	0	x	(53,1)%	0,9%
Ukraina ub. na życie	12	7	(39,9)%	(11)	(0)	x	(92,0)%	(4,8)%
Litwa ub. na życie	8	10	16,4%	0	0	x	1,7%	5,1%

* 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

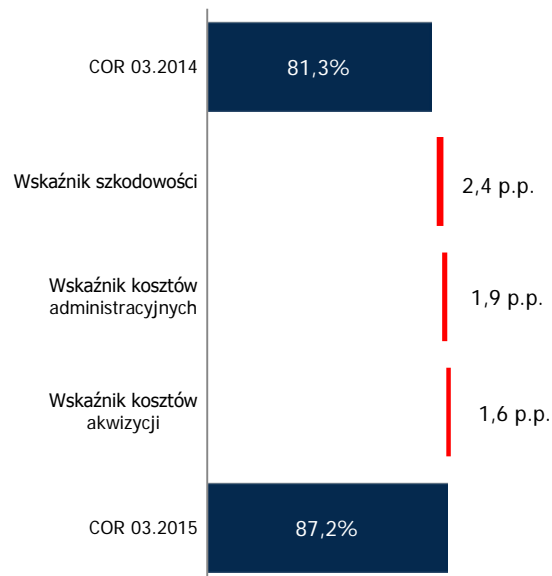
mln zł, MSSF	03.2014	03.2015
Zysk z działalności operacyjnej (zgodnie ze sprawozdaniem finansowym)	1 011,7	1 094,0
<i>w tym:</i>		
1 Efekt konwersji	29,2	23,4

1

Wpływ konwersji polis umów wieloletnich na umowy roczne odnawialne w ubezpieczeniach grupowych typ P.

Rentowność segmentu ubezpieczeń masowych (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe)

Rentowność segmentu ubezpieczeń masowych Wskaźnik mieszany (COR - %)



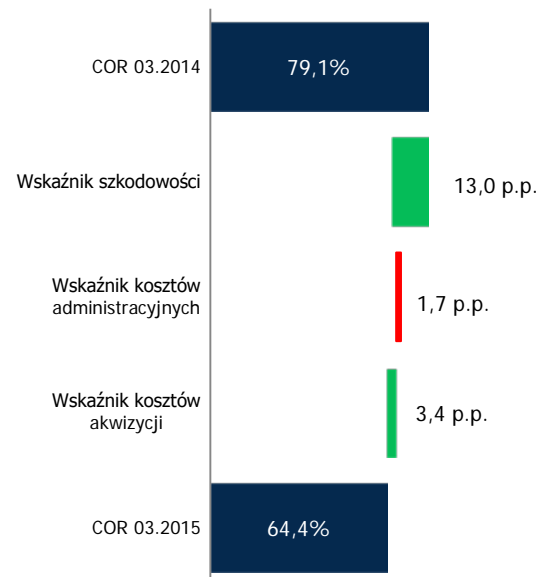
- Wzrost wskaźnika szkodowości w rezultacie:
 - odszkodowań i świadczeń w ub. komunikacyjnych (+11,8%, po wyłączeniu efektu Link4 +2,9%) w głównej mierze determinowany wzrostem średniej szkody;
 - zmniejszenie odszkodowań i świadczeń w grupie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej, w tym spadku rezerwy rentowej.
- Wzrost wskaźnika kosztów administracyjnych jako efekt wyższych kosztów związanych z wdrożeniem strategii dotyczącej rozwoju kluczowych obszarów Grupy PZU.
- Zwiększenie wskaźnika kosztów akwizycji w efekcie:
 - wzrostu bezpośrednich kosztów akwizycji w konsekwencji zmian stawek prowizyjnych w kanale brokerskim;
 - wyższego poziomu pośrednich kosztów akwizycji (konkursy, nadprowizje) – prowadzone działania około-sprzedażowe w kanale multiagencyjnym.

Dodatkowo, na porównywalność wyników wpłynęło:

- przejęcie Link4, który kontrybuował do wyniku segmentu od momentu nabycia i przyczynił się do wyższych względem I kwartału 2014 roku poziomów poszczególnych składowych wyniku operacyjnego. Wpływ na zysk z działalności operacyjnej: -10,2 mln zł.

Rentowność segmentu ubezpieczeń korporacyjnych (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe)

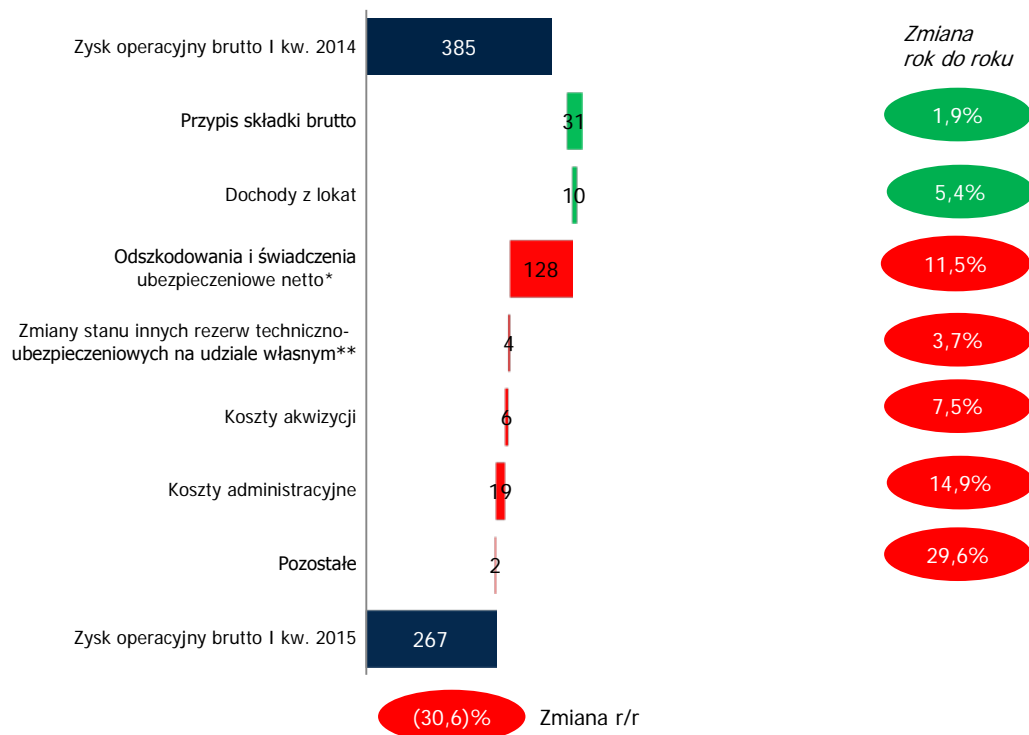
Rentowność segmentu ubezpieczeń korporacyjnych Wskaźnik mieszany (COR - %)



- Spadek wskaźnika szkodowości jako efekt:
 - spadku odszkodowań i świadczeń w grupie ubezpieczeń szkód powodowanych żywiołami (niższy poziom szkód o wysokiej wartości jednostkowej) oraz w grupie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej i ryzyk finansowych (niższy poziom rezerw na roszczenia z lat ubiegłych);
 - skompensowany wzrostem odszkodowań i świadczeń w ubezpieczeniach komunikacyjnych, głównie jako efekt zwiększenia średniej szkody oraz dalszej erozji stawek ze względu na utrzymującą się presję cenową.
 - Wzrost wskaźnika kosztów administracyjnych w konsekwencji wyższych kosztów wdrożenia strategii dotyczącej rozwoju kluczowych obszarów Grupy PZU.
 - Niższy wskaźnik kosztów akwizycji jako efekt wzrostu aktywowanych kosztów akwizycji (wzrost udziału polis wieloletnich) częściowo skompensowany wyższym poziomem pośrednich kosztów akwizycji.
- Dodatkowo, na porównywalność wyników wpłynęło:
- przejęcie Link4, który kontrybuował do wyniku segmentu od momentu nabycia i przyczynił się do wyższych względem I kwartału 2014 roku poziomów poszczególnych składowych wyniku operacyjnego.

Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych (ubezpieczenia na życie)

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



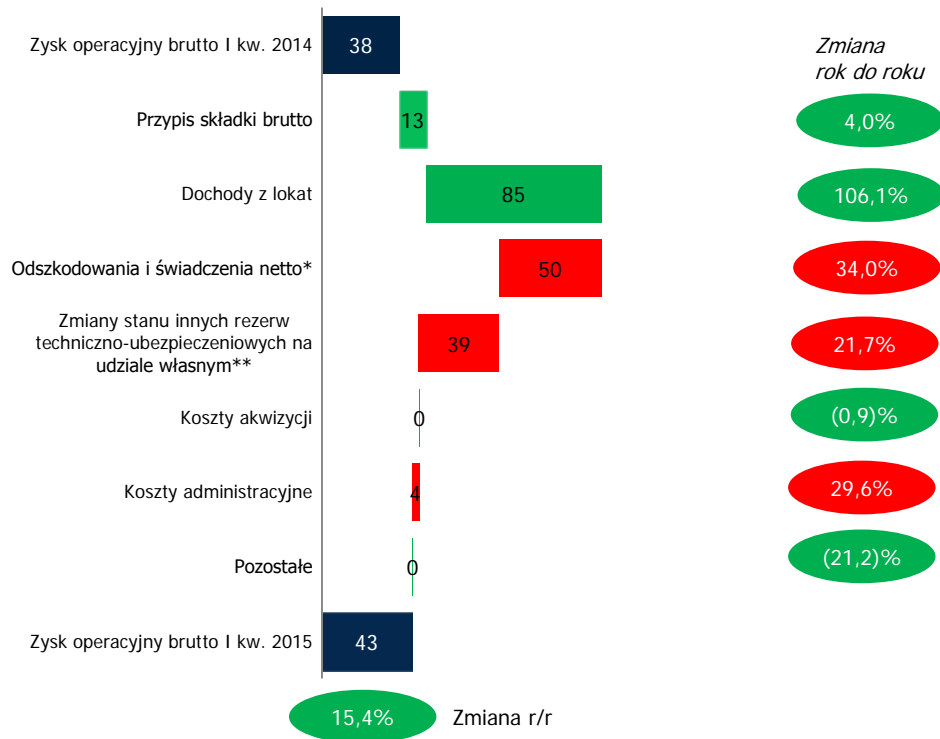
- Wzrost przypisu składki brutto o 1,9% r/r głównie w wyniku przyrostu portfela ryzyk w ubezpieczeniach ochronnych i zdrowotnych (w tym ubezpieczeń dodatkowych do umów kontynuowanych) oraz wyższej średniej składki.
- Wyższe dochody z lokat głównie ze względu na wyższy niż przed rokiem wynik z działalności inwestycyjnej w produktach unit-linked.
- Wzrost wartości odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych netto skutkiem silnego wzrostu w stosunku do ubiegłego roku częstości zgonów (potwierdzone przez dane GUS na całej populacji – częstość zgonów w Polsce za kolejne 3 miesiące kończące się w lutym 2014 i 2015 wynosiła odpowiednio 0,254% oraz 0,274%).
- Większy r/r przyrost rezerw matematycznych wynikający z lepszych wyników inwestycyjnych w produktach unit-linked oraz mniejszego tempa konwersji w ubezpieczeniach grupowych typ P.
- Wyższe koszty akwizycji w ubezpieczeniach grupowych ochronnych we efekcie rosnącego portfela produktów ochronnych, w tym wysokiej nowej sprzedaży umów i dosprzedaży ubezpieczeń dodatkowych oraz dalszego wzrostu udziału w portfelu kanałów brokerskiego i agencyjnego.
- Wyższy poziom kosztów administracyjnych na skutek zwiększenia wydatków związanych z wdrożeniem strategii.
- Spadek wyniku w pozycji pozostałe przychody i koszty na skutek wyższych kosztów związanych z finansowaniem składki przez zakład ubezpieczeń (wyższa sprzedaż ubezpieczeń dodatkowych do ubezpieczeń indywidualnie kontynuowanych na warunkach promocyjnych).

* 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)



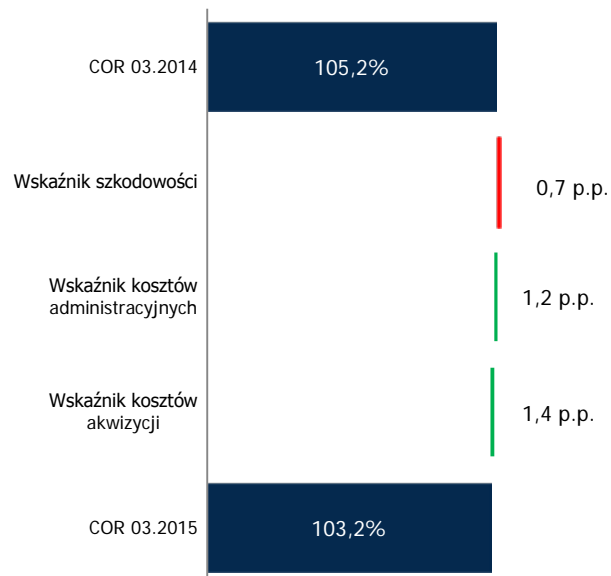
- Wzrost przypisu składki brutto o 4,0% r/r głównie w efekcie wyższej sprzedaży produktu strukturyzowanego w sieci własnej, zwiększenie średnich wpłat na rachunki IKE oraz wysokiej sprzedaży produktów ochronnych.
- Wzrost dochodów z lokat głównie dla produktów o charakterze inwestycyjnym.
- Wyższe świadczenia netto efektem wyższego poziomu wypłat z tytułu dożycia w produktach strukturyzowanych zarówno w kanale *bancassurance* jak i własnym (zapadanie kolejnych transz produktów) oraz zwiększenia wykupów w produkcie oszczędnościowym z elementem ochronnym o składce regularnej Plan na Życie po wycofaniu opłat za wykup.
- Wyższy przyrost rezerw w wyniku wzrostu dochodów z lokat w produktach o charakterze inwestycyjnym.
- Niewielka zmiana kosztów akwizycji r/r wynikająca przede wszystkim ze zmian w ofercie oraz ukierunkowania sieci sprzedaży – spadek wynikający z wycofania z oferty produktu oszczędnościowego o składce regularnej Plan na Życie oraz niższej sprzedaży w kanale *bancassurance* kompensowany wzrostem kosztu akwizycji wynikającego ze sprzedaży produktów ochronnych.
- Wyższe koszty administracyjne jako efekt wydatków związanych z wdrożeniem strategii, w tym zwiększenia zaangażowania sieci agencyjnej w podwyższanie jakości obsługi produktów indywidualnych oraz zwiększenia wydatków marketingowych m.in. w związku z wprowadzeniem nowego dodatku Pomoc od Serca.

* 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 - %)

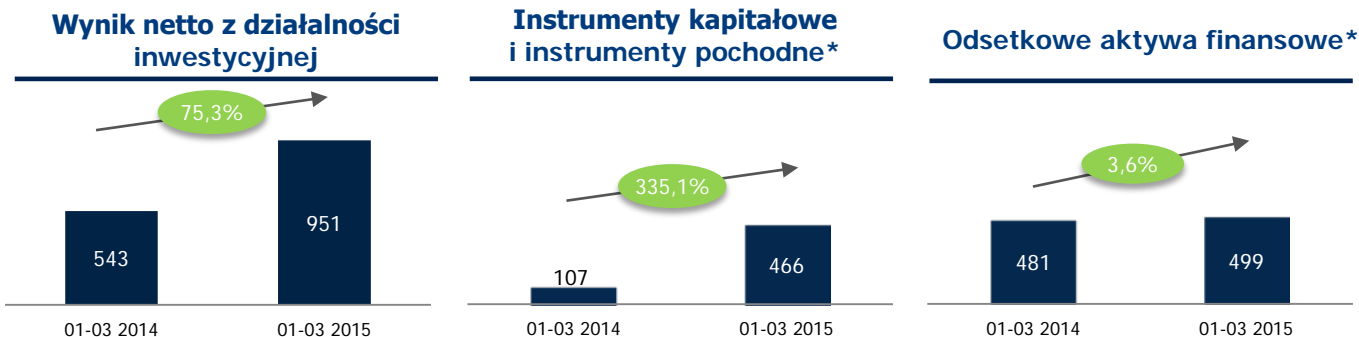


- Wzrost wskaźnika szkodowości jako efekt wyższego wskaźnika szkodowości nowozakupionych spółek bałtyckich.
- Spadek wskaźnika kosztów administracyjnych wynikający przede wszystkim z niższych kosztów nowonabytych spółek oraz niższych kosztów na Ukrainie.
- Spadek wskaźnika kosztów akwizycji na skutek niższych kosztów w nowozakupionych spółkach.

Inwestycje

Dobre wyniki osiągnięte na instrumentach kapitałowych oraz pochodnych

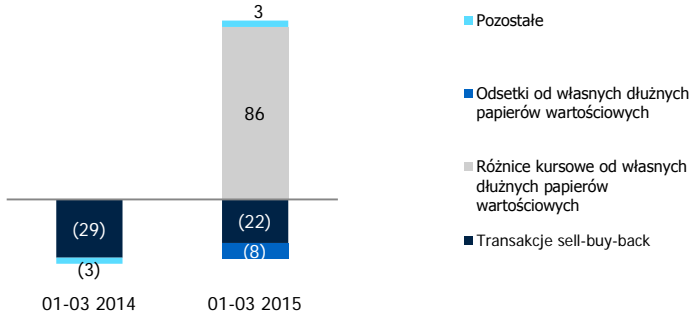
mln zł



• Wyższy wynik netto z działalności inwestycyjnej głównie na skutek:

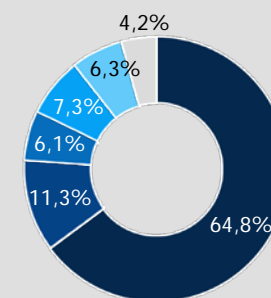
- wzrostu wyceny instrumentów kapitałowych na rynkach finansowych (indeks WIG wzrósł w I kwartale 2015 roku o 5,2%, podczas gdy w porównywalnym okresie roku ubiegłego jedynie o 2,1%);
- lepszych wyników osiągniętych na instrumentach pochodnych.

Koszty finansowe



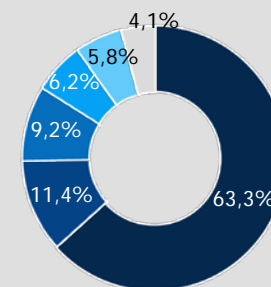
- Wynik na pozycji *Koszty finansowe* w I kwartale 2015 roku był dodatni i wyniósł 60,0 mln zł (-32,2 mln zł w porównywalnym okresie roku ubiegłego) na skutek ujęcia dodatnich różnic kursowych od własnych dłużnych papierów wartościowych denominowanych w euro.

03.2015 struktura lokat**



Razem:
54,3 mld zł

12.2014 struktura lokat**



Razem:
54,0 mld zł

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

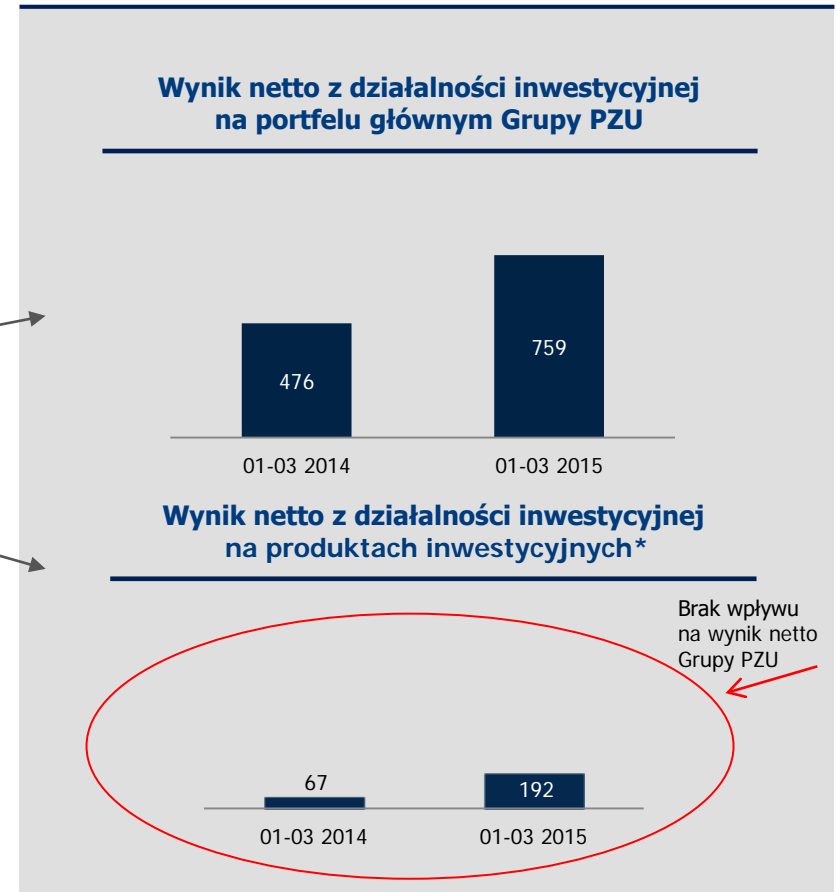
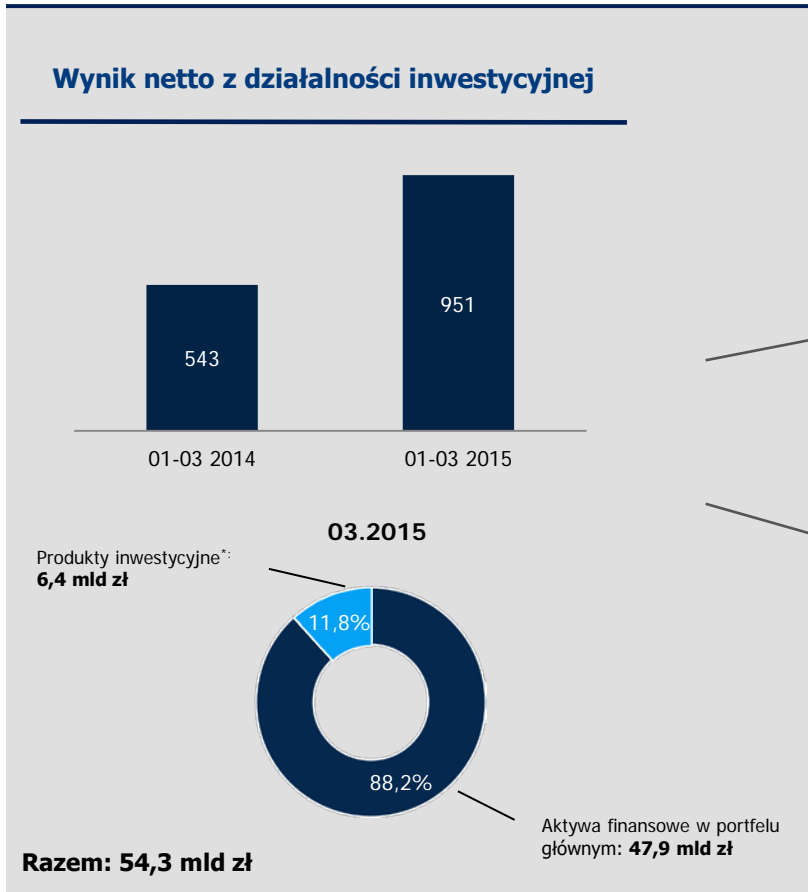
* Na wykresach zaprezentowano klasy lokat, które w największym stopniu kontrybuowały do wysokości wyniku netto.

** 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 osiągnięte na instrumentach kapitałowych oraz pochodnych

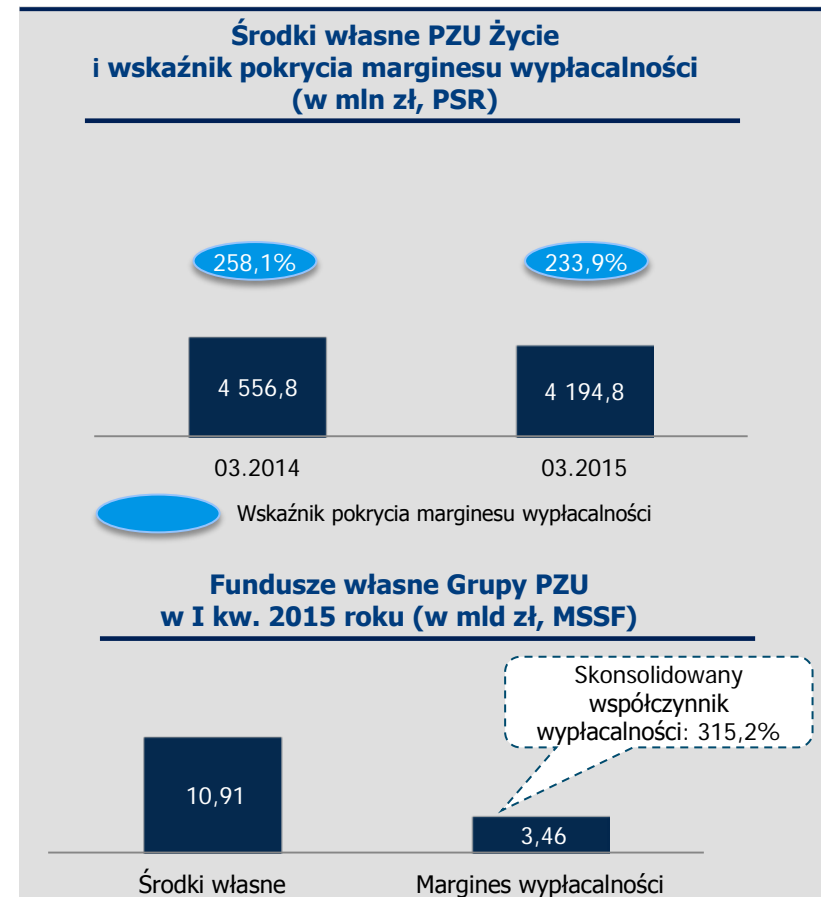
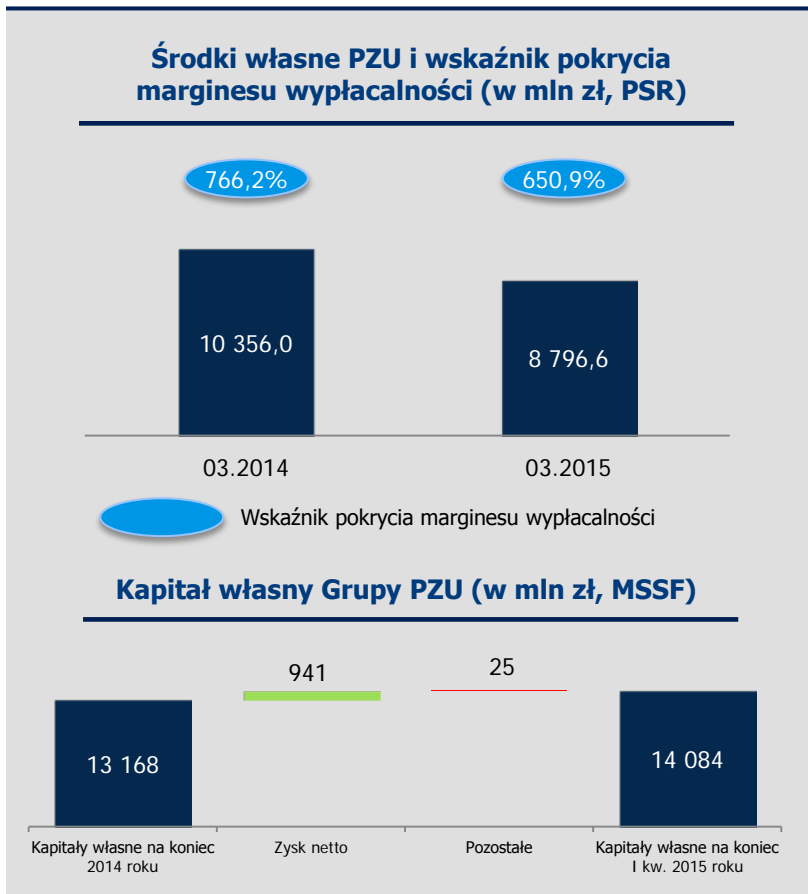
mln zł



* Produkty z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, strukturyzowane oraz polisolokaty.

Silna kapitalizacja i wysokie wskaźniki wypłacalności

Narastająco od początku roku 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
www.pzu.pl/ir

Rzecznik

*Michał Witkowski,
tel. (+48 22) 582 58 07
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.