

# Wyniki finansowe Grupy PZU po III kwartałach 2013

Warszawa, 14 listopada 2013 roku





# Plan prezentacji

---

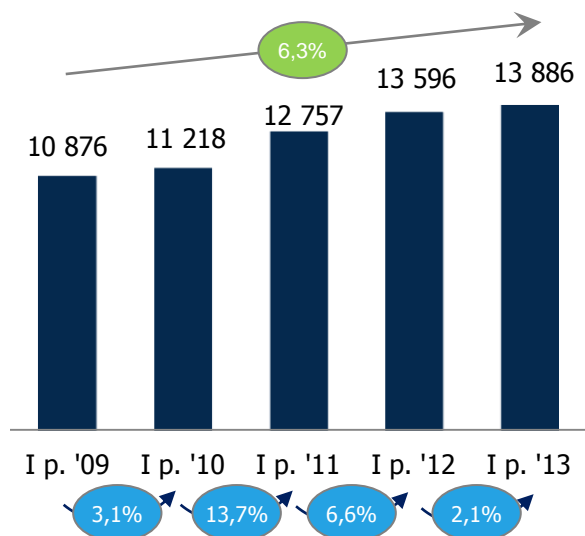
- 1 Rynek ubezpieczeń w Polsce w I półroczu 2013 roku
2. Wyniki operacyjne po III kwartałach 2013 roku
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Przegląd wyników finansowych po III kwartałach 2013 roku
5. Pytania i odpowiedzi

# Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce



mln zł

**Przypis składki brutto ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe**



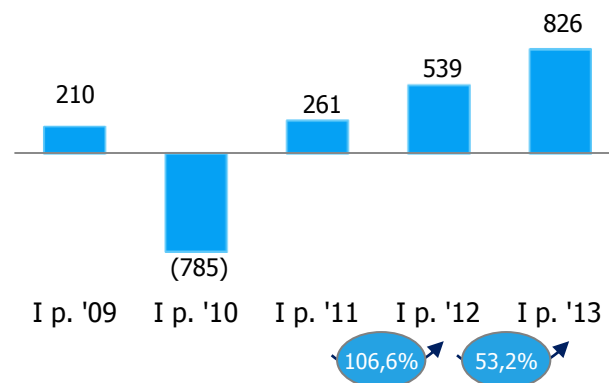
- Znaczne wyhamowanie dynamiki przypisu ubezpieczeń AC (-7,1% r/r) i OC komunikacyjnych (-5,2% r/r).
- Wyższa sprzedaż ubezpieczeń od szkód spowodowanych żywiołami oraz OC ogólnego (wzrost składki łącznie +11,0% r/r).

x% - CAGR

x% - zmiana rok do roku

Dane KNF; tylko dla polskiego rynku ubezpieczeń

**Wynik techniczny ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe**

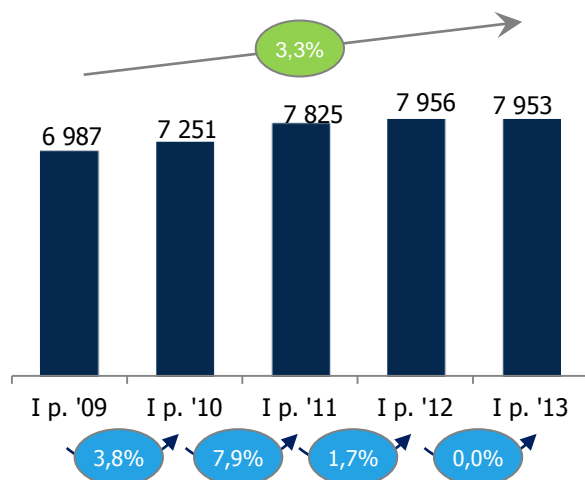


- Poprawa rentowności rynku na skutek spadku szkodowości w ubezpieczeniach pozostałych szkód rzeczowych (w tym ubezpieczenia rolne) oraz gwarancji.
- PZU wciąż liderem pod względem rentowności (wynik techniczny 761,2 mln zł po I p. 2013 roku – udział w WT rynku wzrósł o 14,5 p.p. do poziomu 92,1% przy udziale rynkowym liczonemu od składki – 31,2%).

# Rynek ubezpieczeń na życie w Polsce

mln zł

## Przypis składki brutto regularnej ubezpieczenia na życie\*



- Stabilność poziomu składki regularnej, spadek rynku o 3 mln PLN r/r (-0,04%); w tym PZU Życie +107 mln PLN (+3,2%).
- Udział w kluczowym dla PZU Życie segmencie rynku ze składką regularną na poziomie 43,6% (+1,4 p.p. do I p. 2012 roku).
- Spadek rynku ubezpieczeń na życie w I p. 2013 roku głównie na skutek niższej składki jednorazowej (-3,6 mld PLN, -30,6% r/r, w tym gr. I -3,9 mld PLN, -34,7%).

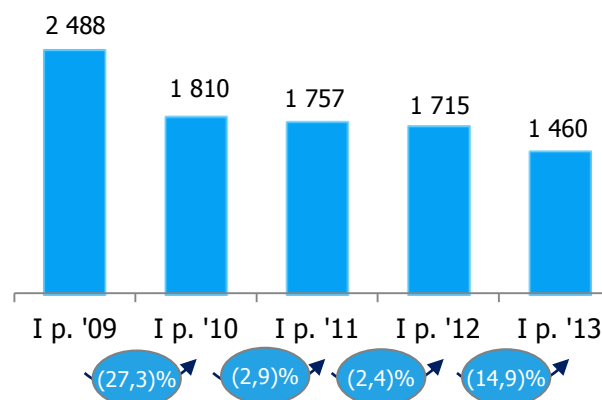
x% - CAGR

x% - zmiana rok do roku

Dane KNF; tylko dla polskiego rynku ubezpieczeń

\* W wyniku klasyfikacji produktów o charakterystyce zbliżonej do produktów ze składką jednorazową przez wybrane ZU do produktów ze składką regularną, dane odnośnie wzrostu rynku mogą być zniekształcone.

## Wynik techniczny ubezpieczenia na życie

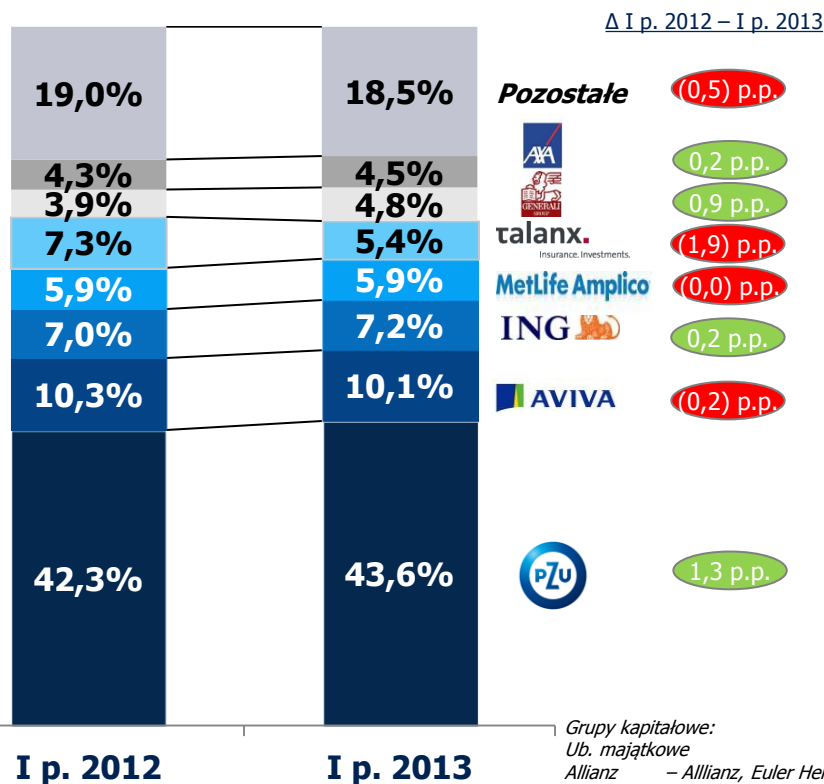


- Spadek rentowności r/r w efekcie obniżenia osiąganych wyników z działalności lokacyjnej.
- Marża wyniku technicznego PZU Życie w składce przypisanej ponad trzykrotnie przekracza marżę uzyskiwaną łącznie przez resztę towarzystw oferujących ubezpieczenia na życie (17,6% wobec 5,4%).
- Udział PZU Życie w najbardziej rentownej grupie V (ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe) stanowi 73,6% wyniku technicznego całego rynku dla tej grupy.

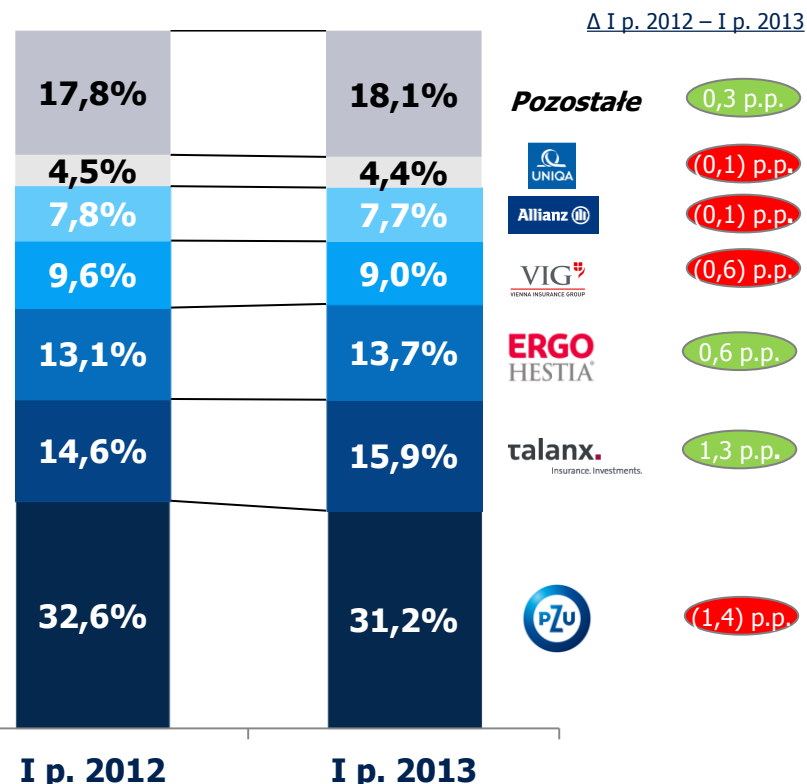
# PZU utrzymuje pozycję lidera w ubezpieczeniach w Polsce



## Udziały rynkowe PZU Życie Ubezpieczenia na życie (ze składką regularną)



## Udziały rynkowe PZU Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe



Grupy kapitałowe:  
 Ub. majątkowe  
 Allianz – Allianz, Euler Hermes  
 Ergo Hestia – Ergo Hestia, MTU  
 Talanx – Warta, Europa i HDI  
 VIG – Compensa, Benefia, Interrisk, PZM  
 Ub. na życie  
 Aviva – Aviva, BZ WBK Aviva  
 Metlife Amplico – Amplico, Metlife  
 Talanx – Warta, Europa, HDI i Open Life



# Plan prezentacji

---

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce w I półroczu 2013 roku
- 2 Wyniki operacyjne po III kwartałach 2013 roku
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Przegląd wyników finansowych po III kwartałach 2013 roku
5. Pytania i odpowiedzi

# Wzrost rentowności i dyscyplina kosztowa efektem realizacji strategii



## Przyjęta strategia przyniosła dobre wyniki finansowe dzięki:

- restrykcyjnej polityce kosztowej
- optymalizacji procesów likwidacji szkód oraz wysokiej efektywności operacyjnej
- poprawie rentowności w segmentach masowym i korporacyjnym
  - niższa częstość szkód w ubezpieczeniach komunikacyjnych (efekt korzystnych warunków drogowych)
  - istotnie niższy poziom szkód spowodowanych siłami natury w ubezpieczeniach rolnych
- wysokiej rentowności w segmencie ub. grupowych i indywidualnie kontynuowanych z wyłączeniem efektu konwersji polis umów wieloletnich na umowy roczne odnawialne
  - modyfikacja indywidualnej kontynuacji przy umiarkowanym wzroście szkodowości w produktach ochronnych segmentu

## Strategia zmiany alokacji aktywów przyczyniła się do obniżenia spadku wyniku na działalności lokacyjnej

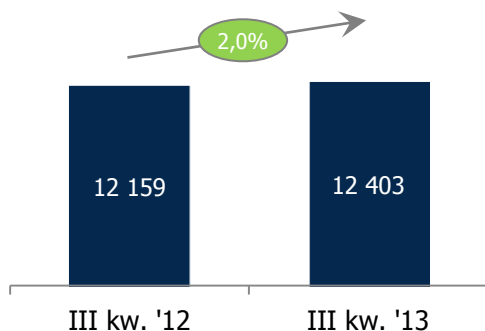
- powrót ożywienia na rynku kapitałowym po silnych wzrostach rok wcześniej
  - wzrost indeksu WIG w III kw. 2013 roku (+6,0% wobec +16,3% w III kw. 2012 roku)
  - wzrost rentowności obligacji w porównaniu z historycznie najniższymi rentownościami w 2012 roku

# Przegląd wyników finansowych Grupy PZU po III kwartałach 2013 roku

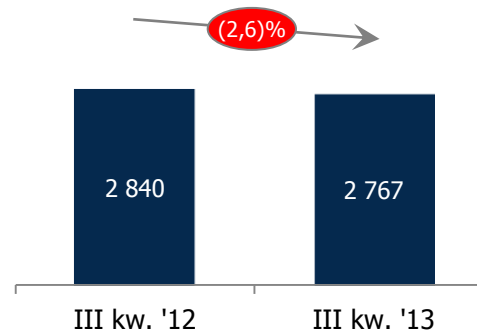


Narastająco od początku roku

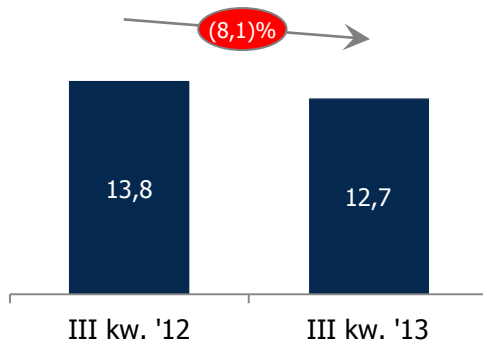
### Przypis składki brutto (mln zł)



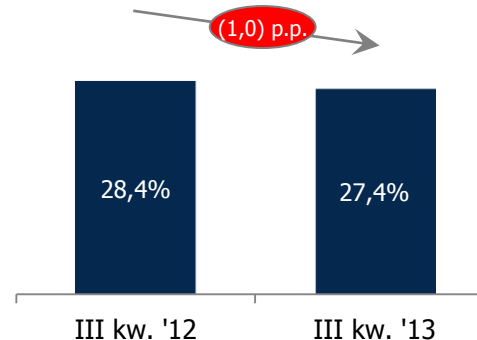
### Zysk netto (mln zł)



### Kapitał własny (mld zł)\*



### Zwrot z kapitału własnego ROE (%)\*\*



x%

- zmiana rok do roku

\* Wpływ wypłaty dywidendy z wyniku roku 2012 (2 565 mln PLN) oraz dywidendy zaliczkowej z wyniku roku 2013 (1 727 mln PLN).

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

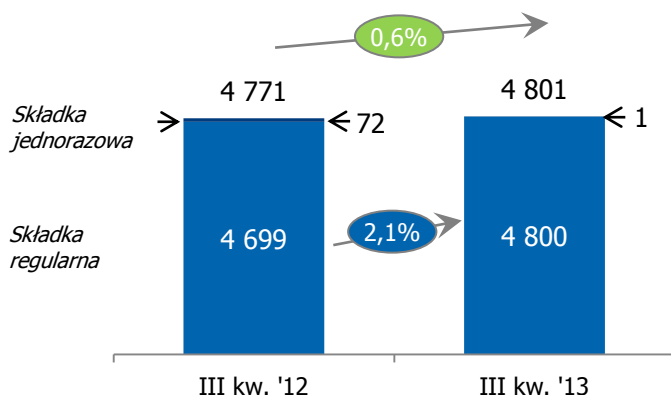


# Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane rosną stabilnie i rentownie



Narastająco od początku roku

## Przypis składki brutto Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych



Czynniki przekładające się na wyższy przypis składki brutto:

- wzrost portfela ubezpieczeń grupowych ochronnych i zwiększenie średnich składek;
- dospzedaż ubezpieczeń dodatkowych oraz wyższe sumy ubezpieczenia w produktach indywidualnie kontynuowanych;
- wzrost sprzedaży ubezpieczeń grupowych ochronnych za pośrednictwem kanału bancassurance;
- rozwój grupowych ubezpieczeń zdrowotnych, w tym produktu lekowego;
- brak sprzedaży produktów o charakterze inwestycyjnym ze składką jednorazową.

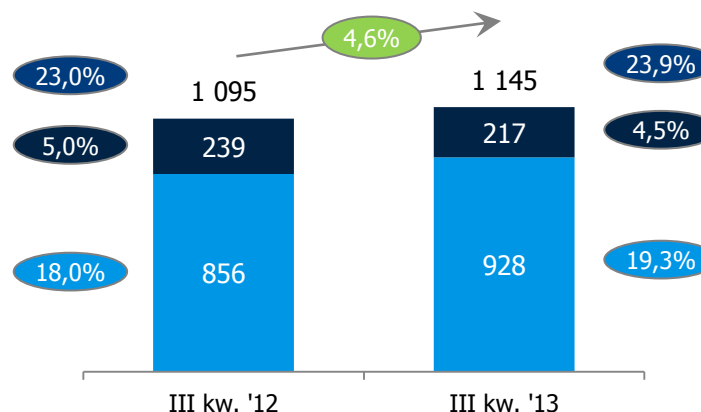
x% - zmiana rok do roku

x% - zmiana rok do roku dla składki regularnej

■ Składka jednorazowa

■ Składka regularna

## Zysk z działalności operacyjnej Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych\*



- Wyższy zysk operacyjny będący wynikiem rozwoju biznesu, modyfikacji indywidualnej kontynuacji oraz dyscypliny kosztowej.
- Umiarkowany wzrost szkodowości w ubezpieczeniach ochronnych – wzrost ilości zdarzeń z tytułu zgonu.

\* Zysk z działalności operacyjnej z wyłączeniem efektu konwersji (wg PSR).

● Marża inwestycyjna (zysk z inwestycji ponad stopę techniczną maksymalnie do poziomu stopy wolnej od ryzyka)

● Marża ubezpieczeniowa (zysk z inwestycji według stopy technicznej)

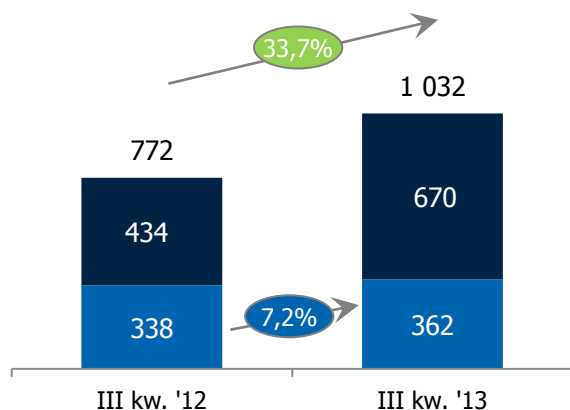
● Marża razem

# Wysoka dynamika sprzedaży ubezpieczeń indywidualnych

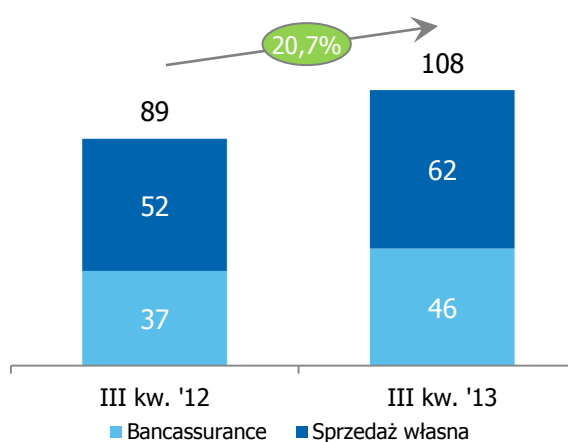


Narastająco od początku roku, mln zł

## Przypis składki brutto w segmencie indywidualnych ubezpieczeń na życie



## Składka uroczniona w segmencie indywidualnych ubezpieczeń na życie (APE)\*



Wysoka sprzedaż ubezpieczeń indywidualnych przez kanał bancassurance:

- ubezpieczeń z funduszem inwestycyjnym we współpracy z Bankiem Millennium;
- ubezpieczeń strukturyzowanych we współpracy z Bankiem Handlowym.

Wysoki poziom zasileń w produkcie IKE oraz wyższa r/r sprzedaż produktu strukturyzowanego w kanale własnym w trakcie III kw. 2013 roku.

Stabilny poziom sprzedaży pozostałych produktów ochronnych i inwestycyjnych na trudnym rynku kanałów tradycyjnych.

x% - zmiana rok do roku

x% - zmiana rok do roku dla składki regularnej

■ Składka jednorazowa

■ Składka regularna

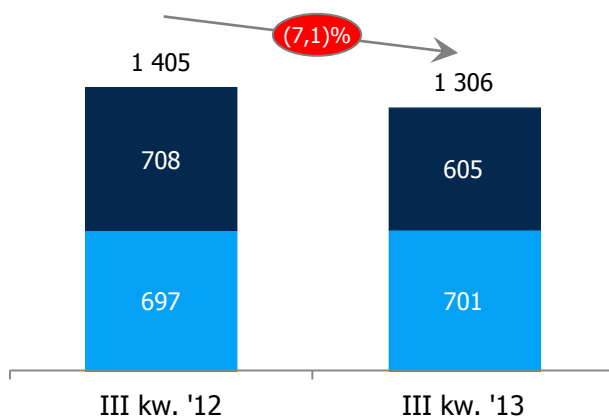
\* Tylko kontrakty ubezpieczeniowe.

# Wzrost rentowności na trudnym rynku w segmencie klienta korporacyjnego



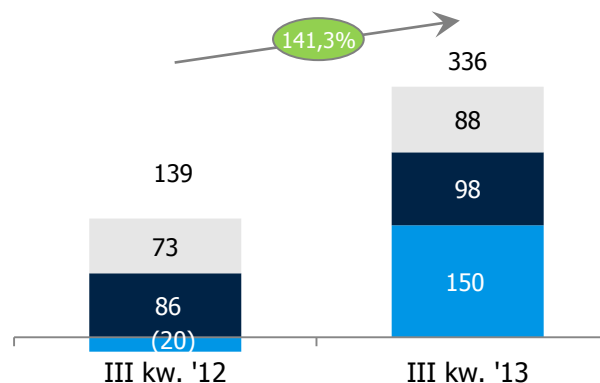
Narastająco od początku roku, mln zł

## Przypis składki brutto w segmencie klienta korporacyjnego



- Niższa sprzedaż w ub. na rzecz pacjentów z tytułu zdarzeń medycznych (NNW szpitali - ubezpieczenia obowiązkowe w I p. 2012 roku); spadek sprzedaży z wyłączeniem ub. NNW szpitali na poziomie -3,6%.
- Spadek przypisu w ub. komunikacyjnych – silna konkurencja przekładająca się na spadki stawek oraz utrzymująca się słaba kondycja krajowego rynku motoryzacyjnego.
- Wzrost przypisu w ub. od ognia i innych szkód majątkowych wskutek wyższej sprzedaży ubezpieczeń dla sektora gospodarki paliwowo-energetycznej oraz górnictwa.

## Zysk z działalności operacyjnej w segmencie klienta korporacyjnego



- Wyższa rentowność ub. pozakomunikacyjnych (głównie ub. finansowe) będąca w dużej mierze konsekwencją wysokiego wskaźnika szkodowości w ubiegłym roku (załamanie się w połowie 2012 roku sektora budowlanego) oraz wprowadzenia nowej polityki cenowej zaostrzającej ocenę ryzyka.
- Wzrost wyniku oraz rentowności ub. komunikacyjnych będący efektem niższej częstości szkód oraz ograniczenia liczby klientów nierentownych (zmiana polityki underwritingowej).

x% - zmiana rok do roku

Wpływ alokowanych dochodów z lokat z segmentu Inwestycje

Ubezpieczenia komunikacyjne (Wynik techniczny)

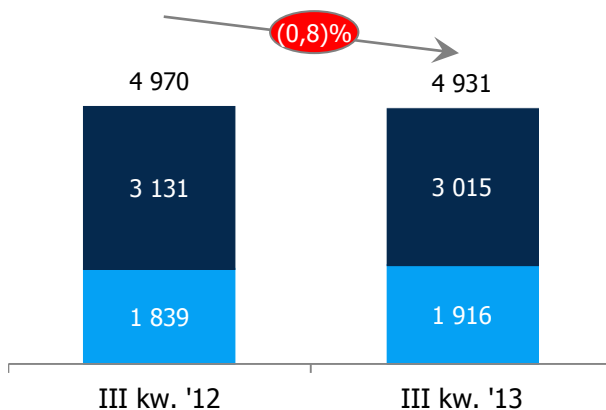
Ubezpieczenia pozakomunikacyjne (Wynik techniczny)

# Wzrost rentowności w ubezpieczeniach w segmencie klienta masowego



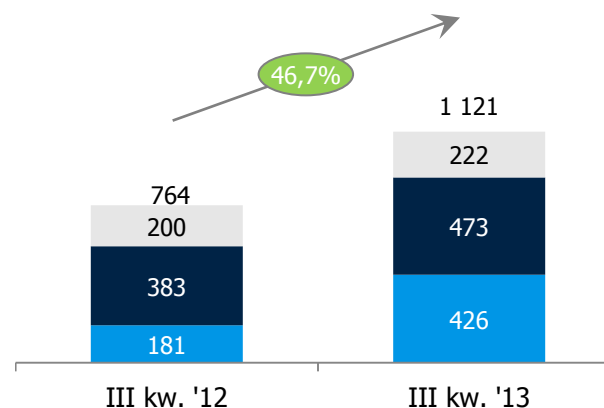
Narastająco od początku roku, mln zł

### Przypis składki brutto w segmencie klienta masowego



- Spadek przypisu w ub. OC komunikacyjnych – niższy poziom wznowień, presja cenowa ze strony konkurencji oraz słabsza kondycja rynku motoryzacyjnego.
- Zmniejszenie przypisu w ub. AC – spadek sum ubezpieczeń oraz wzrost zniżek za bezszkodową jazdę (efekt starzenia się portfela).
- Podniesienie sum ubezpieczenia w obowiązkowych ub. budynków w gospodarstwach rolnych - urealnienie wartości.
- Podwyżki składek w ub. OC rolników.
- Wyższa sprzedaż w ub. PZU Dom Plus oraz PZU Doradca.

### Zysk z działalności operacyjnej w segmencie klienta masowego



- Niski poziom szkód powodowanych siłami natury tj. ujemnymi skutkami przezimowań i przymrozków – spadek odszkodowań i świadczeń w obowiązkowych, dotowanych ub. upraw rolnych o ok. 165 mln zł r/r.
- Poprawa wskaźnika szkodowości w ub. komunikacyjnych OC efektem korzystnych warunków drogowych oraz spadku natężenia ruchu drogowego.
- Wzrost kategorii „Wpływ alokowanych dochodów z lokat z segmentu Inwestycje” na skutek wyższych dochodów z lokat stanowiących zabezpieczenie zobowiązań ubezpieczeniowych denominowanych w walutach obcych.

x% - zmiana rok do roku

Wpływ alokowanych dochodów z lokat z segmentu Inwestycje

Ubezpieczenia komunikacyjne (Wynik techniczny)

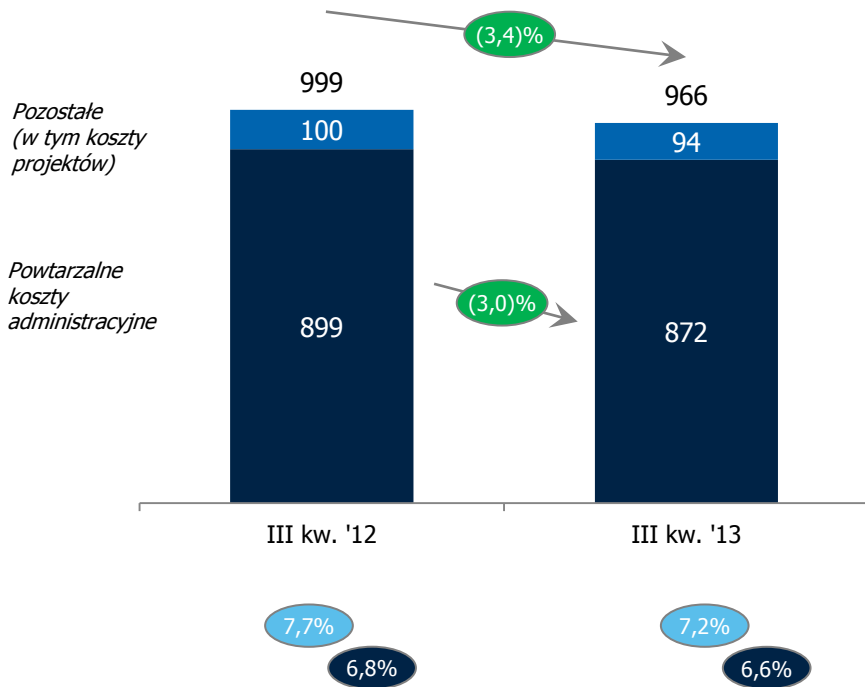
Ubezpieczenia pozakomunikacyjne (Wynik techniczny)

# Niższe koszty administracyjne efektem optymalizacji procesów



Narastająco od początku roku, mln zł

## Koszty administracyjne



- Niższy poziom kosztów administracyjnych w wyniku m.in. spadku kosztów osobowych, jako pochodna:
  - centralizacji procesów w obszarze operacji i likwidacji szkód;
  - restrukturyzacji prowadzonej w ostatnich latach.
- Realizacja działań projektowych mających na celu usprawnienie i zautomatyzowanie procesów obsługowych (głównie wdrożenie systemu polisowego dla ub. majątkowych i pozostałych osobowych).
- w 2012 roku dodatkowo poniesiono niepowtarzalne koszty kampanii wizerunkowej PZU.

- x% - zmiana rok do roku
- x% - wskaźnik kosztów administracyjnych (%)\*
- x% - wskaźnik powtarzalnych kosztów administracyjnych (%)\*

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

# Everest – „Go-live”

## Docelowy system produktowy

---



**Zgodnie z harmonogramem 18 listopada 2013 roku** pilotażowo wdrażamy Platformę Everest i produkt PZU Auto w małej skali w sieci sprzedaży wyłącznej w Lublinie.

Duży pilotaż rozpocznie się w **styczniu 2014 roku**, a następnie wdrożenie będzie realizowane kolejnymi etapami geograficznym.

Do końca 2014 roku wdrożeniem obejmujemy **kanały wyłączne** (agenci wyłączni i Oddziały PZU – 11.500 użytkowników końcowych).

Rok 2015 to wdrożenie **zewnętrznych kanałów** sprzedaży masowej (kolejne 7.500 użytkowników końcowych).

Od początku 2016 roku rozpoczniemy wdrożenie **biznesu korporacyjnego**.



# Everest - Przebieg wdrożenia nowych produktów ubezpieczeniowych

---



Do końca 2014 roku wdrożymy produkty **Komunikacyjne, Mieszaniowe** oraz wybrane produkty **Majątkowe**.

**Pozostałe produkty masowe** będziemy wdrażali od początku 2015 roku.



W 2016 roku wdrożymy **produkty dla Klientów korporacyjnych**.

Pełne wdrożenie nowego systemu polisowego planujemy **do połowy 2016 roku**.

# W III kwartale 2013 w Grupie PZU zakończono Projekt Optymalizacji Systemów ERP

---



## Zadania Projektu:

- Wymiana systemu księgowości ubezpieczeniowej – FKX na platformę ERP.
- Ujednoczenie integracji systemów produktowych z systemem księgowym.
- Umożliwienie kolejnych integracji systemów produktowych wg jednolitych standardów.

## Korzyści:

- Obniżono koszty operacyjne w obszarach księgowości, zakupów i nieruchomości poprzez ujednoczenie i automatyzację procesów w Grupie PZU.
- Obniżono koszty rozwoju i utrzymania systemów poprzez uproszczenie architektury i podniesienie wersji systemu ERP.





# Plan prezentacji

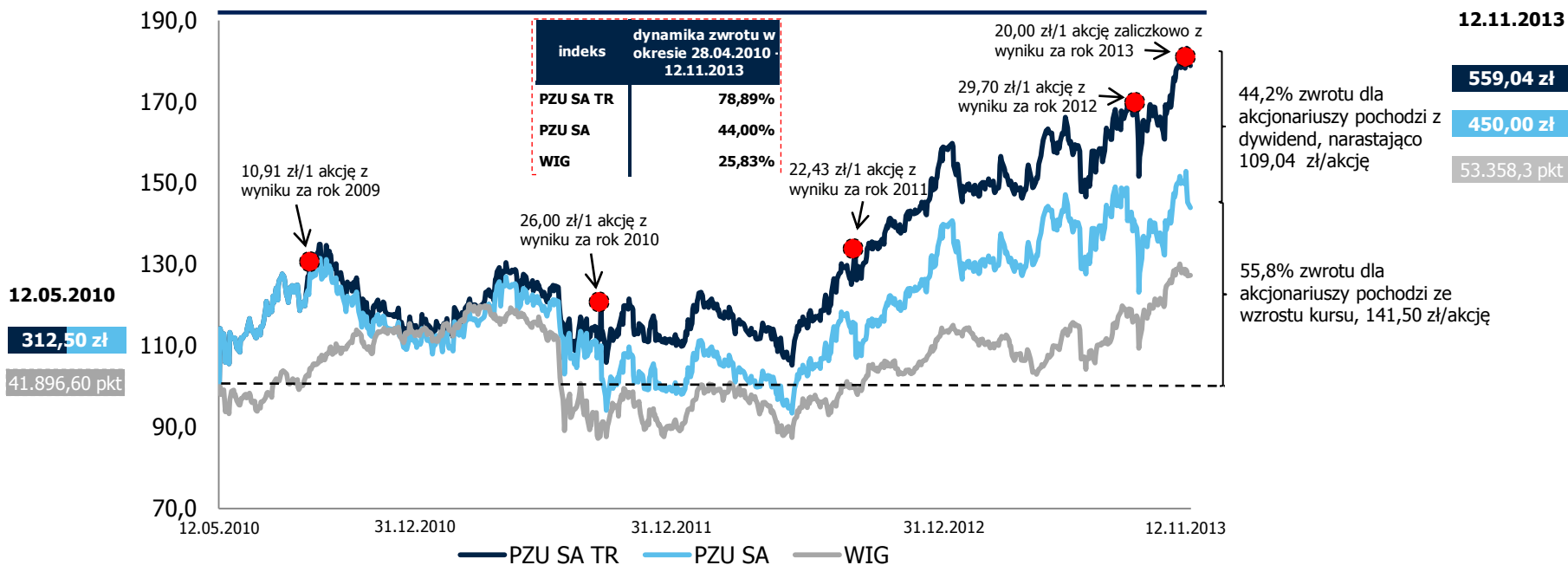
---

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce w I półroczu 2013 roku
2. Wyniki operacyjne po III kwartałach 2013 roku
- 3** Wartość dla akcjonariuszy
4. Przegląd wyników finansowych po III kwartałach 2013 roku
5. Pytania i odpowiedzi

# PZU buduje TSR poprzez wzrost kursu akcji i wypłatę dywidendy



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



Dywidenda za rok	Kwota w mld zł	Payout ratio	Dividend Yield**
2010	2,25	63,8%	8,4%
2011	1,94	75,0%	5,1%
2012	2,56	99,4%	6,6%
2013	1,70	34,0%	4,4%

\* kurs akcji PZU SA TR został skorygowany poprzez uwzględnienie dywidend

\*\* *dividend yield* liczony na datę bilansową, a dla wypłaty za rok 2012 i 2013 w formie zaliczki wg kursu akcji na dzień 12 listopada 2013 roku



# Plan prezentacji

---

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce w I półroczu 2013 roku
2. Wyniki operacyjne po III kwartałach 2013 roku
3. Wartość dla akcjonariuszy
- 4 Przegląd wyników finansowych po III kwartałach 2013 roku
5. Pytania i odpowiedzi

# Najważniejsze informacje finansowe na temat Grupy PZU



mln zł, MSSF	I-III kwartał 2012	I-III kwartał 2013	Zmiana r/r	III kwartał 2012	III kwartał 2013	Zmiana III kwartał 2013 / III kwartał 2012	II kwartał 2013	Zmiana III kwartał 2013 / II kwartał 2013
<b>Rachunek zysków i strat</b>								
Przypis składki brutto	12 159	12 403	2,0%	3 913	3 907	(0,1)%	4 069	(4,0)%
Składka zarobiona	11 949	12 240	2,4%	4 083	4 063	(0,5)%	4 070	(0,2)%
Wynik na działalności inwestycyjnej	2 569	1 859	(27,7)%	1 045	889	(14,9)%	540	64,7%
Zysk z działalności operacyjnej	3 541	3 502	(1,1)%	1 405	1 357	(3,4)%	1 079	25,7%
Zysk netto	2 840	2 767	(2,6)%	1 124	1 091	(3,0)%	838	30,2%
<b>Bilans</b>								
Kapitał własny	13 801	12 682	(8,1)%	13 801	12 682	(8,1)%	13 289	(4,6)%
Aktywa ogółem	56 801	61 640	8,5%	56 801	61 640	8,5%	62 598	(1,5)%
<b>Główne wskaźniki finansowe</b>								
ROE*	28,4%	27,4%	(1,0) p.p.	33,7%	32,4%	(1,3) p.p.	23,8%	8,6 p.p.
Wskaźnik mieszany**	90,7%	82,6%	(8,1) p.p.	91,0%	83,3%	(7,7) p.p.	87,4%	(4,1) p.p.

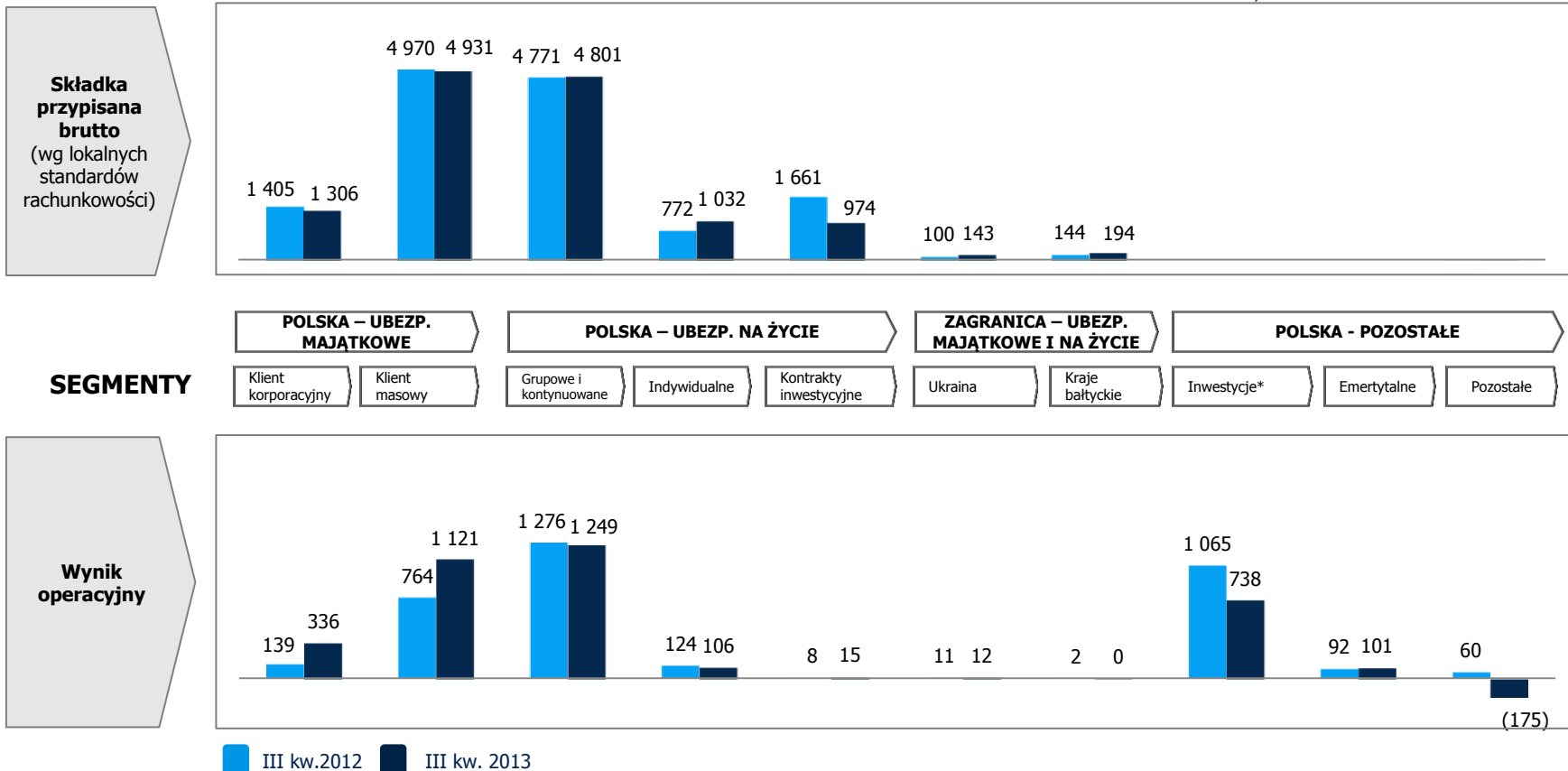
\* Wskaźnik uroczeniowy obliczony na podstawie kapitału własnego na początek i na koniec okresu sprawozdawczego.

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

# Wysoka rentowność ubezpieczeń w segmencie korporacyjnym i masowym przy niskich dochodach z lokat



Narastająco od początku roku, mln zł



\* Dochody z lokat w segmencie Inwestycje – operacje na zewnątrz

# Rentowność według segmentów ubezpieczeń



Segmety ubezpieczeń mln zł, lokalne standardy rachunkowości	Przypis składki brutto			Zysk z działalności operacyjnej			Wskaźnik mieszany / Marża zysku operacyjnego*	
	I-III kwartał 2012	I-III kwartał 2013	Zmiana r/r	I-III kwartał 2012	I-III kwartał 2013	Zmiana r/r	I-III kwartał 2012	I-III kwartał 2013
<b>Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska</b>	<b>6 374</b>	<b>6 237</b>	<b>(2,2)%</b>	<b>903</b>	<b>1 456</b>	<b>61,3%</b>	<b>90,2%</b>	<b>81,9%</b>
<b>Ubezpieczenia masowe - Polska</b>	<b>4 970</b>	<b>4 931</b>	<b>(0,8)%</b>	<b>764</b>	<b>1 121</b>	<b>46,7%</b>	<b>88,9%</b>	<b>82,6%</b>
OC komunikacyjne	1 935	1 854	(4,2)%	221	355	60,6%	92,6%	86,7%
AC komunikacyjne	1 196	1 162	(2,9)%	162	118	(27,0)%	84,9%	88,7%
Inne produkty	1 839	1 916	4,2%	181	426	135,1%	87,6%	74,8%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	200	222	10,8%	x	x
<b>Ubezpieczenia korporacyjne - Polska</b>	<b>1 405</b>	<b>1 306</b>	<b>(7,1)%</b>	<b>139</b>	<b>336</b>	<b>141,3%</b>	<b>95,1%</b>	<b>78,7%</b>
OC komunikacyjne	296	265	(10,6)%	(4)	4	x	101,4%	99,4%
AC komunikacyjne	412	340	(17,5)%	90	94	4,8%	80,3%	74,9%
Inne produkty	697	701	0,6%	(20)	150	x	104,3%	70,7%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	73	88	20,5%	x	x
<b>Razem ubezpieczenia na życie - Polska</b>	<b>5 543</b>	<b>5 832</b>	<b>5,2%</b>	<b>1 400</b>	<b>1 356</b>	<b>(3,2)%</b>	<b>25,3%</b>	<b>23,2%</b>
<b>Ub. Grupowe i kontynuowane** - Polska</b>	<b>4 771</b>	<b>4 801</b>	<b>0,6%</b>	<b>1 095</b>	<b>1 145</b>	<b>4,6%</b>	<b>23,0%</b>	<b>23,9%</b>
<b>Ub. Indywidualne - Polska</b>	<b>772</b>	<b>1 032</b>	<b>33,7%</b>	<b>124</b>	<b>106</b>	<b>(14,0)%</b>	<b>16,0%</b>	<b>10,3%</b>
Efekt konwersji (PSR)	x	x	x	182	104	(42,7)%	x	x
<b>Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i Kraje bałtyckie</b>	<b>244</b>	<b>281</b>	<b>15,6%</b>	<b>13</b>	<b>10</b>	<b>(24,3)%</b>	<b>104,6%</b>	<b>102,0%</b>
<b>Ukraina ub. majątkowe i osobowe</b>	<b>100</b>	<b>111</b>	<b>11,3%</b>	<b>11</b>	<b>9</b>	<b>(13,3)%</b>	<b>105,0%</b>	<b>100,7%</b>
<b>Kraje bałtyckie ub. majątkowe i osobowe</b>	<b>144</b>	<b>171</b>	<b>18,5%</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>(83,5)%</b>	<b>104,3%</b>	<b>102,8%</b>
<b>Razem ubezpieczenia na życie - Ukraina i Kraje bałtyckie</b>	<b>46</b>	<b>55</b>	<b>20,3%</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>x</b>	<b>0,7%</b>	<b>3,9%</b>
<b>Ukraina ub. na życie</b>	<b>27</b>	<b>32</b>	<b>15,9%</b>	<b>(0)</b>	<b>2</b>	<b>x</b>	<b>(1,6)%</b>	<b>7,4%</b>
<b>Litwa ub. na życie</b>	<b>18</b>	<b>23</b>	<b>26,8%</b>	<b>1</b>	<b>(0)</b>	<b>x</b>	<b>4,1%</b>	<b>(0,8)%</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.

\*\* Marża zysku operacyjnego bez efektów konwersji (wg PSR).



# Wpływ zdarzeń jednorazowych na wyniki

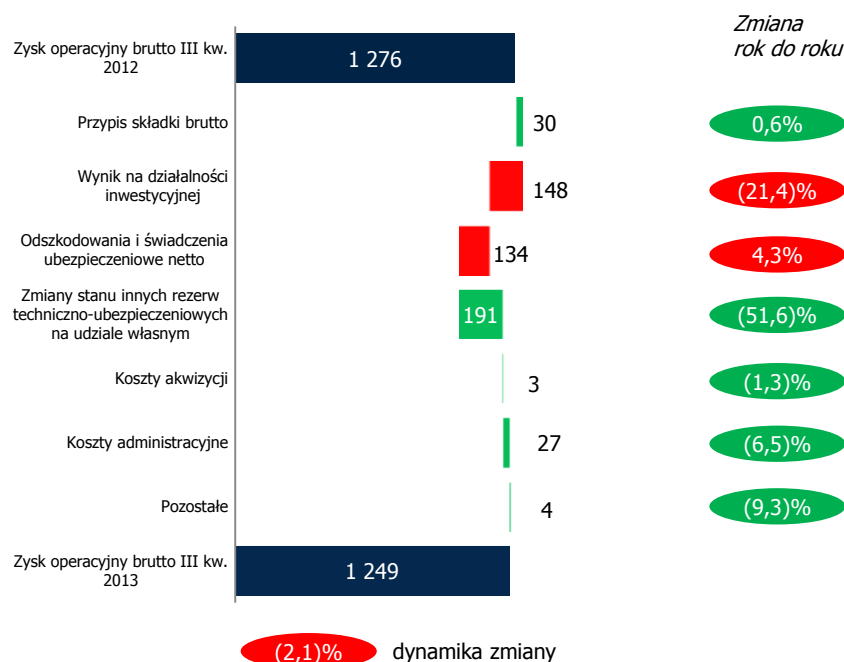
Narastająco od początku roku, mln zł

mln zł, MSSF	I-III kwartał 2012	I-III kwartał 2013	
<b>Zysk z działalności operacyjnej (zgodnie ze sprawozdaniem finansowym)</b>	<b>3 540,8</b>	<b>3 502,4</b>	<b>1</b> Wpływ konwersji umów wieloletnich na odnawialne rocznie umowy wg MSSF.
<i>w tym:</i>			<b>2</b> Dochód z tyt. ugody z reasekuratorem w zakresie produktu Zielona Karta – odwrócenie korekty oszacowań obniżającej wynik roku 2011.
<b>1</b> Efekt konwersji	170,4	104,0	<b>3</b> Rozpoczęcie konsolidacji funduszy inwestycyjnych - głównie nieruchomości.
<b>2</b> Ugoda z reasekuratorem	-	53,2	<b>4</b> Niższy wynik po 3 kwartałach 2012 roku na gwarancjach kontraktowych ze względu na serię upadłości w branży budowlanej.
<b>3</b> Rozpoczęcie konsolidacji funduszy	-	172,8	<b>5</b> Sprzedaż akcji notowanych z portfela AFS w 2012 roku, dla których zmiany wyceny w poprzednich latach były odnoszone na kapitał z aktualizacji wyceny.
<b>4</b> Wynik na gwarancjach kontraktowych	(117,1)	-	
<b>5</b> Wynik na sprzedaży akcji z portfela AFS	101,0	-	

# Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych (ubezpieczenia na życie)



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



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

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

## Uwagi

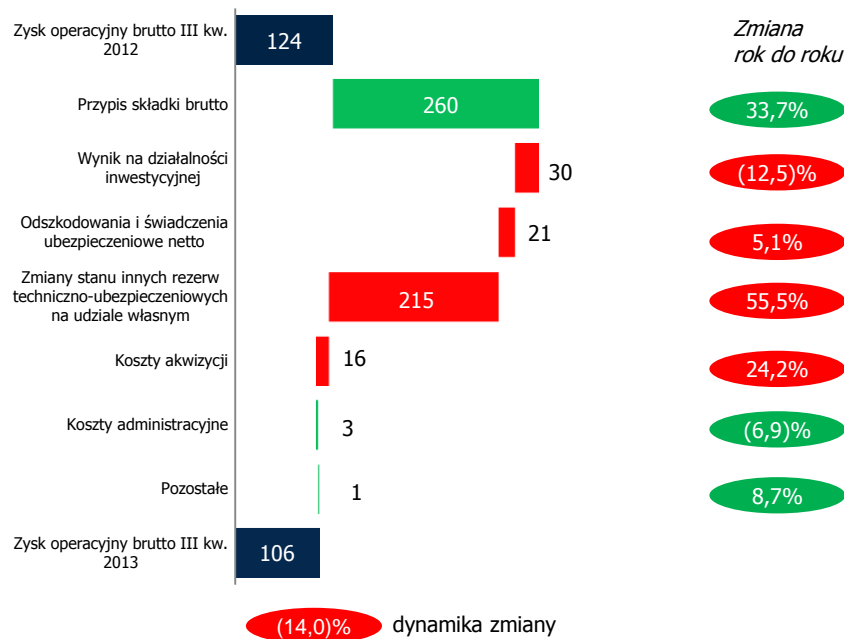
- Wzrost przypisu składki brutto +0,6% r/r głównie w wyniku wzrostu portfela ryzyk w ubezpieczeniach ochronnych (w tym ubezpieczeń dodatkowych do umów kontynuowanych) oraz wyższej średniej składki częściowo skompensowany ograniczeniem sprzedaży ubezpieczeń ze składką jednorazową.
- Gorszy wynik na działalności inwestycyjnej w produktach typu *unit-linked* w efekcie gorszej koniunktury na rynkach kapitałowych w trakcie 3 kw. 2013 roku w porównaniu do roku poprzedniego.
- Wzrost ilości zdarzeń z tytułu zgonu w ubezp. ochronnych oraz dodatkowo wyższe wykupy w PPE (wartość bilansowana spadkiem rezerwy matematycznej).
- Niższy poziom konwersji w ubezpieczeniach grupowych typ P.
- Niższy wzrost rezerw matematycznych w produktach typu *unit-linked* w efekcie gorszych wyników z działalności inwestycyjnej, wyższych wykupów w PPE oraz ograniczenia sprzedaży krótkoterminowych produktów inwestycyjnych w kanale bancassurance; dodatkowo niższy wzrost rezerwy matematycznej w produktach ochronnych kontynuowanych jako efekt wprowadzenia w 2012 roku nowego typu prawa do kontynuacji.
- Niewielki spadek kosztów akwizycji w efekcie ograniczenia modyfikacji portfela ubezpieczeń grupowych typ P w celu utrzymania rentowności.
- Spadek kosztów administracyjnych w efekcie restrukturyzacji kosztów osobowych oraz braku w bieżącym roku wydatków marketingowych związanych z rebrandingiem.
- Niższy zysk na działalności operacyjnej w wyniku spadku tempa konwersji z ubezpieczeń grupowych typu P; bez uwzględnienia tego efektu wzrost marży w tym segmencie.



# Segment ubezpieczeń indywidualnych (ubezpieczenia na życie)



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



## Uwagi

- Wzrost przypisu składki brutto +33,7% r/r głównie dzięki wysokiej sprzedaży produktów inwestycyjnych w kanale bancassurance.
- Spadek wyniku na działalności lokacyjnej w produktach inwestycyjnych na skutek gorszej koniunktury na rynkach kapitałowych w 3 kw. 2013 roku w porównaniu do roku poprzedniego.
- Wyższe świadczenia netto w wyniku wzrostu wykupów w produkcie IKE oraz zapadania kolejnych transz w produkcie strukturyzowanym w kanale własnym (wartości bilansowane zmianą stanu rezerwy matematycznej).
- Wyższy wzrost rezerw matematycznych w związku z wyższą sprzedażą produktów inwestycyjnych w kanale bancassurance; kompensowane częściowo gorszym wynikiem na działalności lokacyjnej na portfelu unit-linked oraz wyższymi wykupami i wypłatami z tyt. dożycia opisanymi powyżej.
- Wzrost kosztów akwizycji r/r na skutek wyższego wolumenu sprzedaży przede wszystkim ubezpieczeń typu *unit-linked* z wysoką prowizją w pierwszym roku, która nie jest odraczana w czasie.
- Spadek kosztów administracyjnych jako efekt restrukturyzacji kosztów osobowych oraz braku w bieżącym roku wydatków marketingowych związanych z rebrandingiem.
- Spadek zysku na działalności operacyjnej głównie w wyniku wysokiej sprzedaży produktów inwestycyjnych z wysoką jednorazową prowizją, która nie jest odraczana w czasie.

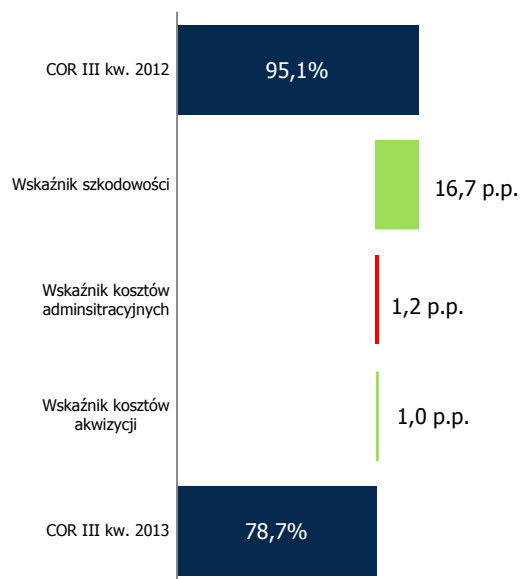
\* Odszkodowania i świadczenia wypłacone netto wraz ze zmianą rezerw szkodowych

\*\* Rezerwy matematyczne i pozostałe

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



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



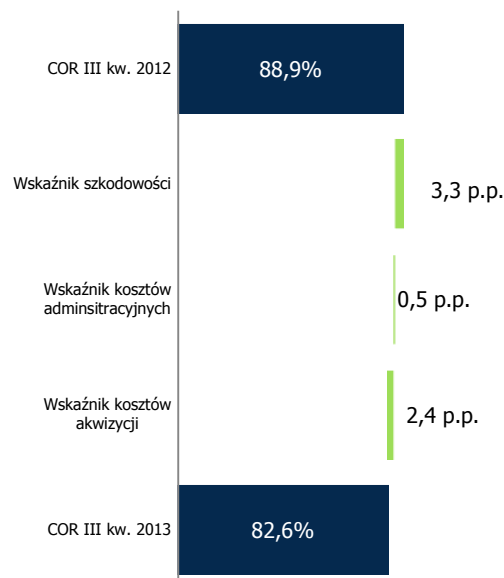
## Uwagi

- Spadek wskaźnika szkodowości:
  - poprawa w ub. komunikacyjnych będąca wynikiem niższej częstości szkód (efekt korzystniejszych warunków drogowych) oraz ograniczenia liczby klientów nierentownych (efekt polityki underwritingowej);
  - optymalizacja procesów likwidacyjnych oraz restrykcyjna polityka kosztowa;
  - spadek odszkodowań i świadczeń w ubezpieczeniach finansowych będący konsekwencją wysokiego wskaźnika szkodowości w ubiegłym roku (załamanie się w połowie 2012 roku rynku sektora budowlanego) oraz wprowadzenia nowej polityki cenowej zaostrzającej ocenę ryzyka.
- Wzrost wskaźnika kosztów administracyjnych w wyniku wyższych kosztów prowadzonej działalności projektowej mającej na celu optymalizację procesów obsługowych m.in. poprzez wdrożenie nowego systemu produktowego oraz budowanie pozytywnego wizerunku Grupy PZU.
- Spadek wskaźnika kosztów akwizycji jako efekt niższych pośrednich kosztów akwizycji – w szczególności niższych kosztów osobowych.

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



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



## Uwagi

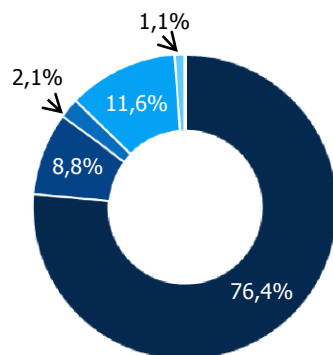
- Spadek wskaźnika szkodowości w efekcie znacznie niższego poziomu szkód powodowanych siłami natury (ujemne skutki przezimowań i przymrozków) w ubezpieczeniach rolnych oraz niższej częstości szkód w ubezpieczeniach komunikacyjnych.
- Niższy wskaźnik kosztów administracyjnych w wyniku spadku kosztów osobowych (efekt restrukturyzacji i reorganizacji) oraz kosztów reklamy (kampania rebrandingowa w 2012 roku).
- Spadek kosztów akwizycji na skutek wyższych prowizji reasekuracyjnych w wyniku zawarcia ugody z reasekuratorem dla produktu Zielona Karta (jednorazowy wpływ na prowizje reasekuracyjne I kw. 2013 roku +73,3 mln zł, łączny wpływ na wynik brutto I kw. 2013 roku +53,2 mln zł).

# Spadek wyceny instrumentów dłużnych

## Słaba koniunktura na rynkach kapitałowych

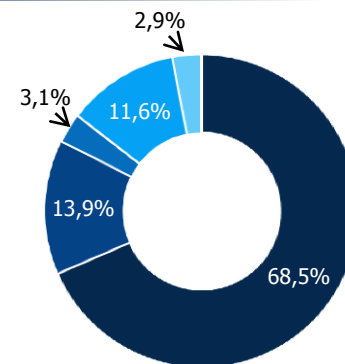


III kw. 2012 struktura lokat\*



Razem: 49,7 mld zł

III kw. 2013 struktura lokat\*



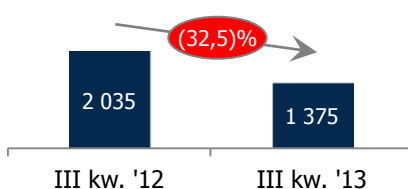
Razem: 55,3 mld zł

- Dłużne papiery wartościowe
- Transakcje reverse repo i depozyty
- Pożyczki
- Instrumenty kapitałowe i instrumenty pochodne
- Nieruchomości inwestycyjne
- Pozostałe

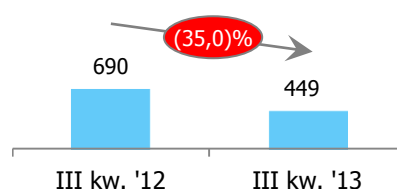
### Dochody z lokat

Narastająco od początku roku, mln zł

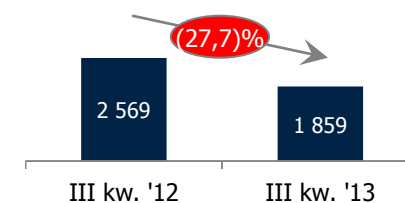
Odsetkowe aktywa finansowe\*\*



Instrumenty kapitałowe i instrumenty pochodne



SUMA



\* Lokaty obejmują aktywa finansowe, nieruchomości inwestycyjne, ujemną wycenę instrumentów pochodnych.

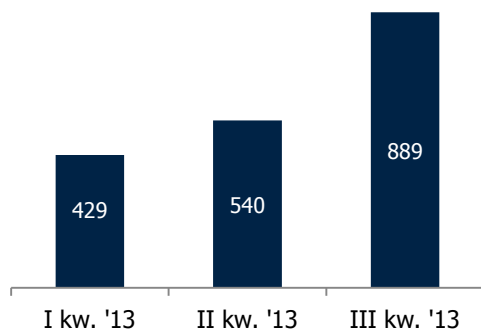
\*\* Dochody dla odsetkowych aktywów finansowych obejmują wynik na obligacjach, pożyczkach reverse repo oraz depozytach.

# Niska rentowność portfela głównego oraz na ryzyko ubezpieczającego

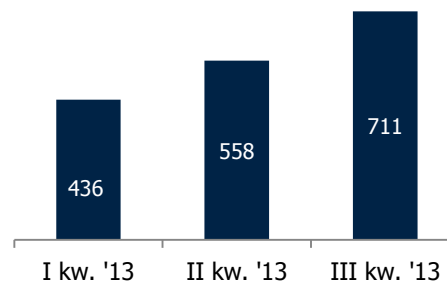


Dane kwartalne netto

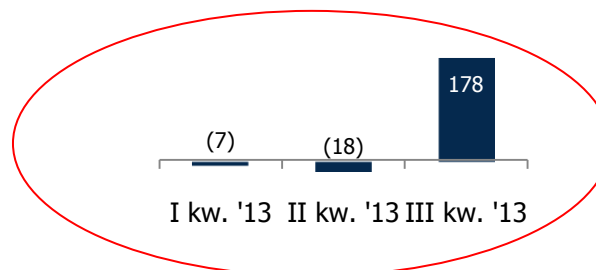
**Dochody z działalności lokacyjnej (razem, mln zł)**



**Dochody z działalności lokacyjnej w portfelu głównym Grupy PZU (mln zł)**

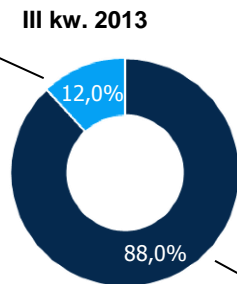


**Dochody z działalności lokacyjnej na ryzyko ubezpieczającego\* (mln zł)**



Brak wpływu na wynik netto Grupy PZU

Aktywa finansowe na ryzyko ubezpieczającego\* – **6,6 mld zł**



**Razem: 55,3 mld zł**

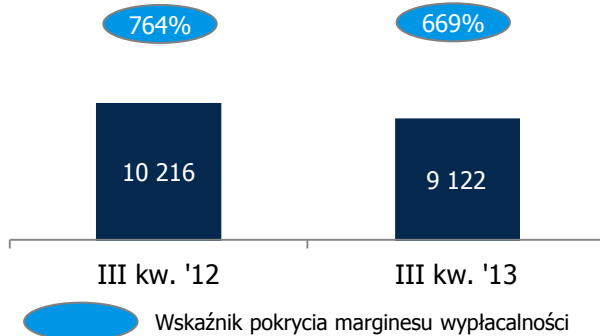
Aktywa finansowe w głównym portfelu – **48,7 mld zł**

\* Produkty na ryzyko ubezpieczającego: produkty z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, strukturyzowane i zwolnione z opodatkowania od zysków kapitałowych

# Silna kapitalizacja i wysokie wskaźniki wypłacalności

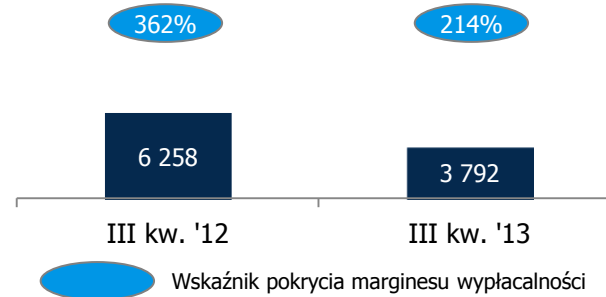


**Środki własne PZU i wskaźnik pokrycia marginesu wypłacalności (w mln zł, PSR)**

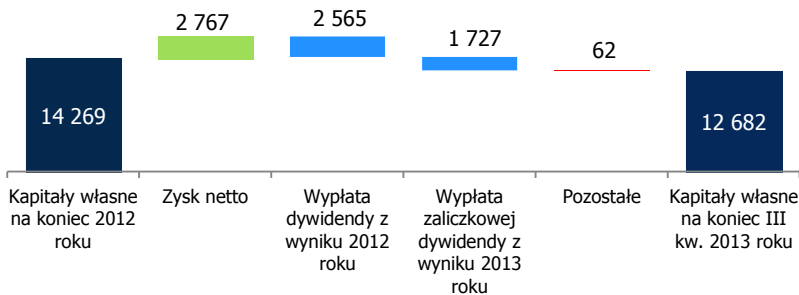


**Środki własne PZU Życie i wskaźnik pokrycia marginesu wypłacalności (w mln zł, PSR)**

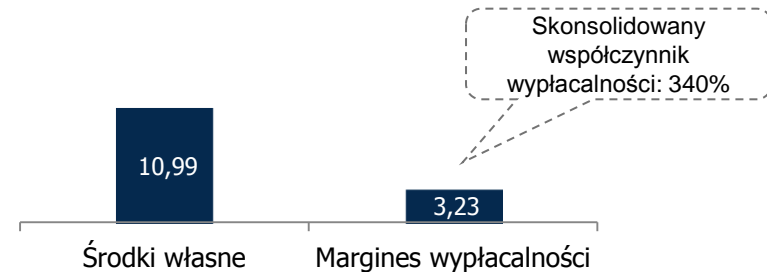
*Narastająco od początku roku*



**Kapitał własny Grupy PZU (w mln zł, MSSF)**



**Fundusze własne Grupy PZU w 2013 roku (w mld zł, MSSF)**





# Plan prezentacji

---

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce w I półroczu 2013 roku
2. Wyniki operacyjne po III kwartałach 2013 roku
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Przegląd wyników finansowych po III kwartałach 2013 roku
- 5 Pytania i odpowiedzi

# 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)