



Wyniki finansowe Grupy PZU

za III kwartał 2018

Warszawa, 15 listopada 2018

Spis treści



1. Główne osiągnięcia Grupy PZU

4

2. Rozwój działalności

5

3. Wyniki finansowe

20

4. Realizacja strategii Grupy na lata 2017 – 2020

26

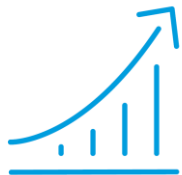
5. Załączniki

29





1. Główne osiągnięcia Grupy PZU



Rozwój działalności

- Rekordowy przypis składki dla Grupy PZU narastająco od początku roku
- Stabilny przyrost składki w segmencie masowym (+3% r/r w III kw. 2018) mimo niższych cen w komunikacji
- Stabilny poziom składki w ubezpieczeniach grupowych i IK (1,7mld zł w III kw. 2017)
- Stabilizacja udziału w rynku ubezpieczeń komunikacyjnych (37,3%)
- Wzrost liczby umów PZU Zdrowie o 48% r/r



Wyniki finansowe

- Poprawa wskaźnik mieszanego do poziomu 84,3% w III kw. 2018 (88,3% w II kw. 2018)
- Marża operacyjna w ubezpieczeniach grupowych i IK powyżej strategicznego poziomu (26,1% w III kw. 2018)
- Bardzo niskie wskaźniki szkodowości w obu kluczowych segmentach
- Wzrosty zysku netto przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej (1 007 mln zł w III kw. 2018) o 47% r/r i 59% bez banków



Alokacja kapitału

- Wygenerowany zwrot na kapitale znacząco powyżej strategicznego poziomu (29,3% w ujęciu kwartalnym i 22,9% narastająco)
- Podtrzymanie ratingu S&P na poziomie A- (perspektywa stabilna) z oceną siły kapitałowej na poziomie AAA
- Adekwatność kapitałowa na stabilnym poziomie; mimo wzrostu skali działalności wskaźnik SII wyniósł 227%
- Wyplacona dywidenda na poziomie 2,5 zł na akcję (DY 6,1%)

GWP

17 258 mln zł
(vs. 16 933 w 9M17)

Wynik netto Grupy

3 902 mln zł
(vs. 2 899 w 9M17)

Marża operacyjna¹

22,1%
(vs. 21,4% w 9M17)

Wsk. mieszany²

86,2%
(vs. 90,3% w 9M17)

ROE³

22,9%
(vs. 21,1% w 9M17)

Solvency II

227%
(vs. 227% w 1Q18)

1) Marża dla segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych z wyłączeniem efektu konwersji

2) Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Grupie PZU

3) Wskaźnik obliczony na podstawie kapitału własnego na początek i na koniec okresu sprawozdawczego. Liczony dla podmiotu dominującego



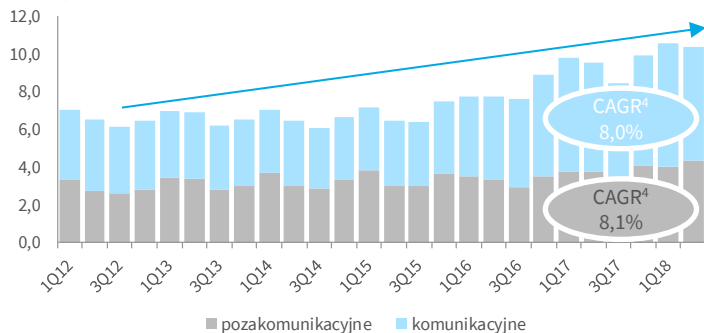
2. Rozwój działalności





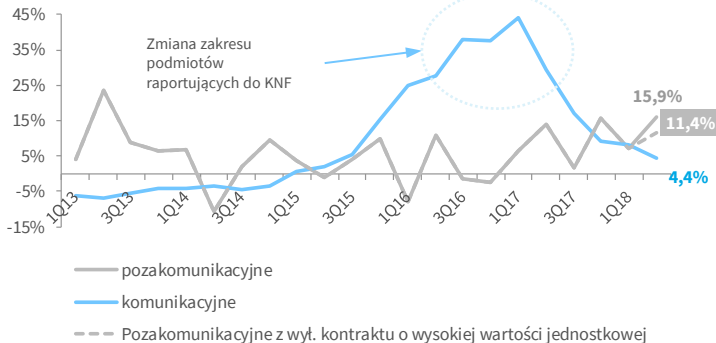
Majątek (1) Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

Przypis składki brutto (mld zł)

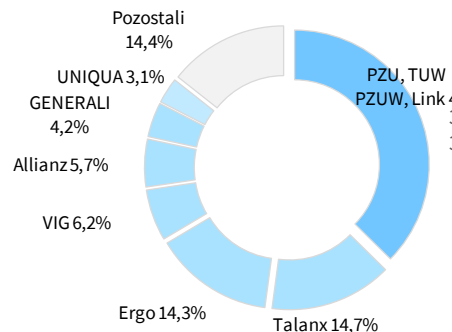


- Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych (działalność bezpośrednia) po II kwartale 2018 roku na poziomie 35,4% (wzrost wobec I kwartału o 0,6 p.p.)
- Aktywność cenowa PZU na wybranych obszarach kraju i wybranych segmentach: niższa w segmencie leasingu i segmencie dealerskim, które oferują ograniczone możliwości zarządzania ceną w średniej perspektywie
- Mocna pozycja rynkowa w ubezpieczeniach komunikacyjnych z udziałem 37,3%²
- Utrzymanie wysokiego udziału wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie 57,2%.

Dynamika zmian przypisu składki brutto r/r



Udziały rynkowe¹

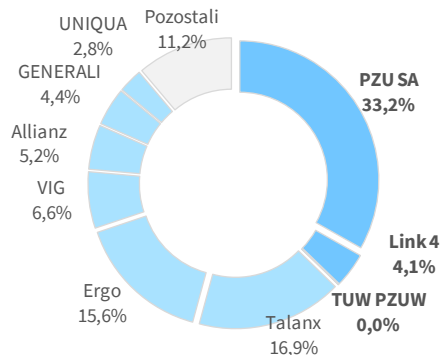


- 1) zgodnie z kwartalnym raportem KNF za II kw. 2018; tzn. rynek oraz udziały w rynku z uwzględnieniem reasekuracji czynnej PZU wobec Link4 i TUV PZUW;
- 2) udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej po II kwartale 2018 roku. (1,4) p.p.³
- 3) zmiana udziału r/r zgodnie z kwartalnym raportem KNF za II kwartał 2018 roku odpowiednio łącznie z reasekuracją czynną PZU wobec Link4 i TUV PZUW oraz z działalności bezpośredniej. (1,5) p.p.³
- 4) Liczony za okres II kw. 2012 do II kw. 2018 roku.

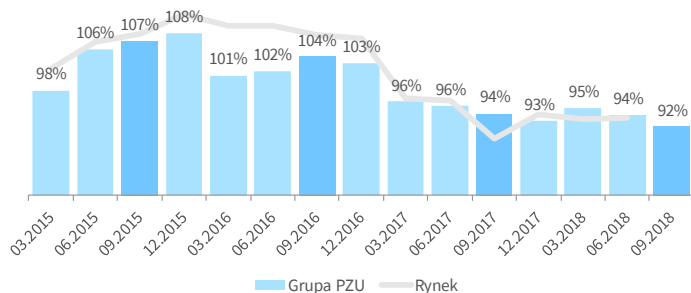


Majątek (2) Ubezpieczenia komunikacyjne

Udział ub. komunikacyjnych Grupy PZU w rynku¹ (Polska)



Wskaźnik mieszany (COR)² z ub. komunikacyjnych Grupy PZU i rynku³ (Polska)



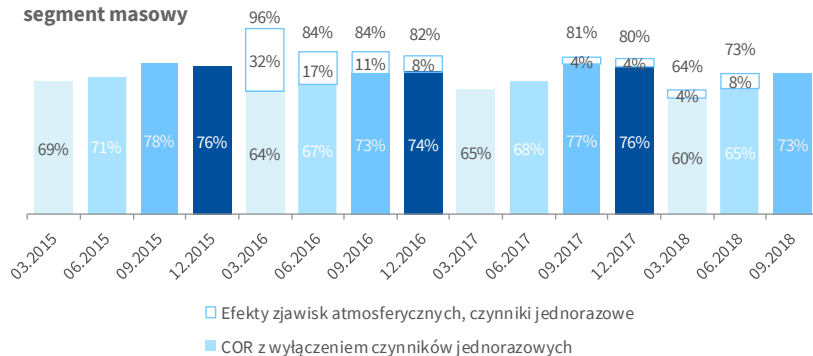
- 1) Zgodnie z raportem KNF za II kw. 2018; udziały w łącznej składce przypisanej (uwzględnia działalność pośrednią)
- 2) Narastająco od początku roku
- 3) Zgodnie z raportem KNF za II kw. 2018

- Stabilizacja udziału rynkowego Grupy PZU mimo utrzymującej się wysokiej konkurencji na rynku
 - Poprawa wskaźnika mieszane Grupy PZU w ub. komunikacyjnych w III kw. 2018 dzięki:
 - adekwatnej polityce taryfowej
 - starannej selekcji obszarów o atrakcyjnym profilu ryzyka i mniejszej aktywności w niższych rentownych kanałach dystrybucji
 - mocnej marce i skali działania
 - dyscyplinie kosztowej
 - obniżeniu kosztów akwizycji w segmencie korporacyjnym
 - brakowi dużych negatywnych zdarzeń (w I kw. rezerwa na zadośćuczynienia)
 - Duży nacisk na ciągłe ulepszanie oferty, inwestycje w nowe technologie, w tym wdrożenie innowacyjnych rozwiązań taryfowych pozwalając na jak najlepsze dopasowanie oferty do ryzyka klienta
 - Dalszy rozwój ubezpieczeń korporacyjnych PZU przy selektywnej ocenie ryzyka ubezpieczeniowego w tym wprowadzenie usługi doradztwa zarządzania ryzykiem we flocie dla firm przekładającej się na poprawę szkodowości w segmencie ubezpieczeń komunikacyjnych
 - Wzrost sprzedaży w segmencie MSP przy utrzymaniu wysokiej rentowności portfela
- Utrzymująca się konkurencja na rynku ubezpieczeniowym wynika z:
- Konsolidacji rynku i pojawienia się nowych graczy
 - Wysokiej rentowności ubezpieczeń komunikacyjnych w poprzednich latach zachęcającej do obniżania cen pomimo obserwowanego wzrostu średniej szkody
 - Uzasadnienia do wyroku Sądu Najwyższego z 27 marca 2018 roku, które ogranicza katalog roszczeń wobec ubezpieczycieli zwiększając przestrzeń do aktywności wśród konkurentów w zakresie zmian w średniej cenie
- Adekwatność cenowa i wymagania kapitałowe ograniczają skalę obniżek cen.



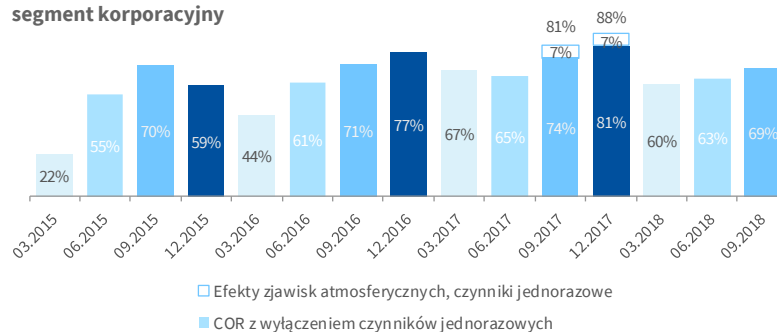
Majątek (3) Pozostałe ubezpieczenia majątkowe

Wskaźnik mieszany (COR¹) z ub. pozakomunikacyjnych Grupy PZU
segment masowy

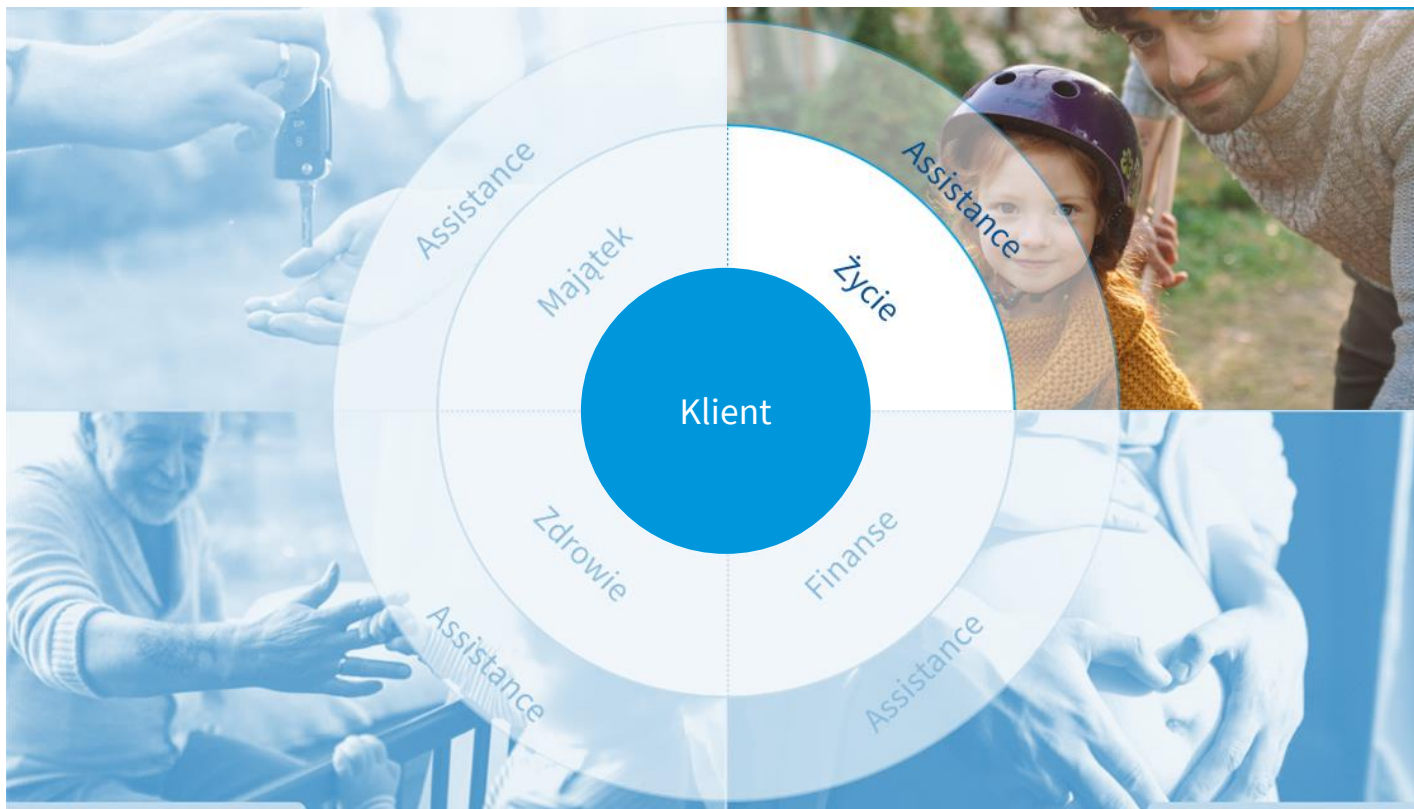


- Segment masowy: utrzymanie wysokiej rentowności w efekcie dobrych wyników w ubezpieczeniach mieszkań i budynków oraz niższego poziomu szkód o charakterze masowym (w trzecim kwartale 2017 roku liczne szkody powodowane przez opady deszczu i porywisty wiatr)

Wskaźnik mieszany (COR¹) z ub. pozakomunikacyjnych Grupy PZU
segment korporacyjny



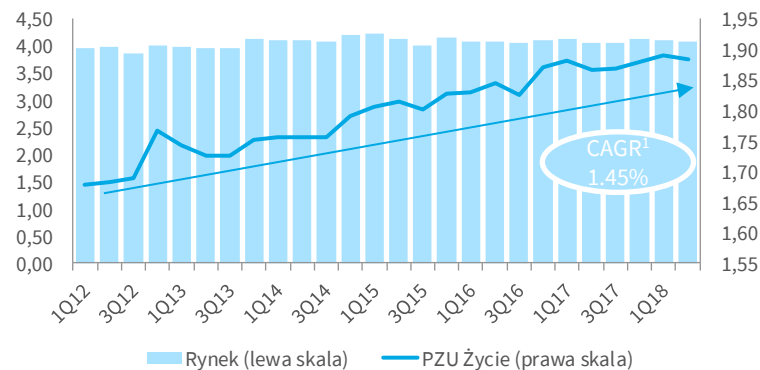
- Segment korporacyjny: znaczna poprawa rentowności – w analogicznym okresie zeszłego roku wyższy poziom szkód o wysokiej wartości jednostkowej oraz liczne szkody powodowane przez porywisty wiatr





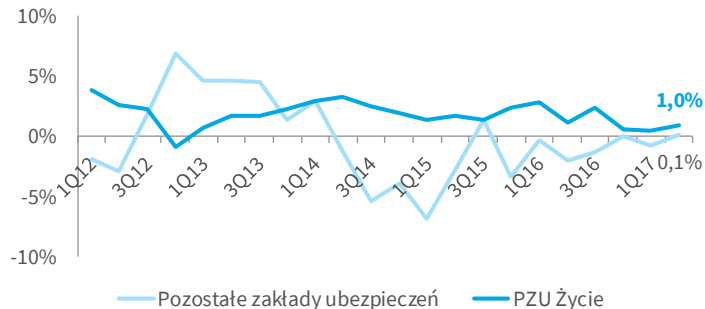
Życie (1) Rynek ubezpieczeń na życie

Przypis składki okresowej brutto (mld zł)

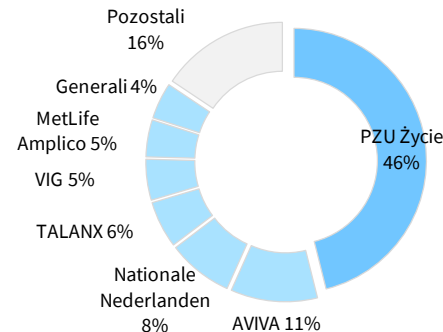


- PZU Życie utrzymało wzrostowy trend składki okresowej przy braku wzrostu tej składki pozostałych uczestników rynku (łącznie)
- Wzrost udziału w rynku składki regularnej do poziomu 46,1% w II kwartale i 46,0% w I półroczu 2018, w tym dla umów ochronnych (I grupa ubezpieczeń na życie) udział rynkowy wyniósł 64,2%
- Udział PZU Życie w rynku mierzony łącznym przypisem składki na poziomie 37,3% w I półroczu '18 (wzrost r/r o 2,5 p.p.)
- Rentowność wyniku technicznego PZU Życie w I półroczu wyższa niż średnio konkurencja – 18,7% vs 10,4%, co przekłada się na udział w całkowitym wyniku sektora (zarówno technicznego jak i netto) na poziomie 50%

Dynamika składki okresowej brutto (r/r, %)



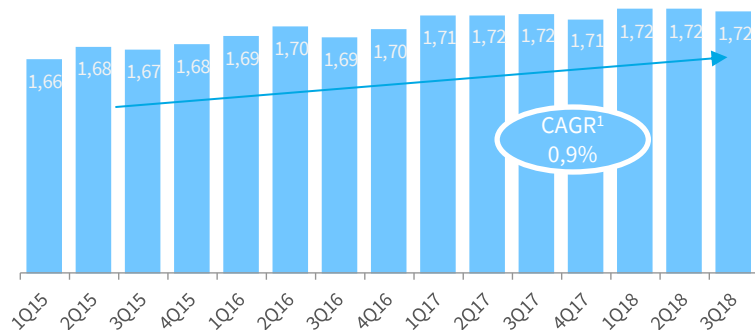
Udziały rynkowe





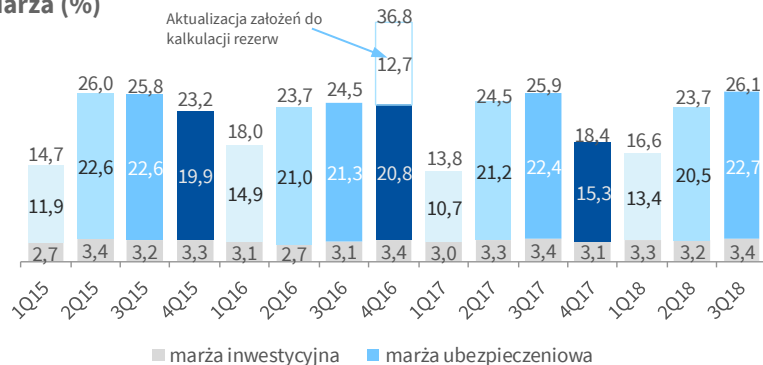
Życie (2) Grupowe i indywidualnie kontynuowane

Przypis składki brutto (mld zł)



- Ograniczenie nacisku na dynamikę składki pozwalające kontrolować szkodowość produktów ochronnych
- Negatywny wpływ wyższej liczby osób przechodzących na emeryturę na przypis składki
- Rosnący portfel ubezpieczeń zdrowotnych, w tym bardzo dobrze przyjęty przez klientów nowy dodatek do ubezpieczeń kontynuowanych „PZU Uraz Ortopedyczny”. Na koniec września 2018 roku PZU Życie posiadał w portfelu już ponad 1,7 mln aktywnych umów zdrowotnych
- Zmiana struktury „starych” i „nowych” indywidualnych kontynuacji pozwalająca wiązać niższe rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe
- Poprawa marży w bieżącym kwartale była efektem:
 - Niższej szkodowości produktów ochronnych związanej przede wszystkim z sezonowością
 - Niższych kosztów działalności

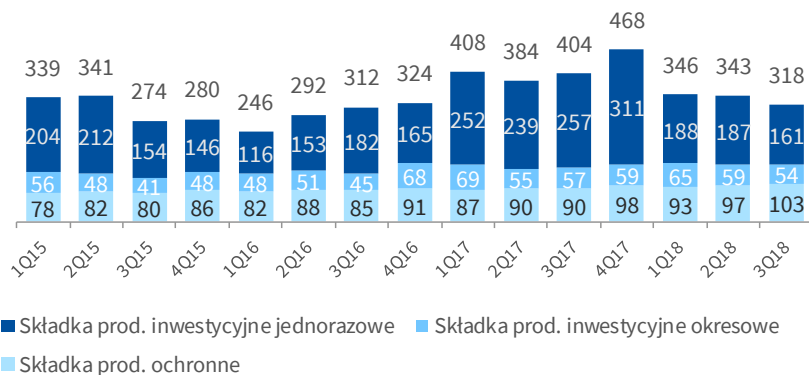
Marża (%)



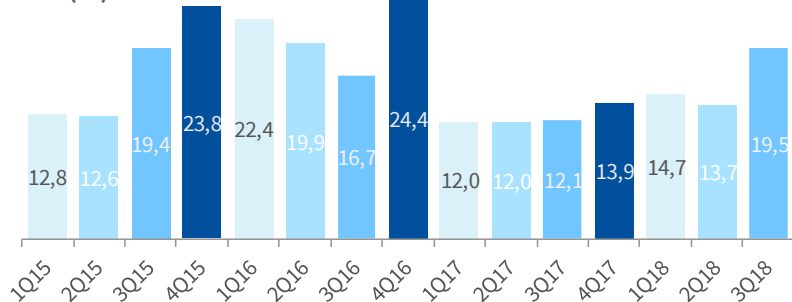


Życie (3) Indywidualne

Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)



- W III kwartale 2018 niższe r/r wpłaty na rachunki ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych w ubezpieczeniach oferowanych zarówno razem z bankami oraz w kanałach własnych
- Rosnący poziom składki na produktach o regularnej składce (zwłaszcza w produktach ochronnych)
- Rozpoczęcie współpracy z Alior Bankiem w zakresie indywidualnych ubezpieczeń na życie dla klientów zaciągających pożyczki gotówkowe
- Poprawa marży w wyniku:
 - wzrostu udziału w przychodach segmentu produktów ochronnych o znacznie wyższej generowanej marży przy ich stabilnej rentowności
 - spadku kosztów działalności





Zdrowie (1) Rozwój skali działalności



1

2 093 placówek
współpracujących
63 własnych
lokalizacji



2

49 szpitali



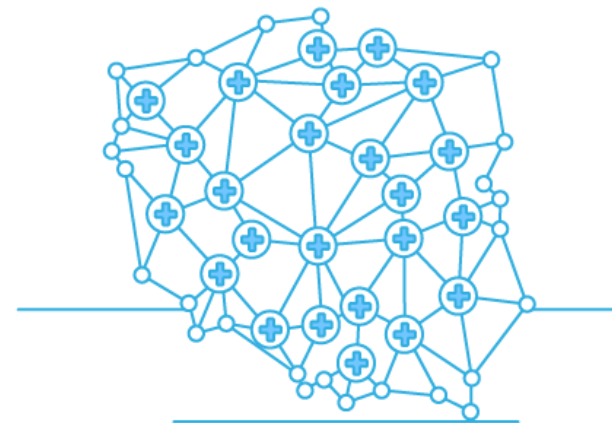
3

1 300 lekarzy
140 specjalizacji



4

7 668 aptek



Elastyczna i kompleksowa
oferta odpowiadająca
potrzebom pracowników



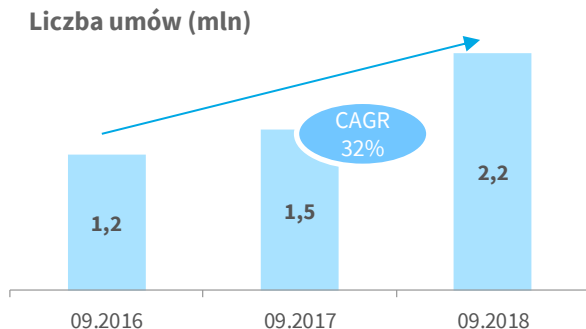
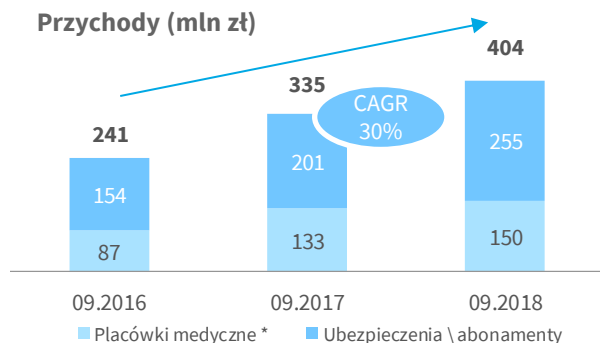
Dostępność usług, wygodne
kanały kontaktu, obsługa
online



Dobra **lokalizacja** i wygoda
klienta



Zdrowie (2) Rozwój skali działalności



- Rosnące uproduktowanie klientów – jeden z celów strategicznych – sprzedawane są już nie tylko produkty PZU Życie i PZU Zdrowie ale również PZU SA, LINK 4 oraz TUW
- Systematyczny wzrost liczby umów produktów zdrowotnych w 2018 roku dzięki uruchomieniu sprzedaży kolejnych dodatków zdrowotnych do produktów ochronnych oraz ubezpieczeń majątkowych (umożliwiających m.in. dostęp do lekarzy specjalistów, rehabilitacji ambulatoryjnej, wybranych badań i zabiegów)
- Kontynuacja wysokiej dynamiki wzrostu przychodów dzięki intensywnej pracy na portfolio produktów już istniejących, a także pracy nad rozszerzeniem portfolio produktów zdrowotnych w spółkach Grupy PZU
- Otwarcie trzech własnych placówek
- Wzrost przychodów we wszystkich trzech grupach placówek: posiadanych, nowo zakupionych oraz nowo otwieranych

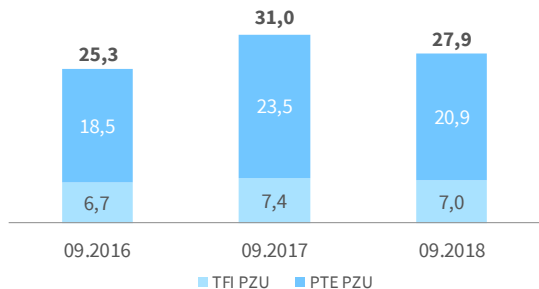
* Dane prezentowane za okres od początku roku niezależnie od momentu nabycia; przychody Oddziałów – prezentowane zarządczo analogicznie jak pozostałych placówek własnych tj. z uwzględnieniem przychodów od PZU Zdrowie i GK PZU



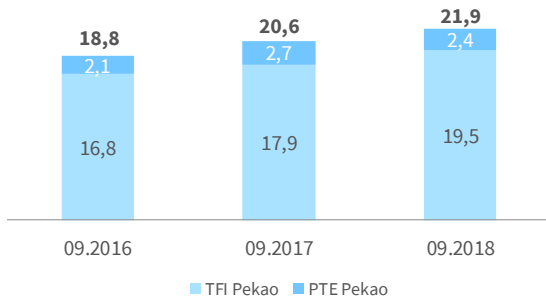


Finanse (1) Aktywa pod zarządzaniem

Aktywa klientów zewnętrznych TFI PZU i OFE PZU (mld zł)

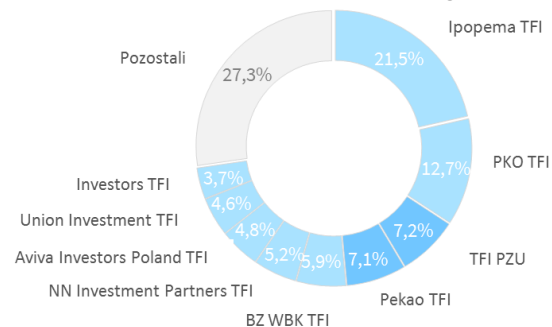


Aktywa klientów zewnętrznych TFI Pekao i OFE Pekao (mld zł)



- Spadek aktywów pod zarządzaniem głównie w wyniku zmiany wyceny aktywów, brak znaczących odpływów; **90%** aktywów klientów zewnętrznych PZU to aktywa o regularnej składce (OFE i PPE)
- 1 października 2018 – start platformy **inPZU**
 - Platforma pozwala na inwestycje w fundusze pasywne
 - Proste i intuicyjne narzędzie do pomnażania oszczędności bez konieczności zakładania rachunku maklerskiego
 - Ścieżka dla początkujących inwestorów i ścieżka ekspercka
 - 1-6 portfeli modelowych, 6 funduszy indeksowych – od najbardziej bezpiecznych po akcyjne
- **Sejf+**: alternatywa dla lokaty bankowej – od sierpnia oferowany wspólnie z oddziałami PZU jako produkt hybrydowy z ubezpieczeniem od utraty kapitału

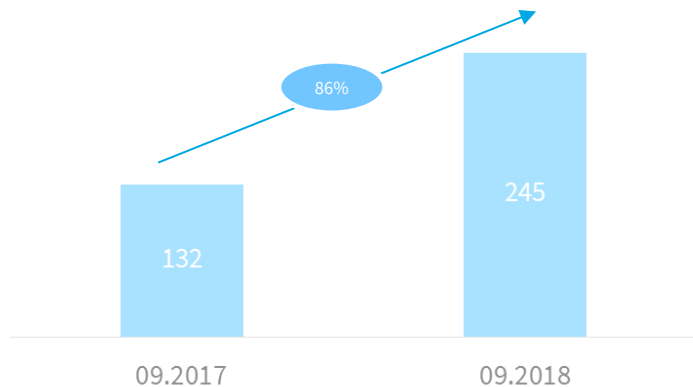
Udziały w rynku funduszy inwestycyjnych (%)





Finanse (2) Rozwój współpracy z bankami

Aktywa zgromadzone w Multikapitał (mln zł)



- Dynamiczny wzrost aktywów zgromadzonych w **Multikapitale** (Inwestycyjne ubezpieczenie na życie) poprzez Alior Bank
- Wprowadzenie do oferty ubezpieczenia nieruchomości dla kredytobiorców kredytu hipotecznego Alior Banku
- Wdrożenie przez Bank Pekao IKZE DFE PZU zarządzane przez PTE PZU
- Wprowadzenie do oferty Banku Pekao dobrowolnego ubezpieczenia na życie z UFK - **Świat Inwestycji Premium** (produkt PZU Życie)
- Prowadzenie przez Bank Pekao kampanii ubezpieczeń turystycznych PZU oferowanych za pośrednictwem portalu Moje PZU
- Udostępnienie klientom Banku Pekao wyspecjalizowanego programu inwestycyjnego **Program Sejf+** z Ochroną Kapitału, oferowanego przez TFI PZU i dystrybuowanego przez CDM.
- Uruchomienie przez PZU Życie we wrześniu Programu Inwestycyjnego **Multi-Alokacja** z UFK dla klientów Banku Pekao. Oferta inwestycyjna obejmuje 83 fundusze z oferty krajowych i zagranicznych TFI oraz 3 strategie modelowe zarządzane przez TFI PZU. Składka może być opłacane zarówno w złotych, jak i dolarach oraz euro.
- Kontynuacja inicjatyw w obszarze oszczędności kosztowych – zrealizowane synergije kosztowe na poziomie 34,2mln zł (powyżej rocznego planu).



3. Wyniki finansowe



Składka przypisana brutto Grupy PZU

Segmenty ubezpieczeń

mln zł, lokalne standardy rachunkowości

	III kw 2017	II kw 2018	III kw 2018	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
Składka przypisana na zewnątrz	5 327	6 050	5 377	0,9%	(11,1%)
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	2 801	3 509	2 881	2,9%	(17,9%)
Ubezpieczenia masowe - Polska	2 289	2 616	2 349	2,6%	(10,2%)
OC komunikacyjne	1 118	1 207	1 129	1,0%	(6,5%)
AC komunikacyjne	549	626	589	7,3%	(5,9%)
Inne produkty	622	783	631	1,4%	(19,4%)
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	512	893	532	3,9%	(40,4%)
OC komunikacyjne	175	192	187	6,9%	(2,6%)
AC komunikacyjne	212	213	194	(8,5%)	(8,9%)
Inne produkty	125	488	151	20,8%	(69,1%)
Razem ub. na życie - Polska	2 120	2 065	2 037	(3,9%)	(1,4%)
Ub. grupowe i kontynuowane - Polska	1 716	1 722	1 719	0,2%	(0,2%)
Ub. indywidualne - Polska	404	343	318	(21,3%)	(7,3%)
Składka produkty ochronne	90	97	103	14,4%	6,2%
Składka produkty inwestycyjne okresowe	57	59	54	(5,3%)	(8,5%)
Składka produkty inwestycyjne jednorazowe	257	187	161	(37,4%)	(13,9%)
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	383	444	429	12,0%	(3,4%)
Kraje bałtyckie	341	396	374	9,7%	(5,6%)
Ukraina	42	48	55	31,0%	14,6%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	25	30	30	20,0%	x
Litwa	14	16	16	14,3%	x
Ukraina	11	14	14	27,3%	x



Wyniki Grupy PZU – kontrybucja działalności dotychczasowej i bankowej

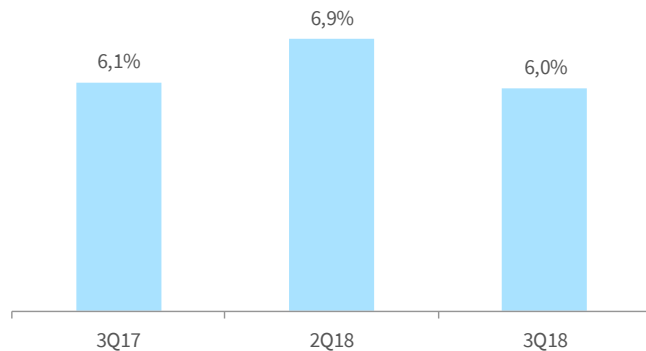
mln zł	III kw 2017	II kw 2018	III kw 2018	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANK I PEKAO					
Składki ubezpieczeniowe przypisane brutto ¹	5 327	6 050	5 377	0,9%	(11,1%)
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(4 038)	(3 719)	(3 639)	(9,9%)	(2,2%)
Wynik netto na działalności inwestycyjnej na portfelu głównym ²	499	260	371	(25,8%)	42,7%
Wynik netto na działalności inwestycyjnej - produkty inwestycyjne	103	5	(3)	x	x
Wynik netto na działalności inwestycyjnej - pozostałe	(72)	53	3	x	(93,6%)
Koszty administracyjne ¹	(380)	(433)	(380)	(0,1%)	(12,2%)
Koszty akwizycji ¹	(730)	(768)	(781)	7,0%	1,7%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	725	811	1 076	48,4%	32,7%
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	530	620	845	59,5%	36,3%
BANKI: ALIOR I PEKAO					
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	153	162	162	5,8%	(0,0%)
WYNIK NETTO PRZYPISANY JEDNOSTCE DOMINUJĄCEJ	683	782	1 007	47,4%	28,8%
GŁÓWNE WSKAŹNIKI FINANSOWE					
ROE ³	20,2%	22,3%	29,3%	9,1p,p	7,0p,p
Wskaźnik mieszany ⁴	95,9%	88,3%	84,3%	(11,6)p,p	(4,0)p,p
Marża ⁵	25,9%	23,7%	26,1%	0,2p,p	2,4p,p
Wskaźnik kosztów administracyjnych PZU, PZU Życie	6,1%	6,9%	6,0%	(0,0)p,p	(0,8)p,p
Wskaźnik kosztów akwizycji PZU, PZU Życie	13,0%	13,3%	13,6%	0,5p,p	0,2p,p

1. Bez eliminacji korekt konsolidacyjnych
2. Z FX od emisji obligacji własnych
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



Efektywność kosztowa

Wskaźnik kosztów administracyjnych



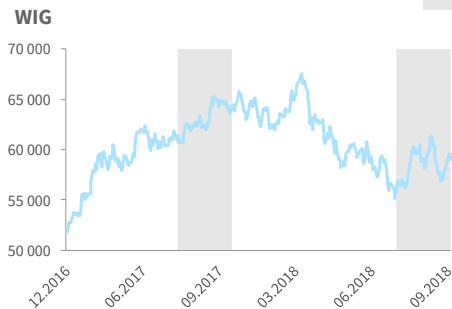
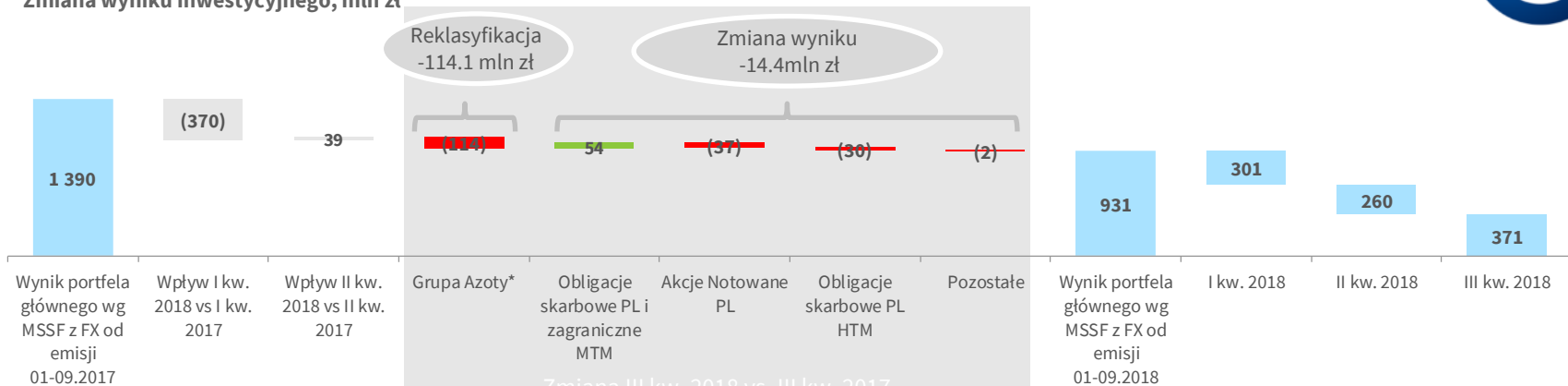
Wskaźnik kosztów administracyjnych liczony wg wzoru:
koszty administracyjne PZU i PZU Życie w kwartale / składka zarobiona netto PZU i PZU Życie w kwartale

- Zmiana modelu wynagrodzeń na system promujący realizację strategii i premijujący ponadprzeciętne osiągnięcia
- Poprawa wskaźnika kosztów administracyjnych w **III kw. 2018 w stosunku do III kw. 2017**, zanotowana pomimo uwzględnienia w kosztach 2018 rezerwy na nagrody dla pracowników, była możliwa dzięki:
 - zastąpieniu starego systemu obsługowego Insurer nowoczesnym systemem Everest skutkującym obniżeniem kosztów informatycznych
 - automatyzacji i cyfryzacji wielu procesów biznesowych, przekładającej się na obniżenie min. kosztów usług pocztowych, archiwizacji dokumentów i dostępu do zewnętrznych baz danych
 - mniejszym wydatkom marketingowym powiązanych z optymalizacją i podnoszeniem skuteczności działań promocyjnych
 - obniżeniu wydatków na usługi doradcze
- Poprawa wskaźnika kosztów administracyjnych w **III kw. 2018 roku wobec II kw. 2018**, była możliwa dzięki:
 - automatyzacji i cyfryzacji wielu procesów biznesowych
 - niższym kosztom wynagrodzeń m. in. spowodowanym wyładzeniem rezerwy na premie oraz spadkiem rezerw na niewykorzystane urlopy
 - niższym kosztom wsparcia i szkoleń

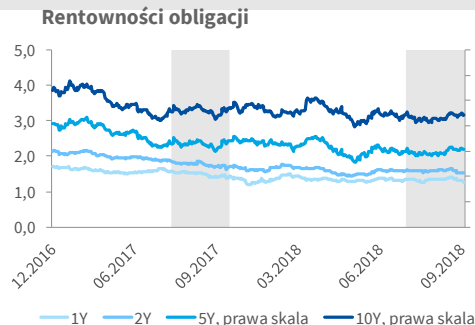


Wynik inwestycyjny

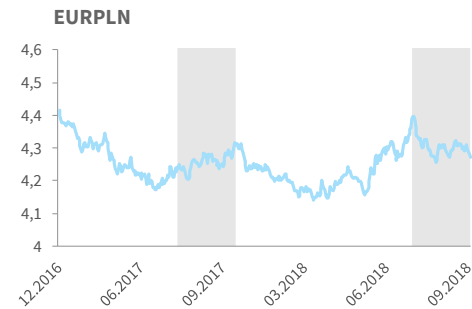
Zmiana wyniku inwestycyjnego, mln zł



III kw. 2017: +5,36%
III kw. 2018: +5,40%



III kw. 2017: -4 p.b.
III kw. 2018: -3 p.b.

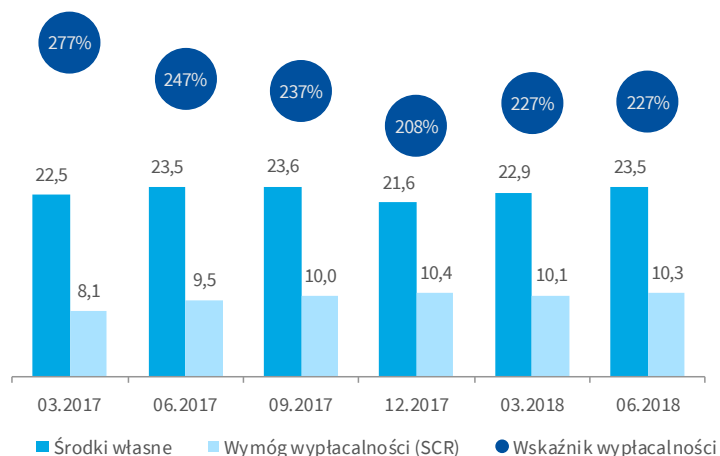


III kw. 2017: +1,95%
III kw. 2018: -2,07%

* Wpływ III kw. 2017, od 2018 roku wyniki Grupy Azoty prezentowane przez inne całkowite dochody



Wysoki poziom wypłacalności Grupy



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

Dane roczne na podstawie zaudytowanych sprawozdań o wypłacalności i kondycji finansowej (ang. SFCR) dostępnych na stronie <https://www.pzu.pl/relacje-inwestorskie/informacje-finansowe>. Pozostałe dane nieudytowane.

- Wzrost środków własnych w II kwartale 2018 roku o 0,6 mld zł na skutek:
 - zrealizowanych w kwartale przepływów operacyjnych i wyników lokacyjnych (0,6 mld zł)
 - uznania należności dywidendowych od Banku Pekao (0,4 mld zł)
 - negatywnego wpływu zmian krzywej rentowności polskich obligacji rządowych (stóp wolnych od ryzyka) na wycenę aktywów finansowych i rezerw ubezpieczeniowych (ang. flattening, -0,4mld zł)
- Deklaracja dywidendy z zysku za 2017 rok (2,2 mld zł) bez wpływu na zmianę środków własnych w II kwartale 2018 roku, gdyż uwzględniono ją jako pomniejszenie środków własnych o przewidywane dywidendy w poprzednich okresach
- Wzrost SCR w II kwartale 2018 roku o 0,3 mld zł na skutek wyższego ryzyka niewykonania zobowiązań przez kontrahentów (0,2 mld zł) oraz spłaszczenia krzywej rentowności względem poprzedniego kwartału (0,1 mld zł). W czerwcu 2018 nastąpiła zmiana kierunku szoku generującego ryzyko stopy względem marca 2018. Obecny kwartał to odwrócenie efektu obserwowanego w I kwartale
- Wysoka jakość środków własnych Grupy PZU - udział kapitałów najwyższej jakości (Tier 1) na poziomie 87%
- Jednostkowy współczynnik wypłacalności:
 - PZU - wyniósł 299% (295% na koniec I kwartału 2018 roku),
 - PZU Życie - wyniósł 467% (nie uległ zmianie).



4. Realizacja strategii



Realizacja kluczowych mierników strategii na lata 2017-2020

Ubezpieczenia majątkowe		Ubezpieczenia na życie		Inwestycje		Zdrowie		Banki	
Udział rynkowy Grupy PZU ^{2,3}		Liczba klientów PZU Życie		Aktywa klientów zewnętrznych pod zarządzaniem (mld PLN)		Przychody (mln PLN) ^{7,9}		Aktywa (mld PLN)	
06.2018	2020	09.2018	2020	09.2018	2020	09.2018	2020	09.2018	2020
35,4%	38%	10,8	11,0	30 (50 z PIM)	65	525	1 000	255	>300
Wskaźnik mieszany ³		Marża w ub. grupowych i IK		Wynik netto z zarządzania aktywami zewnętrznymi (mln PLN) ^{6,9}		Marża EBITDA ⁸		Wynik finansowy netto przypisany Grupie PZU (mln PLN) ⁹	
09.2018	2020	09.2018	2020	09.2018	2020	09.2018	2020	09.2018	2020
85,7%	92%	22,1%	>20%	102 (184 z PIM)	200	9,6%	12%	606	>900
Wskaźnik kosztów administracyjnych ⁴		Wskaźnik wypłacalności Solwency II ⁵		Nadwyżka stopy rentowności na portfelu głównym powyżej RFR ¹⁰					
09.2018	2020	09.2018	2020	09.2018	2020				
6,5%	6,5%	227%	>200%	1,2 p.p.	2,0 p.p.				

ROE¹

09.2018	2020
22,9%	>22%

1. ROE przypisane jednostce dominującej
 2. Działalność bezpośrednia
 3. PZU łącznie z TUW PZUW oraz Link4
 4. Koszty administracyjne PZU i PZU Życie
 5. Środki własne po pomniejszeniu o przewidywane dywidendy i podatki od aktywów

6. Wynik netto PZU Inwestycje na poziomie skonsolidowanym /Wynik netto PZU Inwestycje powiększony o 100% wyniku netto Pekao Investment Management
 7. Urocznione przychody placówek własnych i oddziałów uwzględniające przychody od PZU Zdrowie i GK PZU
 8. Bez kosztów jednorazowych; rentowność liczona od sumy przychodów placówek i składki zarobionej
 9. Krocząco 12 miesięcy
 10. Różnica pomiędzy roczną stopą zwrotu liczoną na wyniku MSSF na portfelu głównym z uwzględnieniem FX od emisji obligacji własnych a średniorocznym poziomem WIBOR6M
 11. Po uwzględnieniu wznowionego w czerwcu 2018 długoterminowego kontraktu

Realizacja strategii innowacyjności

KIEROWCY TESTOWI RUSZYLI W TEREN

PZU GO to rewolucyjne rozwiązanie w zakresie bezpieczeństwa, z którym naszym klientom na pewno będzie po drodze. Dzięki niemu otrzymają wsparcie na trasie najszybciej, jak to tylko możliwe. W sierpniu rozpoczęły się dwie edycje pilotażu tej usługi wśród kilkuset pracowników Grupy PZU.



REWOLUCJA W INWESTYCJACH



inPZU We wrześniu wystartowała internetowa platforma sprzedaży produktów inwestycyjnych PZU, która umożliwia w szybki i prosty sposób inwestowanie w nowatorskie na polskim rynku fundusze pasywne.

Oszczędzaj inwestując.
Wpłacaj i wypłacaj kiedy chcesz.

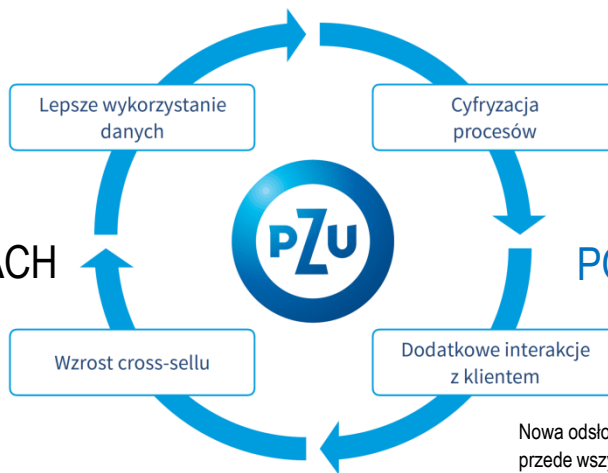
[Sprawdź](#)

Łatwy start

już od 100 zł
wpłacasz i wypłacasz kiedy chcesz

Zyskaj więcej

0 zł za każdą transakcję
tylko 0,5% opłaty za zarządzanie



360° SUKCESU



Wytrwała, innowacyjna i z myślą o kliencie. Po wielu miesiącach takiej właśnie pracy nad **#mojePZU** przyszła pora na sukces i nowe wyzwania. Dziś dla klienta powstaje „jeden świat PZU”.



- Uruchomienie portalu dla dwóch dużych klientów korporacyjnych – łącznie 30 tys. osób (III kw.)
- Funkcjonalności:
 - ✓ wszystkie polisy w jednym miejscu
 - ✓ umawianie wizyt
 - ✓ sprzedaż produktów ubezpieczeniowych
- Grudzień 2018 Go Life

PORTAL NOWYCH MOŻLIWOŚCI

Nowa odsłona **PZU.PL** to przede wszystkim **wygoda**, **nowoczesny** design, **prosta** komunikacja, **550** ikon, **300** ilustracji i animacji, **2 tys.** stron tekstów.





5. Załączniki



Rentowność według segmentów działalności operacyjnej

Segmenty ubezpieczeń	Przypis składki brutto			Wynik na ubezpieczeniach / wynik z działalności operacyjnej			Wskaźnik mieszany / Marża	
	I-III kw 2017	I-III kw 2018	Zmiana r/r	I-III kw 2017	I-III kw 2018	Zmiana r/r	I-III kw 2017	I-III kw 2018
mln zł, lokalne standardy rachunkowości								
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	9 402	9 756	3,8%	1 124	1 634	45,4%	90,1%	85,7%
Ubezpieczenia masowe - Polska	7 508	7 702	2,6%	951	1 309	37,6%	89,6%	85,5%
OC komunikacyjne	3 467	3 495	0,8%	265	254	(4,3%)	92,6%	93,3%
AC komunikacyjne	1 788	1 867	4,4%	79	223	181,9%	95,4%	87,2%
Inne produkty	2 253	2 340	3,9%	413	611	48,0%	81,2%	72,9%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	0	0	x	194	221	13,9%	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 894	2 054	8,5%	173	325	87,9%	92,1%	86,5%
OC komunikacyjne	518	573	10,7%	(12)	(20)	x	100,6%	102,5%
AC komunikacyjne	632	618	(2,3%)	30	61	105,0%	95,4%	89,6%
Inne produkty	744	863	16,0%	101	215	111,9%	81,1%	68,6%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	0	0	x	54	69	28,1%	x	x
Razem ub. na życie - Polska	6 341	6 170	(2,7%)	1 275	1 315	3,1%	20,1%	21,3%
Ub. grupowe i kontynuowane - Polska	5 145	5 163	0,3%	1 101	1 142	3,7%	21,4%	22,1%
Ub. indywidualne - Polska	1 196	1 007	(15,8%)	144	160	11,1%	12,0%	15,9%
Efekt konwersji	0	0	x	30	13	(56,7%)	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	1 124	1 273	13,3%	82	126	53,7%	92,7%	90,0%
Kraje bałtyckie	986	1 130	14,6%	74	109	47,3%	92,4%	90,3%
Ukraina	138	143	3,6%	8	17	112,5%	96,8%	84,7%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	72	87	20,8%	5	3	(40,0%)	6,9%	3,4%
Litwa	42	47	11,9%	2	0	(100,0%)	4,8%	0,0%
Ukraina	30	40	33,3%	3	3	0,0%	10,0%	7,5%
Banki	x	x	x	1 400	2 814	101,0%	x	x

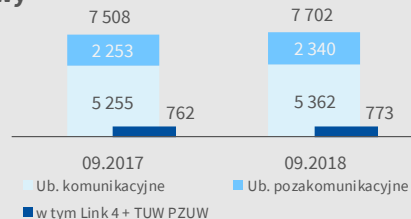


Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

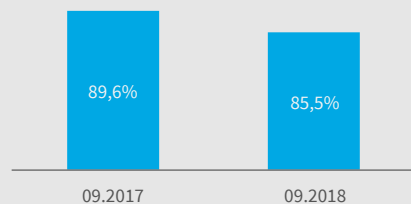
Wyższy wzrost w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych

Segment masowy

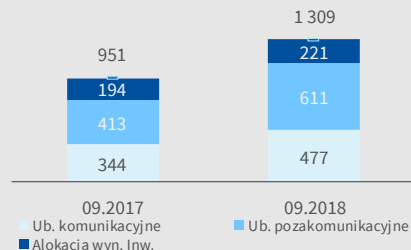
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)

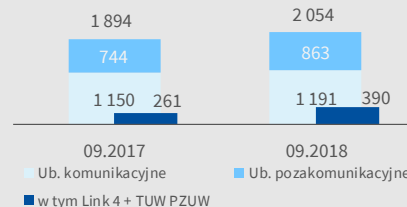


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

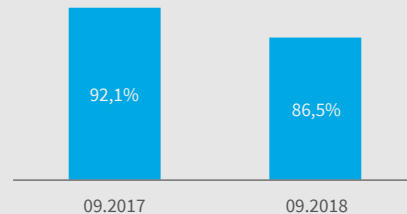


Segment korporacyjny

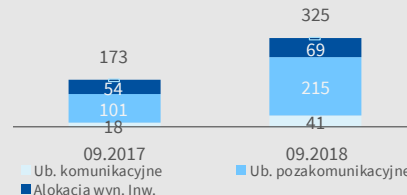
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)



Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)





Podsumowanie - ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

Segment masowy

Wyższy przypis składki brutto r/r w efekcie:

- zwiększenia przypisu składki z ubezpieczeń komunikacyjnych w wyniku wzrostu średniej składki przy jednoczesnym spadku liczby ubezpieczeń;
- przyrostu składki z ubezpieczeń od ognia i innych szkód majątkowych, w tym ubezpieczeń mieszkaniowych PZU DOM przy jednoczesnym spadku sprzedaży ubezpieczeń upraw i gospodarstw rolnych - efekt wysokiej konkurencyjności rynku;
- wyższej sprzedaży w grupie ubezpieczeń OC pozostałych oraz NNW i pozostałych, w szczególności ubezpieczeń choroby i świadczenia pomocy.

Wzrost wyniku na ubezpieczeniach jako wypadkowa:

- przyrostu składki zarobionej netto (+8,3%) – wpływ rozwoju portfela ubezpieczeń;
- poprawy szkodowości w grupie ubezpieczeń:
 - pozakomunikacyjnych - spadek szkodowości, głównie w konsekwencji wzrostu rentowności portfela ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych – efekt wystąpienia niższej liczby szkód o charakterze masowym w ubezpieczeniach rolnych (w analogicznym okresie szkody powodowane przez porywisty wiatr i opady deszczu);
 - komunikacyjnych - niższa szkodowość, będąca wypadkową znacznej poprawy wskaźnika szkodowości w Auto Casco oraz nieznacznej zmiany w ubezpieczeniach OC - efekt doszacowania rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za ból spowodowany stanem wegetatywnym osoby bliskiej poszkodowanej w wypadku (orzeczenie Sądu Najwyższego).
- zmiany poziomu kosztów działalności ubezpieczeniowej, w tym:
 - niższego wskaźnika kosztów akwizycji w efekcie zmiany mix-u produktów i kanałów sprzedaży oraz
 - poprawy wskaźnika kosztów administracyjnych będącej wypadkową stale utrzymywanej dyscypliny kosztowej w pozaposobowych obszarach działalności (zarówno bieżącej jak i projektowej) oraz wyższych kosztów osobowych będących odpowiedzią na widoczne oznaki presji płacowej na rynku.



Podsumowanie - ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

Segment korporacyjny

Wyższy przypis składki brutto r/r jako efekt:

- wyższej składki z ubezpieczeń od ognia i innych szkód majątkowych oraz OC pozostałe w wyniku zawarcia kilku umów (w tym długoterminowych) o wysokiej wartości jednostkowej oraz rozwoju portfela ubezpieczeń podmiotów medycznych w TUV PZUW;
- wzrostu sprzedaży z ubezpieczeń komunikacyjnych zarówno flotowych jak i oferowanych firmom leasingowym w konsekwencji wzrostu średniej składki przy jednoczesnym spadku liczby ubezpieczeń;
- rozwoju portfela ubezpieczeń wypadku wskutek rozszerzenia współpracy TUV PZUW z partnerami strategicznymi kompensowany przez niższy poziom składki z kredytów i gwarancji ubezpieczeniowych.

Wzrost wyniku na ubezpieczeniach jako wypadkowa:

- przyrostu składki zarobionej netto (+17,5%) – efekt rozwoju portfela ubezpieczeń;
- zmiany szkodowości portfela ubezpieczeń:
 - od ognia i innych szkód majątkowych w wyniku mniejszej liczby roszczeń o wysokiej wartości jednostkowej oraz niższego poziomu szkód powodowanych zjawiskami atmosferycznymi (porywisty wiatr i nawałne opady deszczu);
 - Auto Casco w konsekwencji znacznie wyższej dynamiki składki zarobionej netto wobec dynamiki odszkodowań i świadczeń pomimo obserwowanego wzrostu średniej wypłaty; efekt częściowo kompensowany spadkiem rentowności w grupie OC komunikacyjnych (wpływ doszacowania rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie);
- zmiany poziomu kosztów działalności ubezpieczeniowej, w tym spadku wskaźnika kosztów administracyjnych w efekcie utrzymania dyscypliny kosztowej zarówno w obszarze działalności bieżącej jak i projektowej.

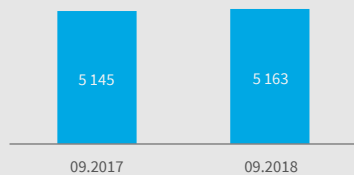


Ubezpieczenia na życie

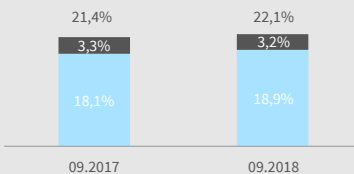
Wzrost rentowności segmentów

Ubezpieczenia grupowe i kontynuowane

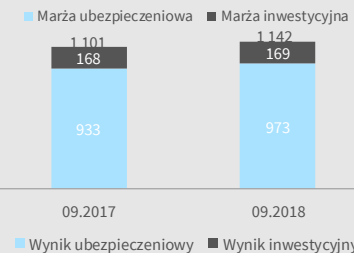
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)¹

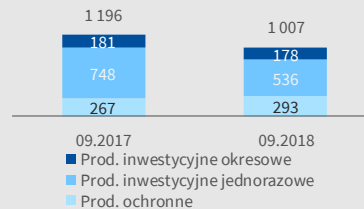


Wynik na ubezpieczeniach¹ (mln zł)

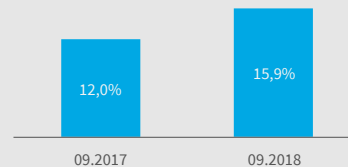


Ubezpieczenia indywidualne

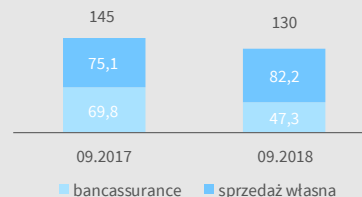
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)



Składka uroczniona (mln zł)



1) Marża i wynik na ubezpieczeniach segmentu z wyłączeniem efektu konwersji



Podsumowanie - ubezpieczenia na życie

Segment ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych

Czynniki przekładające się na wzrost przypisu składki brutto r/r:

- pozyskanie kolejnych kontraktów w ubezpieczeniach zdrowotnych, w tym bardzo dobrze przyjęty przez klientów nowy dodatek do ubezpieczeń kontynuowanych „PZU Uraz Ortopedyczny”; PZU Życie posiada w portfelu już ponad 1,7 mln aktywnych umów zdrowotnych;
- podtrzymanie polityki dosprzedaży umów dodatkowych przy jednoczesnej indeksacji składki z umów podstawowych w produktach indywidualnie kontynuowanych;
- jednocześnie ograniczenie nacisku na dynamikę składki z produktów grupowych ochronnych pozwalające kontrolować szkodowość tej linii produktów.

Czynniki wpływające na wzrost r/r wyniku na ubezpieczeniach:

- pozytywny wpływ nowej indywidualnej kontynuacji na wyniki segmentu poprzez zawiązywanie niższych rezerw matematycznych z początkiem odpowiedzialności umów;
- niższa niż przed rokiem szkodowość produktów grupowych ochronnych;
- jednocześnie negatywnie na wyniki wpływał wzrost kosztów działalności - wzrost kosztów osobowych wynikający z presji płacowej na rynku oraz dodatkowe wydatki związane z akwizycją umów, szczególnie zdrowotnych, oraz zmianami organizacyjnymi w pionach sprzedażowych.



Podsumowanie - ubezpieczenia na życie

Segment ubezpieczeń indywidualnych

Niższy przypis składki brutto r/r rezultatem:

- niższych wpłat na rachunki ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych w produktach unit-linked oferowanych razem z bankami.

Jednocześnie pozytywny efekt przynosił stale rosnący poziom składki z produktów ochronnych zarówno w kanałach własnych, jak i bancassurance. PZU Życie rozpoczęło współpracę z Alior Bankiem w zakresie indywidualnych ubezpieczeń na życie dla klientów zaciągających pożyczki gotówkowe.

Wzrost marży segmentu rezultatem:

- wzrostu udziału w przychodach segmentu produktów ochronnych o znacznie wyższej generowanej marży;
- stabilnej rentowności części ochronnej;
- rosnącego wynagrodzenia z tytułu opłat za zarządzanie pobieranej od aktywów zgromadzonych w produktach unit-linked;
- niższych kosztów akwizycji w kanale bankowym.

Kanały sprzedaży:

- utrzymanie wysokiego poziomu sprzedaży w kanałach własnych. Szczególnie podkreślić należy blisko 10% dynamikę rok do roku sprzedaży produktów ochronnych.
- spadek w kanale bancassurance efektem niższego poziomu zasileń nowych rachunków w produktach unit-linked, jedynie częściowo skompensowane rosnącą sprzedażą produktów ochronnych oferowanych w tym kanale, w tym wprowadzenie nowego produktu z Alior Bankiem

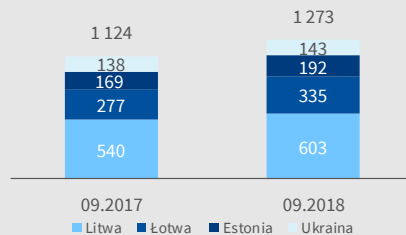


Działalność za granicą

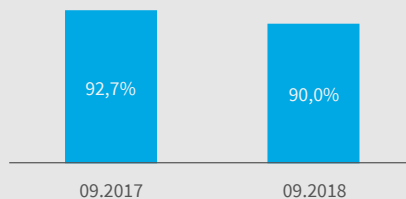
Wzrost sprzedaży w segmencie Kraje Bałtyckie

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

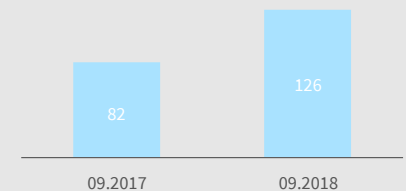
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)

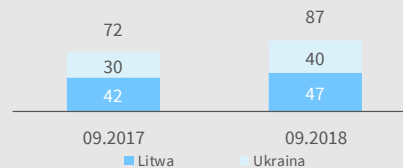


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

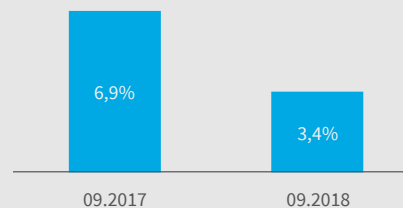


Ubezpieczenia na życie

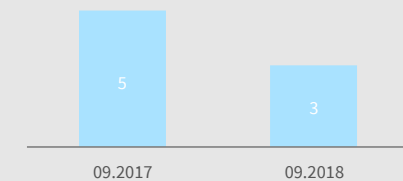
Przypis składki brutto (mln zł)



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 dzięki utrzymaniu wzrostowej dynamiki stawek w ubezpieczeniach komunikacyjnych w regionie, zwiększeniu sprzedaży w ubezpieczeniach majątkowych, głównie na Litwie dzięki aktywizacji sprzedaży oraz znacznemu wzrostowi przypisu z ubezpieczeń zdrowotnych zarówno na Łotwie jak i na Litwie:
 - lider rynku litewskiego Lietuvos Draudimas: 603 mln zł (w ubiegłym roku: 540 mln zł);
 - AAS Balta na Łotwie: 335 mln zł (w ubiegłym roku: 277 mln zł);
 - oddział estoński PZU Ubezpieczenia: 192 mln zł (w ubiegłym roku 169 mln zł).
- Wzrost sprzedaży na Ukrainie o 5 mln zł (w walucie funkcjonalnej odnotowano wzrost o 4,2%).

Ubezpieczenia na życie:

- Wzrost składki na Litwie dzięki sprzedaży klientom indywidualnym ubezpieczeń na życie i dożycie.
- Składka na Ukrainie wzrosła o 10 mln zł (przy czym w walucie funkcjonalnej wzrost wyniósł 32,1%).



Podsumowanie - działalność za granicą

Wyniki ubezpieczeniowe

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe:

- Spadek wskaźnika mieszanego w efekcie:
 - obniżenia wskaźnika szkodowości - w krajach bałtyckich dzięki spadkowi częstości szkód masowych, na Ukrainie w efekcie przeglądu i rozwiązania rezerw techniczno-ubezpieczeniowych;
 - zmniejszenia wskaźnika kosztów akwizycji w wyniku zmiany struktury portfela zarówno w krajach bałtyckich jak i na Ukrainie – rosnący udział ubezpieczeń komunikacyjnych charakteryzujących się niższymi obciążeniami;
 - zredukowania wskaźnika kosztów administracyjnych przede wszystkim dzięki utrzymaniu dyscypliny kosztowej przy rosnącej skali biznesu.
- Wzrost wyniku ubezpieczeniowego (o 44 mln zł) w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych wygenerowany dzięki wyższej sprzedaży a także w efekcie pozytywnych wyników uzyskanych przez spółki z segmentu kraje bałtyckie.

Ubezpieczenia na życie:

- Pogorszenie wyniku (o 2 mln zł) w segmencie kraje bałtyckie głównie na skutek niższego wyniku inwestycyjnego przy jednoczesnym utrzymaniu wyniku na poziomie 3 mln zł na Ukrainie.

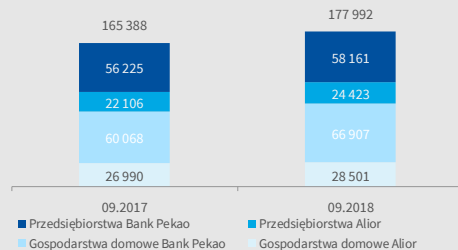


Działalność bankowa

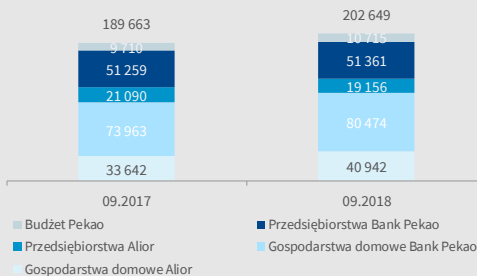
Dodatnia dynamika należności kredytowych

Wolumeny

Kredyty
(mln zł)

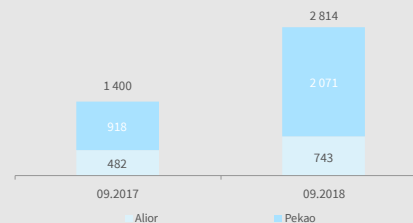


Zobowiązania
(mln zł)³

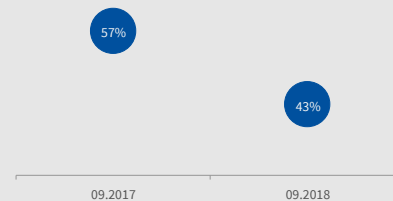


Wskaźniki

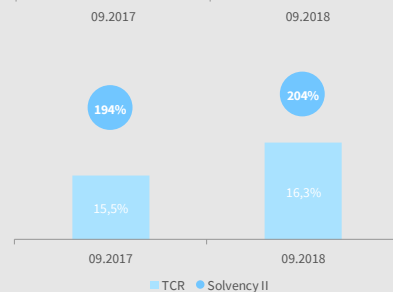
EBIT¹
(mln zł)



Koszty / Dochody¹
(%)



Adekwatność
kapitałowa²



1) Dane zgodnie ze Sprawozdaniem Finansowym PZU

2) Dane łącznie dla Pekao i Alior Bank proporcjonalnie do posiadanych udziałów

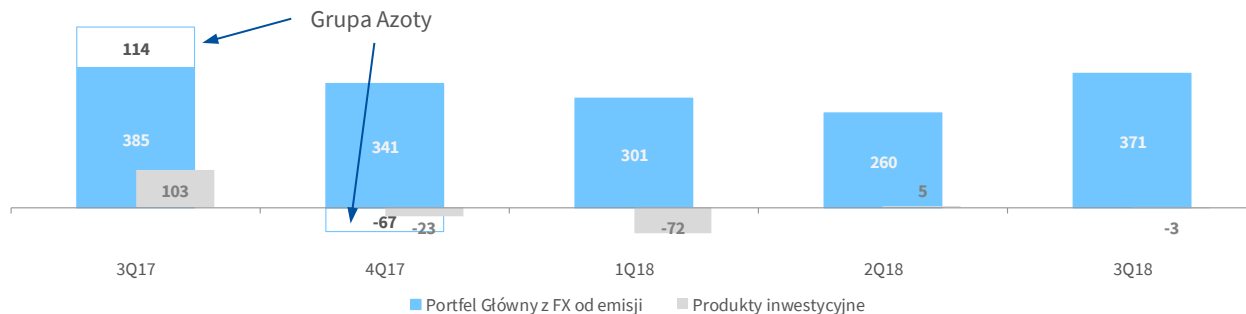
3) Dane zgodnie ze Sprawozdaniem Finansowym Pekao oraz Alior Bank



Inwestycje

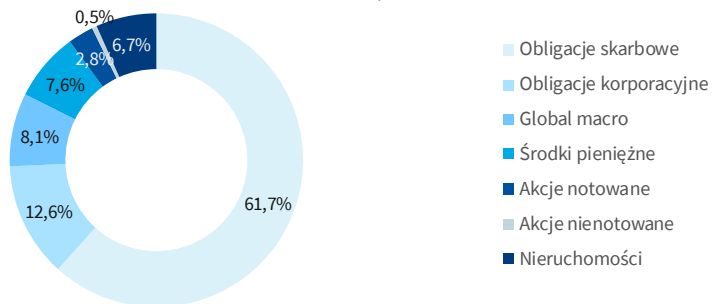
Poprawa wyniku na obligacjach wycenianych MTM

Wynik netto na działalności inwestycyjnej (mln zł)



12.2017 struktura lokat portfela głównego

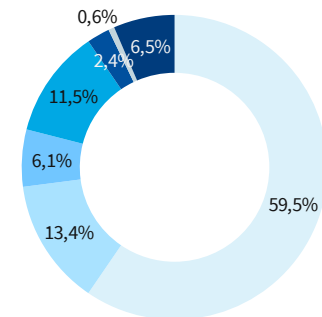
40,0 mld zł



produkty inwestycyjne 6,3 mld zł

09.2018 struktura lokat portfela głównego

42,9 mld zł



produkty inwestycyjne 6,1 mld zł



Podsumowanie - inwestycje

Wyższy wynik Portfela Głównego z działalności inwestycyjnej (z uwzględnieniem FX od emisji obligacji własnych) w III kwartale 2018 roku w porównaniu do II kwartału 2018 roku to przede wszystkim efekt:

- wyższego wyniku portfela obligacji skarbowych PL i zagranicznych wycenianych MTM za względu na korzystniejszą sytuację na rynku długu
- niższego wyniku na portfelu akcji notowanych

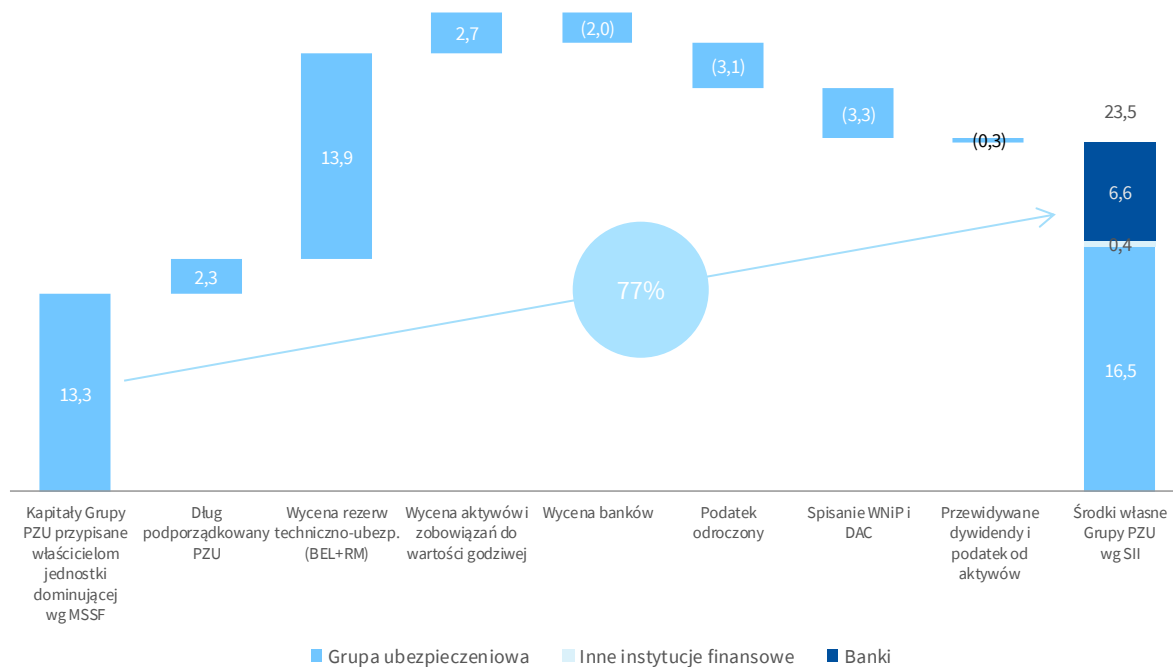
Niższy wynik Portfela Głównego w III kwartale 2018 w porównaniu do analogicznego kwartału ubiegłego roku to przede wszystkim efekt:

- niższego wyniku na portfelu akcji notowanych
- niższego wyniku na obligacjach HTM (zapadały obligacje o rentowności wyższej, niż możliwa obecnie do uzyskania na rynku)
- wyższego wyniku portfela obligacji skarbowych PL i zagranicznych wycenianych MTM za względu na korzystniejszą sytuację na rynku długu

Środki własne grupy

Dane Grupy PZU w Solwency II / 30 czerwca 2018 roku (mld zł, dane nieaudytowane)

Porównanie środków własnych i skonsolidowanych kapitałów własnych wg MSSF



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.

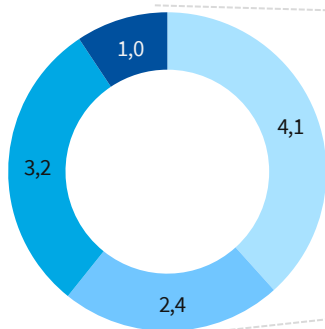




Wzrost SCR po nabyciu Pekao

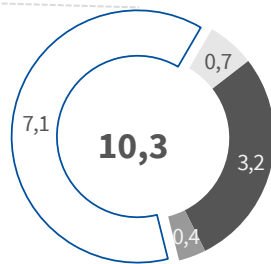
Dane Grupy PZU w Solwency II / 30 czerwca 2018 roku (mld zł, dane nieaudytowane)

Podstawowy kapitałowy wymóg wypłacalności (BSCR)



- Ubezpieczenia majątkowe i zdrowotne
- Ubezpieczenia na życie
- Ryzyko rynkowe
- Niewypłacalność kontrahenta (CDR)

Kapitałowy wymóg wypłacalności (SCR)



Efekt dywersyfikacji
-34%

- BSCR
- Ryzyko operacyjne
- Banki
- Inne (TFI, PTE)

Wzrost wymogu wypłacalności w ciągu II kwartału 2018 roku o 0,3 mld zł. Główne przyczyny zmian SCR:

- wzrost wymogu ryzyka niewykonania zobowiązania przez kontrahenta o 0,3 mld zł** w związku z wyższym stanem rozrachunków z tytułu transakcji na instrumentach finansowych;
- wzrost SCR ryzyka rynkowego o 0,2 mld zł** za sprawą:
 - niższego efektu dywersyfikacji ryzyka rynkowego w wyniku zastosowania macierzy korelacji ryzyk przewidzianej dla scenariusza spadku stóp procentowych (obecny kwartał to odwrócenie efektu obserwowanego w I kwartale);
 - niższej ekspozycji na ryzyko cen akcji oraz nieznacznie wyższej ekspozycji na pozostałe ryzyka rynkowe;
- brak istotnej zmiany wymogu ryzyka ubezpieczeń majątkowych i osobowych jako wypadkowa wyższego narzutu z tytułu ryzyka składki i rezerw oraz ryzyka rezygnacji (rozwój biznesu) oraz wyższego efektu ograniczenia ryzyka związanego z głębszą reasekuracją ryzyk katastroficznych.

* Różnica między SCR i sumą: BSCR, ryzyka operacyjnego, wymogu sektora bankowego i innych instytucji finansowych wynika z korekty podatkowej (LAC DT).

** Przed efektami dywersyfikacji.

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.



Dziękujemy

Kontakt: Magdalena Komaracka, CFA  +48 22 582 22 93

 mkomaracka@pzu.pl

www.pzu.pl/ir

Kontakt: Piotr Wiśniewski  +48 22 582 26 23

 pwisniewski@pzu.pl

www.pzu.pl/ir