

Wyniki Grupy PZU w 2019 roku: Rekordowy zysk, sprzedaż i zaangażowanie pracowników

Najwyższy zysk netto, najwyższa sprzedaż, największe zaangażowanie pracowników – w 2019 roku Grupa PZU osiągnęła najlepsze wyniki w swojej giełdowej historii.

Zysk netto wyniósł 3 295 mln zł, sprzedaż – 24,2 mld zł, a zwrot na kapitale – 21,2 proc., prawie dwukrotnie przekraczając średnią europejską dla firm ubezpieczeniowych. Jednocześnie zaangażowanie pracowników, według największego w Polsce badania Kincentric Best Employers, sięgnęło 51 proc.

– Pracownicy Grupy PZU dokonują rzeczy niebywałych. Ich zaangażowanie, które na przekór spadkowym tendencjom rynkowym raptownie rośnie i było w 2019 roku najwyższe w historii, przełożyło się na fantastyczne wyniki. Najlepsze w naszej giełdowej historii zyski i rekordowa sprzedaż świadczą nie tylko o skutecznym wcielaniu w życie ambitnej strategii „Nowe PZU – więcej niż ubezpieczenia” i innowacyjnych projektów, ale również o tym, że Grupa PZU stała się w ostatnich latach miejscem, w którym pracownicy chcą pracować i pracują z pełnym zaangażowaniem, osiągając spektakularne sukcesy – mówi prezes PZU Paweł Surówka.

Poziom zaangażowania pracowników PZU wzrósł w stosunku do 2018 roku o 11 punktów procentowych. Przekracza o kilka punktów nie tylko średnią dla firm ubezpieczeniowych, ale i wszystkich firm w Polsce.

– Co ważne, rekordowe finansowe wyniki PZU, do których przyczynia się wysokie zaangażowanie pracowników, są oparte na trwałych podstawach. Mocna rynkowa pozycja PZU daje nam przewagę, która pozwala na generowanie dobrych wyników także w przyszłości. Potwierdzili to analitycy agencji S&P Global Ratings, podnosząc w 2019 roku perspektywę ratingową PZU ze stabilnej do pozytywnej A- – dodaje prezes Surówka. Jak podkreśla, Grupa odnosi spektakularne sukcesy mimo trudnej sytuacji rynkowej: presji cenowej i obciążeń regulacyjnych.

2019 rok był już trzecim rokiem z rzędu, w którym zwiększył się zysk skonsolidowany przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej w przeliczeniu na akcję. Wzrósł o 14 proc. w stosunku do 2017 roku, a dywidenda dwukrotnie – do 2,80 zł na akcję.

W czwartym kwartale 2019 roku, który był najlepszym czwartym kwartałem w historii Grupy PZU, zysk netto wyniósł 935 mln zł, a zwrot na kapitale – 23,7 proc. Dynamika wzrostu sprzedaży w tym kwartale była najwyższa w ciągu całego roku. Wzrost składki z indywidualnych ubezpieczeń na życie sięgnął w czwartym kwartale 37 proc. w ujęciu rok do roku, a sprzedaż ubezpieczeń pozakomunikacyjnych – 30 proc.

– Wskaźnik mieszany (COR) w ubezpieczeniach majątkowych wyniósł 88,4 proc. i był lepszy od celu strategicznego na cały 2019 rok, mimo trudnej sytuacji na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych. To z jednej strony rezultat coraz lepszego zarządzania modelami cenowymi i dystrybucyjnymi, pozwalającymi pozyskiwać i utrzymywać klientów o pożądanym przez nas profilu szkodowości. Z drugiej strony, wsparciem tego procesu były dalsze prace związane z optymalizacją procesów kosztowych. 2019 rok był kolejnym z rzędu rokiem, w którym

współczynnik kosztów administracyjnych pozostawał na niskim poziomie 6,8 proc. Szczególnie korzystne były tu wdrożenia w obszarze cyfryzacji, skutkujące automatyzacją obsługi klienta i redukcją kosztów back office. Polegały m.in. na wykorzystaniu robotyki w likwidacji szkód i rozwinięciu potencjału kryjącego się w nowym podejściu do zarządzania wspólnymi bazami danych. W dłuższym okresie te zmiany będą się przyczyniały do stabilizacji wskaźnika kosztów na strategicznym poziomie 6,5 proc. – mówi członek zarządu PZU i dyrektor finansowy Tomasz Kulik.

Rok 2019 był niezwykle udany dla PZU Życie. Dane rynkowe, dostępne za pierwsze trzy kwartały pokazują, że w tym okresie PZU Życie zwiększył sprzedaż o 2,5 proc. rok do roku, podczas gdy składka przypisana dla całego rynku spadła o 3,1 proc. Przełożyło się to na wzrost udziałów rynkowych PZU Życie o 2,2 punkty procentowe do 39,9 proc. Udział w kluczowym dla PZU rynku składki okresowej pozostał na bardzo wysokim poziomie 45,9 proc., a dla umów ochronnych wyniósł 62,4 proc.

– Jesteśmy dumni, że mając tak wysokie udziały w rynku ubezpieczeń, PZU Życie stało się jednocześnie liderem nowej sprzedaży ubezpieczeń grupowych pracowniczych. Co więcej, notujemy bardzo wysokie wzrosty nowej sprzedaży w segmentach, w których udział PZU Życie był tradycyjnie niższy, czyli w ubezpieczeniach indywidualnych. Składka przypisana brutto z ubezpieczeń indywidualnych zwiększyła się w czwartym kwartale 2019 roku aż o 37 proc. rok do roku. To zasługa zacieśniania współpracy z bankami Grupy PZU i przebudowy sieci dystrybucji produktów życiowych – komentuje Tomasz Kulik.

Rok 2019 był jednocześnie okresem szczególnie intensywnego rozwoju Grupy PZU na rynku prywatnych usług zdrowotnych. Przychody PZU Zdrowie wzrosły w porównaniu do poprzedniego roku o 47 proc. Dzięki przejęciom, przede wszystkim Falck Centra Medyczne i Grupy Tomma, liczba placówek własnych PZU Zdrowie wzrosła dwukrotnie – do 130, powiększając się m.in. o 35 przychodni oferujących diagnostykę obrazową. PZU Zdrowie powiększył również sieć placówek partnerskich, których liczba na koniec 2019 roku sięgnęła 2200.

– To szczególnie ważny dla nas obszar. Dzięki rozwojowi sieci PZU Zdrowie zapewniamy pacjentom coraz lepszy dostęp do usług na najwyższym poziomie. Jako pierwszy operator medyczny uruchomiliśmy Wirtualną Przychodnię, dzięki której pacjenci mogą bez wychodzenia z domu zasięgnąć porady lekarza, otrzymać skierowanie na badania albo receptę na lek. Otworzyliśmy również pierwszy gabinet telemedyczny, w którym pacjent może samodzielnie wykonać diagnostykę za pomocą specjalistycznej aparatury – mówi prezes Surówka.

2019 rok to również czas dynamicznego rozwoju w obszarze bancassurance i assurbanking, którego efektem są nowe produkty, usługi i rosnące wyniki. Wartość składki pozyskanej we współpracy z należącymi do Grupy PZU bankami wyniosła na koniec 2019 rok 0,89 mld zł, a więc ponad dwa i pół razy więcej niż rok wcześniej, osiągając poziom bliski prognozowanemu dopiero na 2020 rok. Redukcja kosztów w wyniku współpracy z bankami o ponad 120 mln zł przekroczyła zaplanowany na 2020 rok cel strategiczny w wysokości 100 mln zł.

Przykładem innowacyjnych rozwiązań jest uruchomiona w 2019 roku internetowa platforma pożyczkowa Cash, efekt współpracy PZU i Alior Banku. Daje pracownikom wygodny dostęp do szybkich, tanich i bezpiecznych pożyczek, o które mogą występować za pośrednictwem pracodawców. Podnosi atrakcyjność pracodawców na rynku pracy, umożliwiając oferowanie zatrudnionym dodatkowych, pozapłacowych korzyści. – *Platforma Cash jest doskonałym rozwiązaniem, które wzmacnia nasze relacje z klientami grupowymi. Pozwala budować retencję, a przed Alior Bankiem otwiera możliwość docierania do nowego segmentu klientów* – zaznacza Tomasz Kulik.

Symbolem cyfryzacji Grupy PZU stała się platforma mojePZU, która jest najbardziej rozbudowanym systemem elektronicznej obsługi klienta na rynku ubezpieczeniowym i finansowo-zdrowotnym. Zostały z nią zintegrowane rachunki klientów indywidualnych obsługiwane poprzez platformę inPZU. Również ona jest regularnie udoskonalana i rozszerzana, dzięki czemu swoje środki mogą poprzez inPZU inwestować także klienci instytucjonalni.

Jak podkreśla Paweł Surówka, osiągnięte w 2019 roku wyniki i sukcesywnie wdrażane rozwiązania pozwalają z dużym optymizmem patrzeć w przyszłość. – *Są dowodem na to, że Grupa PZU to dynamiczna organizacja, która wnikliwie obserwuje otoczenie rynkowe i analizuje rynkowe cykle. Potrafi z korzyścią dla klientów i akcjonariuszy wyciągać wnioski z zachodzących zmian, a nawet je wyprzedzać* – podsumowuje prezes PZU.

Grupa PZU jest największą instytucją finansową w Europie Środkowo-Wschodniej. Wartość jej skonsolidowanych aktywów przekroczyła w 2019 roku 343 mld zł. Ma 22 mln klientów w pięciu krajach.

Kluczowe osiągnięcia Grupy PZU w 2019 roku:

- Zysk netto w wysokości 3 295 mln zł, rekordowy w giełdowej historii Grupy PZU, mimo rosnącej presji cenowej i obciążeń regulacyjnych
- Rekordowa sprzedaż ubezpieczeń – przypis składki na poziomie 24,2 mld zł
- Rentowność kapitałów własnych na poziomie 21,2 proc., prawie dwukrotnie przekraczająca średnią europejską dla firm ubezpieczeniowych
- Wskaźnik wypłacalności Solvency II na poziomie 220 proc., a więc jednym z najwyższych wśród europejskich ubezpieczycieli
- Bardzo wysoka rentowność w segmencie majątkowym w Polsce – wskaźnik mieszany (COR) w wysokości 88,4 proc., lepszy o 3,6 p.p. od celu strategicznego na 2020 rok
- Marża operacyjna w ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych ubezpieczeniach grupowych w wysokości 21,3 proc., a więc powyżej strategicznych założeń

- Przewyższający ambicje strategiczne wynik inwestycyjny – zwrot na portfelu głównym o 2,5 p.p. powyżej RFR w ujęciu od początku roku, przy zachowaniu bezpiecznej struktury portfela
- Wskaźnika kosztów administracyjnych na poziomie 6,8 proc. – zgodnie z planem na 2019 rok
- Podniesienie przez agencję S&P Global Ratings perspektywy ratingowej PZU ze stabilnej do pozytywnej A-
- Wzrost zysku netto w przeliczeniu na akcję o 14,0 proc. i dwukrotny wzrost dywidendy w stosunku do 2017 roku – do 2,80 zł na akcję
- Rekordowy przypis składki z operacji zagranicznych – wzrost o 11 proc. w ujęciu rok do roku
- Wzrost składki pozyskanej we współpracy z należącymi do Grupy PZU bankami o 160 proc. – do 0,89 mld zł i redukcja kosztów dzięki współpracy z bankami o 123 mln zł, przekraczająca zaplanowany na 2020 rok cel strategiczny w wysokości 100 mln zł
- Wzrost przychodów PZU Zdrowie o 47 proc. rok do roku
- Podwojenie liczby placówek własnych PZU Zdrowie – do 130

Kluczowe osiągnięcia Grupy PZU w czwartym kwartale 2019 roku:

- Najwyższy w historii Grupy PZU zysk netto w czwartym kwartale, wynoszący 935 mln zł
- Wysoki zwrot na kapitale – na poziomie 23,7 proc.
- Przyspieszenie tempa wzrostu składki przypisanej i składki zarobionej w porównaniu do początku roku: dynamika GWP – 7,7 proc., NEP – 4,2 proc.
- Najszybszy od początku 2018 roku przyrost składki przypisanej brutto w ubezpieczeniach na życie – o 7 proc., mimo kurczącego się rynku w Polsce
- Wzrost o 37 proc. w ujęciu rok do roku składki z indywidualnych ubezpieczeń na życie, istotnie wyższy niż na początku roku
- Rekordowa w historii, sięgająca 145 mln zł, sprzedaż indywidualnych produktów ochronnych w ubezpieczeniach na życie i najwyższa od ośmiu kwartałów sprzedaż produktów inwestycyjnych jednorazowych, wynosząca 253 mln zł
- Dynamiczny wzrost ubezpieczeń pozakomunikacyjnych – o 30 proc. rok do roku, odzwierciedlający silną pozycję konkurencyjną PZU

- Bardzo wysoka rentowność w segmencie ubezpieczeń majątkowych – wskaźnik mieszany (COR) w segmencie majątkowym na poziomie 84,9 proc., znacząco lepszy od założonego w strategii, mimo wyższych poziomów szkodowości
- Wynik inwestycyjny powyżej celów strategicznych – zwrot na portfelu głównym na poziomie 2,7 p.p. powyżej RFR