



# Wyniki finansowe Grupy PZU

za I kwartał 2020

Warszawa, 29 maja 2020

# Spis treści

1. Główne osiągnięcia Grupy PZU

3

2. Rozwój działalności

12

3. Wyniki finansowe

19

4. Realizacja strategii Grupy na lata 2017 – 2020

23

5. Załączniki

26



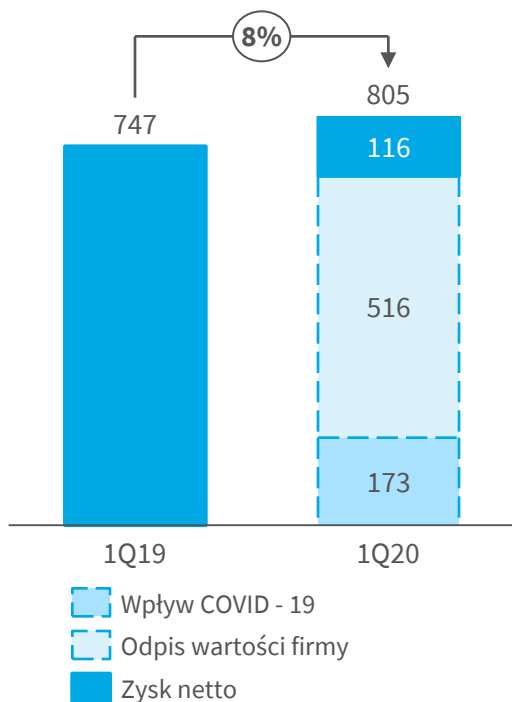


# 1. Główne osiągnięcia Grupy PZU



# Stabilny model biznesowy i mocna pozycja rynkowa zwiększają odporność na pandemię

Porównywalny zysk netto Grupy PZU<sup>1</sup>



Wysoka sprzedaż w I kw. 2020, wzrost na poziomie sprzed pandemii. **Lepsza wznawialność portfela, wysoki udział rynkowy w produktach pozakomunikacyjnych**



Porównywalny zysk netto wyższy r/r pomimo turbulencji na rynkach kapitałowych. **ROE porównywalne<sup>1</sup> na poziomie 19,5%**



Odporny model biznesowy: wzrost marży na ubezpieczeniach życiowych, stabilny COR, zwrot na inwestycjach 1,9 p.p. powyżej RFR. Solwency II 245%



**Błyskawiczna i wielowymiarowa** odpowiedź Grupy PZU na pandemię COVID - 19; budowa wartości dla wszystkich interesariuszy



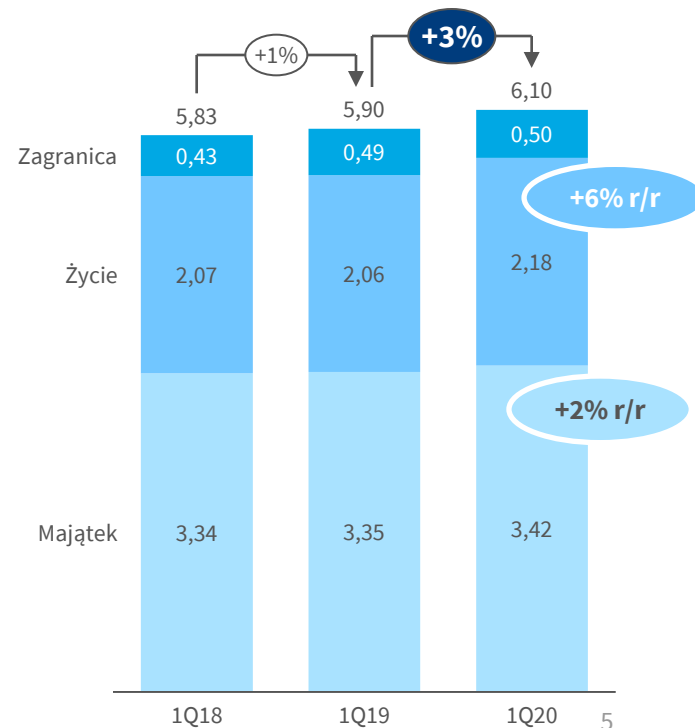
**Inwestycje w transformację cyfrową** wspierają odporność na COVID - 19: wzrost znaczenia sprzedaży zdalnej, mojePZU oraz zdalnej opieki zdrowotnej

# Ponad 6 mld zł składki w I kw. 2020 – wysoki poziom sprzedaży w pierwszym kwartale



- **Tempo wzrostu składki przypisanej (3,3% r/r)** na poziomie wyższym niż w I kw. 2019. Mocne wejście sprzedażowe w rok 2020, wysoka sprzedaż zwłaszcza w pierwszych dwóch miesiącach kwartału buforem dla spowolnienia składki w ostatniej części kwartału
- Przyrost składki przypisanej w **ubezpieczeniach na życie w I kw. 2020 o 6% r/r na kurczącym się rynku** w Polsce oraz wobec spadku w I kw. 2019
- Szybki wzrost składki z **indywidualnych ubezpieczeń na życie w Polsce: 27% r/r** I kw. 2020 – wobec spadku w I kw. 2019 o 5,5% r/r
- Dynamiczny wzrost sprzedaży **ubezpieczeń pozakomunikacyjnych: 12% r/r** w I kw. 2020, powyżej poziomów z I kw. 2019 oku (+3% r/r), pomimo pogarszającej się koniunktury, odzwierciedlający silną pozycję konkurencyjną PZU
- **Ubezpieczenia komunikacyjne** pod presją spowalniającego rynku sprzedaży samochodów w Polsce – niższa nowa sprzedaż, wyższa lojalność klientów przejawiająca się **w wyższej wznawialności portfela**
- Przychody PZU Zdrowie wyższe o **41% r/r** w I kw. 2020<sup>1)</sup>
- TFI PZU – **jedyny TFI na rynku z napływem aktywów netto** (przy odpływach dla całego rynku wynoszących blisko 19 mld zł)
- **Dalsze wzmocnienie współpracy z bankami** skutkujące istotnym wzrostem nowej sprzedaży ubezpieczeń życiowych ochronnych w kanale bankowym oraz liczby ubezpieczonych

Wartość i dynamika składki przypisanej brutto (mld zł)

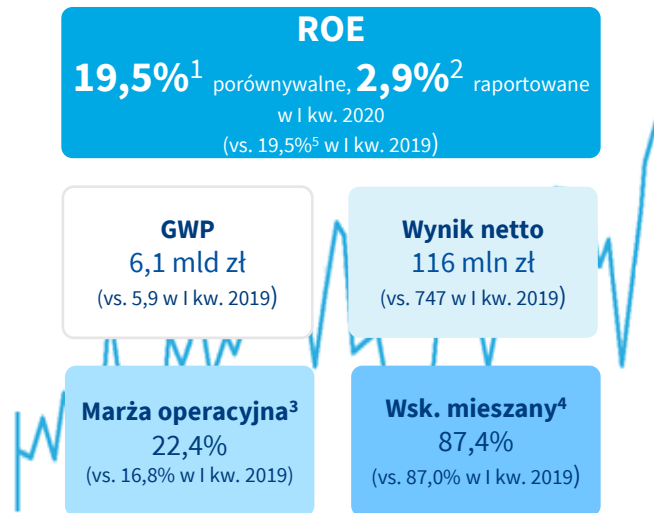


1. Dane placówek prezentowane za okres od początku roku niezależnie od momentu nabycia



## Porównywalny zysk netto wyższy o 8% r/r

- Porównywalny **wynik netto**, z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych i wpływu COVID - 19 w I kw. 2020 **wyższy o 8% r/r**
- Utrzymanie rentowności w segmencie majątkowym w Polsce – niski wskaźnik mieszany: **87,4%** w I kw. 2020, w porównaniu do 87% rok wcześniej, na poziomie istotnie lepszym niż założony w strategii
- Marża operacyjna w ubezpieczeniach grupowych i IK na poziomie niespotykanym dotąd w pierwszym kwartale (charakteryzującym się najwyższą śmiertelnością w Polsce) **22,4%** – powyżej strategicznych poziomów
- Wysoki zwrot na portfelu głównym **1,9 p.p. powyżej RFR**, na poziomie zbliżonego do założonych w strategii mimo turbulencji na rynkach finansowych
- Koszty pod ścisłą kontrolą; mimo presji na wzrost wynagrodzeń wskaźnik kosztów wyniósł **7,0%** w I kw. 2020 roku
- Zwrot na kapitale na poziomie 19,5% z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych i wpływu COVID – 19; PZU wśród ubezpieczycieli osiągających najwyższe zwrotu na kapitale w Europie



1. Za I kw. 2020, uroczniony, przypisany właścicielom jednostki dominującej, porównywalny

2. Za I kw. 2020, uroczniony, przypisany właścicielom jednostki dominującej, raportowany

3. Marża narastająco od początku roku dla segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych z wyłączeniem efektu konwersji

4. Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe w Grupie PZU (Polska)

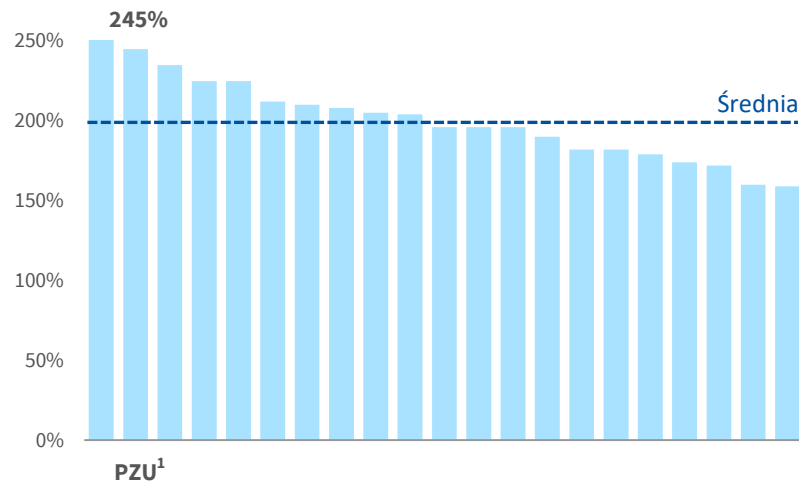
5. Za I kw. 2019, uroczniony przypisany właścicielom jednostki dominującej, raportowany



## 245%<sup>1</sup> Solvency II – bezpieczeństwo prowadzonej działalności

- Rating na poziomie **A-** z perspektywą **stabilną**, z oceną siły kapitałowej na poziomie **AAA**
- Rekomendowane zatrzymanie zysku za 2019 rok prowadzi do wzrostu wskaźnika WII do poziomów niespotykanych w Europie: 245% na poziomie Grupy, 267% dla PZU, 463% dla PZU Zycie na koniec 2019 roku
- Spadek udziału długu w strukturze finansowania - spłata obligacji w nominale EUR 850 mln w trakcie 2019 roku
- Dywersyfikacja portfela lokat w szczególności poprzez zwiększanie udziału portfeli zapewniających wysoki poziom rentowności wobec niskiego poziomu rynkowych stóp procentowych, w tym w szczególności długu korporacyjnego o ratingu inwestycyjnym przy jednoczesnym ograniczaniu ryzyka akcji notowanych w efekcie stopniowej redukcji portfeli

Wskaźnik Solvency II dla ubezpieczycieli w Europie (1Q2020)



1. Na koniec 2019 roku



# Wielowymiarowe działania w reakcji na pandemię COVID-19 – skierowane do wszystkich grup interesariuszy

## Ochrona zdrowia i bezpieczeństwa pracowników

- Wdrożenie **pracy zdalnej**
- Zapewnienie środków do dezynfekcji pracownikom, w przypadku ograniczonej możliwości pracy zdalnej
- **Skrócone godziny pracy** placówek
- Pomoc psychologiczna PZU Zdrowie dla pracowników



## Zachowanie ciągłości obsługi klientów

- „Działamy zdalnie, ale zawsze blisko Ciebie” – akcja informacyjna zachęcająca do **zdalnego korzystania z usług PZU** – za pośrednictwem serwisu internetowego i aplikacji mobilnej mojePZU, formularza na stronie pzu.pl oraz infolinii
- Zapewnienie **niezbędnych środków zapobiegających rozprzestrzenianiu się wirusa** w przypadku obsługi w placówkach - płyny dezynfekujące, maseczki, szyby oddzielające
- Ułatwienia w likwidacji szkód
- **Pomoc klientom** którzy znaleźli się w trudnej sytuacji finansowej z powodu pandemii – możliwość przesunięcia terminu opłaty składki, rozłożenia płatności na raty oraz okresowego przejęcia opłacania składek przez PZU
- Wsparcie dla **agentów**
- Rozszerzenie skali **zdalnych usług medycznych** PZU Zdrowie (świadczonych telefonicznie albo przez połączenie wideo)
- Możliwość **telefonicznego zawierania umów** o zarządzanie Pracowniczymi Planami Kapitałowymi z TFI PZU

## Działania na rzecz pomocy dla społeczeństwa

- **11 mln zł pomocy finansowej** PZU dla szpitali i służb walczących z epidemią, m.in. 6 mln zł dla **szpitali na zakup sprzętu m.in. respiratorów i bronchoskopów**; 2 mln zł na zakup **testów** na koronawirusa; 1 mln zł na zakup **rękawiczek ochronnych** dla placówek zdrowotnych; 2,3 mln zł na sfinansowanie wypożyczenia 200 **samochodów** będących wsparciem dla służb medycznych (to również pomoc dla małych i średnich firm, od których auta są wypożyczane)
- Bezpłatna **pomoc** telemedyczna PZU Zdrowie **dla wszystkich Polaków** w związku z zagrożeniem koronawirusem
- **Bezpłatna infolinia psychologiczna** PZU Zdrowie dla wszystkich pracowników służby zdrowia, którzy walczą z koronawirusem
- **Bezpłatna pomoc prawna** - dla osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą m.in. jak skorzystać z pomocy oferowanej przez rząd w ramach tzw. tarczy kryzysowej oraz dla pracowników w zakresie prawa pracy
- Wsparcie kampanii **#zostańwdomu** - materiały edukacyjne, wspólne treningi online, filmy i porady na temat zdrowia w ramach akcji w Internecie i w mediach społecznościowych
- 400 tys. zł (200 tys. zł zebranych przez pracowników Grupy PZU i drugie tyle przekazane przez spółki Grupy) na sfinansowanie zakupu prawie dwóch tysięcy tzw. **namiotów barierowych** dla zakażonych.



# Transformacja cyfrowa pomaga w walce z COVID-19



## #moje PZU

Nowoczesna platforma self-service pozwalająca m.in. na zgłoszenie szkody, umówienie wizyty lekarskiej, pobranie zwolnienia lekarskiego czy e-recepty, dostęp do dokumentacji medycznej na swój temat, zakup polisy mieszkaniowej czy turystycznej oraz inwestowanie oszczędności. Można z niej korzystać za pośrednictwem strony internetowej moje.PZU.pl i aplikacji mobilnej.

**W kwietniu transakcyjność agentów na mojePZU wzrosła o 455% a liczba kont o 31% w porównaniu do lutego.**



## Gabinet telemedycyny

Pierwszy w Polsce gabinet telemedycyny. Za pomocą aparatury telemedycznej pacjent może konsultować wyniki z lekarzem poprzez połączenie wideo. Pacjent ma do dyspozycji intuicyjny w obsłudze sprzęt telemedyczny: cyfrowy stetoskop, EKG, kamerę do badania gardła, ucha i skóry, ciśnieniomierz, pulsoksymetr i termometr. Pacjent natychmiast dostaje informację o stanie swojego zdrowia i dalsze zalecenia.

**Po 15 marca liczba usług telemedycznych PZU Zdrowie wzrosła o 76%.**

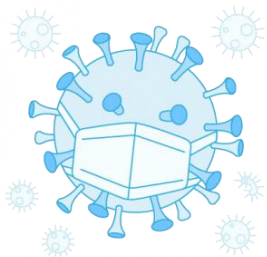


## Opaska życia

Opaska życia to zakładane na rękę jak zegarek elektroniczne urządzenie, które dokonuje pomiarów pulsu i temperatury ciała pacjenta, a także saturacji, a więc nasycenia krwi tlenem. Analizuje wyniki i natychmiast – sygnałem dźwiękowym i komunikatem na ekranie komputera – alarmuje personel medyczny, gdy parametry życiowe chorego spadną do krytycznych poziomów.

**Prawie tysiąc takich urządzeń przystosowanych do potrzeb opieki nad zakażonymi koronawirusem trafi do szpitali zakaźnych.**

# Transformacja cyfrowa – PZU Ready for Start-ups



## RBL\_START #COVID-19

Ponad 200 zgłoszeń od startupów w dedykowanym wyzwaniu w ramach akceleratora RBL dla nowatorskich rozwiązań służących zwalczaniu pandemii koronawirusa i jej skutków. Zwycięskim startupom PZU i Alior Bank zaoferują współpracę i wsparcie swoich ekspertów w realizacji projektów, a także pomoc w ich rozpowszechnianiu.



## Laboratorium Innowacji

**1 500-2 000** pomysłów innowacyjnych rocznie  
**12-15** projektów pilotażowych



## Nagrody i wyróżnienia



Efma & Accenture Insurance Awards 2019  
*workforce transformation*  
**Robotic Process Automation**  
*core insurance transformation*  
**moje.pzu**



Nominacja na innowację roku 2020 dla **Opaski Życia COVID-19** w kategorii Connected Insurance & Ecosystems w konkursie Efma & Accenture Insurance Awards



Digital Excellence Awards **mojePZU**



Tytuł Celent Model Insurer w kategorii Data, Analytics, and AI za **wdrożenie sztucznej inteligencji w obsłudze szkód komunikacyjnych**



**PZU GO** Innowacją Roku 2019, Złoty Bell w konkursie Mobility Trends

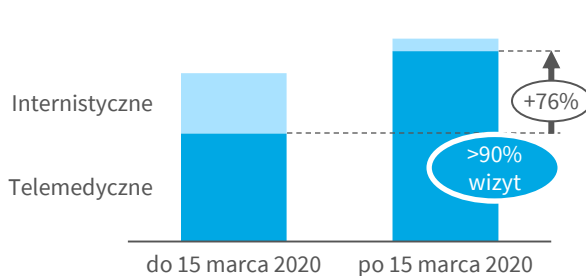


# Zmiana modelu działania – mimo zachowania dystansu społecznego pozostajemy blisko klienta

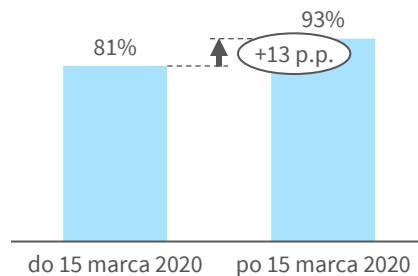
Parametry efektywności mojePZU w porównaniu do lutego 2020



Wizyty stacjonarne internistyczne vs. telemedyczne



Udział spraw zrealizowanych przy pierwszym kontakcie telefonicznym



## Nowe produkty

- Rozszerzenie polis o przypadki związane z COVID-19
- Rozszerzenie pakietu ochrony PZU Doradca dla MŚP o ubezpieczenie Cyber oraz audyt cyberryzyk - wzbogacenie oferty ubezpieczenia od cyberryzyk dla sektora MSP o pilotaż umożliwiający małym i średnim przedsiębiorcom przeprowadzenie darmowego i automatycznego audytu cyberbezpieczeństwa.

## Zmiany w sposobie zawierania umów

- Zdalny proces sprzedaży polis
- Odstąpienie od fizycznych oględzin przy zawieraniu umów - możliwość przekazania dokumentów i zdjęć pocztą elektroniczną

## Zmiany w likwidacji i obsłudze szkód

- „Door to door” przy naprawie pojazdu – usługa holowania pojazdu do wybranego przez PZU warsztatu, nadzór nad naprawą, odwiezienie pojazdu klientowi
- Możliwość zdalnej analizy zdjęć szkody czy dokumentacji medycznej przy ustalaniu wysokości odszkodowania lub uszczerbku na zdrowiu

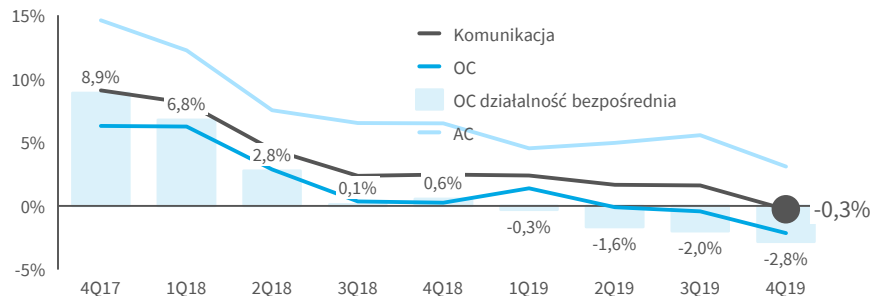


## 2. Rozwój działalności



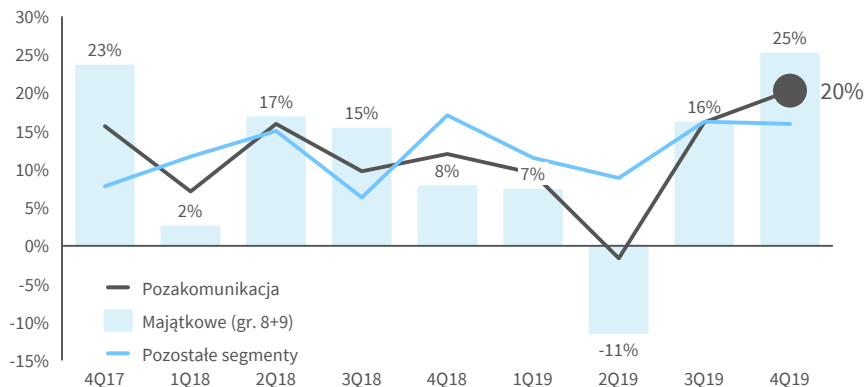
## Tendencje na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

### Dynamika rynku ubezpieczeń komunikacyjnych<sup>1</sup>, r/r

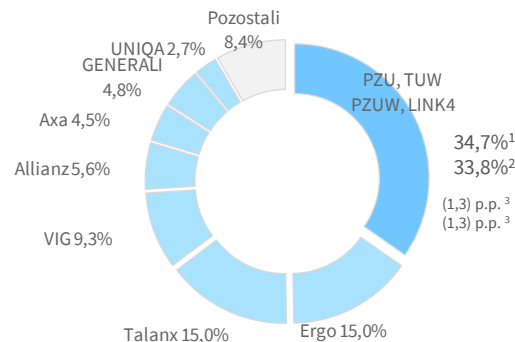


- Wzrost rynku **ubezpieczeń pozakomunikacyjnych o 20% w IV kw. 2019 (vs. 30%<sup>5</sup> dla Grupy PZU)**
- **Spowolnienie** dynamiki składki na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych, w tym **pierwsze od 2015 roku pogorszenie wyniku sprzedażowego w OC komunikacyjnym**
- **Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych (działalność bezpośrednia)** po IV kw. 2019 wyniósł **33,8%**
- Wysoki udział wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie **49,4%<sup>1</sup>**

### Dynamika rynku ubezpieczeń pozakomunikacyjnych<sup>1</sup>, r/r



### Udziały rynkowe<sup>2</sup>

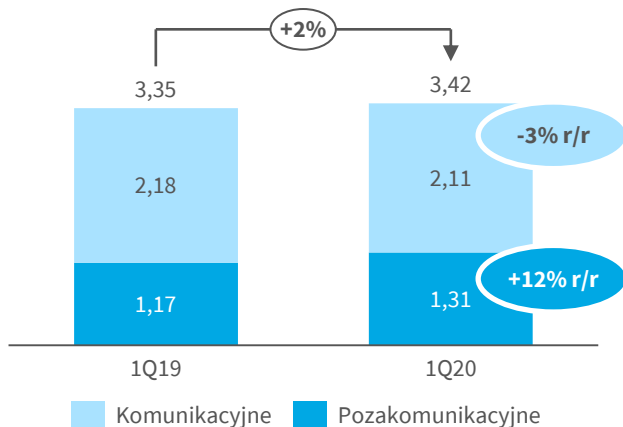


1. zgodnie z raportem KNF za IV kw. 2019;
2. zgodnie z raportem KNF za IV kw. 2019; tzn. rynek oraz udziały w rynku z uwzględnieniem reasekuracji czynnej PZU wobec LINK4 i TUW PZUW
3. udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej za IV kw. 2019 (1,3) p.p.<sup>3</sup> (1,3) p.p.<sup>3</sup>
4. zmiana udziału r/r odpowiednio: łącznie z reasekuracją czynną PZU wobec LINK4 i TUW PZUW oraz z działalności bezpośredniej
5. Składka przypisana na zewnątrz



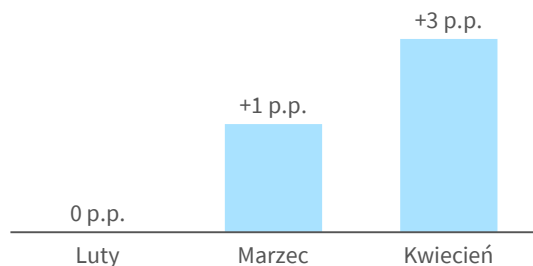
## Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

Składka przypisana brutto w I kw. 2020, wartość (mld zł) i dynamika

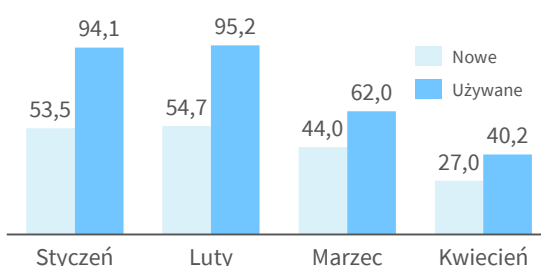


- Istotny przyrost składki z ubezpieczeń pozakomunikacyjnych w I kw. 2020; **+12% r/r**; wysoka dynamika sprzedaży TUW PZUW i PZU w segmencie ubezpieczeń pozakomunikacyjnych
- Wzrost **sprzedaży ubezpieczeń rolnych oraz ubezpieczeń mieszkań (przypis składki +5,6% r/r)**
- Składka z ubezpieczeń komunikacyjnych w ostatniej części kwartału pod presją **wstrzymanej aktywności na rynku nowych samochodów z powodu pandemii**. Niższa nowa sprzedaż samochodów w Polsce, przekłada się głównie na negatywną dynamikę sprzedaży w kanale dealerskim i leasingach
- Wzrost wznawialności – niższa mobilność klientów, zachowanie lojalności wobec PZU cieszącego się wysokim zaufaniem w okresie niepewności związanej z przyszłością
- Spadek sprzedaży spowodowany istotnym spadkiem ruchu, przy stabilnej konwersji
- Ułatwienie zakupu i kontynuacji ubezpieczenia na korzystnych warunkach** - prolongaty, ratalne płatności składki, przesunięcie okresu ochrony ubezpieczeniowej floty oraz programy aktywizacji i wsparcia sieci sprzedaży

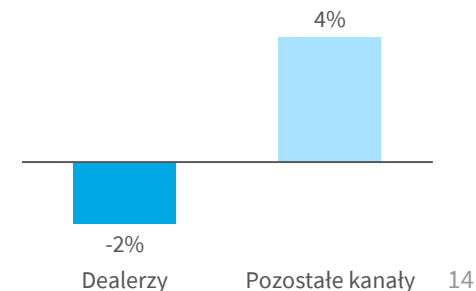
Zmiana wznawialności portfela OC r/r w PZU<sup>1</sup>



Liczba pierwszych rejestracji samochodów w Polsce (2020, tys.)<sup>2</sup>



Zmiana nowej sprzedaży OC w PZU<sup>1</sup> (I kw. 2020, r/r)

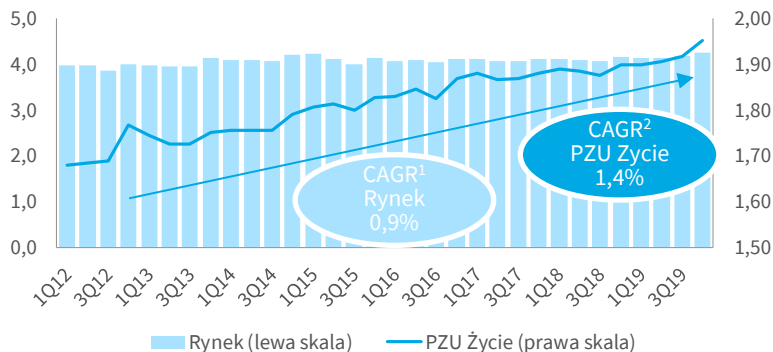


1. Według daty początku odpowiedzialności, klient detaliczny  
2. źródło: SAMAR, łącznie z kategorią samochód ciężarowy, specjalny oraz ciągnik samochodowy



## Tendencje na rynku ubezpieczeń na życie

### Przypis składki okresowej brutto, kwartalnie (mld zł)



### Rynek ubezpieczeń na życie

- **Wzrost r/r sprzedaży PZU Życie** w ujęciu narastająco o **4%** przy **ujemnej dynamice składki przypisanej brutto całego rynku (-2,0% r/r)**
- **Wzrost udziału PZU Życie w rynku o 2,2 p.p. r/r do 40,4%** w łącznym przypisie składki w 2019 roku

### Ubezpieczenia ze składką okresową:

- **Udział w kluczowym dla PZU rynku składki okresowej na wysokim poziomie 45,9% w 2019 roku**, w tym dla umów ochronnych (I grupa ubezpieczeń na życie) udział rynkowy na poziomie **62,1%**

### Ubezpieczenia grupowe:

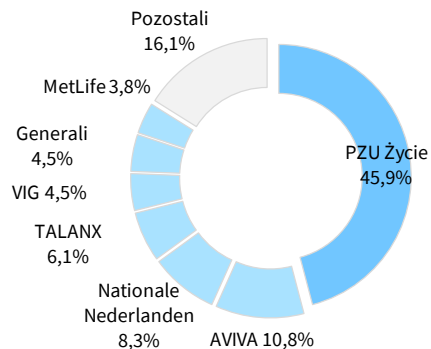
- Składka PZU Życie z ubezpieczeń **grupowych wyższa o 52 mln zł r/r** w 2019 roku, co stanowi najwyższy przyrost sprzedaży w tej kategorii pośród wszystkich grup ubezpieczeniowych
- **PZU liderem wzrostu APE (+24 mln zł r/r)** w ubezpieczeniach grupowych pracowniczych ze składką regularną w 2019 roku, bez uwzględnienia produktów z Grupy <sup>3</sup>

### Ubezpieczenia indywidualne:

- W ubezpieczeniach **indywidualnych** dalszy wzrost udziału PZU w zmniejszającym się rynku (**28,4% w 2019, poprawa o 3,2 p.p. r/r**)
- PZU liderem APE **ze wzrostem o 42 mln zł r/r** w 2019 roku, przy wzroście całego rynku o 67 mln zł
- Ubezpieczenia indywidualne ze składką regularną – PZU rośnie r/r bardziej niż rynek (+25% vs +17%)

**Rentowność wyniku technicznego** PZU Życie po IV kw. 2019 wyższa niż średnio konkurencja – 20,3% vs 12,3%; udział PZU Życie w całkowitym wyniku technicznym sektora wyniósł ponad 50%

### Udziały rynkowe w składce okresowej w 2019

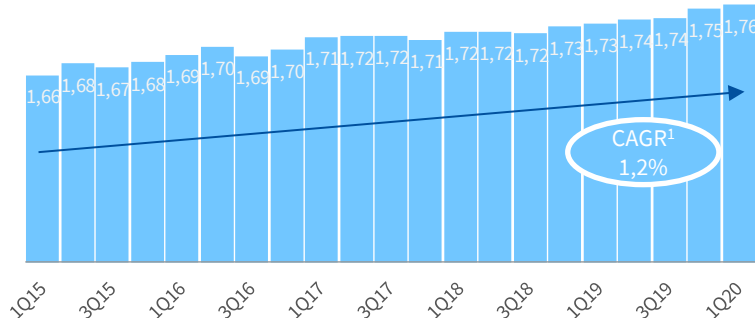


- 1) Dla rynku, składka okresowa brutto IV kw. 2019 do IV kw. 2012
- 2) Dla PZU Życie, składka okresowa brutto IV kw. 2019 do IV kw. 2012
- 3) Grupa 3 - ubezpieczenia związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym

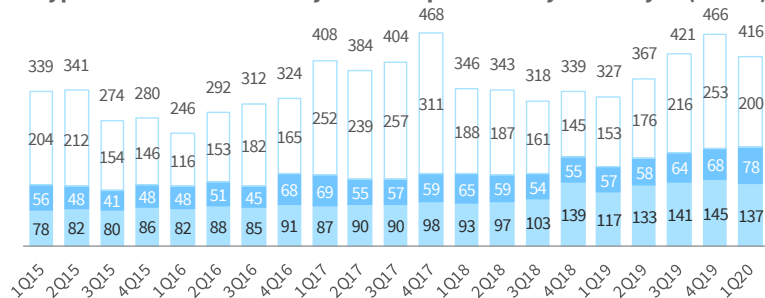


## Ubezpieczenia na życie

Przypis składki brutto PZU Życie z ubezpieczeń Grupowych i IK (mld zł)



Przypis składki brutto PZU Życie z ubezpieczeń indywidualnych (mln zł)



■ Produkty ochronne ■ Produkty inwestycyjne okresowe □ Produkty inwestycyjne jednorazowe

1) I kw. 2020 do I kw. 2015

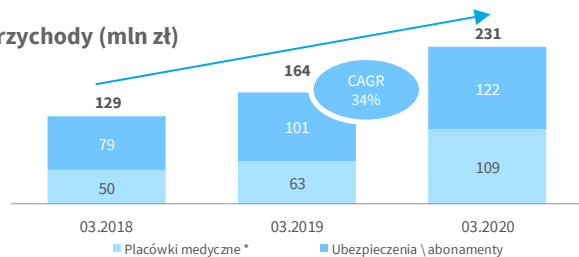
- **Rosnący portfel ubezpieczeń zdrowotnych**, w tym rekordowa sprzedaż w bieżącym kwartale dodatku do ubezpieczeń kontynuowanych „PZU Uraz Ortopedyczny”. Na koniec marca 2020 roku PZU Życie posiadał w portfelu już **ponad 2,1 mln aktywnych umów zdrowotnych**
- Stale rosnąca sprzedaż wprowadzonego w poprzednim roku nowej **umowy dodatkowej** do IK Na Wypadek
- I kwartał każdego roku zwykle charakteryzuje się wyższym niż przeciętny poziomem wpłat do programów PPE
- Ograniczenie nacisku na dynamikę składki pozwalające **kontrolować szkodowość** grupowych produktów ochronnych
- Wysoki poziom w I kw. 2020 wpłat jednorazowych na rachunki **ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych** w ubezpieczeniach oferowanych razem z bankami mimo trudnej sytuacji na rynku
- **Wysoka sprzedaż indywidualnych produktów ochronnych** (137 mln zł)
- Dalszy rozwój rozpoczętej w drugiej połowie 2018 **współpracy z Alior Bankiem i Bankiem Pekao** w zakresie indywidualnych ubezpieczeń na życie ze składką jednorazową dla klientów zaciągających pożyczki gotówkowe
- Rekordowy kwartalny poziom wpłat okresowych na rachunki IKE (50 mln zł)



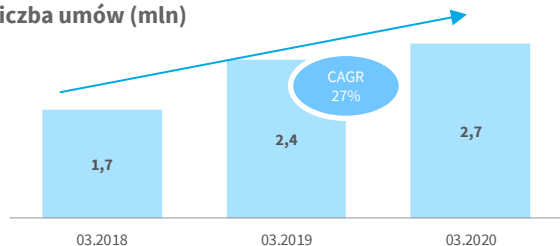


## Rozwój skali działalności obszaru zdrowie

Przychody (mln zł)



Liczba umów (mln)



- Wysoka dynamika przychodów – **rozszerzanie portfolio produktów oraz dodatków** (m.in. PZU Z Myślą o Życiu i Zdrowiu i nowe zakresy Opieki Medycznej S, a także dodatki dziecięce)
- Systematyczny **wzrost liczby umów produktów zdrowotnych** w 2020 dzięki intensyfikacji sprzedaży kolejnych dodatków zdrowotnych do produktów ochronnych oraz ubezpieczeń majątkowych (umożliwiających m.in. dostęp do lekarzy specjalistów, rehabilitacji ambulatoryjnej, wybranych badań i zabiegów)
- Rosnące **uproduktowanie klientów** – zgodnie z celami strategicznymi, oprócz produktów zdrowotnych PZU Życie i PZU Zdrowie, produkty o podobnym zdrowotnym charakterze sprzedawane są również przez PZU SA, LINK 4 oraz TUW
- Stopniowa budowa **portfela abonamentowego** przez własną sieć sprzedaży PZU Zdrowie
- Dalszy **rozwój czterech własnych placówek** w Warszawie, Poznaniu, Krakowie i Wrocławiu oraz **otwarcie drugiego oddziału** w Warszawie (marzec 2020)
- Wzrost przychodów **w placówkach własnych**



1

~2 200 współpracujących partnerów medycznych  
~130 własnych lokalizacji



2

49 szpitali



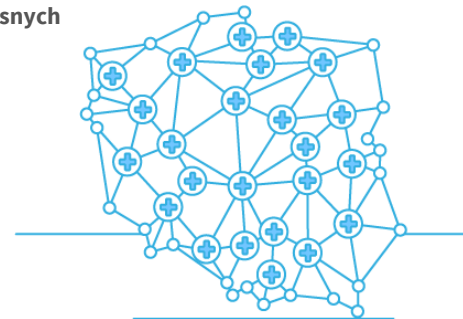
3

2 200 lekarzy  
>50 specjalizacji



4

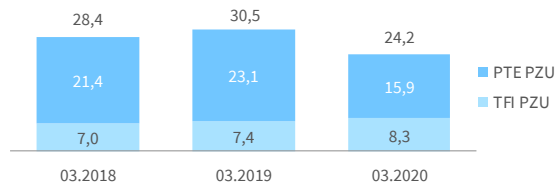
~8 000 aptek



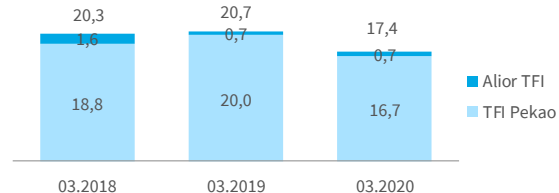


## Aktywa pod zarządzaniem i rozwój współpracy z bankami

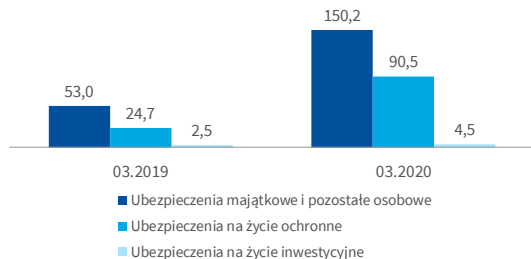
### Aktywa klientów zewnętrznych TFI i OFE PZU (mld zł)



### Aktywa klientów zewnętrznych TFI banki Grupy PZU (mld zł)



### Liczba klientów ubezpieczeniowych pozyskanych we współpracy z Bankiem Pekao i Alior Bank (tys.)



- Zarządzanie aktywami:**
  - **TFI PZU jako jedyne TFI na rynku zanotowało napływy netto do funduszy**, podczas gdy odpływy na całym rynku wyniosły blisko 19 mld zł
  - **fundusze pasywne inPZU napływy netto w każdym miesiącu od startu** (październik 2018)
  - kontynuacja sprzedaży **nowych programów PPE jako atrakcyjnego benefitu pozapłacowego** dla pracowników naszych partnerów, czasem wybieranych przez pracodawcę jako najbardziej korzystne rozwiązanie dla pracowników
  - **korzystna struktura aktywów pod zarządzaniem** – dominujący udział aktywów związanych z trzecim filarem emerytalnym (PPE i PPK)
  - **spadek aktywów PTE PZU** związany z niekorzystną koniunkturą na giełdzie papierów wartościowych, oraz z efektem suwaka (umorzeń jednostek osób 10 lat przed osiągnięciem wieku emerytalnego)
- Bancassurance:**
  - w lutym 2020 narastająco wartość pozyskanych składek od stycznia 2018 w różnych obszarach współpracy z bankami z Grupy przekroczyła 1 mld zł
  - W I kw. 2020 udział PZU w rynku bancassurance wzrósł o kolejne 5,5 p.p.
  - obecność produktów Grupy PZU we wszystkich istotnych liniach produktowych banków Grupy PZU (ubezpieczenia na życie przy **kredytach gotówkowych**, ubezpieczenia mieszkaniowe do kredytów **hipotecyjnych**).
- Assurbanking:**

Bank Pekao:

  - PZU – jednym z największych zewnętrznych partnerów Banku Pekao S.A. w sprzedaży ROR za pośrednictwem aplikacji banku Pekao360,
  - IV kw. 2019 - uruchomiony pilotaż sprzedaży, wspólnej oferty ubezpieczeniowo – bankowej (oddziały własne i call center),
  - suma kredytów i depozytów klientów pozyskanych przez PZU na rzecz Banku przekroczyła po I kw. 2020 - 500 mln zł

Alior Bank:

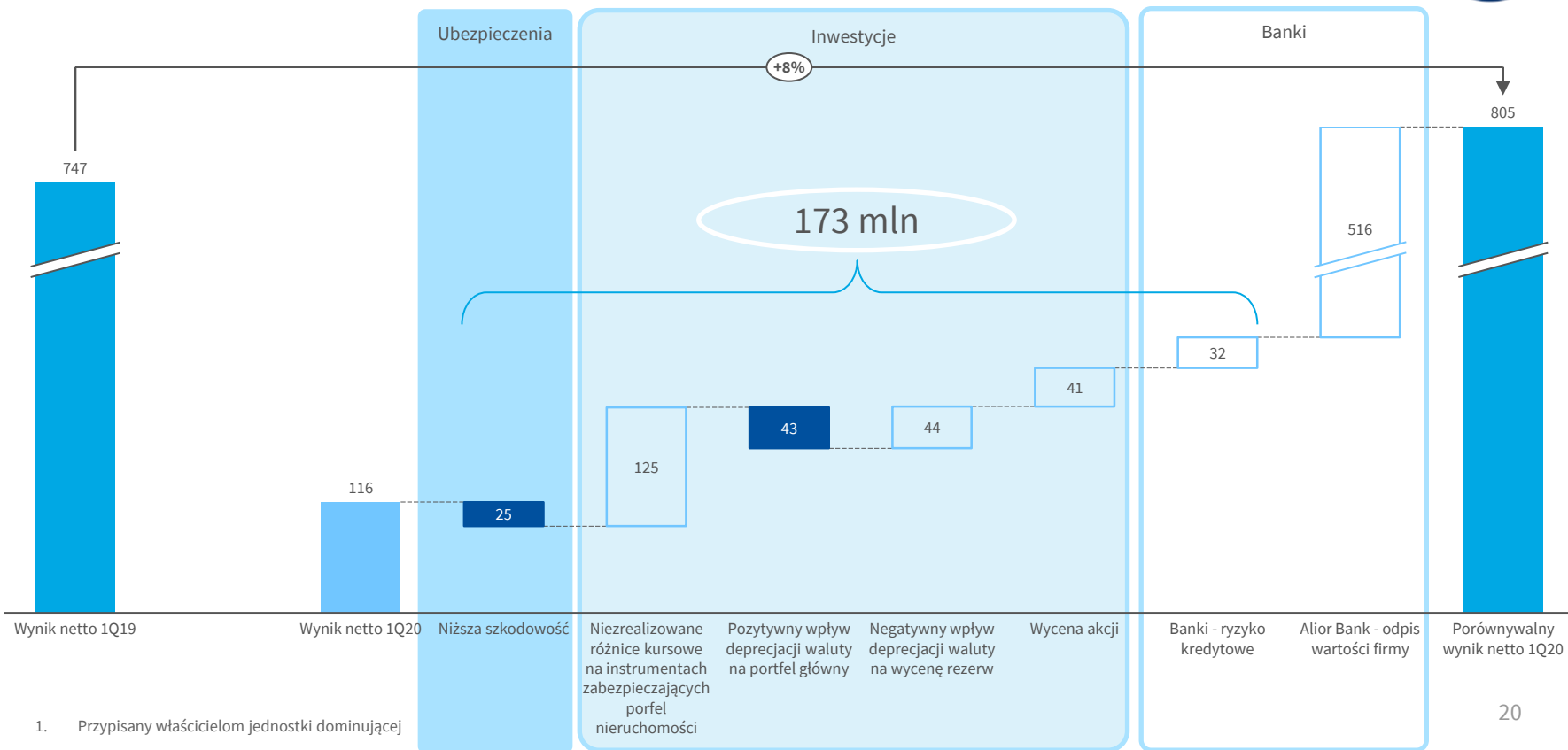
  - Rozwój **Portalu Cash** – wdrożenie programu poza Grupą PZU oraz prace nad przygotowaniem nowego produktu dostępnego tylko na Portalu Cash.
- Kontynuacja inicjatyw w obszarze oszczędności kosztowych; łączne urocznione synergie przekroczyły 170 mln PLN (powyżej 100 mln oszczędności zaplanowanych do 2020 roku)
- Dynamika rynku ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych ograniczana przez niepewność regulacyjną oraz negatywny sentyment na rynkach kapitałowych



### **3. Wyniki finansowe**

# Ewolucja wyniku netto<sup>1</sup>

Wpływ wydarzeń związanych z pandemią COVID – 19 na wyniki PZU wyniósł 173 mln. Dodatkowo, Grupa PZU rozpoznała odpis wartości firmy związany z Alior Bank



# Wyniki Grupy PZU – kontrybucja działalności dotychczasowej i bankowej



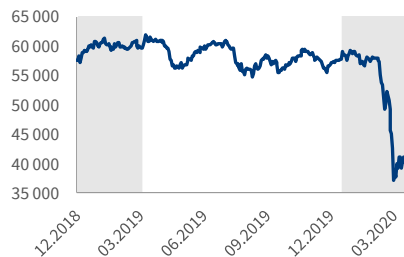
mln zł	I kw. 2019	IV kw. 2019	I kw. 2020	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
<b>GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANK I PEKAO</b>					
Składki ubezpieczeniowe przypisane brutto <sup>1</sup>	5 901	6 690	6 097	3,3%	(8,9%)
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(3 958)	(3 775)	(3 281)	(17,1%)	(13,1%)
Wynik na działalności inwestycyjnej (z wyłączeniem banków)	627	558	(276)	x	x
Koszty administracyjne <sup>1</sup>	(406)	(501)	(448)	10,3%	(10,6%)
Koszty akwizycji <sup>1</sup>	(793)	(883)	(835)	5,3%	(5,4%)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	869	1 026	758	(12,8%)	(26,1%)
<b>Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej</b>	666	793	577	(13,3%)	(27,2%)
<b>Odpis wartości firmy (Alior Bank)</b>	-	-	(516)	x	x
<b>BANKI: ALIOR I PEKAO</b>					
<b>Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej</b>	81	142	55	(32,5%)	(61,4%)
<b>WYNIK NETTO PRZYPISANY JEDNOSTCE DOMINUJĄCEJ</b>	747	935	116	(84,5%)	(87,6%)
<b>GŁÓWNE WSKAŹNIKI FINANSOWE</b>					
ROE <sup>2</sup>	19,5%	23,7%	2,9%	(16,6)p.p.	(20,9)p.p.
ROE z wyłączeniem wpływu COVID-19 i odpisu wartości firmy	n.a.	n.a.	19,5%	n.a.	n.a.
Wskaźnik mieszany <sup>3</sup>	87,0%	84,9%	87,4%	0,4p.p.	2,5p.p.
Marża <sup>4</sup>	16,8%	21,3%	22,4%	5,6p.p.	1,1p.p.
Wskaźnik kosztów administracyjnych PZU, PZU Życie	6,6%	7,7%	7,0%	0,4p.p.	(0,7)p.p.
Wskaźnik kosztów akwizycji PZU, PZU Życie	14,1%	14,6%	14,3%	0,2p.p.	(0,3)p.p.

1. Grupa PZU z wyłączeniem danych Pekao i Alior Bank
2. Wskaźnik uroczniony, przypisany właścicielom jednostki dominującej
3. Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Grupie PZU w Polsce
4. Marża dla segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanym z wyłączeniem efektu konwersji

## Wynik inwestycyjny

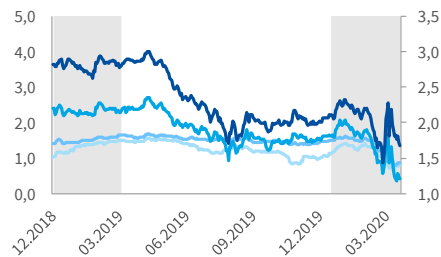
MSSF, mln zł	I kw. 2019	IV kw. 2019	I kw. 2020	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
<b>Wynik na lokatach</b>	<b>2 496</b>	<b>2 416</b>	<b>1 371</b>	(45,1%)	(43,3%)
Działalność ubezpieczeniowa i pozostała	627	558	(276)	x	x
Portfel główny	<b>458</b>	<b>439</b>	<b>421</b>	(8,1%)	(4,0%)
Instrumenty dłużne - odsetki	354	343	341	(3,7%)	(0,5%)
Instrumenty dłużne - wycena i realizacja	2	(23)	77	x	x
Instrumenty kapitałowe	66	-	(24)	x	x
Nieruchomości	33	118	26	(20,2%)	(77,9%)
FX na finansowaniu dłużnym minus hedging	3	-	-	(100,0%)	x
Produkty inwestycyjne	<b>178</b>	<b>106</b>	<b>(470)</b>	x	x
Pozostałe	<b>(9)</b>	<b>13</b>	<b>(227)</b>	x	x
Działalność bankowa	1 869	1 858	1 647	(11,9%)	(11,4%)

### WIG



Zmiana WIG:  
I kw. 2020: -28,0%  
I kw. 2019: +3,4%

### Rentowności obligacji

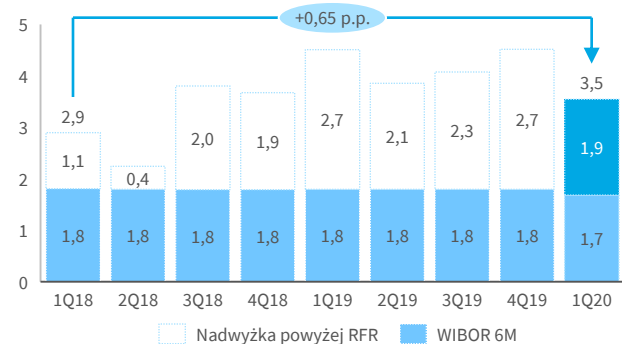


I kw. 2020: -52 p.b.  
I kw. 2019: +5 p.b.

### Przygotowanie do spowolnienia – wybrane inicjatywy w 2019 i 2020 roku

- **Zmiana filozofii zarządzania portfelem** na bardziej długoterminową oraz utworzenie portfeli OCI ograniczających zmienność wyniku
- Istotne **ograniczenie zaangażowania w akcje**
- **Redukcja najbardziej ryzykownych zaangażowań zagranicznych** zarówno w obszarze obligacji skarbowych jak i korporacyjnych
- **Zwiększenie płynności portfela** – czasowe wstrzymanie zaplanowanych inwestycji zagranicznych
- Otwarta pozycja walutowa w ramach portfela **ograniczona do wysokości rezerw techniczno-ubezpieczeniowych**

### Zwrot na portfelu głównym





## 4. Realizacja strategii



## Realizacja kluczowych mierników strategii na lata 2017-2020

Ubezpieczenia majątkowe		Ubezpieczenia na życie		Inwestycje		Zdrowie		Banki	
Udział rynkowy Grupy PZU <sup>2,3</sup>		Liczba klientów PZU Życie <sup>5</sup>		Aktywa klientów zewnętrznych pod zarządzaniem (mld PLN)		Przychody (mln PLN) <sup>8</sup>		Aktywa (mld PLN)	
12.2019	2020	03.2020	2020	03.2020	2020	03.2020	2020	03.2020	2020
33,8%	38%	10,5	11,0	24/ 42 <sup>7</sup>	65	912	1 000	294	>300
Wskaźnik mieszany <sup>3</sup>		Marża w ub. grupowych i IK		Wynik netto z zarządzania aktywami zewnętrznymi (mln PLN)		Marża EBITDA <sup>9</sup>		Wynik finansowy netto przypisany Grupie PZU (mln PLN)	
03.2020	2020	03.2020	2020	03.2020	2020	03.2020	2020	03.2020	2020
87,4%	92%	22,4%	>20%	107/ 232 <sup>7,11</sup>	200	8,9%	12%	488 <sup>11</sup>	>900
Wskaźnik kosztów administracyjnych <sup>4</sup>		Wskaźnik wypłacalności Wypłacalność II		Nadwyżka stopy rentowności na portfelu głównym powyżej RFR <sup>10</sup>					
03.2020	2020	12.2019	2020	03.2020	2020				
7,0%	6,5%	245%	>200% <sup>6</sup>	1,9 p.p.	2,0 p.p.				

**ROE<sup>1</sup>**

**03.2020    2020**

**2,9% / 19,5%    >22%**

- ROE przypisane jednostce dominującej raportowane / porównywalne
- Działalność bezpośrednia
- PZU łącznie z TUW PZUW oraz LINK4
- Koszty administracyjne PZU i PZU Życie
- Z uwzględnieniem klientów pozyskanych dzięki współpracy z bankami
- Środki własne po pomniejszeniu o przewidywane dywidendy i podatki od aktywów
- Z uwzględnieniem aktywów w zarządzaniu przez TFI banków Grupy PZU / z uwzględnieniem wyników TFI banków Grupy PZU
- Urocznione przychody placówek własnych i oddziałów (oprócz FCM – dział od 02/2019) uwzględniające przychody od PZU Zdrowie i GK PZU
- Bez kosztów jednorazowych; rentowność liczona od sumy przychodów placówek i składki zarobionej
- Różnica pomiędzy roczną stopą zwrotu liczoną na wyniku MSSF na portfelu głównym z uwzględnieniem FX od emisji obligacji własnych a średniorocznym poziomem WIBOR6M
- Krocząco 12 miesięcy



# COVID – 19 – monitoring czynników potencjalnie wpływających na działalność grupy



## Ubezpieczenia

### Przychody / rozwój biznesu

- Spadek popytu na **nowe i importowane samochody**, wyhamowanie nowej sprzedaży ubezpieczeń majątkowych, zwłaszcza komunikacyjnych
- Wyższe poziomy **odnowień na dotychczasowym portfelu**
- Wyższy **poziom bezrobocia** nie był odczuwalny w I kw. 2020, jednak jego wzrost może ograniczyć przypis składki w ubezpieczeniach grupowych, ubezpieczeniach kontynuowanych potencjalnie bardziej stabilne
- Wystąpienie pandemii może przyczynić się do **wzrostu świadomości ubezpieczeniowej**

### Koszty działalności ubezpieczeniowej

- Ograniczenia w poruszaniu się zmniejszają **częstość szkód komunikacyjnych**
- **Wyższy kurs EUR może spotęgować inflację szkodową**
- Zamrożenie gospodarki i spowolnienie gospodarcze mogą przyczynić się do wyższej szkodowości w obszarze **gwarancji kontraktowych i ubezpieczeń finansowych**
- Ryzyko związane z business interruption związane tylko z konkretnymi szkodami majątkowymi, stosunkowo niska ekspozycja na ubezpieczenia turystyczne
- Dodatkowe koszty zawieszania / **zmiany procesów biznesowych**
- **Działania kompensujące** dla pracowników i agentów

### Inwestycje

- W I kw. 2020 **stabilny wynik inwestycyjny** na portfelu głównym
- Zawirowania na rynkach finansowych (akcji, obligacji) oraz stabilizacja stóp na niskich poziomach mogą być **niekorzystne dla wyniku na lokatach**
- Przejściowe ujemne różnice kursowe na instrumentach zabezpieczających portfel nieruchomości w I kw. 2020
- Podwyższone odpisy na należności wynikające z pogarszającej się kondycji finansowej klientów

## Banki

### Przychody / rozwój biznesu

- Ograniczenie popytu na kredyt, spadek sprzedaży funduszy inwestycyjnych, niższa transakcyjność klientów
- Negatywny wpływ obniżki stóp procentowych na wynik odsetkowy banków (ujmowany w wyniku lokacyjnym Grupy PZU)
- Zwiększenie poziomu cross sellu ubezpieczeń do produktów kredytowych

### Koszty operacyjne i ryzyka

- Dodatkowe rezerwy na niespłacone kredyty w związku z COVID – 19 oszacowane przez Bank Pekao
- Przyspieszenie działań restrukturyzacyjnych (zatrudnienia, oraz optymalizacja sieci oddziałów w Banku Pekao)

### Inwestycje

- Odpis wartości firmy powstałej przy nabyciu Alior Bank rozpoznany w I kw. 2020



## 5. Załączniki



## 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.




# Dziękujemy

Kontakt: Grażyna Kasiak

 +48 666 889 204

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

Kontakt: Anna Byczkowska

 +48 666 887 484

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