



Wyniki finansowe Grupy PZU

za III kwartał 2021 roku

Warszawa, 18 listopada 2021





Spis treści

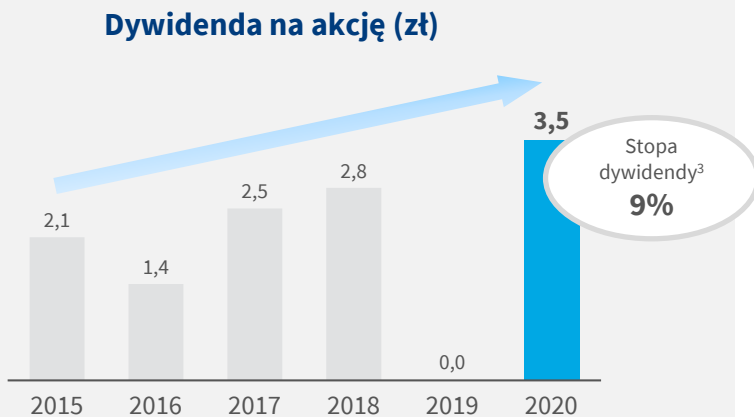
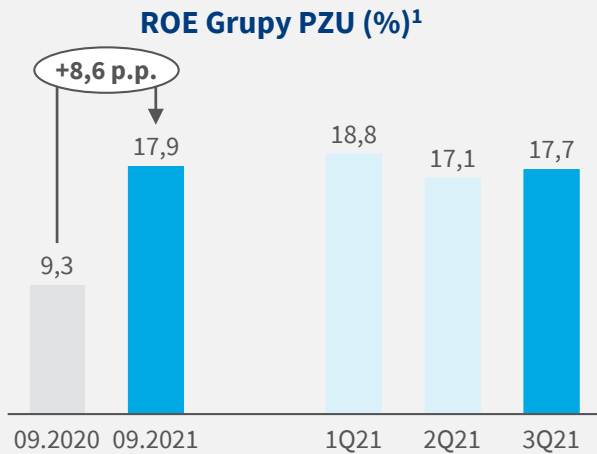
●	Główne osiągnięcia Grupy PZU	3
●	Rozwój działalności	8
●	Wyniki finansowe	17
●	Strategia Grupy PZU na lata 2021-2024	26
●	Załączniki	33



1. Główne osiągnięcia Grupy PZU



Dostarczamy wysokiego zwrotu z kapitału w zmiennych warunkach rynkowych



Wysoka rentowność

Zwrot na kapitale **17,7% w III kw. i 17,9% po trzech kwartałach 2021 roku**



Zdywersyfikowany model

Dywersyfikacja modelu biznesowego receptą na powtarzalne wyniki: **wysoka rentowność ubezpieczeń majątkowych**, powrót **wysokiej rentowności ubezpieczeń życiowych** po okresie nasilonej pandemii



Stabilność i bezpieczeństwo

Podtrzymany rating A-, wysokie wskaźniki wypłacalności, zdolność do generowania powtarzalnego wysokiego kapitału, **wskaźnik wypłacalności istotnie lepszy niż założony w strategii po uwzględnieniu wypłaty dywidendy²**



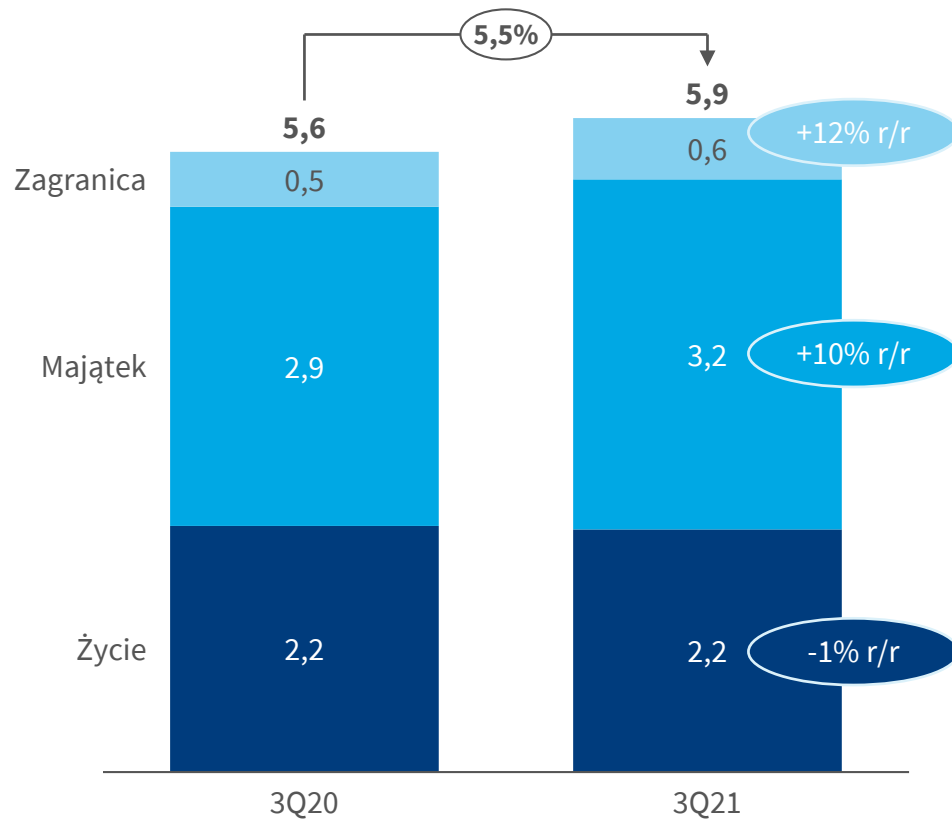
Dystrybucja zysku

Wypłacona dywidenda w wysokości **3,5 zł na akcję**, co przekłada się na **stopę dywidendy 9%³**

1. Zysk netto i kapitał własny przypisany właścicielom podmiotu dominującego
 2. Dane za 2Q21
 3. Stopa dywidendy: dywidenda na akcję 3,5 wypłacona odniesiona do ceny zamknięcia w przeddzień odcięcia prawa do dywidendy

Rekordowa sprzedaż za pierwsze 3 kwartały, przekraczająca 18 mld zł

Wartość i dynamika składki przypisanej brutto w III kw. 2021 (mld zł)



- **Utrzymanie tempa wzrostu przychodów**, wzrost składki o 5,5% r/r w III kw. 2021
- **Dynamiczny wzrost składki w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych** – składka w III kw. 2021 wyższa o 10% r/r. Mocny **popyt na ubezpieczenia pozakomunikacyjne** (+20% y/y). Składka przypisana w ubezpieczeniach komunikacyjnych, mimo rosnącej konkurencyjności rynku i spadających cen wzrosła o 4% r/r
- **Produkty indywidualne ochronne ze wzrostem składki o 10% głównym motorem zmiany składki** w ubezpieczeniach życiowych
- Intensywny rozwój sprzedaży w kanale bankowym: **ponad dwukrotnie** wyższa r/r składka przypisana brutto **pozyskana we współpracy z bankami Grupy PZU**
- Dalszy dynamiczny **wzrost popytu na prywatne usługi medyczne; przychody PZU Zdrowie wyższe o 26,3%¹ r/r** po trzech kwartałach 2021, w tym przychody generowane przez placówki w górę o 32,4% r/r
- Intensywny rozwój **filaru inwestycyjnego** – wzrost aktywów pod zarządzaniem o 23% do 37,5 mld zł na koniec III kw. 2021, w tym przyrost aktywów w TFI PZU o 26% r/r. TFI PZU liderem napływów środków do funduszy wśród nie-bankowych TFI w III kw. 2021
- **Wartość zgromadzonych aktywów netto PPK na poziomie 1,1 mld zł** – czterokrotność aktywów sprzed roku i wzrost o 35% w porównaniu do II kw. 2021

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

Wysoka rentowność biznesu w III kwartale 2021



- **Powrót marży operacyjnej w ubezpieczeniach grupowych i IK do wysokich poziomów**: marża w III kw. 2021 na poziomie **21,8%** w porównaniu do 10,1% w I półroczu 2021
- **Dobra rentowność ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych** – wskaźnik mieszany na poziomie **92,6% w III kw. 2021, porównywalnym do III kw. 2020** mimo znacznie wyższej częstości szkód i inflacji szkodowej
- **Bardzo dobry wynik inwestycyjny**, w otoczeniu niskich stóp procentowych zwrot na portfelu przekroczył stopę wolną od ryzyka o **3,0 p.p. w III kw. 2021 roku** i o **5,0 p.p. po trzech kwartałach 2021**
- **Koszty pod ścisłą kontrolą**; mimo presji na wzrost wynagrodzeń oraz dodatkowych kosztów związanych z pandemią COVID-19, wskaźnik kosztów⁴ wyniósł 6,7% w III kw. 2021 roku (w porównaniu do 6,3% w III kw. 2020 i 7,0% w I połowie 2021 roku)
- **Zwrot na kapitale¹ w III kw. 2021 roku** na poziomie **17,7% i 17,9%** narastająco; PZU konsekwentnie wśród ubezpieczycieli osiągających najwyższe zwroty na kapitale w Europie

1. Uroczniony przypisany właścicielom jednostki dominującej

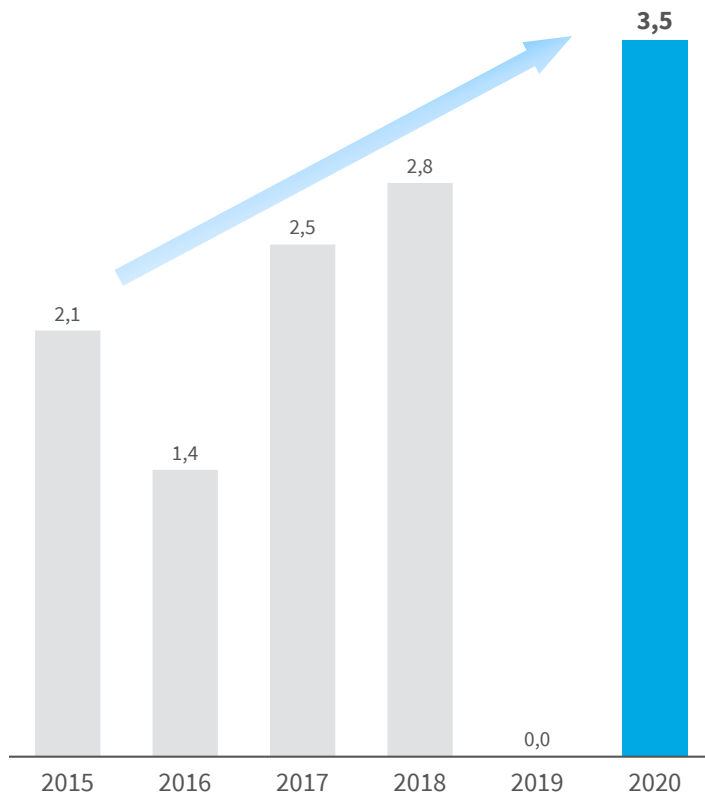
2. Marża za III kw. 2020 i III kw. 2021 dla segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych

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

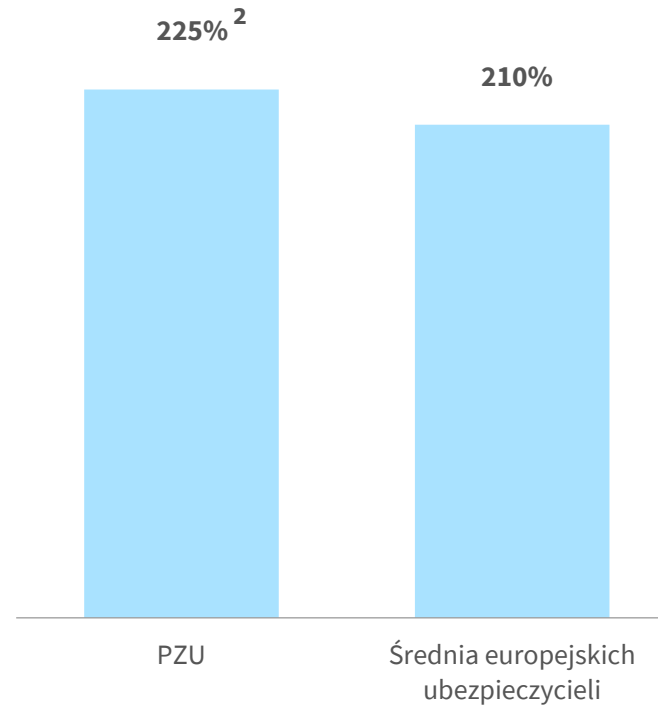
4. Dla PZU i PZU Życie

Wysokie bezpieczeństwo prowadzonej działalności pozwala na wypłatę wysokich dywidend. Podtrzymany rating A-.

Dywidenda na akcję (zł)



Wskaźnik Solvency II dla Grupy PZU na tle średniej europejskich ubezpieczycieli³



- Wypłacona **dywidenda na poziomie 3,5 zł na akcję** przekłada się na niemal **9% stopę dywidendy¹**
- Wskaźnik Solvency II na 30 czerwca 2021 na bardzo wysokich poziomach w skali Europy: **225%² na poziomie Grupy**
- W listopadzie 2021 podtrzymanie ratingu S&P Global Ratings na poziomie **A-** z perspektywą stabilną
- **Bezpieczny i zdywersyfikowany portfel inwestycji:** zwiększony udział portfeli zapewniających wysoki poziom rentowności wobec niskiego poziomu rynkowych stóp procentowych, w tym długu korporacyjnego o ratingu inwestycyjnym

1. Stopa dywidendy: dywidenda na akcję 3,5 wypłacona odniesiona do ceny zamknięcia sprzed odcięcia prawa do dywidendy

2. Dane na 30 czerwca 2021. Kalkulacja zgodnie z dotychczasową metodologią. Nie uwzględnia nowych zasad ujętych w piśmie okólnym KNF do zakładów ubezpieczeń z 16 kwietnia 2021, według których począwszy od I kw. 2021 nowym elementem kalkulacji wypłacalności zakładu i grupy w okresach śródrocznych jest korekta o całą kwotę przewidywanej dywidendy za 2021 rok

3. Średnia dla 23 europejskich ubezpieczycieli na podstawie ostatnich dostępnych danych

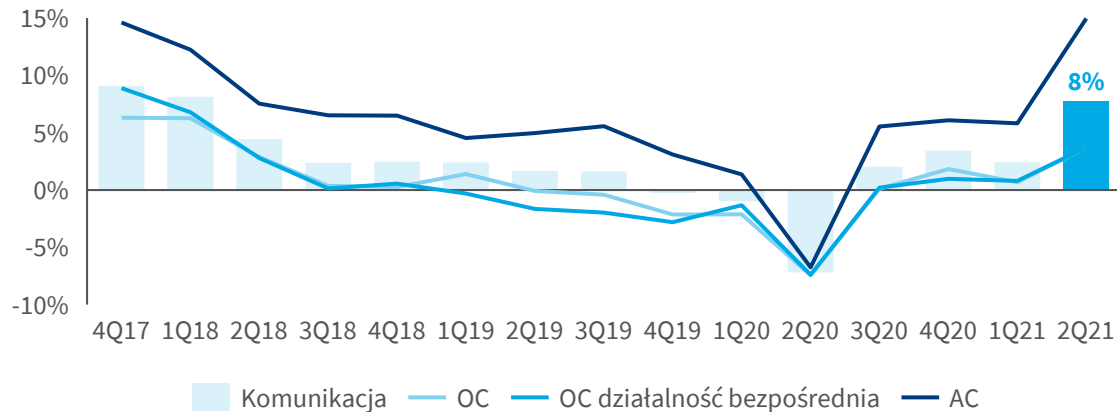


2. Rozwój działalności

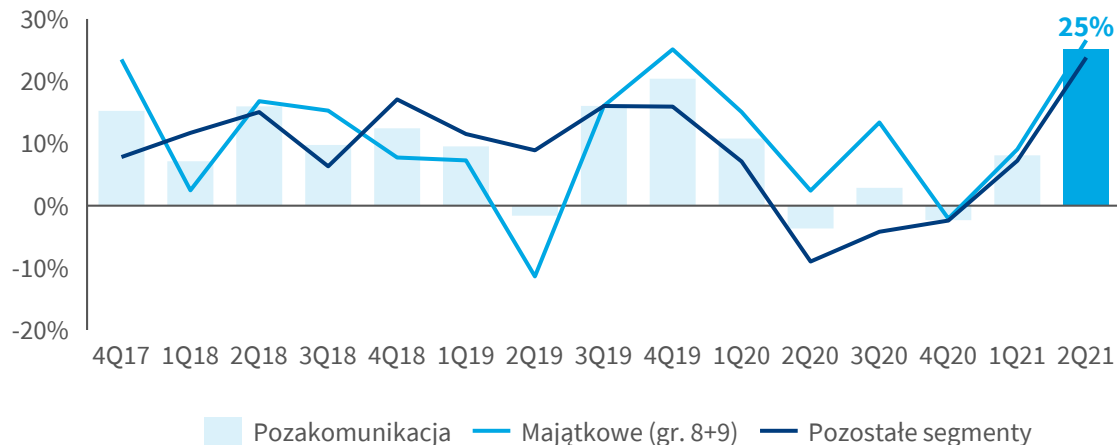


Tendencje na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

Dynamika rynku ubezpieczeń komunikacyjnych¹, r/r

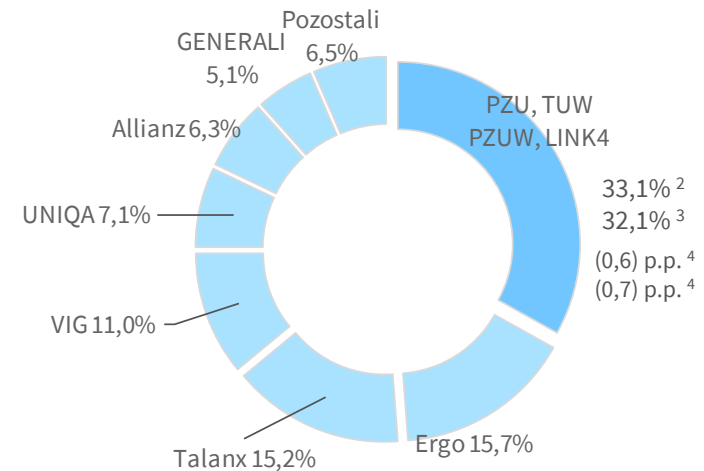


Dynamika rynku ubezpieczeń pozakomunikacyjnych¹, r/r



- **Wzrost sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych w II kw. 2021 (+7,8% r/r)**, przy sprzedaży AC wyższej o 15,0% i OC wyższej o 3,7%
- W OC utrzymuje się wzrost liczby polis (+5,2% r/r) oraz **spadek średnich cen (-1,4% r/r)¹**
- **Trwa odbicie na rynku ubezpieczeń pozakomunikacyjnych (+25,2% r/r)**. Największy wartościowo wpływ na wzrost miały ubezpieczenia majątkowe (+26,6% r/r) i wypadkowe (+35,2% r/r)
- **Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych (działalność bezpośrednia) w I półroczu 2021 roku wyniósł 32,1%**
- **Wysoki udział wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie 43,0%¹**

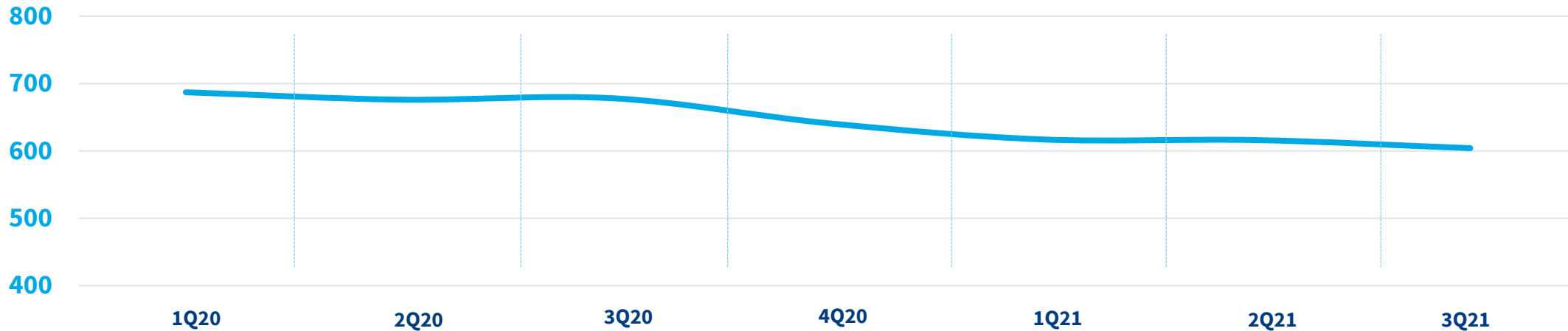
Udziały rynkowe²



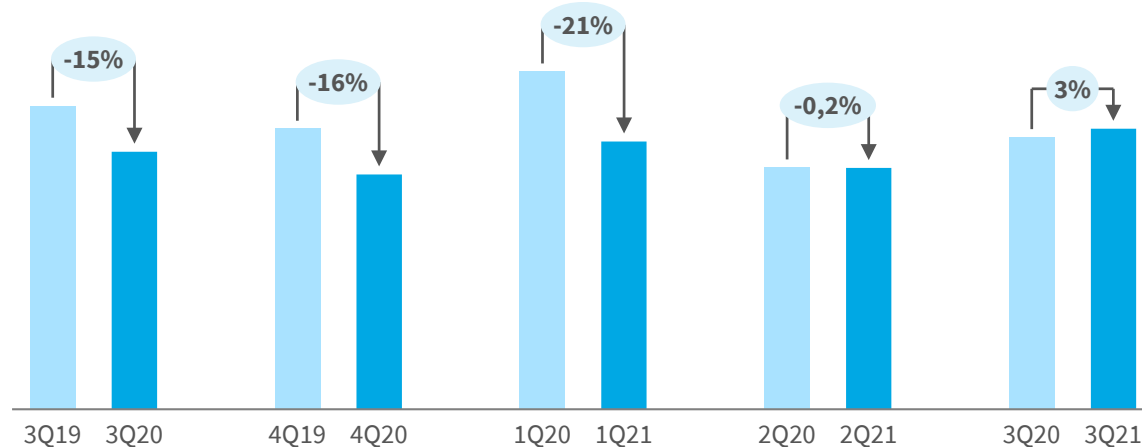
1. zgodnie z raportem KNF po II kw. 2021
 2. zgodnie z raportem KNF po II kw. 2021; tzn. rynek oraz udziały w rynku z uwzględnieniem reasekuracji czynnej PZU wobec LINK4 i TUV PZUW
 3. udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej po II kw. 2021
 4. zmiana udziału r/r odpowiednio: łącznie z reasekuracją czynną PZU wobec LINK4 i TUV PZUW oraz z działalności bezpośredniej

Ubezpieczenia komunikacyjne – zmiana średniej ceny i częstości szkód

Zmiana średniej rynkowej ceny OC komunikacyjnego



Zmiana częstości szkód w ubezpieczeniach komunikacyjnych¹

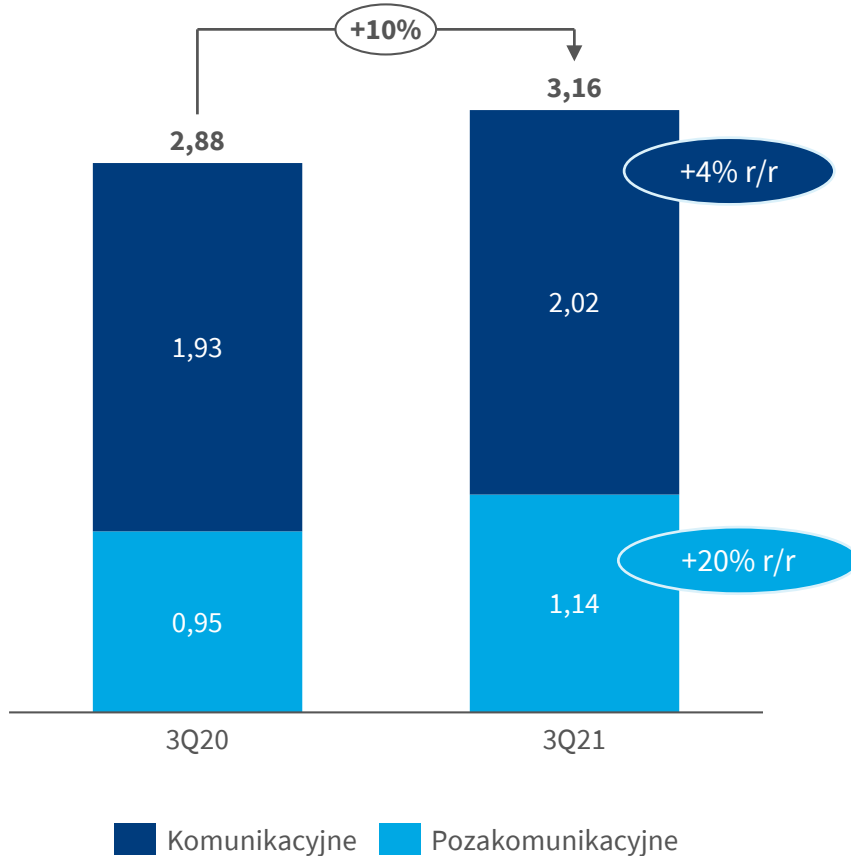


- **Stopniowy powrót do częstości szkód** sprzed pandemii **na rynku spadających cen**, rosnącej inflacji i kursu euro, w dłuższej perspektywie (po powrocie do naturalnych przebiegów szkodowych) **uniemożliwią dalsze prowadzenie rentownego biznesu** czego pierwszym symptomem były wyniki rynku w pierwszym półroczu 2021 roku – spadek wyniku technicznego o 22,3% r/r, w tym Auto Casco -44,2% r/r;

1. dane 3Q19 – 2Q21 na podstawie KNF Biuletyn Kwartalny, dynamika 3Q21/3Q20 w oparciu o dane szacunkowe

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

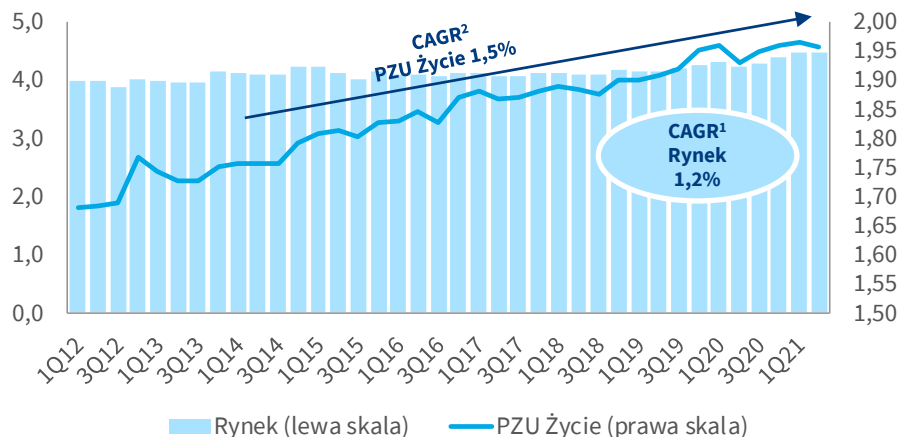
Składka przypisana brutto Grupy PZU w III kw. 2021, wartość (mld zł) i dynamika



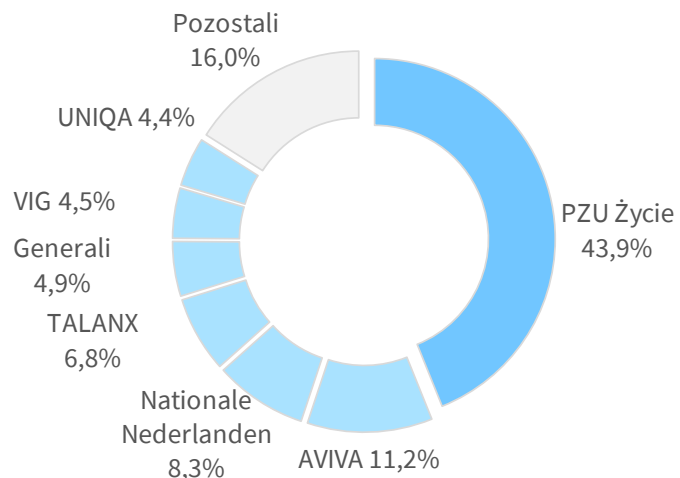
- **Wzrost** przypisu z ubezpieczeń **pozakomunikacyjnych masowych o 19% r/r**, głównie w wyniku rozwoju sprzedaży ubezpieczeń **oferowanych we współpracy z bankami Grupy** do pożyczek gotówkowych i kredytów hipotecznych spotęgowany wzrostem sprzedaży ubezpieczeń mieszkaniowych oraz małych i średnich przedsiębiorstw
- W obszarze ubezpieczeń **pozakomunikacyjnych korporacyjnych (+26% r/r)**: przyrost głównie portfela ubezpieczeń szkód spowodowanych żywiołami, pozostałych rzeczowych oraz odpowiedzialności cywilnej
- Utrzymujący się **wysoki poziom konkurencyjności i presja cenowa**, widoczna zwłaszcza w ubezpieczeniach **kommunikacyjnych**

Tendencje na rynku ubezpieczeń na życie

Przypis składki okresowej brutto, kwartalnie (mld zł)



Udziały rynkowe w składce okresowej po II kw. 2021 roku



Rynek ubezpieczeń na życie w 2021 roku

- Po II kwartale udział PZU Życie na poziomie 40,4% w całym rynku ubezpieczeń na życie. Wzrost rynku o 9,0% r/r
- PZU Życie z największym nominalnie przyrostem sprzedaży ubezpieczeń na życie +167 mln zł r/r

Ubezpieczenia ze składką okresową:

- Udział w kluczowym dla PZU rynku składki okresowej na wysokim poziomie 43,9% po II kw. 2021 roku, w tym dla umów ochronnych (I grupa ubezpieczeń na życie) udział rynkowy na poziomie 55,5%

Ubezpieczenia ze składką jednorazową:

- PZU z drugim najwyższym nominalnie przyrostem sprzedaży +136 mln zł r/r, wzrost składki 33,8% r/r vs. 32,0% dla rynku
- Wzrost udziału rynkowego w produktach życiowych ze składką jednorazową o 0,4 p.p. r/r

Ubezpieczenia grupowe:

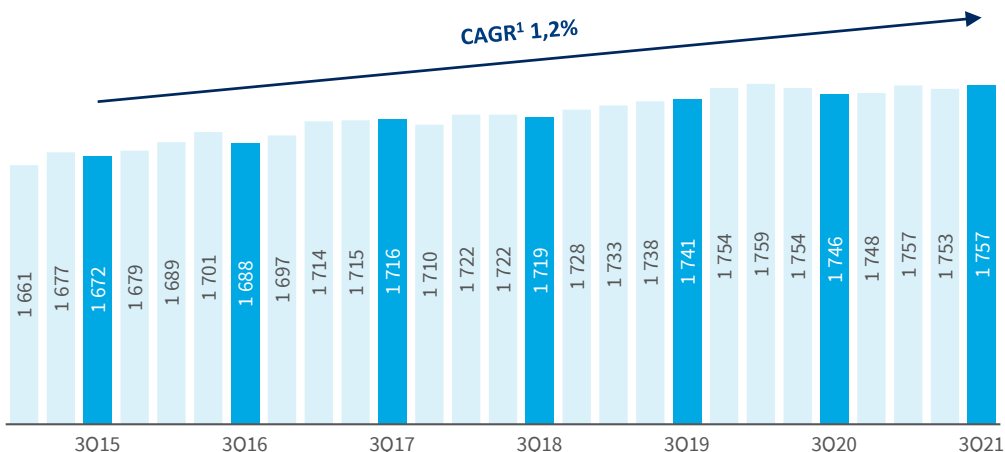
- Dynamika rynku na poziomie +2,4% mierzony składką przypisaną. Bez uwzględnienia produktów z Grupy 3, APE +21% r/r, PZU z drugim najwyższym wzrostem APE.

Ubezpieczenia indywidualne:

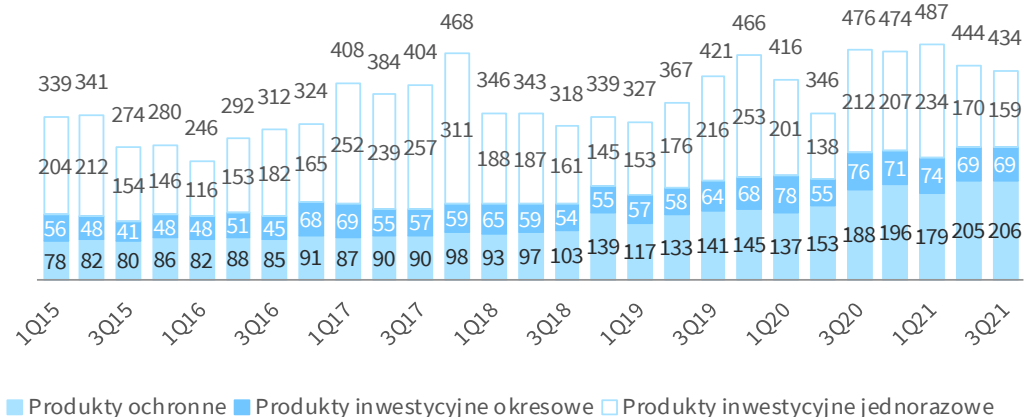
- W ubezpieczeniach indywidualnych PZU Życie jednym z liderów przyrostu składki (+174 mln zł r/r po II kw. 2021). Udział na poziomie 29,6%

Ubezpieczenia na życie

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



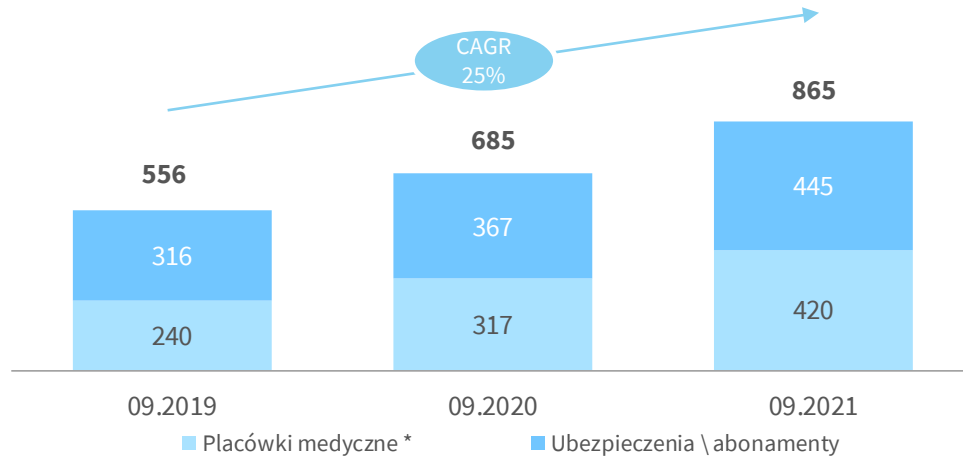
Przypis składki brutto PZU Życie z ubezpieczeń indywidualnych (mln zł)



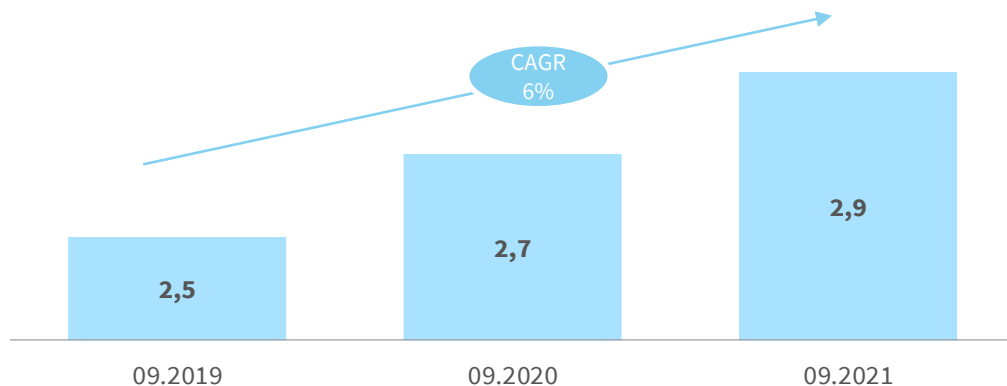
- Stabilna składka Grupy PZU z **ubezpieczeń na życie grupowych i indywidualnie kontynuowanych w III kw. 2021 r/r** w Polsce pomimo negatywnych skutków pandemii
- **Rosnący portfel ubezpieczeń zdrowotnych**, który zanotował rekordowe wyniki pod względem pozyskanej składki szczególnie w zakresie umów ambulatoryjnych. Na koniec III kw. 2021 roku PZU Życie posiadał w portfelu już **2,4 mln aktywnych umów zdrowotnych** po stronie ubezpieczeniowej
- Stale rosnące przychody z tytułu umów dodatkowych do ubezpieczeń kontynuowanych w tym z tytułu rozszerzenia w II kwartale bieżącego roku oferty w tej grupie ubezpieczeń o **umowę dodatkową na wypadek zachorowania na nowotwór złośliwy**
- **Wysoki poziom w III kw. sprzedaży indywidualnych produktów ochronnych** dzięki rozwojowi **współpracy z Alior Bankiem** w zakresie indywidualnych ubezpieczeń na życie ze składką jednorazową dla klientów zaciągających kredyty hipoteczne oraz we współpracy z bankiem Pekao w zakresie ubezpieczeń do kredytów gotówkowych
- Niższy poziom w III kw. 2021 wpłat jednorazowych na rachunki **ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych** w ubezpieczeniach oferowanych razem z bankami

Rozwój skali działalności obszaru zdrowie

Przychody (mln zł)



Liczba umów na koniec okresu (mln)



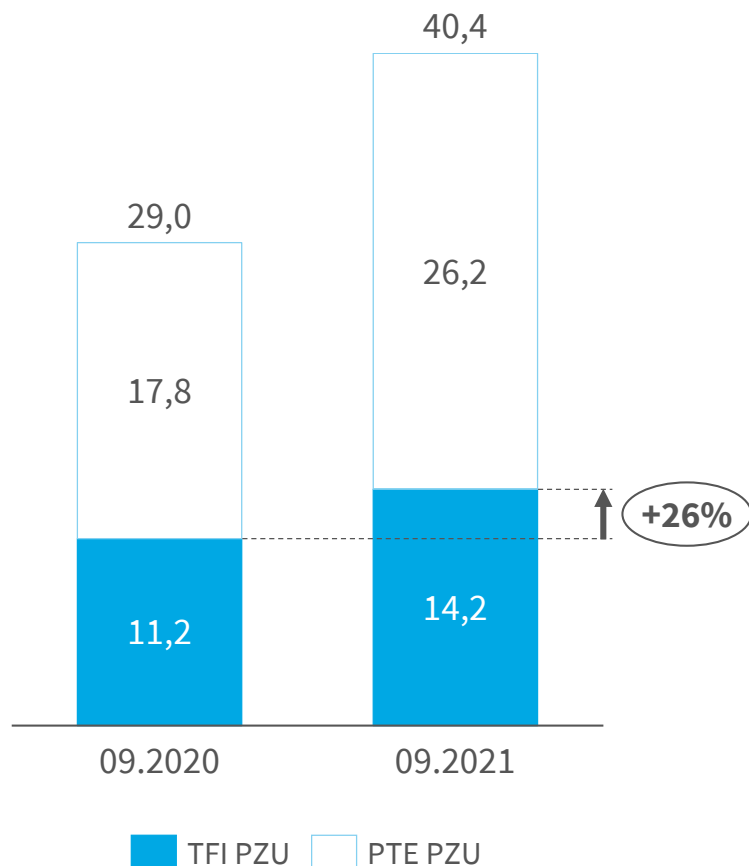
- **Wysoka dynamika przychodów** (głównie w zakresie umów **ambulatoryjnych** oraz **dotychczasowych dodatków do ubezpieczeń kontynuowanych**)
- **Systematyczny wzrost liczby umów produktów zdrowotnych w 2021** dzięki sprzedaży kolejnych dodatków zdrowotnych do produktów ochronnych (umożliwiających m.in. dostęp do lekarzy specjalistów, rehabilitacji ambulatoryjnej, wybranych badań i zabiegów)
- **Dynamiczna budowa portfela abonamentowego przez własną sieć sprzedaży PZU Zdrowie**
- **Dalszy wzrost przychodów placówek medycznych** oparty na wzroście organicznym



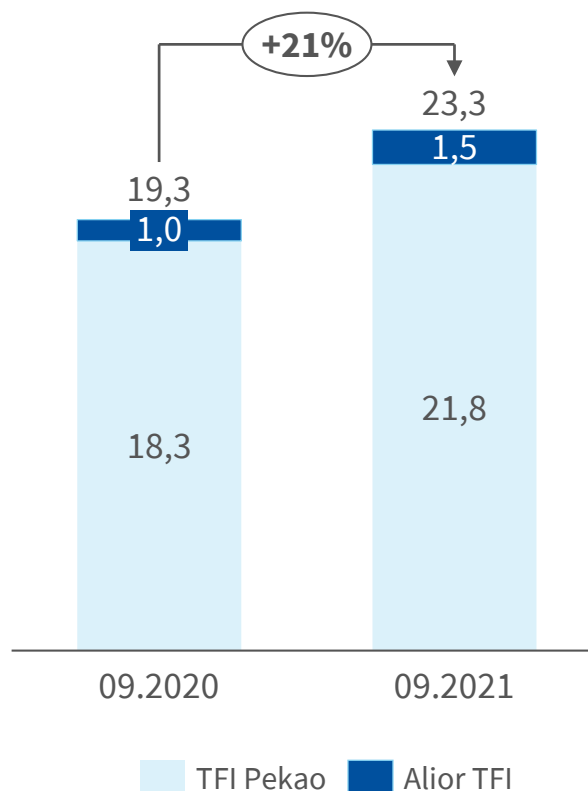
* Dane placówek prezentowane za okres od początku roku niezależnie od momentu nabycia

Aktywa pod zarządzaniem

Aktywa klientów zewnętrznych TFI i PTE PZU¹ (mld zł)



Aktywa klientów zewnętrznych TFI banki Grupy PZU (mld zł)

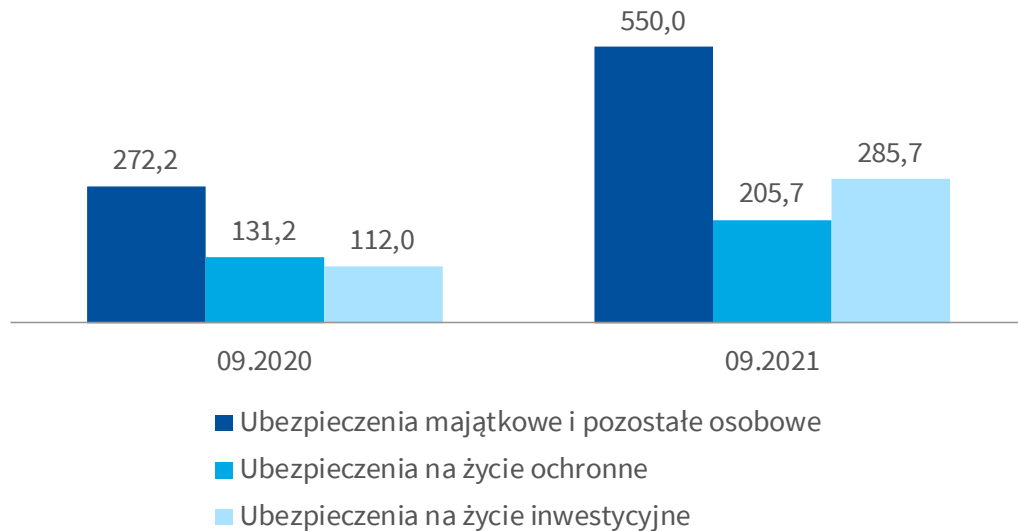


- Istotny **wzrost aktywów pod zarządzaniem** – o 23% r/r do 37,5 mld zł²
- **Wzrost aktywów pod zarządzaniem TFI PZU o blisko 26% r/r**, w tym ponad czterokrotny wzrost aktywów zgromadzonych w Pracowniczych Planach Kapitałowych (PPK)
- PZU TFI w III kw. 2021 w czołówce towarzystw pod względem napływów środków do funduszy i **liderem wśród nie-bankowych TFI**
- **Sprzedaż netto TFI PZU w wysokości 1,3 mld zł po III kw. 2021** (w tym 660 mln zł napływów netto do produktu PPK)
- **Korzystna struktura aktywów pod zarządzaniem TFI PZU** – dominujący udział aktywów związanych z trzecim filarem emerytalnym (PPE i PPK)
- **Udział TFI PZU w rynku PPK wg liczby firm na poziomie 36%**, aktywa netto pod zarządzaniem na poziomie 1,1 mld zł
- **Dalszy dynamiczny rozwój oferty PPE** (przyrost aktywów o 19% r/r) wynikający z dopłat istniejących uczestników i akwizycji nowych programów

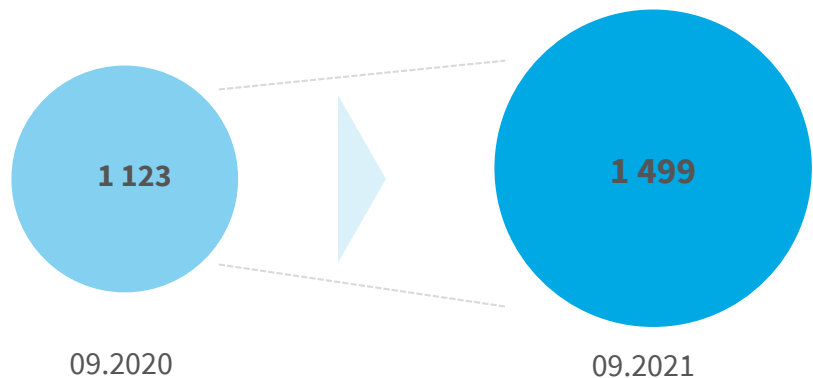
1. Aktywa zarządzane przez PTE PZU nie są ujęte jako cel w nowej strategii Grupy PZU na lata 2021-2024
 2. Zgodnie z nową strategią Grupy PZU na lata 2021-2024 aktywa Klientów zewnętrznych pod zarządzaniem TFI PZU, Pekao TFI i Alior TFI

Rozwój współpracy z bankami

Składka przypisana brutto pozyskana we współpracy z Bankiem Pekao i Alior Bank (mln zł)



Składka przypisana brutto pozyskana we współpracy z bankami (mln zł)



Bancassurance:

- Obserwowany dalszy dynamiczny wzrost sprzedaży ubezpieczeń r/r przez banki z Grupy PZU
- Produkty Grupy PZU obecne we wszystkich istotnych liniach produktowych banków Grupy PZU
- Kontynuacja prac nad wdrożeniem produktów stand-alone do oferty banków
- Wielokanałowy dostęp do produktów PZU dla klientów banków

Assurbanking:

• Bank Pekao:

- PZU jest **jednym z największych zewnętrznych partnerów** Banku Pekao w sprzedaży ROR za pośrednictwem aplikacji banku Pekao360
- W ramach promocji Auto plus Konto (ROR) do końca 3Q wdrożonych zostało 113 Oddziałów Własnych PZU, 58 Oddziałów Partnerskich. Pilotaż sprzedaży dwóch produktów bankowych w sieci Agentów Wyłączych - ROR w ramach promocji Auto plus Konto oraz pożyczki gotówkowej - 25 Agentów i OFWCA
- **Suma kredytów i depozytów klientów pozyskanych przez PZU na rzecz banku na sierpień 2021 przekroczyła 860 mln zł**

• Alior Bank

Rozwój Portalu Cash:

- **Wzrost zasięgu** do 60 tys. pracowników dużych firm i 200 tys. sektora MŚP
- **Pilotaż Mini Cash w grupie PZU** (pożyczka na niewielkie kwoty, spłacana z wynagrodzenia)
- Wdrożenie **kredytu konsolidacyjnego**

- Dynamika rynku ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych ograniczana przez niższą aktywność klientów w okresie pandemii COVID-19



3. Wyniki finansowe



Wyniki Grupy PZU – kontrybucja działalności dotychczasowej i bankowej

mln zł	III kw. 2020	II kw. 2021	III kw. 2021	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANK I BANK PEKAO¹					
Składki ubezpieczeniowe przypisane brutto	5 600	6 194	5 908	5,5%	(4,6%)
Składki zarobione netto	5 865	5 831	5 855	(0,2%)	0,4%
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(4 061)	(4 144)	(3 894)	(4,1%)	(6,0%)
Wynik na działalności inwestycyjnej (z wyłączeniem banków)	484	597	275	(43,2%)	(53,9%)
Koszty administracyjne	(411)	(442)	(429)	4,6%	(2,9%)
Koszty akwizycji	(819)	(825)	(875)	6,8%	6,1%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	935	771	777	(16,8%)	0,8%
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	785	609	582	(25,8%)	(4,4%)
BANKI: ALIOR I PEKAO					
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	105	165	177	68,6%	7,0%
WYNIK NETTO PRZYPISANY WŁAŚCICIELOM JEDNOSTCE DOMINUJĄCEJ	890	774	759	(14,7%)	(1,9%)
GŁÓWNE WSKAŹNIKI FINANSOWE (%)					
ROE ²	20,4	17,1	17,7	(2,7) p.p.	0,6 p.p.
Wskaźnik mieszany ³	91,8	87,1	92,6	0,8 p.p.	5,5 p.p.
Marża ⁴	24,9	10,0	21,8	(3,1) p.p.	11,8 p.p.
Wskaźnik kosztów administracyjnych PZU, PZU Życie	6,3	6,8	6,7	0,3 p.p.	(0,1) p.p.
Wskaźnik kosztów akwizycji PZU, PZU Życie	14,0	14,9	15,6	1,7 p.p.	0,7 p.p.

1. Grupa PZU z wyłączeniem danych Banku Pekao i Alior Banku
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 kontynuowanych

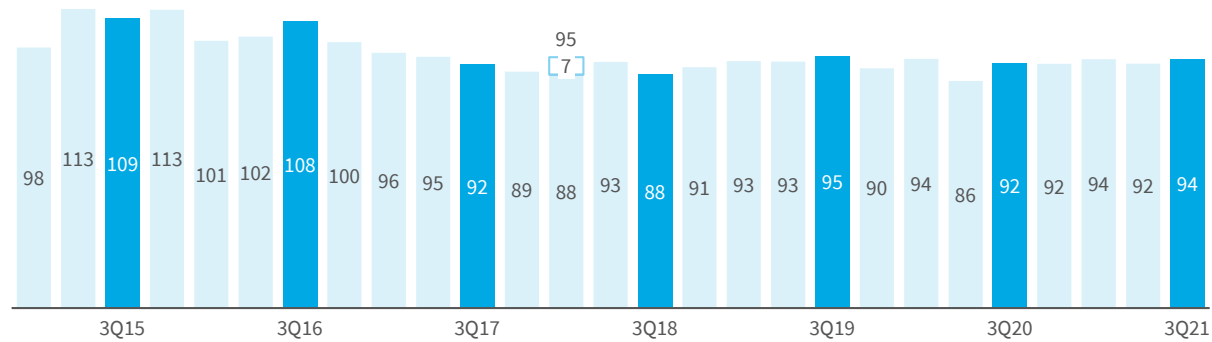
Rentowność według segmentów działalności operacyjnej

Segmenty ubezpieczeń

mln zł, lokalne standardy rachunkowości	Przypis składki brutto			Wynik na ubezpieczeniach / wynik z działalności operacyjnej			Wskaźnik mieszany / Marża	
	III kw. 2020	III kw. 2021	Zmiana r/r	III kw. 2020	III kw. 2021	Zmiana r/r	III kw. 2020	III kw. 2021
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	2 891	3 179	10,0%	411	341	(17,0%)	91,8%	92,6%
Ubezpieczenia masowe - Polska	2 370	2 573	8,6%	366	234	(36,1%)	89,9%	93,5%
OC komunikacyjne	1 039	1 056	1,6%	79	67	(16,0%)	92,5%	94,2%
AC komunikacyjne	599	649	8,3%	57	39	(31,6%)	91,3%	93,8%
Inne produkty	732	868	18,6%	125	65	(47,8%)	85,9%	92,5%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	105	63	(39,7%)	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	521	606	16,3%	45	107	137,8%	99,8%	88,5%
OC komunikacyjne	147	148	0,7%	15	10	(32,3%)	95,6%	95,2%
AC komunikacyjne	148	165	11,5%	22	16	(28,4%)	90,4%	91,7%
Inne produkty	226	293	29,6%	(15)	56	x	111,2%	81,9%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	24	25	5,2%	x	x
Razem ub. na życie - Polska	2 222	2 191	(1,4%)	501	459	(8,4%)	22,5%	20,9%
Ub. grupowe i kontynuowane - Polska	1 746	1 757	0,6%	435	383	(12,0%)	24,9%	21,8%
Ub. indywidualne - Polska	476	434	(8,8%)	66	76	15,2%	13,9%	17,5%
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	455	508	11,6%	47	48	2,1%	90,6%	91,2%
Kraje bałtyckie	397	432	8,8%	41	41	x	90,5%	91,3%
Ukraina	58	76	31,0%	6	7	16,7%	92,6%	90,0%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	40	46	15,0%	5	6	20,0%	12,5%	13,0%
Litwa	20	22	10,0%	2	2	x	10,0%	9,1%
Ukraina	20	24	20,0%	3	4	33,3%	15,0%	16,7%
Banki	x	x	x	666	1 062	59,5%	x	x

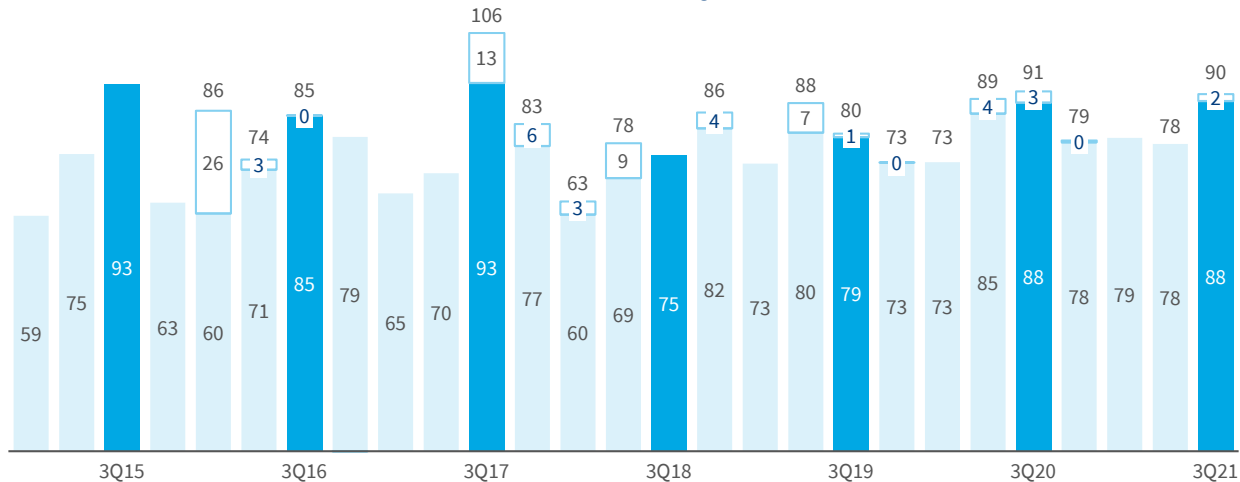
Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

Wskaźnik mieszany (COR) z ub. komunikacyjnych Grupy PZU (%)



■ COR z wyłączeniem czynników jednorazowych □ Efekty zjawisk atmosferycznych, czynniki jednorazowe

Wskaźnik mieszany (COR) z ub. pozakomunikacyjnych Grupy PZU (%)



■ COR z wyłączeniem czynników jednorazowych □ Efekty zjawisk atmosferycznych, czynniki jednorazowe

Ubezpieczenia komunikacyjne

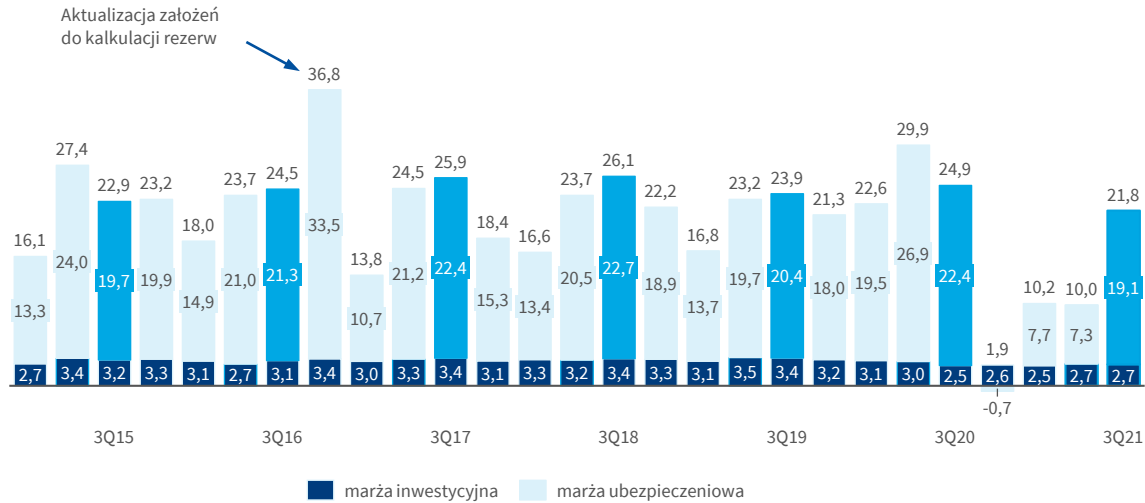
- Po okresie spowolnienia wskutek kryzysu gospodarczego wywołanego przez pandemię COVID-19 rynek konsekwentnie powraca do dynamiki sprzed pandemii – ożywienie na rynku leasingowym i wzrost sprzedaży nowych pojazdów z jednoczesnym wyhamowaniem dynamiki w ostatnich miesiącach wskutek braku dostępności półprzewodników
- Pomimo malejącej rentowności portfela (spadek wyniku technicznego z działalności bezpośredniej rynku w pierwszym półroczu 2021 roku o 22,3% r/r), obserwowane jest utrzymanie trendu spadających cen;
- Rosnący kurs euro i inflacja przekładające się na wyższe koszty odszkodowań i świadczeń co oznacza dalszą utratę rentowności (szczególnie dotkliwie dla mniejszych graczy)
- Skutki pandemii mogą być odczuwalne z opóźnieniem (tj.: w perspektywie kolejnych kwartałów)

Ubezpieczenia pozakomunikacyjne

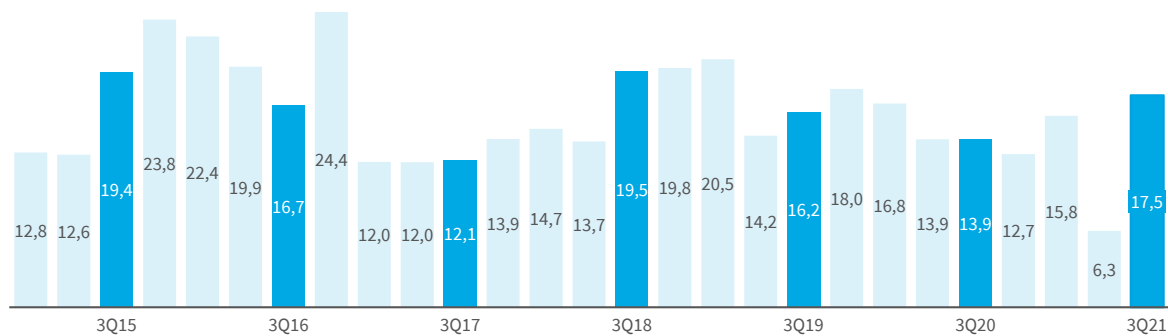
- Spadek rentowności w ubezpieczeniach masowych częściowo niwelowany przez poprawę w segmencie korporacyjnym
- Wzrost szkodowości ubezpieczeń mieszkań i assistance
- Niższa szkodowość na portfelu ubezpieczeń od ognia, gwarancji i OC ogólnej, pomimo wystąpienia kilku dużych szkód
- Wyższe koszty działalności ubezpieczeniowej (w tym efekt zmiany mix-u kanałów sprzedaży)

Ubezpieczenia na życie

Marża w ubezpieczeniach grupowych i IK¹ (%)



Marża w ubezpieczeniach indywidualnych (%)



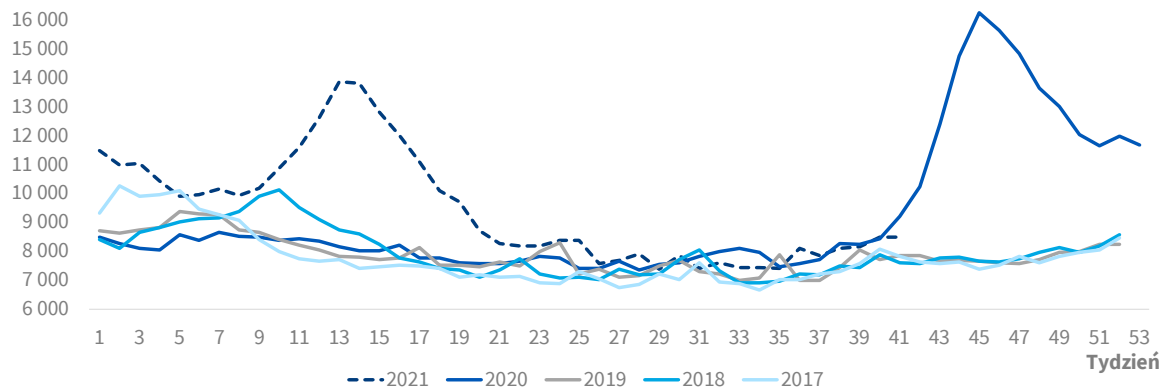
W ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych **marża w III kw.** niższa o 3,1 p.p. r/r, **na poziomie 21,8%**

- **mniejsza śmiertelność związana z pandemią COVID-19**, adekwatna do spadków częstości zgonów obserwowanych w całej populacji podawanych przez GUS
- w związku z wyższymi prognozami dotyczącymi śmiertelności w kolejnych okresach **utworzono 41 mln zł rezerwy na ryzyka niewygaście**. Rezerwa ma na celu pokrycie ewentualnego deficytu przyszłych składek w efekcie wyższych oczekiwań dotyczących śmiertelności spowodowanej pandemią COVID-19 w kolejnych kwartałach
- **wzrost szkodowości ryzyk paramedycznych** (głównie leczenie szpitalne, ciężkie choroby) oraz z tytułu trwałego uszczerbku na zdrowiu - wyższe liczby zgłoszonych świadczeń
- niższe wartości wypłat z tytułu urodzenia dziecka

W segmencie ubezpieczeń indywidualnych w III kw. marża na poziomie 17,5%, wyższa o 3,6p.p. r/r w konsekwencji zmiany mix-u produktów (rosnący udział produktów ochronnych o wysokiej marży) oraz wyższej rentowności na portfelu ubezpieczeń inwestycyjnych (głównie bankowych)

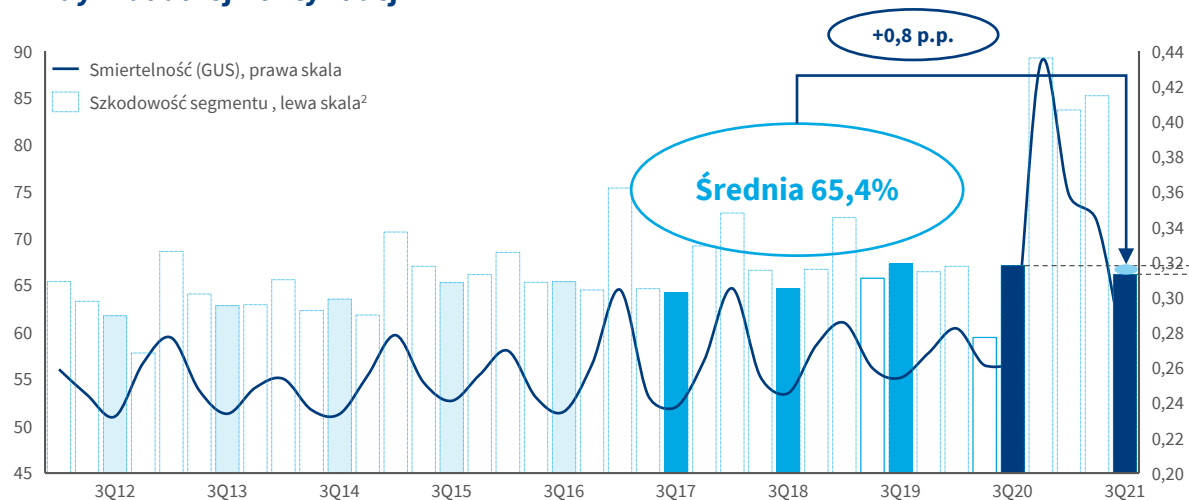
Pandemia a szkodowość w segmencie GRIK w III kw. 2021

Liczba zgonów tygodniowo w Polsce w latach 2017 - 2021¹

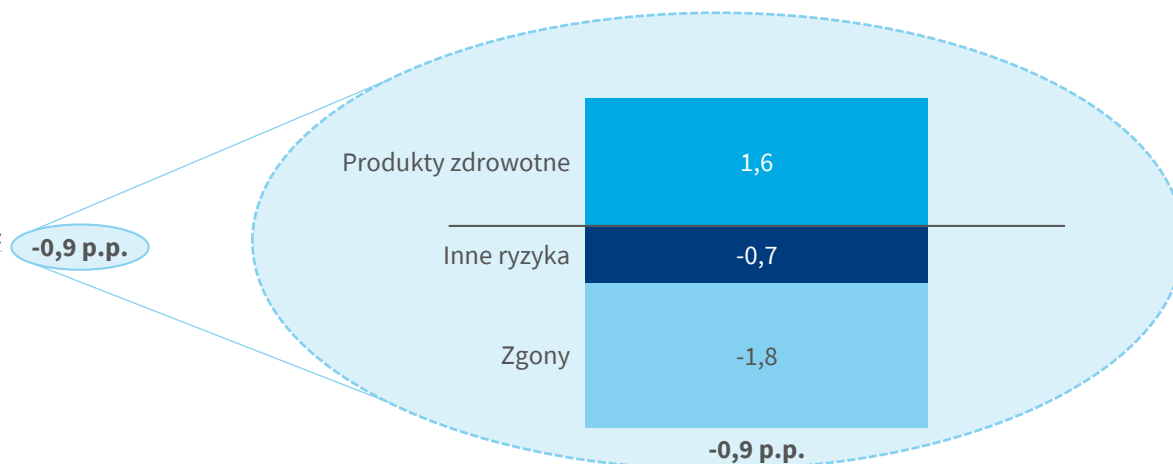


- Liczba zgonów w Polsce w III kw. 2021 porównywalna z III kw. 2020 roku i **istotnie niższa niż w poprzednich trzech kwartałach**
- Szkodowość segmentu ubezpieczenia grupowe i IK² **niższa r/r o 0,9 p.p.** Szkodowość na poziomie porównywalnym do średniej typowej dla trzecich kwartałów w okresie sprzed pandemii - **+0,8 p.p. vs. średnia dla trzecich kwartałów 2017-2019**
- Na spadek szkodowości w III kw. 2021 r/r miała wpływ głównie niższa częstość zgonów (-1,8 p.p.) oraz innych ryzyk. Wyższa użycie produktów zdrowotnych oraz wyższa szkodowość w zakresie dodatków paramedycznych podwyższyły szkodowość r/r

Częstość zgonów w Polsce a szkodowość segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnej kontynuacji



Wpływ poszczególnych ryzyk na zmianę szkodowości segmentu r/r



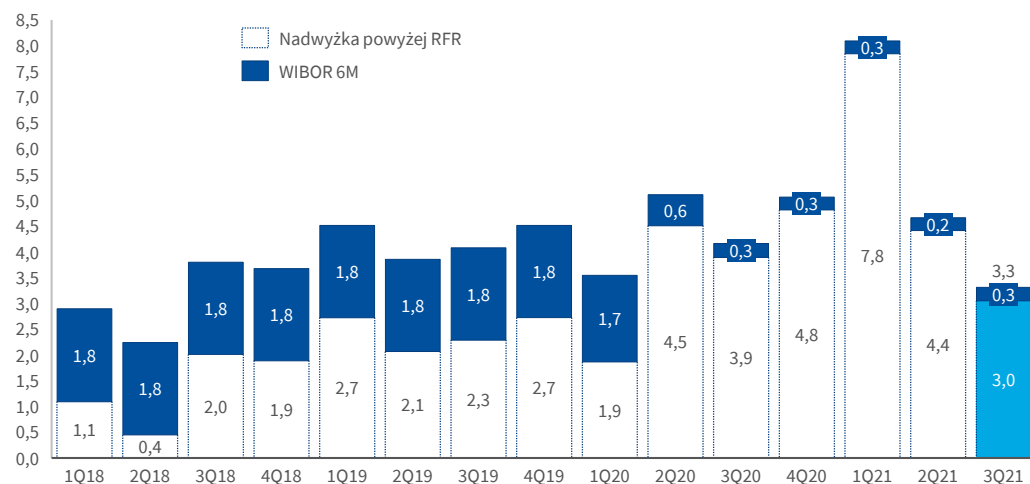
1. Zgodnie z danymi GUS
2. Uwzględnia tylko produkty ochronne, świadczenia wypłacone, użycie produktów zdrowotnych oraz zmianę rezerw szkodowych

Wynik inwestycyjny

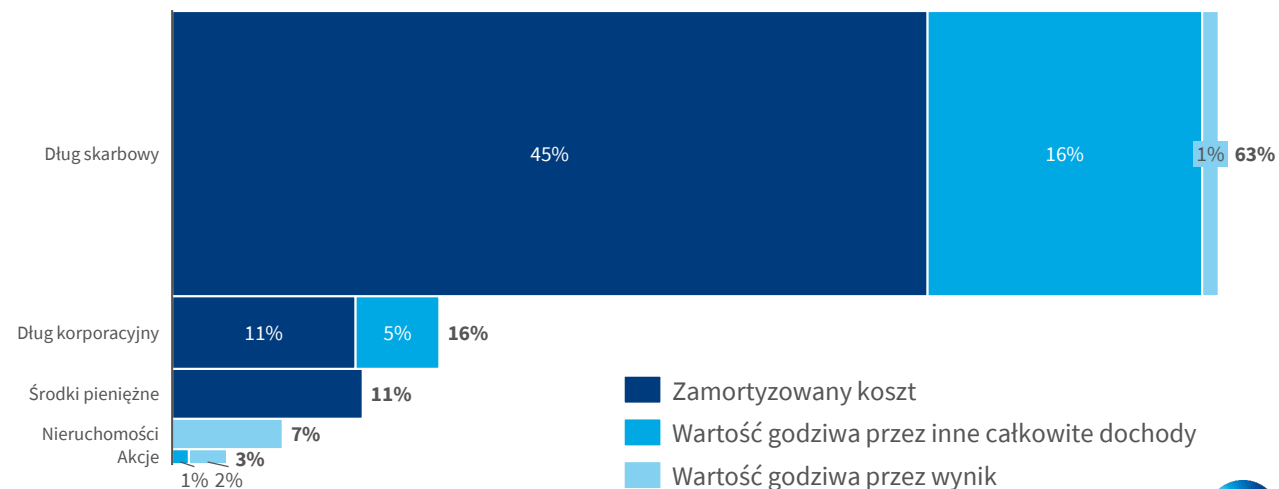
MSSF, mln zł	III kw. 2020	II kw. 2021	III kw. 2021	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
Wynik na lokatach	1 926	2 349	2 035	5,7%	(13,4%)
Działalność ubezpieczeniowa i pozostała	484	597	275	(43,2%)	(53,9%)
Portfel główny	434	465	392	(9,8%)	(15,8%)
Instrumenty dłużne - odsetki	314	323	305	(2,9%)	(5,6%)
Instrumenty dłużne - wycena i realizacja	31	(25)	18	(41,1%)	x
Instrumenty kapitałowe	57	131	48	(15,4%)	(63,4%)
Nieruchomości	32	37	20	(37,7%)	(45,9%)
Produkty inwestycyjne	112	155	(19)	x	x
Pozostałe	(61)	(23)	(98)	x	x
Działalność bankowa	1 442	1 752	1 760	22,1%	0,4%

- **Bezpieczna struktura portfela:** instrumenty dłużne stanowią 79% portfela, dług skarbowy to 63% portfela
- **3,0 p.p. nadwyżki rentowności** portfela głównego z FX od zobowiązań ponad RFR w III kw. 2021
- **Niższy wynik odsetkowy na skutek zapadania portfela** – w poprzednich okresach czynnik ten był amortyzowany wysokim poziomem prowizji z tytułu przedpłat w portfelach BIS, które są zastępowane transakcjami o zawężonej marży
- **Niższy wynik z wyceny i realizacji instrumentów dłużnych r/r** w szczególności wskutek wzrostów rentowności wobec spadków w porównywanym okresie; **wyższy wynik względem poprzedniego kwartału** w efekcie wzrostu kursu EUR względem PLN wobec spadku w drugim kwartale 2021 roku
- **Spadek wyniku portfela instrumentów kapitałowych** przede wszystkim w sektorze logistycznym **kompensowany częściowo wzrostem wyceny w funduszach Private Equity** w efekcie lepszej sytuacji na rynku technologicznym, gdzie przede wszystkim inwestują fundusze portfelowe
- **Spadek wyniku portfela nieruchomości** przede wszystkim w związku z ujęciem kosztów poniesionych w związku z prowadzonymi projektami deweloperskimi, rozliczenie marży planowane na koniec roku

Zwrot na portfelu głównym z FX od zobowiązań

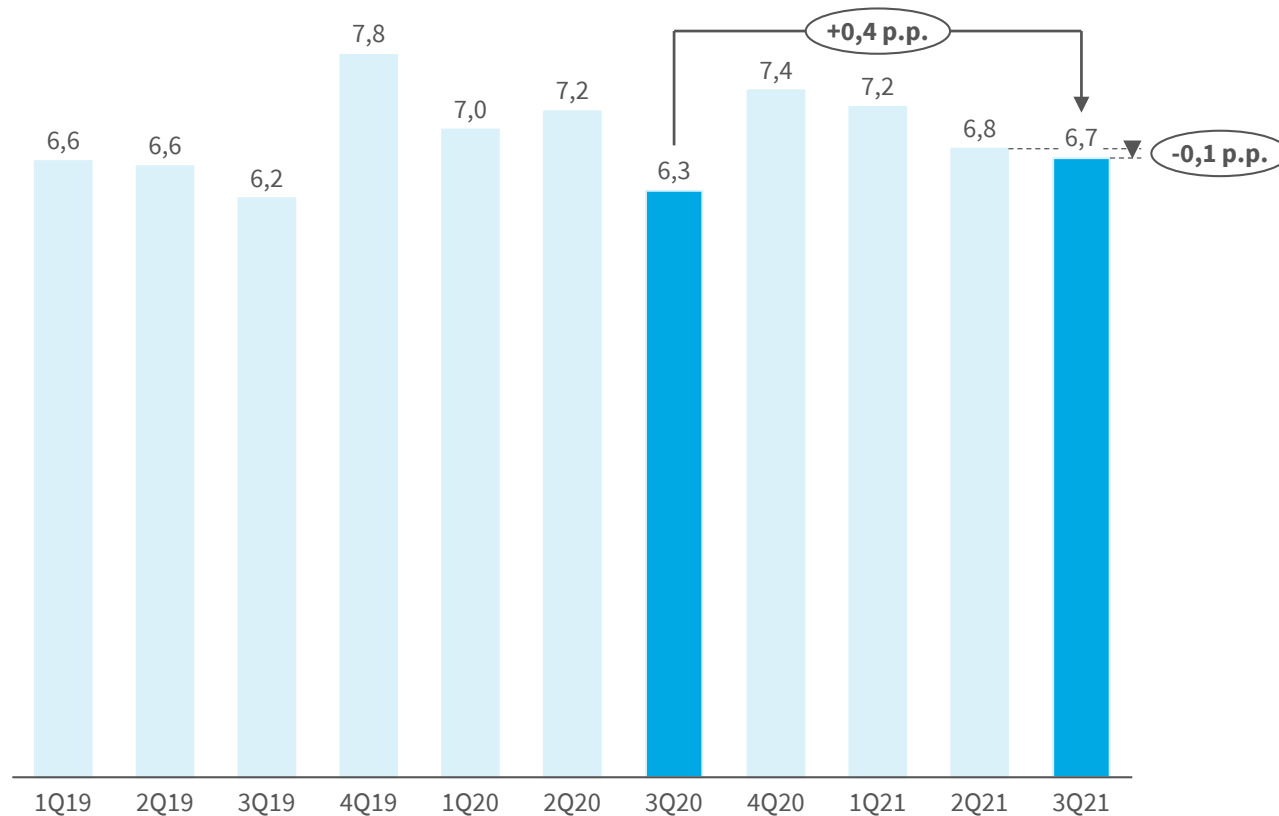


Struktura portfela głównego według klas aktywów i metod ich wyceny



Efektywność kosztowa

Wskaźnik kosztów administracyjnych (%)

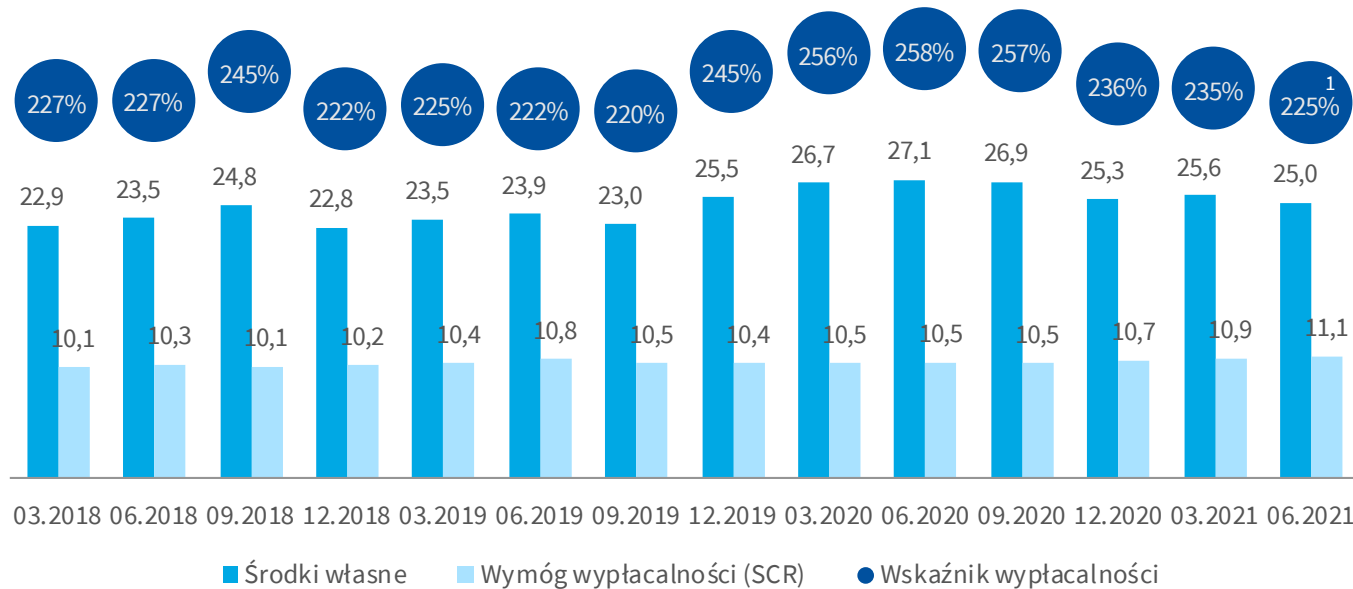


Wskaźnik kosztów administracyjnych liczony wg wzoru:
koszty administracyjne PZU i PZU Życie w kwartale / składka zarobiona netto PZU i PZU Życie w kwartale

- Zmiana wskaźnika kosztów administracyjnych w **III kw. 2021 w stosunku do III kw. 2020** jest wypadkową:
 - rosnących kosztów osobowych w wyniku presji płacowej oraz zawiązania wyższych rezerw urlopowych
 - rosnących kosztów utrzymania nieruchomości w wyniku indeksacji cen najmu i mediów
 - wygaszenia pakietu pomocowego dla obszaru sprzedaży oraz niższych kosztów zapewnienia środków ochrony i prewencji związanych z pandemią COVID-19
 - mniejszego zapotrzebowania na usługi doradcze
 - zachowania dyscypliny kosztowej w pozostałych obszarach
- Zmiana poziomu wskaźnika kosztów administracyjnych w **III kw. 2021 względem II kw. 2021** jest wypadkową:
 - wyższego wykorzystania przez pracowników urlopów (w tym zaległych)
 - niższego zapotrzebowania na usługi doradcze
 - niższych wydatków związanych z reklamą, głównie telewizyjną, w okresie wakacyjnym
 - wzmocnienia działań sponsoringowych

Wysoki poziom wypłacalności Grupy

Wskaźnik wypłacalności II, 30 czerwca 2021



Współczynnik wypłacalności liczony wg wzoru:
 $\text{Wskaźnik wypłacalności} = \frac{\text{Środki własne}}{\text{wymóg wypłacalności}}$

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

1. Kalkulacja zgodnie z dotychczasową metodologią. Nie uwzględnia nowych zasad ujętych w piśmie okólnym KNF do zakładów ubezpieczeń z 16 kwietnia 2021, według których począwszy od I kw. 2021 nowym elementem kalkulacji wypłacalności zakładu i grupy w okresach śródrocznych jest korekta o całą kwotę przewidywanej dywidendy za 2021 rok

- **Spadek środków własnych w II kw. 2021 o 0,6 mld zł.** Główne przyczyny:

- zwiększenie ujęcia korekty środków własnych o przewidywane dywidendy o 0,6 mld zł - PZU obniżył środki własne o 80% zysku za I półrocze 2021, tj. 1,3 mld zł¹
- wzrost rezerw technicznych i lokat (-0,1 mld zł)
- przepływy operacyjne (+0,2 mld zł).

- **Wzrost SCR w II kw. 2021 o +0,2 mld zł.** Główne czynniki wzrostu w ujęciu kw./kw.:

- wzrost ryzyka ubezpieczeń majątkowych, ubezpieczeń na życie oraz ubezpieczeń zdrowotnych
- wyższy wymóg związany z innymi sektorami (z wyjątkiem Alior Banku)
- ryzyko rynkowe i niewypłacalności kontrahenta na podobnym poziomie.

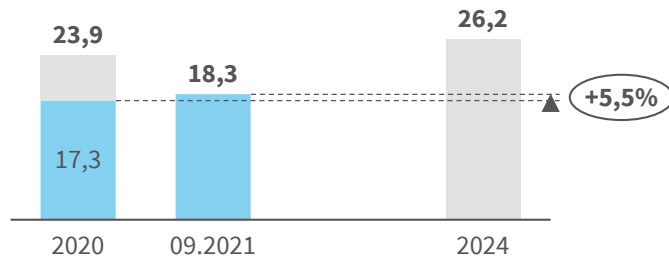


4. Strategia

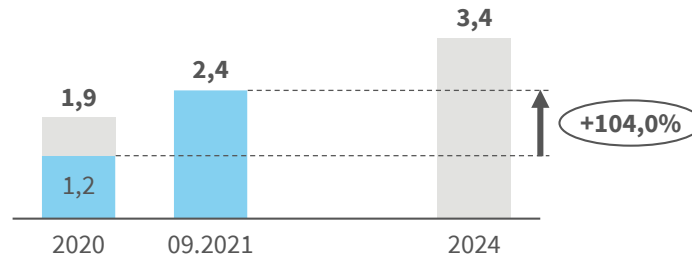


Cele strategiczne na lata 2021-2024 i ich realizacja

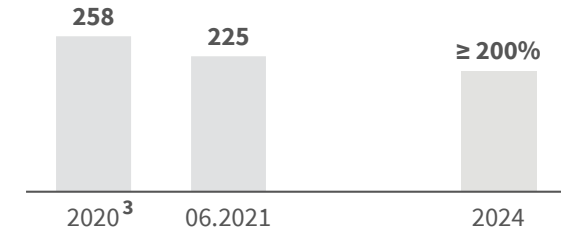
Składka przypisana brutto PZU¹ (mld zł)



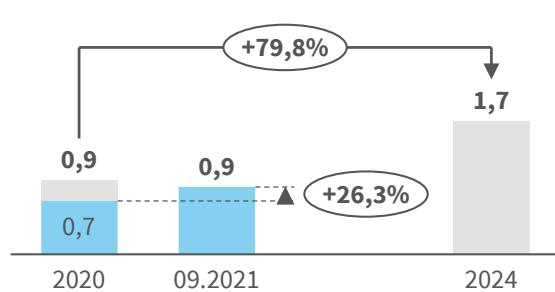
Zysk netto PZU² (mld zł)



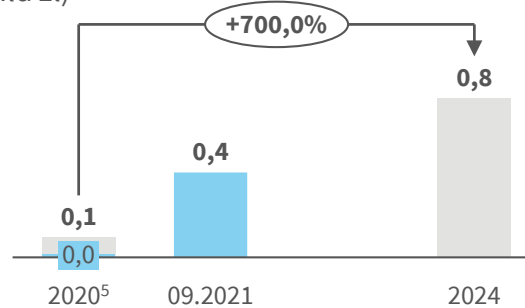
Wskaźnik Wypłacalność II (%)



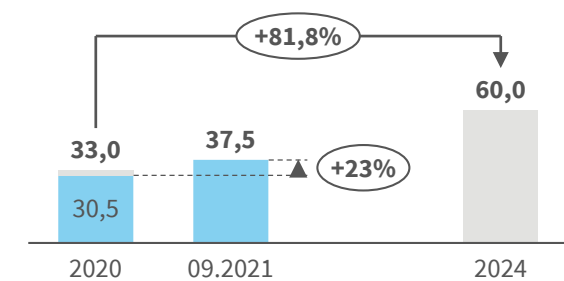
Przychody PZU Zdrowie (mld zł)



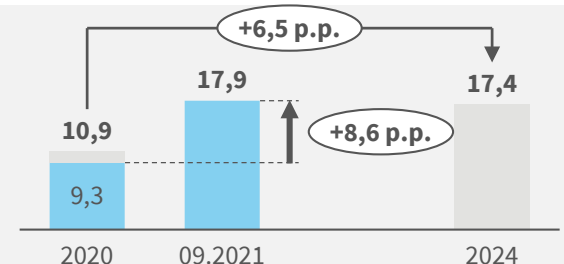
Kontrybucja banków do wyniku netto GPZU² (mld zł)



Aktywa pod zarządzaniem⁴ (mld zł)



zwrot z kapitału własnego (ROE)



I-III kw. 1. Składka przypisana brutto Grupy kapitałowej PZU
2. Zysk netto przypisany właścicielom jednostki dominującej

3. Dane wstępne - nie podlegają badaniu ani przeglądowi biegłego rewidenta, kalkulacja zgodnie z dotychczasową metodologią. Nie uwzględnia nowych zasad ujętych w piśmie okólnym KNF do zakładów ubezpieczeń z 16.04.2021
4. Aktywa klientów zewnętrznych pod zarządzaniem TFI PZU, Pekao TFI i Alior TFI

5. Z wyłączeniem odpisu wartości firmy z tytułu nabycia Banku Pekao i Alior Banku

PZU poprzez nowatorskie produkty bierze czynny udział w transformacji energetycznej

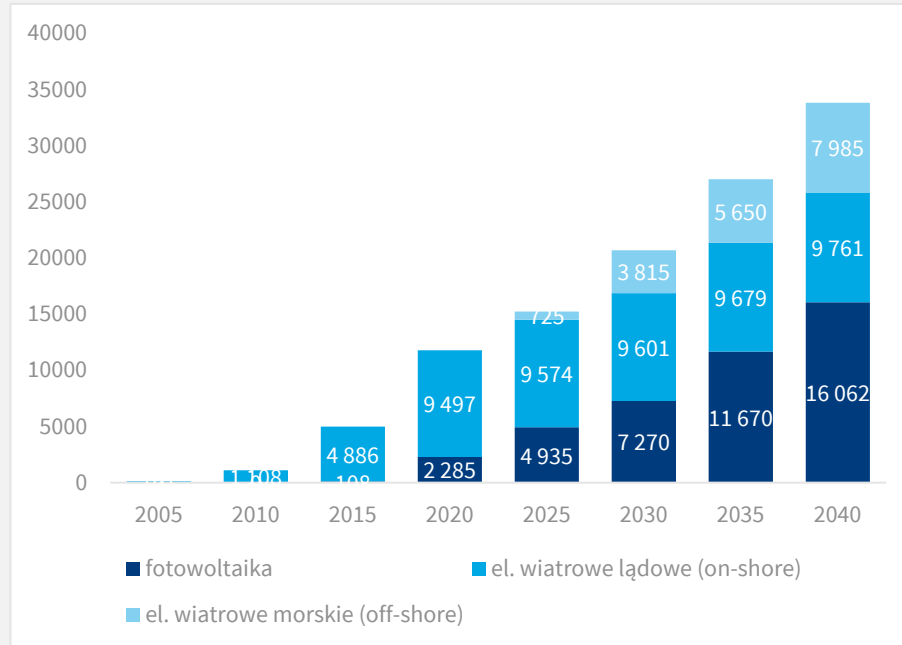
Dwa nowe Eko Produkty, PZU Energia Wiatru oraz PZU Energia Słońca są naszą odpowiedzią na zmieniającą się sytuację w sektorze energetycznym. Są one oferowane klientom korporacyjnym, których działalność związana jest z wytwarzaniem energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii (OZE). Pozwalają ubezpieczyć całą elektrownie wiatrową bądź instalację fotowoltaiczną wraz z magazynami energii, infrastrukturą pomocniczą i okablowaniem. Co więcej, zabezpieczają również klientów przed odpowiedzialnością cywilną oraz utratą zysku spowodowaną szkodami materialnymi.



Sytuacja na polskim rynku energetycznym

- Prognozy produkcji energii elektrycznej przewidują stały wzrost udziału fotowoltaiki oraz farm wiatrowych w całkowitej sumie produkcji
- W 2020 roku udział węgla w miksie energetycznym Polski po raz pierwszy w historii spadł poniżej 70% (65%)
- Energia pochodząca z OZE stanowi już ok 17,7% mocy generowanej w kraju, z czego prawie 90% energii wytwarzanej jest przez słońce i wiatr

Moc osiągalna netto źródeł wytwarzania energii elektrycznej (MW)

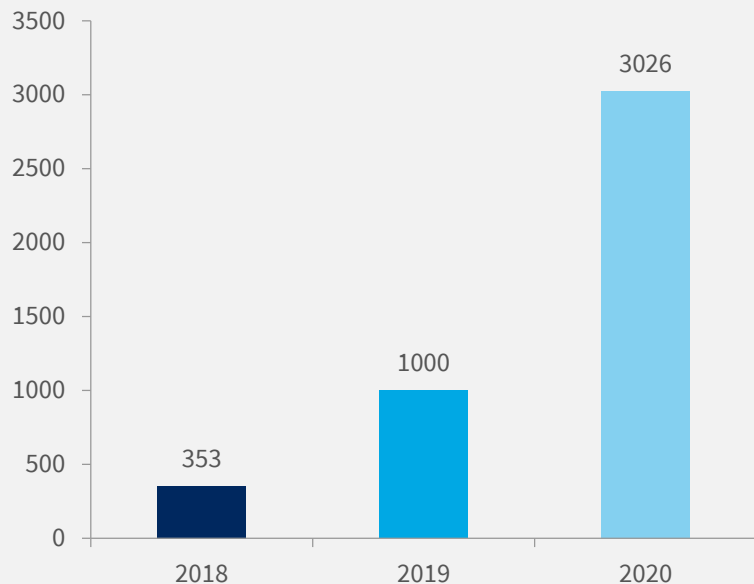


Źródło: Polityka energetyczna Polski do 2040 r. – załącznik 2, cz. 1

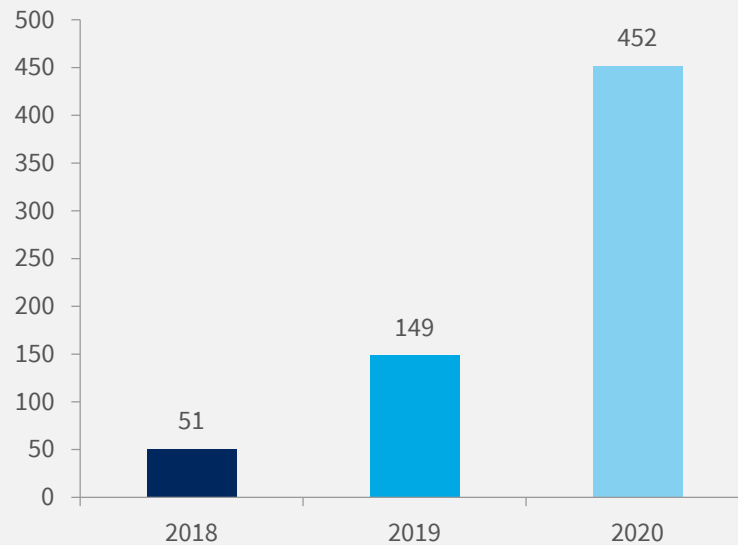
Polisa Eko Energia jest odpowiedzią na potrzeby szybko rosnącego rynku OZE

Polisa PZU Eko Energia to kolejny produkt PZU, tym razem oferowany klientom indywidualnym (oraz MSP i gospodarstwom rolnym), którzy wykorzystują ogniwa fotowoltaiczne, kolektory słoneczne lub pompy ciepła do produkcji energii na własny użytek. Chroni ona instalację fotowoltaiczną od wszystkich ryzyk, czyli m.in. utraty, uszkodzenia dewastacji, a nawet ryzykiem przerw lub obniżonej efektywności w produkcji prądu.

Moc zainstalowana w mikroinstalacjach OZE
(w MW)



Liczba mikroinstalacji prosumenckich (tys.)



Trzykrotne wzrosty produkcji energii z mikroinstalacji

Rynek fotowoltaiki to jeden z najszybciej rosnących segmentów branży odnawialnych źródeł energii w Polsce

Raport Urzędu Regulacji Energetyki wskazuje na trzykrotny wzrost energii elektrycznej wytworzonej z OZE w mikroinstalacji w 2020 roku (w porównaniu do roku poprzedniego)

Większość konkurencyjnych ubezpieczycieli oferuje ubezpieczenie urządzeń OZE tylko w ramach ubezpieczeń nieruchomości. Produkt oferowany przez PZU wypełnia lukę powstałą na rynku.

Wprowadzenie ubezpieczenia PZU Eko Energia to kolejny element wdrażania przez PZU strategii ESG.

Źródło: Urząd Regulacji Energetyki

Kluczowe mierniki ESG strategii na lata 2021-2024

Postawiliśmy sobie za cel **wspieranie rozwoju niskoemisyjnej gospodarki, dbając o zrównoważoną transformację**

Chcemy zachęcić naszych Klientów i **lokalne społeczności do zrównoważonego i bezpiecznego stylu życia**

Zadbamy o **odpowiedzialne zarządzanie z uwzględnieniem czynników ESG**

Osiągnięcie neutralności klimatycznej działalności własnej dzięki ograniczeniu emisji, zakupie zielonej energii oraz rekompensacie emisji CO2

Liczba odbiorców działań społecznych z zakresu bezpieczeństwa i zrównoważonego stylu życia w ciągu roku

Uwzględnienie **celów ESG** w celach strategicznych Spółki i **przekazanie ich do realizacji przez Wyższą Kadrę Kierowniczą**



Rozwiniemy ekosystemy biznesowe dla nowych i dotychczasowych Klientów (1/2)

EKOSYSTEM BENEFITY

Wygodna przestrzeń zarządzania benefitami pozapłacowymi



- Zestaw zaawansowanych narzędzi cyfrowych ułatwiających kompleksowe zarządzanie benefitami przez pracodawców

Szeroka oferta benefitów Grupy PZU



- Wiele benefitów w jednym miejscu – od kafeтерии i kart sportowych, przez ubezpieczenia i produkty finansowe, aż po produkty zdrowotne
- Kontakt z jednym dostawcą wielu usług dla Pracowników: oszczędność czasu, ujednoczenie procesów, wygoda i niższe koszty administracyjne



Budowa społeczności



- Ekosystem to nowe możliwości budowania relacji z Klientem na podstawie codziennego życia

Nowe na rynku, atrakcyjne produkty



- PZU Sport – abonament sportowo-rekreacyjny
- CASH – pożyczki na atrakcyjnych warunkach bezpośrednio spłacane z wynagrodzenia
- Pakiety sportowo-rekreacyjno-medyczne oraz inne rozwiązania pakietowe dotyczące ubezpieczeń, aktywności fizycznej oraz zdrowia połączone z usługami Partnerów zewnętrznych

Klient **instytucjonalny** zyskuje kompleksową ofertę różnego rodzaju benefitów pozapłacowych dla swoich Pracowników

Klient **indywidualny** ma dostępne usługi i narzędzia związane z poprawą komfortu życia, aktywnością, stylem życia, itp.

Rozwiniemy ekosystemy biznesowe dla nowych i dotychczasowych Klientów (2/2)

EKOSYSTEM KIEROWCY

Przygotujemy ekosystem odpowiadający na różnorodne potrzeby Klientów...



- Pomożemy **w zakupie i sprzedaży** samochodu
- Wesprzemy **w finansowaniu zakupu**
- Udostępnimy **produkty ubezpieczeniowe**



- Sprawdzimy stan techniczny pojazdu
- **Zorganizujemy jego naprawę**
- Udzielimy wsparcia prawnego



- Zorganizujemy pomoc drogową i samochód zastępczy
- Zaproponujemy **warsztat naprawczy**



- Przypomnimy o ważnych terminach
- Udostępnimy **historię napraw**



- Przygotujemy **program lojalnościowy**
- Zaoferujemy **dotądowe rabaty** na usługi u naszych Partnerów

...w którym kierowca jest w centrum uwagi. Zapewnimy komfort i bezpieczeństwo korzystania przez...



... powszechny dostęp do usług i zastosowanie odpowiednich technologii cyfrowych.



Usługi dostępne w jednym miejscu, bez wychodzenia z domu, 100% online



Ekosystem będzie **dostępny dla każdego**, nawet jeśli nie ma ubezpieczenia



Infolinia dostępna przez **24 godziny, 7 dni** w tygodniu



Wspólnie z Klientami będziemy rozwijać nasze usługi i nieustannie podnosić ich jakość



Zapewnimy **bezpieczne i przyjazne dla użytkownika** narzędzia cyfrowe

Nie każdy kierowca jest ekspertem w dziedzinie utrzymania pojazdu, dlatego chcemy go wspierać i być Partnerem, który zadba o komfort i bezpieczeństwo.



5. Załączniki



Składka przypisana brutto Grupy PZU

Segmenty ubezpieczeń

mln zł, lokalne standardy rachunkowości	III kw. 2020	II kw. 2021	III kw. 2021	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
Składka przypisana na zewnątrz	5 600	6 194	5 908	5,5%	(4,6%)
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	2 883	3 472	3 161	9,6%	(9,0%)
Ubezpieczenia masowe - Polska	2 367	2 677	2 569	8,5%	(4,0%)
OC komunikacyjne	1 039	1 039	1 056	1,6%	1,6%
AC komunikacyjne	599	635	649	8,3%	2,2%
Inne produkty	729	1 003	864	18,5%	(13,9%)
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	516	795	592	14,7%	(25,5%)
OC komunikacyjne	147	151	148	0,7%	(2,0%)
AC komunikacyjne	148	178	165	11,5%	(7,3%)
Inne produkty	221	466	279	26,2%	(40,1%)
Razem ub. na życie - Polska	2 222	2 197	2 191	(1,4%)	(0,3%)
Ub. grupowe i indywidualnie kontynuowane - Polska	1 746	1 753	1 757	0,6%	0,2%
Ub. indywidualne - Polska	476	444	434	(8,8%)	(2,3%)
Składka produkty ochronne	188	205	206	9,6%	0,5%
Składka produkty inwestycyjne okresowe	76	69	69	(9,2%)	x
Składka produkty inwestycyjne jednorazowe	212	170	159	(25,0%)	(6,5%)
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	455	482	508	11,6%	5,4%
Kraje bałtyckie	397	424	432	8,8%	1,9%
Ukraina	58	58	76	31,0%	31,0%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	40	44	46	15,0%	4,5%
Litwa	20	23	22	10,0%	(4,3%)
Ukraina	20	21	24	20,0%	14,3%

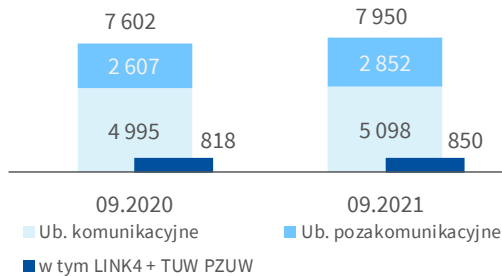


Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

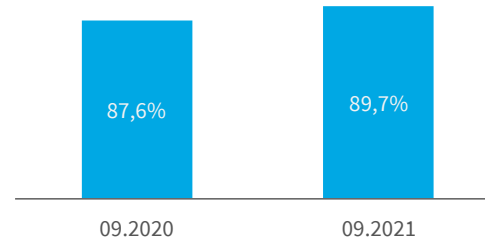
Wysoka dynamika w obszarze ubezpieczeń pozakomunikacyjnych. Ubezpieczenia komunikacyjne pod presją niższych cen w Polsce

Segment masowy

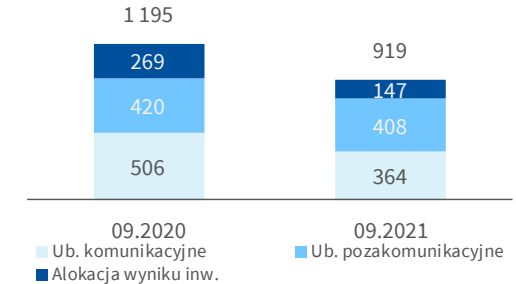
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)

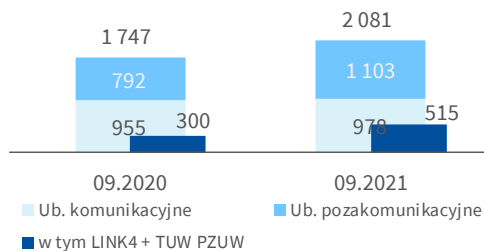


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

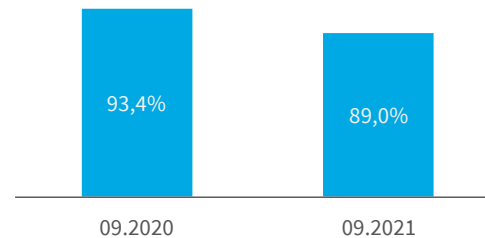


Segment korporacyjny

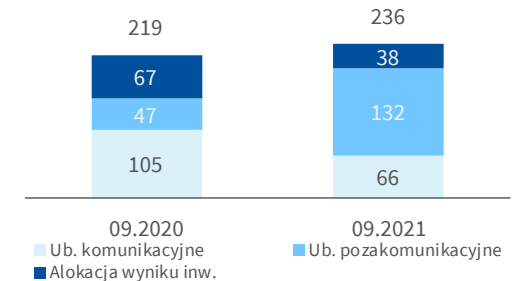
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)



Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

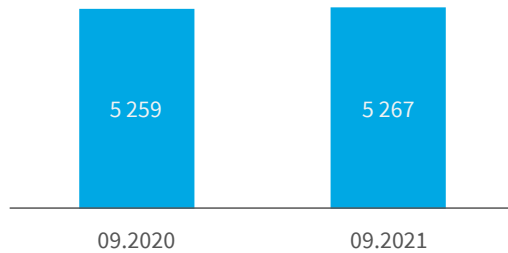


Ubezpieczenia na życie

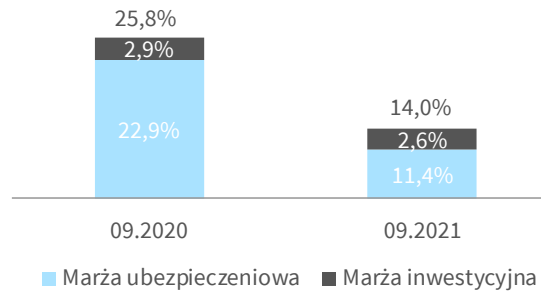
Wysoka dynamika składki z produktów indywidualnych ochronnych. Rentowność w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych dotknięta pandemią COVID-19

Ubezpieczenia grupowe i kontynuowane

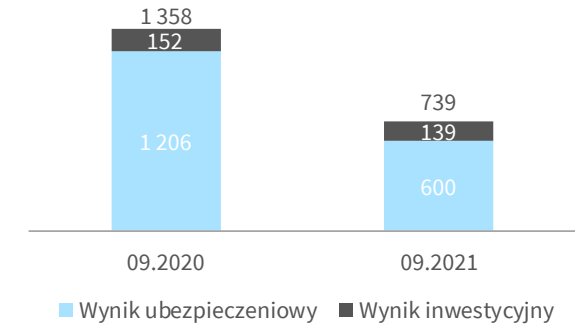
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)

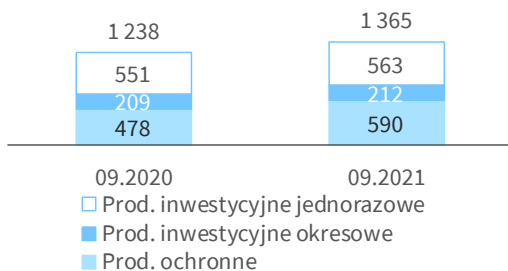


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

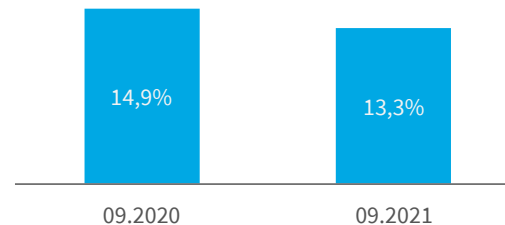


Ubezpieczenia indywidualne

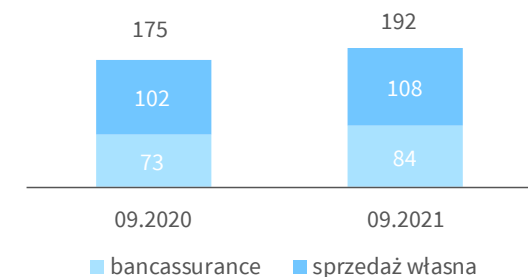
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)



Składka uroczniona (mln zł)

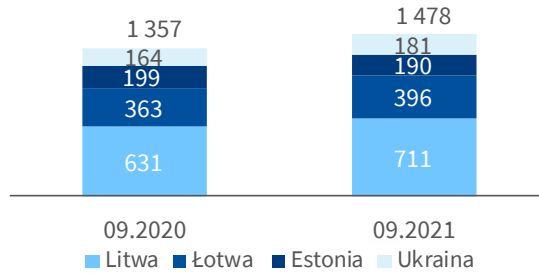


Działalność za granicą

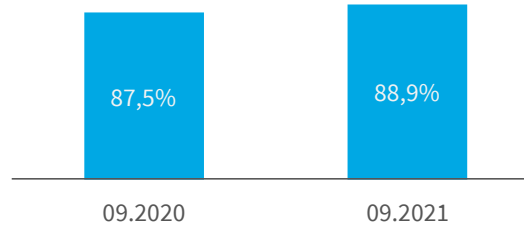
Silna konkurencja cenowa w ubezpieczeniach komunikacyjnych

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

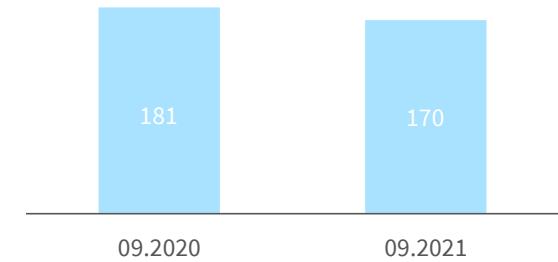
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)

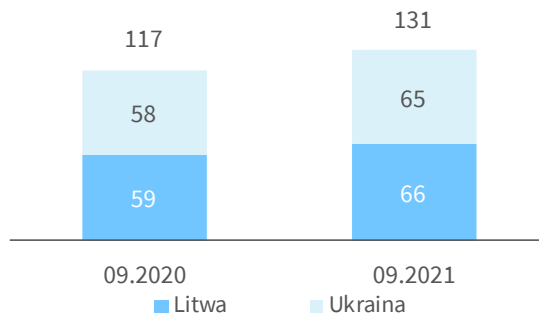


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

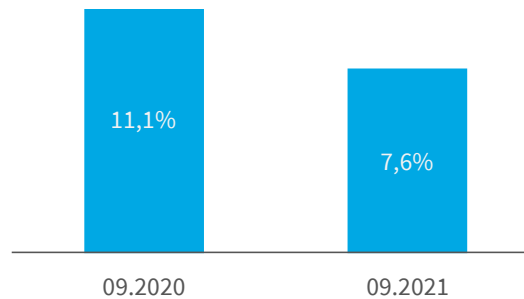


Ubezpieczenia na życie

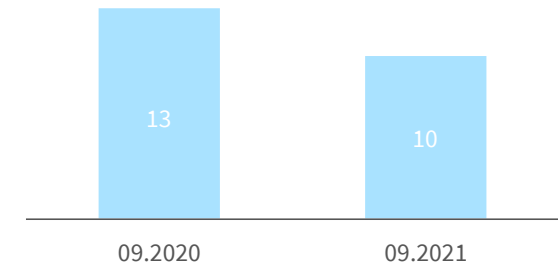
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)



Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

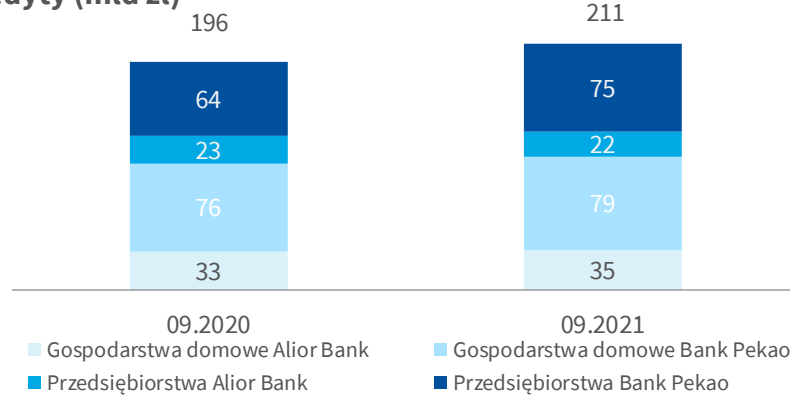


Działalność bankowa

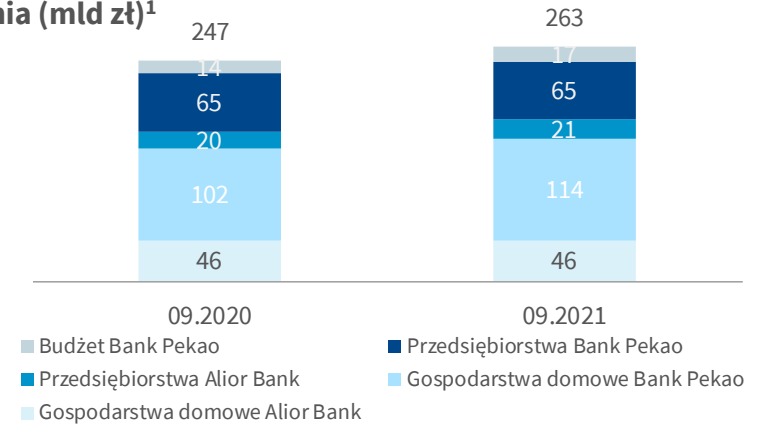
Odbicie wzrost wyniku operacyjnego banków

Wolumeny

Kredyty (mld zł)

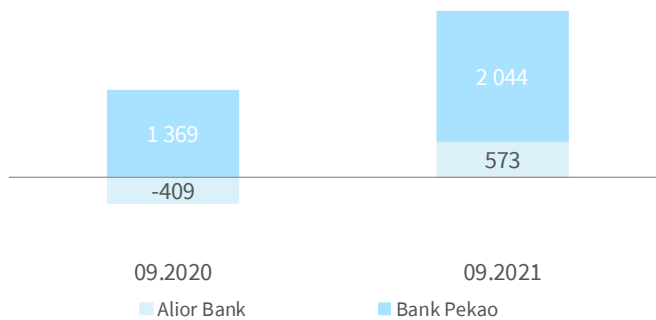


Zobowiązania (mld zł)¹



Wyniki / wskaźniki

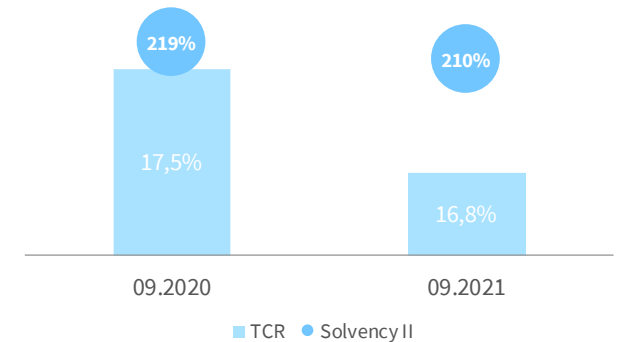
Wynik operacyjny¹ (mln zł)



Koszty / Dochody² (%)



Adekwatność kapitałowa³



1. Dane zgodnie ze Sprawozdaniem Finansowym Banku Pekao oraz Alior Banku

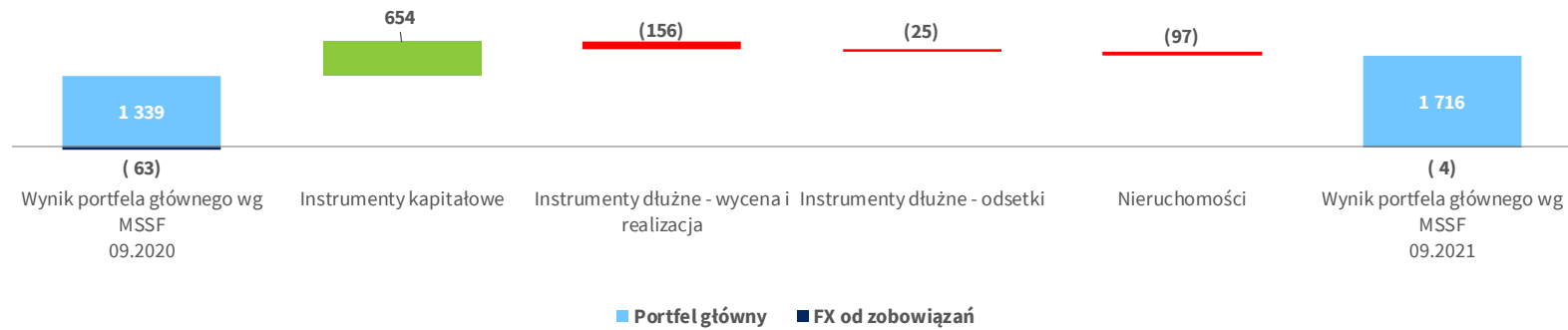
2. Dane zgodnie ze Sprawozdaniem Finansowym PZU, z wyłączeniem odpisu wartości firmy i wartości niematerialnych i prawnych

3. Dane łącznie dla Banku Pekao i Alior Banku proporcjonalnie do posiadanych udziałów

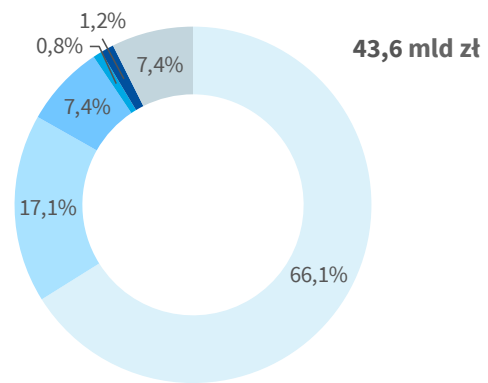
Inwestycje

Wyniki kwartalne i struktura portfela

Wynik netto na działalności inwestycyjnej (mln zł)

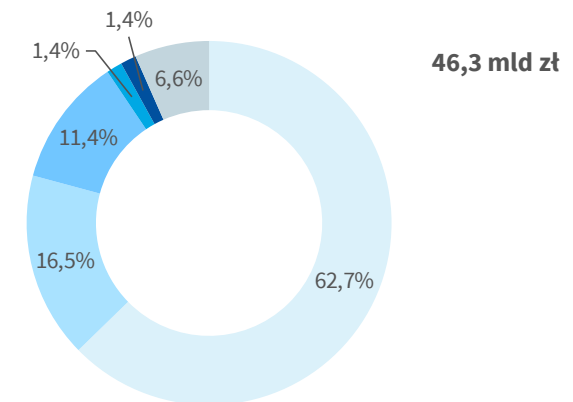


12.2020 struktura lokat portfela głównego



produkty inwestycyjne 6,4 mld zł

09.2021 struktura lokat portfela głównego

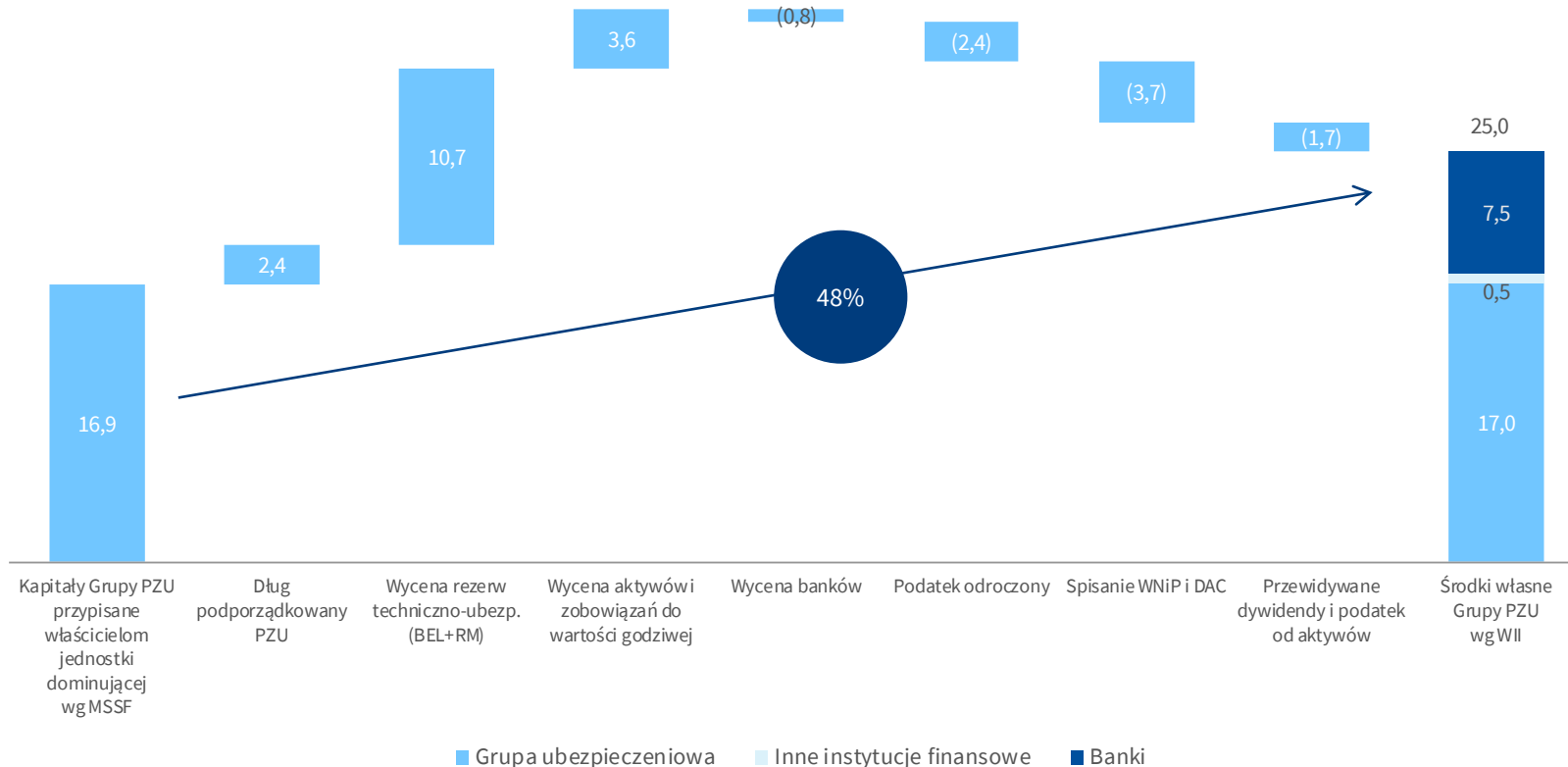


produkty inwestycyjne 6,6 mld zł

Środki własne

Dane Grupy PZU w Wyptalność II na 30 czerwca 2021 (mld zł, dane nieaudytowane)

Porównanie środków własnych i skonsolidowanych kapitałów własnych wg MSSF



Środki własne wg WII pomniejszane o:

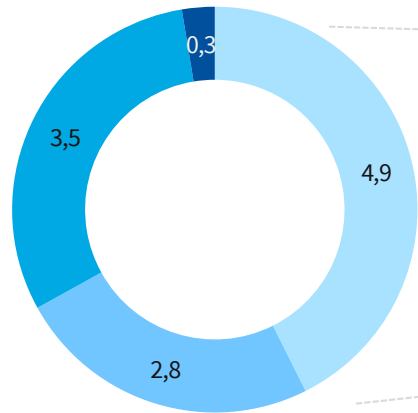
- kwotę dywidendy za rok poprzedni (jeśli nie zostały ujęte w zobowiązaniach)
- kwotę dywidendy w wysokości 80% zysku netto wypracowanego w bieżącym roku²
- prognozy kwoty podatku od aktywów przewidzianego do zapłaty przez zakłady ubezpieczeń w ciągu 12 miesięcy po dacie bilansowej (zgodnie z pismem KNF)

1. Wyjątek to wartości niematerialne i odroczone koszty akwizycji, których wartość na potrzeby WII to zero
 2. Kalkulacja zgodnie z dotychczasową metodologią. Nie uwzględnia nowych zasad ujętych w piśmie okólnym KNF do zakładów ubezpieczeń z 16.04.2021

Kapitałowy wymóg wypłacalności (SCR)

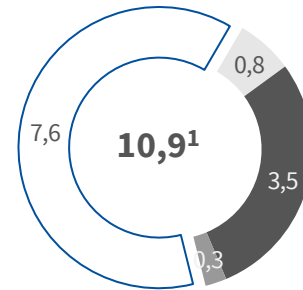
Dane Grupy PZU w Wypłacalność II na 30 czerwca 2021 (mld zł, dane nieaudytowane)

Podstawowy kapitałowy wymóg wypłacalności (BSCR)



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

Kapitałowy wymóg wypłacalności (SCR)



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

Efekt dywersyfikacji
-34%

Wzrost wymogu wypłacalności w II kw. 2021 o 0,2 mld zł. Główne przyczyny zmian SCR:

- wzrost ryzyka katastroficznego w ubezpieczeniach majątkowych i osobowych spowodowany wyższą ekspozycją na ryzyko powodzi (+0,1 mld zł²)
- wzrost wymogu ubezpieczeń na życie spowodowany aktualizacją założeń dotyczących rezygnacji oraz spadek wymogu śmiertelności (+0,1 mld zł²)
- ryzyko rynkowe na zbliżonym poziomie jako wypadkowa wzrostu ryzyka cen akcji (wyższy symmetric adjustment po wzroście notowań na rynkach kapitałowych) i spreadu kredytowego (wyższa ekspozycja) oraz niższych wymogów z tytułu ryzyka stopy procentowej (zmiana krzywej rentowności), ryzyka nieruchomości (sprzedaż aktywów) oraz ryzyka waluty (lepszemu dopasowanie pozycji).

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

2. 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.



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