

Bardzo dobre wyniki Grupy PZU w wymagającym roku 2022

W 2022 r. Grupa PZU zwiększyła przypis składki brutto do 26,7 mld zł, osiągając poziom najwyższy w swojej historii i przekraczając cel strategiczny. Grupa osiągnęła dynamikę sprzedaży ubezpieczeń wyższą niż rok wcześniej i lepszą od całego rynku. Zysk netto wyniósł 3,374 mld zł, a rentowność wzrosła do 19,5%.

W ubiegłym roku gospodarka polska znalazła się pod ogromną presją. Wywołany napaścią Rosji na Ukrainę kryzys energetyczny i żywnościowy oraz problemy w łańcuchach dostaw przyczyniły się do skokowego wzrostu inflacji.

*- Wiedząc z jakimi wyzwaniami muszą mierzyć się nasi klienci, zrobiliśmy wiele, by jak najlepiej dopasować naszą ofertę do ich potrzeb i oczekiwań, zapewniając im przy tym wysoki poziom tak pożądanego dziś bezpieczeństwa. Dzięki temu w 2022 r. wypracowaliśmy rekordowy **przypis składki na poziomie 26,7 mld zł**, co oznacza wzrost o 1,6 mld zł, tj. 6,5% w porównaniu z rokiem poprzednim, a także przekroczenie celu strategicznego. W samym IV kwartale ub.r. sprzedaż ubezpieczeń osiągnęła niemal 7,7 mld zł, rosnąc o 12,3% rok do roku, co także jest historycznie najlepszym wynikiem. Osiągnęliśmy bardzo dobre rezultaty zwłaszcza w segmencie **ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych**, gdzie **sprzedaż w ub.r. wzrosła o 10%, a w samym IV kw. o 13,6%**, przy utrzymaniu ich wysokiej rentowności. Pokazuje to, że nawet z pozycji lidera z największym udziałem w bardzo konkurencyjnym rynku ubezpieczeniowym potrafimy ciągle rozwijać nasz podstawowy biznes – mówi dr hab. Beata Kozłowska-Chyła, prezes PZU.*

Zysk netto przypisany właścicielom jednostki dominującej **w roku 2022 wyniósł 3,374 mld zł**, był nieco powyżej wyniku z roku poprzedniego i tylko o 1% poniżej celu strategicznego zaplanowanego na rok 2024. To najlepszy rezultat od 13 lat. **W IV kw. zysk wyniósł 1,234 mld zł**, co oznacza wzrost o 28,1% r/r. **Zwrot na kapitale (ROE) osiągnął poziom 19,5%**, o 0,9 punktu procentowego wyższy niż rok wcześniej i o 2,1 p.p. powyżej ambicji strategicznych. Ten rezultat został osiągnięty przy regularnych wypłatach dywidendy. W ub.r. na ten cel PZU przeznaczył 1,675 mld zł (1,94 zł na akcję), a łącznie od czasu debiutu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w 2010 r. spółka wypłaciła akcjonariuszom już 27,2 mld zł. Pozycja kapitałowa Grupy PZU pozostaje mocna – wskaźnik Wypłacalność II przekracza znacznie wskazany w strategii poziom 200% oraz średnią dla europejskich ubezpieczycieli, a w ratingu S&P Grupa PZU utrzymuje ocenę A- z perspektywą stabilną – jedną z najwyższych w polskim sektorze finansowym.

Do solidnego zysku Grupy PZU przyczynił się także dobry wynik działalności lokacyjnej. **Zwrot na portfelu głównym w całym ub.r. wyniósł 5,2%, a w IV kw. 6,8%**, głównie dzięki dużemu wzrostowi wyniku odsetkowego (instrumenty dłużne stanowią 77% portfela, w tym dług skarbowy 59%) oraz dobremu wynikowi w portfelu nieruchomości. Środowisko wysokich stóp procentowych pozwoliło Grupie PZU na optymalizację portfela inwestycyjnego przez odnawianie zapadających obligacji skarbowych po wyższych rentownościach. Wpłynęło jednak też na spadek sprzedaży kredytów hipotecznych i pogorszenie wyników Banku Pekao i Alior Banku z Grupy PZU. Pomimo redukcji popytu kredytowego i wzrostu kosztów

funkcjonowania sektora bankowego, w 2022 r. **kontrybucja działalności bankowej do wyniku Grupy PZU wyniosła 580 mln zł**, a więc tylko o 4% mniej niż rok wcześniej.

– W ubiegłym roku działaliśmy w dynamicznym otoczeniu, które było trudnym testem także dla naszego biznesu. Zdaliśmy go bardzo dobrze, ponownie wykazując wysoką odporność, elastyczność i efektywność naszego modelu budowania wartości. Świadczą o tym zarówno wypracowane wyniki finansowe, jak i rozwój działalności Grupy PZU na wszystkich kluczowych rynkach, pewność i jakość ochrony zapewnionej naszym klientom oraz korzyści wypracowane dla naszych akcjonariuszy. Wzmocniliśmy przewagi konkurencyjne PZU i wkroczyliśmy w rok 2023 dobrze przygotowani do wypełnienia naszych strategicznych zamierzeń – podkreśla prezes PZU.

Ubezpieczenia majątkowe

Zebrana przez Grupę PZU na rynku polskim **składka w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych wzrosła w całym 2022 r. o 10% – do 15,5 mld zł, a w IV kw. o 13,6% r/r – do ponad 4,6 mld zł**. Szło to w parze z utrzymaniem dobrej rentowności ubezpieczeń majątkowych – w 2022 r. **wskaźnik mieszany (COR) wyniósł 89,8%**. **Najmocniejszy wzrost sprzedaży** rok do roku PZU osiągnął **w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych** – o 15,1% (w samym IV kw. o 20,8% r/r), **szczególnie w obszarze ubezpieczeń korporacyjnych** (o 37,5% w całym roku i 50,8% w IV kw.). W segmencie komunikacyjnym przypis składki w 2022 r. wzrósł o 6,4%, a w IV kw. o 7,2% r/r, przy czym nastąpiło to głównie dzięki bardzo dobrej dynamice **sprzedaży polis autocasco**, która **wzrosła w całym ub.r. o 14,5%, a w IV kw. o 13,4% r/r**.

- Od początku 2021 r. obserwujemy na polskim rynku coraz szybszy przyrost liczby polis AC w relacji do obowiązkowych polis OC. W ostatnich dwóch latach poziom tego wysycenia zwiększył się o 2,6 p.p. – do 30,5%. Rosnąca liczba umów w połączeniu z wyższą średnią składką, wynikającą ze wzrostu wartości pojazdów i tym samym sum ubezpieczeń, powinna prowadzić do kontynuacji wzrostu przypisu z autocasco, zarówno w segmencie masowym, jak i korporacyjnym. Spodziewamy się kontynuacji tego trendu również w roku 2023 – ocenia Tomasz Kulik, członek zarządu i dyrektor finansowy Grupy PZU. Średnia cena polisy OC komunikacyjnego na polskim rynku dalej spadała, by ustabilizować się w drugiej połowie roku. - Utrzymanie rentowności w tym segmencie ułatwia niższa częstość szkód, którą można wiązać z takimi czynnikami, jak zmiany w taryfikacji mandatów i w punktach karnych, wpływające na większą rozważę kierowców, czy upowszechnienie pracy hybrydowej, ograniczającej podróże samochodami. W dalszej perspektywie będzie to jednak bardzo trudne przy tak niskich cenach OC i jednocześnie szybko rosnących wskutek inflacji cenach części zamiennych i kosztach napraw pojazdów. Cieszy natomiast wzrost wyniku generowanego przez ubezpieczenia pozakomunikacyjne w segmencie masowym, pomimo wzrostów szkodowości będących efektem zdarzeń o charakterze pogodowym – dodaje Tomasz Kulik.

Biorąc po uwagę segmentację ze względu na klientów, w obszarze masowym najszybciej rola sprzedaż m.in. ubezpieczeń budynków i nieruchomości, rolnych, w tym dotowanych ubezpieczeń upraw, ubezpieczeń dla małych i średnich przedsiębiorstw, a w segmencie korporacyjnym m.in. ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych, ubezpieczeń utraty zysku (w tym w następstwie uszkodzeń) maszyn, casco statków żeglugi morskiej i śródlądowej.

Ubezpieczenia na życie

Na rynku polskim zebrana **w ubezpieczeniach na życie składka wyniosła w 2022 r. 8,6 mld zł** (spadek o 1,9% r/r), a **w samym IV kw. ponad 2,3 mld zł** (wzrost o 8,5% r/r), przy wzroście rentowości o 4,5 p.p. do poziomu 17,3% (w IV kw. o 9,7 p.p. do 19,2%).

W kluczowym segmencie **ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych (IK) przypis składki wzrósł o 1,9% (w IV kw. o 2,4% r/r)**, głównie dzięki rosnącej sprzedaży dodatków zdrowotnych do produktów ochronnych, umożliwiających dostęp do lekarzy specjalistów, rehabilitacji ambulatoryjnej, wybranych badań i zabiegów. Na koniec ub.r. PZU Życie posiadał w portfolio już blisko 2,7 mln aktywnych umów zdrowotnych po stronie ubezpieczeniowej. **Marża w ubezpieczeniach grupowych i IK w ub.r. wzrosła o 5 p.p.** do 17,4%, a w samym IV kw. aż o 14,3 p.p. do 21,7%. Wpłynęła na to dużo niższa szkodowość, wynikająca z malejącego wpływu zdarzeń związanych z pandemią COVID-19 (powrót śmiertelności do typowych, sezonowych poziomów).

W następstwie zmian regulacyjnych i zmiany koniunktury na rynkach, spadła sprzedaż oferowanych przez ubezpieczycieli produktów inwestycyjnych ze składką jednorazową. – *Naszą odpowiedzią było wprowadzenie nowych produktów ochronnych na życie i dożycie w wersji single premium endowment, umożliwiających klientom wykorzystanie potencjału wysokich stóp procentowych. Zapewniają one ochronę życia i gwarantowaną, znaną w chwili zawarcia umowy stopę zwrotu, niezależną od rozwoju sytuacji na rynkach finansowych. Wdrożenie dobrze odpowiadającej na oczekiwania klientów oferty, najpierw w bankach z Grupy, a następnie również w oddziałach PZU, zostało doskonale przyjęte i zmieniło sytuację w segmencie ubezpieczeń indywidualnych. Pomimo spadku w całym roku, w IV kw. składka wzrosła aż o 36,6% r/r* – wskazuje Aleksandra Agatowska, prezes PZU Życie.

Filary zdrowie i inwestycje

Na półmetku Strategii na lata 2021-2024 „Potencjał i wzrost” Grupa PZU jest na dobrej drodze do zrealizowania przyjętych celów również w innych kluczowych obszarach. **Przychody Grupy w filarze zdrowie wyniosły w 2022 r. prawie 1,3 mld zł, rosnąc o 16,2% r/r**, co było rezultatem zwiększenia przychodów generowanych przez placówki z sieci PZU Zdrowie (+16,0% r/r) oraz ubezpieczenia i abonamenty (+16,4% r/r). Liczba aktywnych umów zdrowotnych w całej Grupie przekroczyła 3,2 mln.

W filarze inwestycje **aktywa klientów zewnętrznych** (tj. spoza Grupy PZU) **zarządzane przez TFI PZU wzrosły w 2022 r. o 40% r/r** – do 19,2 mld zł, uwzględniając w tym aktywa zakupione w lipcu ub.r. i następnie zintegrowanego TFI Energia. Łączne aktywa klientów zewnętrznych w TFI PZU, Pekao TFI i Alior TFI wzrosły w minionym roku o 11% – do 39,2 mld zł. TFI PZU utrzymał pozycję lidera rynku pod względem sprzedaży z napytami netto na poziomie ponad 900 mln zł, podczas gdy ogółem z funduszy kapitałowych odpłynęły w ub.r. 24 mld zł. **Największy wzrost zanotowały aktywa PPK - o 79% r/r**, do 2,4 mld zł (drugie miejsce na tym rynku pod względem wartości i pierwsze pod względem liczby pozyskanych firm).

Rozwój w równowadze

- Skutki najpierw pandemii, a potem wojny unaocznily, jak ważne są m.in. transformacja energetyczna, doskonałe relacje na linii pracodawca – pracownik czy empatia społeczna. Najlepszą odpowiedzią na te wyzwania jest szeroka implementacja w biznesie kryteriów pozafinansowych ESG. Rok 2022 potwierdził, że cele, jakie postawiliśmy przed sobą w Strategii i decyzje podejmowane w toku jej wdrażania, były trafne, a Grupa PZU należy do liderów w zakresie zrównoważonego rozwoju – mówi Beata Kozłowska-Chyła.

Dążąc do osiągnięcia neutralności klimatycznej, PZU i PZU Życie **zredukowały emisje CO₂ ze źródeł własnych łącznie o 25,5%**. Część emisji za 2021 r., której nie dało się ograniczyć, zrekomensowały kupując przez platformę ONZ certyfikowane jednostki offsetowe. Już **81% energii elektrycznej** zakontraktowanej i zakupionej przez obie spółki **pochoziło ze źródeł odnawialnych**. Dzięki dokonany w 2022 r. inwestycjom Grupa PZU **zwiększyła swoje wsparcie dla transformacji energetycznej polskiej gospodarki do 720 mln zł**, z czego 420 mln zł stanowi zaangażowanie finansowe w projekty budowy farm wiatrowych. Największy polski ubezpieczyciel zachęca też klientów do włączenia się w proces zielonej zmiany poprzez wdrożone do oferty eko produkty i usługi – od ubezpieczeń instalacji OZE i samochodów EV po fundusze umożliwiające inwestowanie w akcje wiodących na świecie spółek z sektora energii odnawialnej.

Grupa PZU mocno angażowała się także w **działania poprawiające jakość życia Polaków**, zwłaszcza w sferze bezpieczeństwa finansowego oraz zdrowia. Przykładem jest program prewencyjny **Dobra Drużyna PZU**, wspierający aktywizację ruchową i rozwój sportowych pasji dzieci i młodzieży. W 2022 r. liczba beneficjentów programu zwiększyła się do **70 tys. młodych zawodników**, reprezentujących niemal 400 klubów, drużyn, związków, akademii i stowarzyszeń sportowych. W obliczu rosyjskiej agresji na Ukrainę Grupa PZU aktywnie włączyła się w ogólnonarodową akcję pomocy dla sąsiadów dotkniętych wojną. Poza znaczną pomocą rzeczową i finansową, PZU wystawił dla wjeżdżających do Polski aut ukraińskich uchodźców, którzy nie zdążyli wykupić obowiązkowego ubezpieczenia, ponad 54 tys. 30-dniowych polis OC, biorąc na siebie koszt składek.

Istotnym dla Grupy PZU wydarzeniem w minionym roku, realizującym cele w każdym z obszarów ESG, była **przeprowadzka głównej siedziby do PZU Park**, najbardziej zielonego biurowca w Warszawie. Ponad 4,5 tys. pracowników zyskało przyjazne środowisko, ergonomiczne i dostosowane do współczesnych wymagań miejsce pracy. Zmiana ta została skorelowana z wdrożeniem na stałe hybrydowego modelu pracy.

Rozwój biznesu Grupy PZU w roku 2022

wybrane działania, wdrożenia i wydarzenia

- Zakup od PGE wszystkich udziałów w TFI Energia i jego połączenie z TFI PZU.
- Podpisanie z PKN Orlen listu intencyjnego ws. możliwości nabycia przez PZU wszystkich udziałów towarzystw Polski Gaz TUV oraz Polski Gaz TUV na Życie.
- Podpisanie umów na współfinansowanie przez Grupę PZU budowy farm wiatrowych na łączną kwotę blisko 270 mln zł.
- Bancassurance i assurbanking: rozszerzenie oferty PZU Cash (PZU i Alior Bank) o kredyty hipoteczne, budowlano-hipoteczne i konta osobiste Banku Pekao; wprowadzenie polis komunikacyjnych PZU do sprzedaży w oddziałach Pekao, w Pekao24 oraz aplikacji PeoPay; nowe produkty PZU Życie z gwarantowaną stopą zwrotu w Pekao (Pewny Profit) i Aliorze (Bezpieczne Jutro).
- Kolejne partnerstwa: porozumienie strategiczne z Bankiem Ochrony Środowiska; współpraca z eBilet.pl - wprowadzenie ubezpieczenia od ryzyka nieskorzystania z biletu/karnetu dla klientów serwisu; ubezpieczenie kupowanego sprzętu RTV/AGD dla klientów Morele.net.
- Dla kierowców: nowa kompleksowa oferta PZU Auto (AC + OC + NNW + assistance), w tym usługa sprawdzenia używanego auta przed jego zakupem, ubezpieczenie opon; rozszerzenie AC dla właścicieli aut elektrycznych o ochronę ładowarek, kabli i baterii.
- Nowoczesny system PZU iFlota dla klientów korporacyjnych, który pomaga im zarządzać flotami, ograniczać szkody i kontrolować koszty, a także przeprowadzić proces elektryfikacji floty.
- Integracja z Centralną Ewidencją Pojazdów i Kierowców – wykorzystanie danych o pojazdach, właścicielach i kierowcach z baz CEPiK do zaawansowanych modeli taryfikacyjnych i zwiększenia poziomu personalizacji ubezpieczeń komunikacyjnych.
- Dla uczestników rynku nieruchomości: oferta dla wynajmujących i najemców wspólnie z serwisem Simpl.rent, w tym pierwsze na rynku ubezpieczenie płatności czynszu; nowe kompleksowe ubezpieczenie dla wspólnot i spółdzielni mieszkaniowych (PZU Dla Wspólnot i Spółdzielni) oraz dla ich członków (PZU Bezpieczne Lokum).
- Nowe ubezpieczenie grupowe PZU Na Życie Plus, umożliwiające pracodawcom zapewnienie pracownikom i ich rodzinom ochrony życia i opieki medycznej w ramach jednej umowy i jednego zakupu.
- Narzędzia sztucznej inteligencji: Asystent AI, który w kilka minut tworzy wstępny kosztorys naprawy auta na podstawie zdjęć szkód od klienta; aplikacja AiHome do obsługi szkód ruchomości domowych; aplikacja SkinVision do wykrywania nowotworowych zmian skórnych; system Agro Lab do szacowania szkód rolnych na podstawie zdjęć satelitarnych i danych z baz.
- Nowy elastyczny produkt PZU NNW Edukacja dla rodziców zainteresowanych samodzielnym ubezpieczeniem swojego dziecka.
- Dla seniorów: nowy produkt abonamentowy PZU Zdrowie oferujący opiekę medyczną dla osób po 67 roku życia.
- Nowy produkt PZU Bezpieczny Zysk, łączący ubezpieczenie na życie i dożycie z ochroną kapitału - kupując polisę klient z góry zna wysokość gwarantowanego zysku.

- Dla inwestujących oszczędności: 7 nowych funduszy indeksowych w inPZU, umożliwiających inwestowanie m.in. w branżę IT, złoto, nieruchomości czy sektor OZE.
- Rozwój sieci placówek własnych PZU Zdrowie: nowe centra medyczne otwarte w Gdańsku, Łodzi i Krakowie.
- Nowe ubezpieczenie pakietowe PZU Bezpieczny Wędkarz, w tym m.in. pierwsze na rynku casco sprzętu wędkarskiego.
- Rozszerzenie programu lojalnościowego dla akcjonariuszy Moje Akcje PZU o posiadaczy rachunków w BM Alior Banku.