



# Wyniki finansowe Grupy PZU

w I kwartale 2024 roku

Warszawa, 21 maja 2024





# Spis treści

●	Główne osiągnięcia i plany	3
●	Rozwój działalności	10
●	Wyniki finansowe	19
●	Strategia Grupy PZU na lata 2021-2024	31
●	Załączniki	35



# 1. Główne osiągnięcia i plany



# Mocne, uzupełniające się kompetencje rynkowe



**Artur Olech**  
CEO PZU SA

**Menedżer z ponad 30-letnim doświadczeniem na rynku ubezpieczeniowym i finansowym, zarówno w domenie prywatnej jak i publicznej**

- 2016-2024 ● inwestor na rynku VC, założyciel i prezes insurtechu Trasti
- 2014-2016 ● prezes Ubezpieczeń Pocztowych
- 1998-2014 ● dyrektor zarządzający, a następnie wice- i prezes Grupy Generali Polska
- 1997-1998 ● dyrektor w Volkswagen Banku i Volkswagen Leasing Polska



**Jarosław Mastalerz**  
CEO PZU Życie SA

**Od ponad 25 lat piastuje kluczowe stanowiska w zarządach międzynarodowych banków i zakładów ubezpieczeń w Polsce**

- 2017-2024 ● partner zarządzający w funduszu VC mAccelerator
- 2007-2017 ● wiceprezes mBanku
- 2003-2006 ● członek zarządu i dyrektor finansowy Generali Polska
- 1998-2003 ● członek zarządu i dyrektor finansowy Zurich Polska



**Tomasz Kulik**  
CFO Grupy PZU

**Doświadczony menedżer w obszarze planowania, kontroli finansowej, zarządzania kapitałem. Od ponad 12 lat związany z Grupą PZU**

- od 2016 ● członek zarządu i dyrektor finansowy Grupy PZU
- 2013 -2016 ● wiceprezes TFI PZU oraz PZU Asset Management
- 2012-2016 ● dyrektor Biura Planowania i Kontrolingu w Grupie PZU
- 2005 -2011 ● dyrektor procesów kontroli i raportowania w Aviva Europe



## Pierwszy miesiąc za nami

- **Profesjonalizacja kadry zarządczej w Grupie PZU**
- **Wzmocnienie kadry menedżerskiej**
  - Nowe osoby z długim i różnorodnym doświadczeniem w branży ubezpieczeniowej i bankowej, pozyskanie unikalnych na rynku kompetencji
- **Zmiana składu organów kluczowych spółek w Grupie PZU**
  - Zmiany przeprowadzone w radach nadzorczych i zarządach m.in. PZU Życie, TFI PZU, PZU Zdrowie, TUW PZUW, a także w LINK4, Banku Pekao i Alior Banku
- **Prace nad nowym modelem operacyjnym Grupy PZU**

# Solidny wzrost skali biznesu, wysoka rentowność i dywidenda



**7,0 mld zł** (+9,6% r/r)



**1,3 mld zł** (+9,0% r/r)



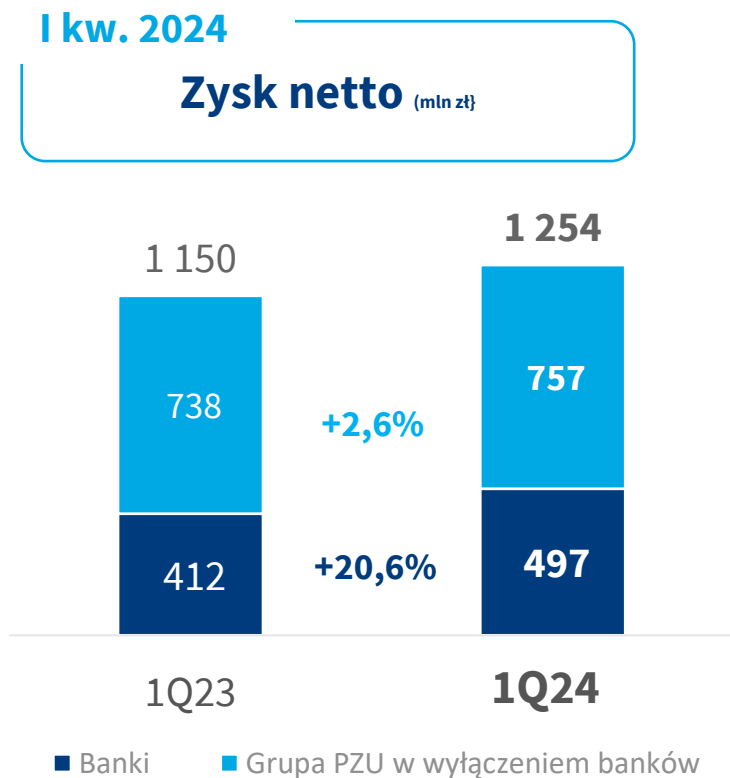
**229%** (-11 p.p. r/r)



**4,34 zł** (+80,8% r/r)

1. Przypisany właścicielom jednostki dominującej

# Stabilne wyniki w obliczu nowych wyzwań



**Wynik z usług ubezpieczenia**  
787 mln zł  
(vs. 856 w I kw. 2023)

**Wynik na portfelu inwestycyjnym**  
647 mln zł  
(vs. 600 w I kw. 2023)

**aROE**  
17,1%<sup>3</sup>

**Marża operacyjna<sup>1</sup>**  
17,8%  
(vs. 15,3% w I kw. 2023)

**Wskaźnik mieszany<sup>2</sup>**  
90,1%  
(vs. 85,5% w I kw. 2023)

1. Marża dla segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych

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

3. aROE w I kw. 2024 roku, przypisany właścicielom jednostki dominującej, zwrot na kapitale własnym z wyłączeniem skumulowanego efektu zmiany stóp dyskonta do wyceny zobowiązań ubezpieczeniowych

# Co planujemy w najbliższym czasie

## II kwartał 2024

**Zakończenie procesów kadrowych w kluczowych spółkach Grupy połączone z nowym modelem operacyjnym**

## II-IV kwartał 2024

**Wzmocnienie fundamentów biznesu ubezpieczeniowego**

- rentowność ubezpieczeń komunikacyjnych
- wzmocnienie obszaru zdrowia, poprawa sprawności operacyjnej
- zwiększenie penetracji ubezpieczeń na życie

## II-IV kwartał 2024

**Maksymalizacja efektów synergii w ramach Grupy PZU**

- dystrybucja
- koszty / zakupy
- wspólne procesy wsparciowe

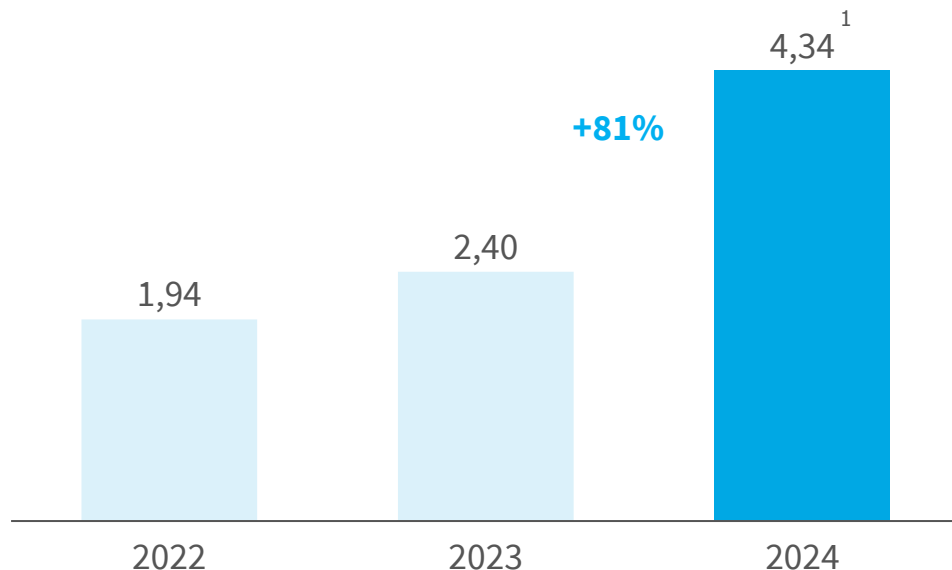
## IV kwartał 2024

**Przygotowanie i ogłoszenie nowej strategii Grupy PZU**



# Atrakcyjna stopa dywidendy

## Dywidenda na akcję (zł)



**Rekomendowana dywidenda w wysokości 4,34 zł na akcję<sup>1</sup>, przekłada się na stopę dywidendy na poziomie 7.9%<sup>2</sup>**

Rating S&P Global Ratings na poziomie **A-** z perspektywą stabilną potwierdzony przez agencję 1 marca 2024 roku

**A-**  
STABILNA

**S&P Global**  
Ratings

**SII PZU**

**229%<sup>3</sup>**

vs.

**212%**

Średnia dla europejskich ubezpieczycieli

**Wskaźnik Wyptalność II dla Grupy PZU jeden z wyższych na tle średniej europejskich ubezpieczycieli (%)**

1. Dywidenda rekomendowana przez Zarząd PZU SA, podlegająca decyzji Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy

2. Na podstawie kursu akcji z 20.05.2024 roku

3. Na 31 grudnia 2023 roku

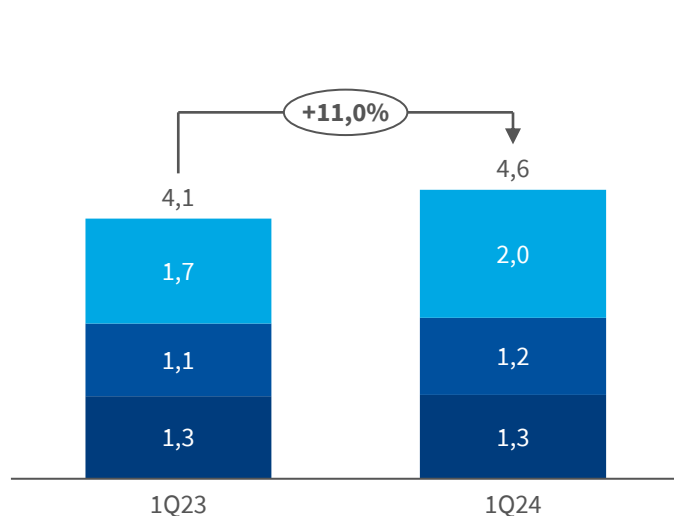


## 2. Rozwój działalności

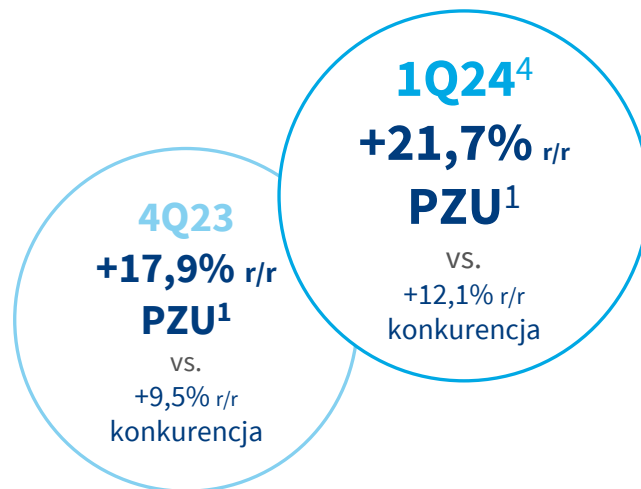
# Grupa PZU - ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe w Polsce

## Składka przypisana brutto<sup>1</sup> Grupy PZU w I kw. 2024

wartość (mld zł) i dynamika r/r

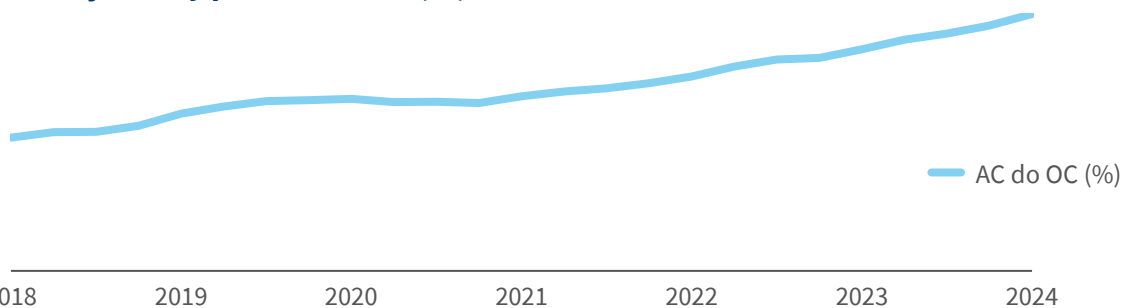


dynamika PZU r/r na tle konkurencji<sup>3</sup>



OC komunikacyjne AC komunikacyjne Pozakomunikacyjne

## Relacja liczby polis AC do OC (%)<sup>2</sup>



- Kolejny kwartał z wyższą dynamiką składki **Grupy PZU wobec konkurencji** w obszarze ubezpieczeń **pozakomunikacyjnych<sup>4</sup>**, o **wyższej kontrybucji do wyniku i niższej cykliczności** kosztem produktów komunikacyjnych
- Wzrost widoczny szczególnie **w ubezpieczeniach od ognia i innych szkód rzeczowych** oraz ubezpieczeniach żeglugi morskiej i śródlądowej casco (w tym pozyskanie kilku dużych kontraktów)
- **Wyższa sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych (+3,8% r/r)**, podobnie jak w 2023 roku głównie dzięki **Auto Casco** - przyrost składki przypisanej o 6,4% r/r **w efekcie wzrostu średniej składki** (konsekwencja wzrostu sum ubezpieczenia wobec rosnącej wartości pojazdów)
- Niższa dynamika składki z ubezpieczeń komunikacyjnych wobec konkurencji<sup>4</sup>

1. Składka przypisana brutto na zewnątrz  
2. PZU, na bazie polis czynnych, wskaźnik znormalizowany  
3. Pozakomunikacja  
4. 1Q24/1Q23 w oparciu o dane szacunkowe



# PZU – Inicjatywy produktowe: ubezpieczenia majątkowe

## Wprowadzenie opcji Auto Serwis do produktu PZU Auto – Pomoc w Drodze, dzięki której klient zyskuje:

- pomoc w przypadku awarii (max. 2 razy) w okresie ubezpieczenia
- holowanie pojazdu do warsztatu
- pokrycie kosztów robocizny przy naprawie samochodu aż do 2000 zł
- pojazd zastępczy i wiele innych usług

## Z opcji Auto Serwis można skorzystać w razie awarii kluczowych elementów pojazdu, m.in:

- układów: hamulcowego, zawieszenia, kierowniczego, paliwowego, napędowego, instalacji elektrycznej
- zabezpieczeń przeciw kradzieżowych
- pasów bezpieczeństwa
- silnika wraz z układem chłodzenia silnika

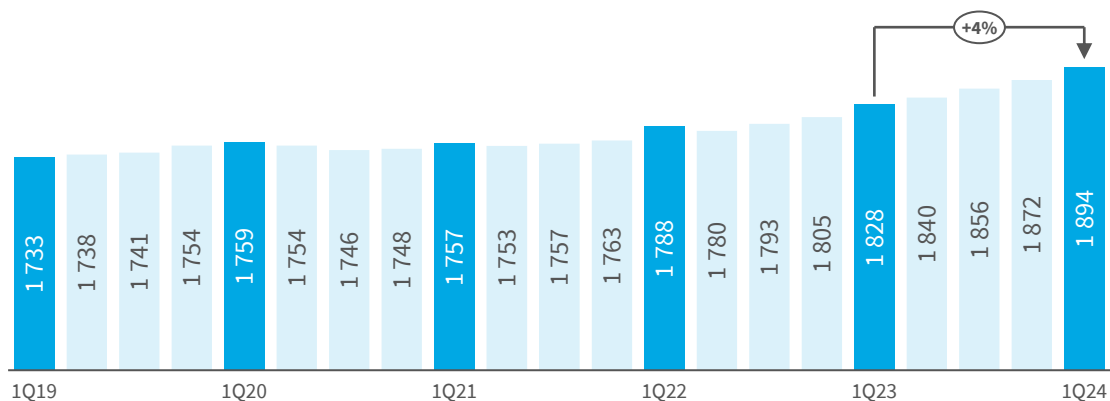
**Jest to unikalna opcja na polskim rynku.**

I kw. 2024

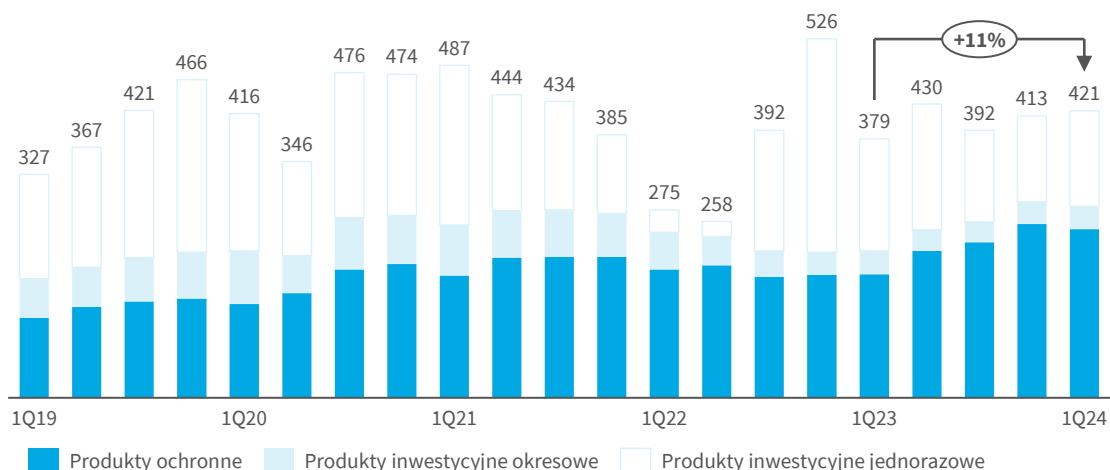


# PZU Życie - ubezpieczenia na życie

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



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



### Ubezpieczenia Grupowe i Indywidualnie Kontynuowane

- Rozwój **portfela ubezpieczeń zdrowotnych**, w konsekwencji pozyskania nowych podmiotów przy jednoczesnym wzroście średniej składki (wpływ cyklicznej retaryfikacji portfela będącej odpowiedzią na rosnący koszt usług medycznych)
- Wzrost sprzedaży **ubezpieczeń PZU na Życie Plus** oraz **PZU Ochrona i Zdrowie**
- Wyższy poziom składki z **PPE**

### Ubezpieczenia indywidualne

- Rozwój portfela i wzrost sprzedaży indywidualnych ubezpieczeń ochronnych, głównie Typ J
- **Wzrost składki z bankowych produktów ochronnych**, głównie ubezpieczeń oferowanych we współpracy z **Alior Bankiem** oraz z Bankiem Pekao do kredytów hipotecznych i pożyczek gotówkowych
- **Ożywienie sprzedaży indywidualnych produktów bankowych inwestycyjnych**, głównie **Multi kapitał** oferowany we współpracy z Alior Bankiem oraz **Świat Inwestycji Premium** oferowany we współpracy z Bankiem Pekao
- **Utrzymanie wysokiej sprzedaży indywidualnych ubezpieczeń na życie i dożycie** z gwarantowaną sumą ubezpieczenia oferowanych we współpracy z VeloBank od drugiego kwartału 2023 r. - PZU **Stabilne jutro** (niższy poziom składki w I kwartale 2024 roku wobec I kwartału 2023 roku produktu Pewny Profit we współpracy z bankiem Pekao, Bezpieczne Jutro we współpracy z Alior Bankiem oraz dostępnego w oddziałach produktu PZU Bezpieczny Zysk)

# PZU Życie – Inicjatywy produktowe: ubezpieczenia na życie

## PZU Pakiet na Życie i Zdrowie (I kw. 2024)

- Nowe, pakietowe ubezpieczenie na życie o charakterze ochronnym, oferowane klientom indywidualnym
- Umożliwia wybór spośród wielu ryzyk w ramach gotowych pakietów dostosowanych do różnych potrzeb klientów
- Oferuje różne poziomy sumy ubezpieczenia i składek
- Ubezpieczenie zostało stworzone dla różnych grup wiekowych
- Klient może rozszerzyć ochronę o codzienny dostęp do kompleksowej opieki medycznej w ramach PZU Zdrowie
- W wybranych pakietach ochrona jest dożywotnia!

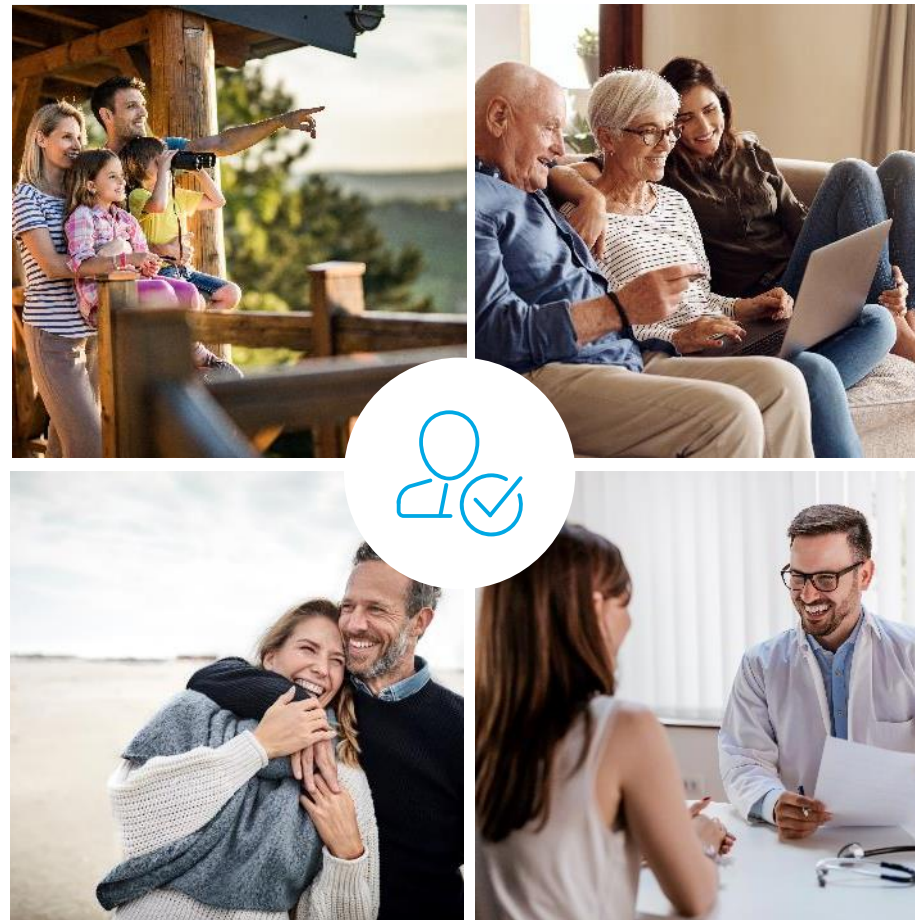
## PZU Perspektywa na Przyszłość

Ubezpieczenie łączy w sobie finansowe zabezpieczenie na wypadek śmierci oraz regularne budowanie kapitału na przyszłość

- Wysokość świadczenia wypłacanego na koniec okresu umowy jest gwarantowana i może się zwiększać w kolejnych latach dzięki unikalnemu na polskim rynku mechanizmowi premii
- Ubezpieczenie pozwala w łatwy sposób rozszerzyć ochronę, nawet o kilkanaście umów dodatkowych, które zapewniają wsparcie finansowe np. w razie choroby, wypadku, inwalidztwa itd. – zarówno ubezpieczonemu jak też małżonkowi/partnerowi oraz dzieciom



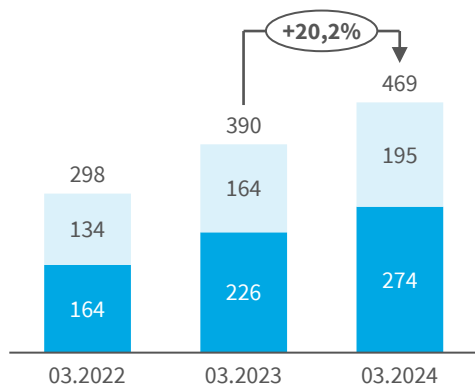
I kw.  
2024





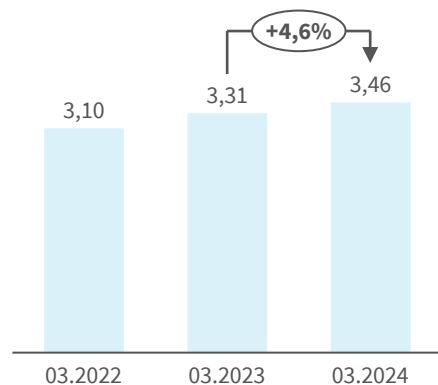
# Rozwój skali działalności filaru zdrowie

**Przychody (mln zł)**

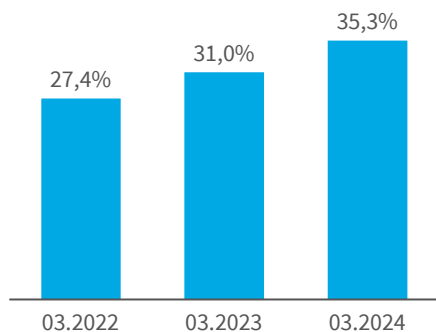


Placówki medyczne \*  
Ubezpieczenia / abonamenty

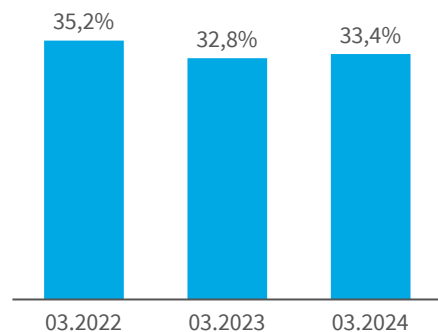
**Liczba umów na koniec okresu (mln)**



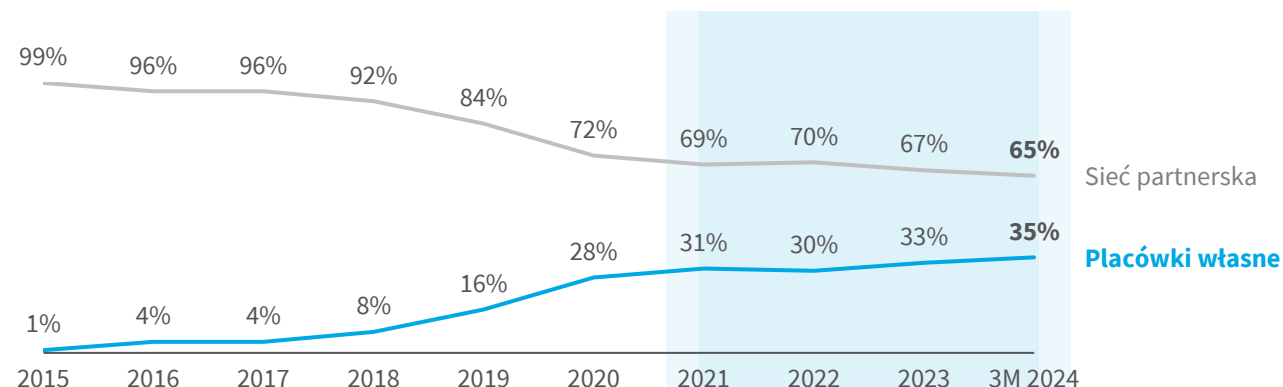
**Wizyty umówione on-line przez mojePZU**



**Liczba konsultacji telemedycznych (do konsultacji ogółem)**



**Usługi (abonamenty i ubezpieczenia zdrowotne) świadczone w placówkach własnych i sieci partnerskiej**



- **Wysoka dynamika przychodów** (głównie w zakresie umów **ambulatoryjnych** oraz **dotychczasowych ubezpieczeń kontynuowanych**), odzwierciedlająca wysoką inflację usług medycznych, istotnie przewyższającą inflację ogólną
- **Wzrost liczby umów produktów zdrowotnych w I kw. 2024 roku** m.in. dzięki sprzedaży kolejnych dodatków zdrowotnych do produktów ochronnych (umożliwiających m.in. dostęp do lekarzy specjalistów, rehabilitacji ambulatoryjnej, wybranych badań i zabiegów)
- Utrzymanie wysokiego poziomu wznawialności portfela – mimo wysokiej inflacji medycznej

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

# Rozwijamy Ekosystem Zdrowia – konfiguracja indywidualnych pakietów medycznych

W Strategii Grupy PZU na lata 2021-2024 założyliśmy, że zrewolucjonizujemy podejście do opieki zdrowotnej w Polsce i staniemy się najbardziej kompleksowym doradcą medycznym aby zapewnić najlepszą prywatną opiekę zdrowotną.

## Konfiguracja pakietu medycznego



PZU Zdrowie udostępniło pacjentom nową opcję konfiguracji indywidualnych pakietów medycznych. Na etapie wyboru pakietu w portalu mojePZU, możliwa jest modyfikacja zakresu i dostosowania go do potrzeb pacjenta. Każdy z domyślnie zaproponowanych czterech zakresów Pakietu Medycznego „Dla Ciebie” można samodzielnie dostosować w zakresie badań diagnostyki laboratoryjnej, diagnostyki obrazowej, rehabilitacji, czy stomatologii zachowawczej.

## Intuicyjna porównywarka



Dzięki intuicyjnemu interfejsowi użytkownicy sprawnie przejdą przez wybór opcji, proces nie wymaga specjalistycznej wiedzy medycznej. Konfigurator pozwala na wygenerowanie trzech wariantów rocznego pakietu opieki zdrowotnej, które są prezentowane w przejrzystym zestawieniu. Tabela aktualizowana jest przy każdej zmianie, co ułatwia porównanie wielu opcji cenowych. Konfiguracja odbywa się w portalu mojePZU, gdzie następnie posiadacze pakietów medycznych wygodnie umówią wizyty, sprawdzą zalecenia czy zarezerwują lek w aptece.

## Szeroki zakres usług



Pakiet medyczny „Dla Ciebie” to:

- wizyty stacjonarne u lekarzy z zakresu nawet 30 specjalizacji,
- konsultacje telemedyczne z zakresu nawet 14 specjalizacji,
- zabiegi rehabilitacyjne w wybranych zakresach,
- wizyty u psychologa lub psychiatry - bezpłatnie lub ze zniżką,
- dostęp do zabiegów z zakresu stomatologii zachowawczej w wybranych zakresach.



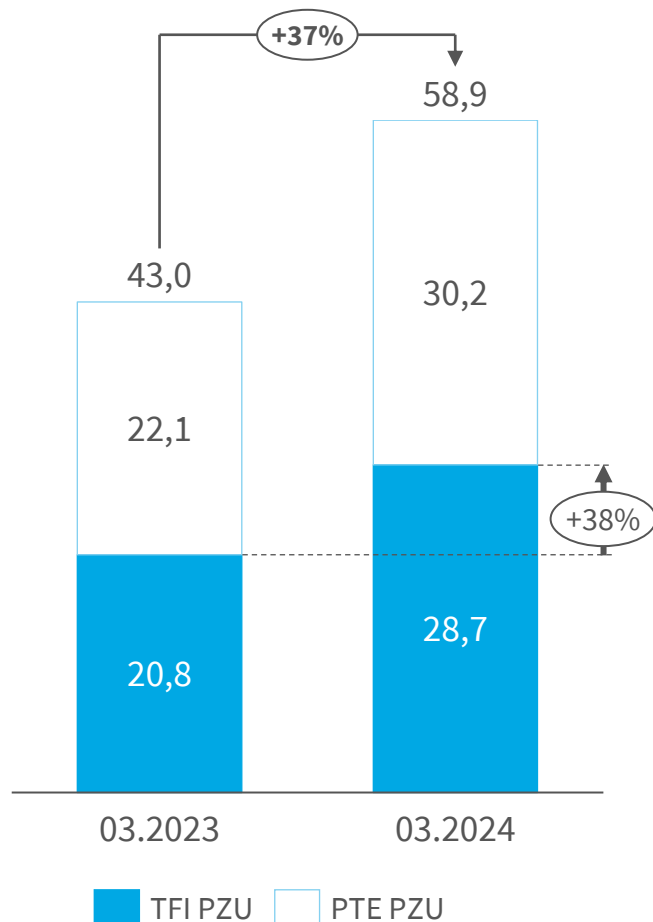
Opieka zdrowotna dopasowana do Twoich potrzeb

Konfigurator pakietów medycznych

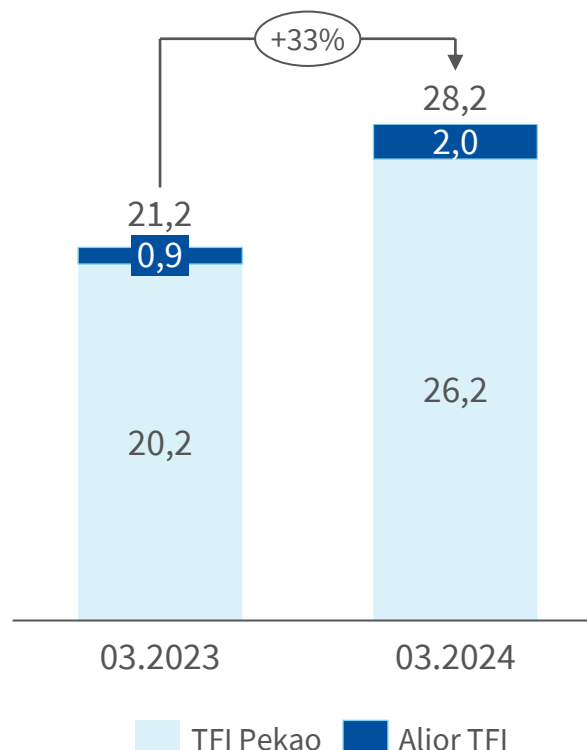


# Aktywa pod zarządzaniem

**Aktywa klientów zewnętrznych TFI PZU i PTE PZU<sup>1</sup>**  
(mld zł)



**Aktywa klientów zewnętrznych TFI banków Grupy PZU**  
(mld zł)



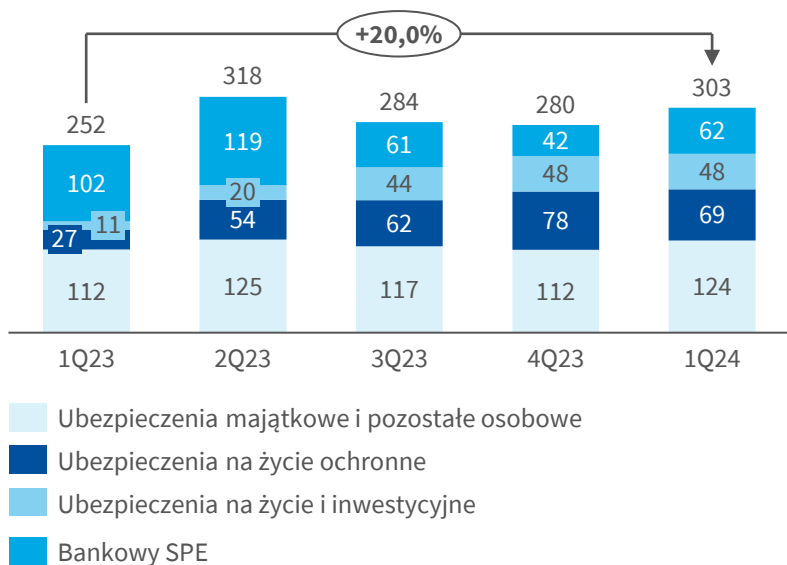
- **TFI PZU**
  - **Wzrost aktywów pod zarządzaniem klientów zewnętrznych w I kw. 2024 roku z 20,8 mld zł do 28,7 mld zł (+38% r/r)**
  - **#3 pod względem sprzedaży netto** po pierwszym kwartale 2024 roku sprzedaż netto funduszy TFI PZU wyniosła **+1,5 mld zł**
  - w całym I kw. 2024 napływy rynkowe do funduszy wyniosły 12,6 mld zł – **udział TFI PZU na poziomie 11,7%**
- **Aktywa PPK na koniec I kw. 2024 roku wyniosły 5,2 mld zł, wzrost o 80% r/r i 13,3% od początku roku**
- **Stabilne II miejsce TFI PZU w rynku PPK** pod względem wartości zarządzanych aktywów **z udziałem na poziomie 21,2%** według stanu na koniec I kw. 2024 roku – dwukrotna przewaga nad kolejnym podmiotem

1. Aktywa zarządzane przez PTE PZU nie są ujęte jako cel w nowej strategii Grupy PZU na lata 2021-2024.

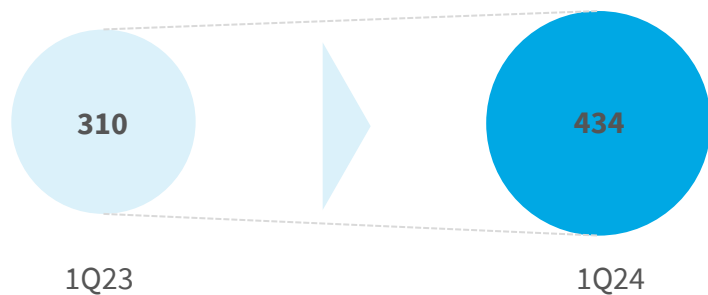


# Bancassurance i assurbanking

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



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



### Otoczenie:

- Sprzedaż pod wpływem zmieniającego się otoczenia makroekonomicznego oraz dynamicznych warunków na rynkach finansowych
- Dalszy dynamiczny wzrost popytu na kredyty hipoteczne po zeszłorocznym wyhamowaniu spowodowanym wysokim poziomem stóp procentowych oraz wysoką inflacją
- Stopniowy wzrost dynamiki sprzedaży produktów inwestycyjnych, w tym typu unit-linked

### Bancassurance:

- Rozwój oferty produktów ubezpieczeniowych w bankach Grupy, w tym finalizacja prac nad wdrożeniem produktów powiązanych z CPI do znowelizowanej **Rekomendacji U**
- Stopniowy **wzrost sprzedaży produktów** ubezpieczeniowych **powiązanych z pożyczkami i kredytami hipotecznymi**
- **Wzrost dynamiki sprzedaży produktów typu unit-linked** przy wciąż wysokim poziomie sprzedaży produktów z gwarantowaną stopą zwrotu dla klienta, wykorzystujących potencjał wysokich stóp procentowych

### Assurbanking:

#### Sprzedaż produktów bankowych w sieci PZU

- Sprzedaż kont (ROR) dla klientów indywidualnych i firmowych Banku Pekao SA **oferowana jest obecnie w 208 Oddziałach PZU**
- Promocja Auto z Kontem - wspólna oferta sprzedaży RoR Banku Pekao z PZU Auto OC została przedłużona do końca maja 2024 roku
- **Suma kredytów i depozytów klientów pozyskanych przez PZU** na rzecz banku na koniec marca 2024 roku **wynosi 2,1 mld zł**

### Portal Cash

- Dalsze zwiększanie bazy potencjalnych klientów
- Ponad dwukrotne zwiększenie przychodów w stosunku do I kw. 2023 roku
- Uruchomienie kampanii do klientów MŚP



### **3. Wyniki finansowe**

# Wyniki Grupy PZU wg MSSF 17

mln zł	I kw. 2023*	I kw. 2024	Zmiana r/r
<b>GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANK I BANK PEKAO</b>			
Przychody brutto z ubezpieczeń	6 399	7 012	9,6%
Przychody netto z ubezpieczeń	6 034	6 587	9,2%
Koszty (netto) usług ubezpieczenia	(5 178)	(5 800)	12,0%
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto <sup>1</sup>	(3 557)	(3 976)	11,8%
Koszty administracyjne	(553)	(611)	10,5%
Koszty akwizycji	(1 027)	(1 139)	10,9%
Amortyzacja komponentu straty	268	261	(2,6%)
Utworzenie komponentu straty	(309)	(335)	8,4%
Wynik z usług ubezpieczenia	856	787	(8,1%)
Przychody finansowe netto	280	281	0,4%
Przychody i koszty finansowe z ubezpieczeń	(464)	(439)	(5,4%)
Wynik z działalności inwestycyjnej - alokowany do segmentów ubezpieczeniowych	744	720	(3,2%)
<b>WYNIK NETTO PRZYPISANY WŁAŚCICIELOM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ</b>	<b>738</b>	<b>757</b>	<b>2,6%</b>
<b>BANKI: ALIOR I PEKAO</b>			
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	412	497	20,6%
<b>WYNIK NETTO PRZYPISANY WŁAŚCICIELOM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ</b>	<b>1 150</b>	<b>1 254</b>	<b>9,0%</b>
<b>GŁÓWNE WSKAŹNIKI FINANSOWE (%)</b>			
aROE <sup>2</sup>	18,8	17,1	(1,7) p.p.
Wskaźnik szkodowości (z komponentem straty netto)	59,6	61,5	1,9 p.p.
Wskaźnik kosztów administracyjnych	9,2	9,3	0,1 p.p.
Wskaźnik kosztów akwizycji	17,0	17,3	0,3 p.p.
Wskaźnik mieszany <sup>3</sup>	85,5	90,1	4,6 p.p.
Marża <sup>4</sup>	15,3	17,8	2,5 p.p.

\* Grupa PZU dokonała przekształcenia danych finansowych za okresy ubiegłe w sprawozdaniach śródrocznych roku 2023 ze względu na:

- krystalizowanie się interpretacji standardu MSSF 17 oraz wypracowywanie spójnych podejść wśród ubezpieczycieli i doradców
- możliwość pozyskania danych historycznych dla produktów typu unit-linked, co jednocześnie spowodowało zmianę zasady kalkulacji na datę przejścia (Transition). Zmieniono metodę wyceny z wartości godziwej (fair value) na metodę zmodyfikowanego podejścia retrospektywnego (modified retrospective approach, MRA)
- zaadresowanie uwag audytora po pierwszym pełnym audycie

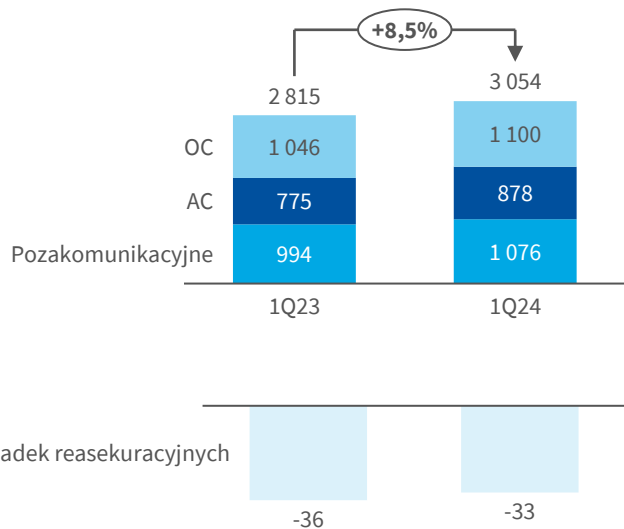
Przekształcenie dotyczyło również wszystkich okresów porównawczych, tak więc efektywnie zmianie uległy dane finansowe od 1Q22.

1. Z wyłączeniem komponentu inwestycyjnego (głównie dotyczy produktów typu unit-linked)
2. aROE – skorygowany zwrot z kapitału własnego obliczany na bazie kapitału z wyłączeniem skumulowanych innych dochodów całkowitych dotyczących przychodów i kosztów finansowych z ubezpieczeń oraz z reasekuracji. Wynik netto i kapitały przypisane właścicielom jednostki dominującej, zwrot uroczniony
3. Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Grupie PZU w Polsce
4. Marża dla segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych w Polsce

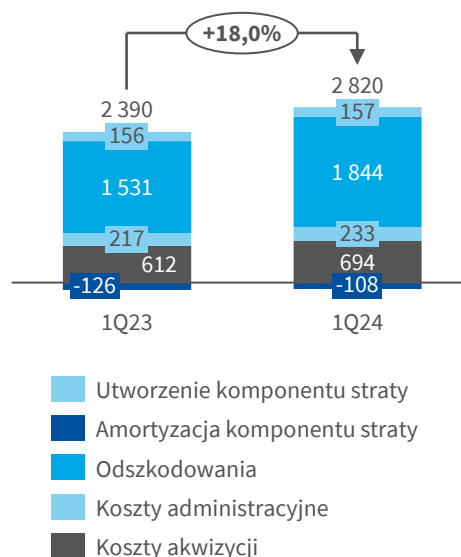


# Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe wg MSSF 17 – segment masowy

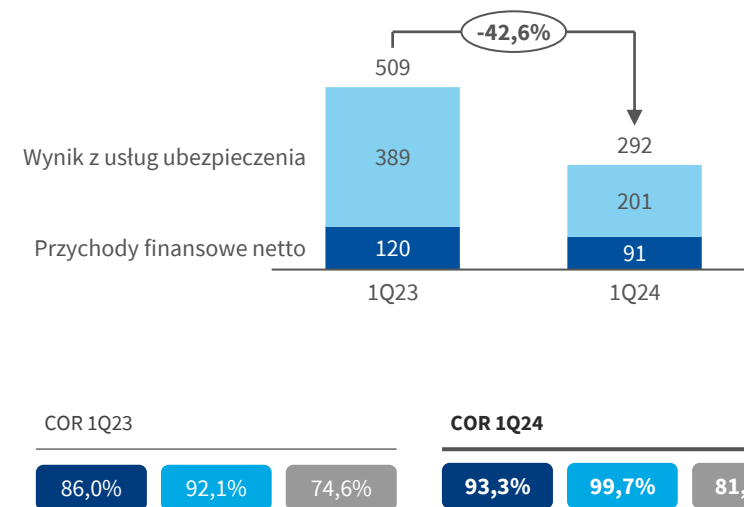
**Przychody z ubezpieczeń (mln zł)**



**Koszty usług ubezpieczenia netto (mln zł)**



**Wynik operacyjny (mln zł)**



Wzrost przychodów z ubezpieczeń w efekcie:

- wzrostu amortyzacji zobowiązań (LRC) portfeli:
  - AC +12,7% r/r - wpływ wysokiej dynamiki składki w II poł. 2023 roku i pierwszych miesiącach 2024 roku (wzrost średniej składki w konsekwencji rosnącej wartości pojazdów, a tym samym SU). Wyższa liczba umów ubezpieczenia – m. in. wskutek wyższej niż przed rokiem dostępności pojazdów (wzrost rejestracji nowych samochodów o 12,7% r/r)
  - pozakomunikacyjnych +5,3% r/r - konsekwencja rozwoju ub. mieszkaniowych PZU Dom (wpływ odświeżenia oferty oraz wyższej skłonności klientów do podnoszenia sum ubezpieczenia) oraz PZU Firma oferowanych MSP
- wyższego poziomu składki przeznaczonej na pokrycie kosztów akwizycji w konsekwencji skumulowanego efektu rosnącej sprzedaży przy jednoczesnym wzroście kosztów prowizji

Wzrost kosztów usług ubezpieczenia netto (+18,0% r/r) w efekcie:

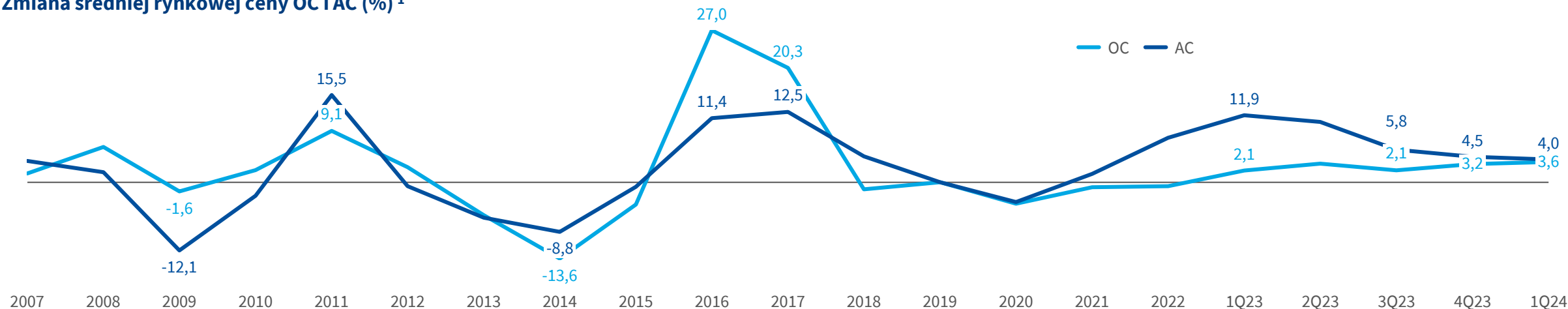
- wyższych r/r zobowiązań z tytułu szkód bieżącego roku oraz uwolnienia niższej r/r nadwyżki rezerw szkodowych netto z lat ubiegłych ponad bieżącą prognozowaną wartość wypłat;
- wzrostu kosztów działalności, w tym zarówno akwizycji jak i administracyjnych przypisanych do działalności ubezpieczeniowej. Wzrost kosztów administracyjnych to przede wszystkim efekt wyższych kosztów osobowych oraz kosztów nieruchomości (w tym usług najmu) oraz wydatków IT;
- rozpoznania komponentu straty, w tym na portfolio reasekuracji czynnej ze spółkami Grupy PZU w konsekwencji wzrostu inflacji szkodowej

Spadek zysku z działalności operacyjnej to skumulowany efekt:

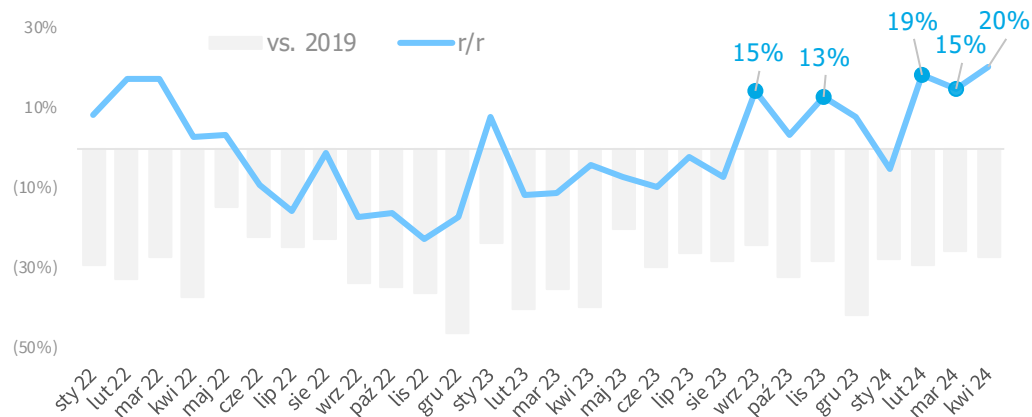
- pogorszenia wyniku na portfolio ubezpieczeń komunikacyjnych, w tym OC o 113 mln zł r/r
- niższej nadwyżki wyniku inwestycyjnego ponad koszty finansowe netto głównie w konsekwencji:
  - spadku (21 mln zł r/r) wyniku z inwestycji wskutek straty na sprzedaży obligacji skarbowych zagranicznych jak również ubiegłorocznych zysków z wyceny obligacji inflacyjnych
  - wyższego poziomu kosztów finansowych netto (8 mln zł r/r) skorelowanych ze wzrostem portfela

# Rynek ubezpieczeń komunikacyjnych w Polsce – zmiana średniej ceny i częstości szkód

Zmiana średniej rynkowej ceny OC i AC (%)<sup>1</sup>



Zmiana liczby wypadków drogowych r/r i w porównaniu do 2019 roku<sup>2</sup>

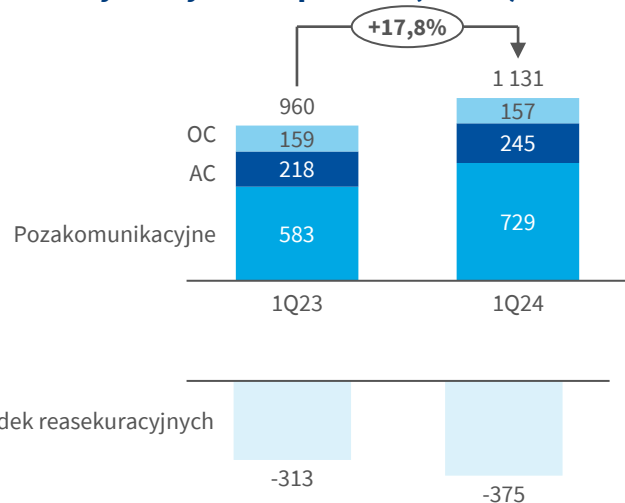


- **Wzrost częstości szkód r/r** pomimo trwałej zmiany modelu pracy (popularyzacja rozwiązań hybrydowych) oraz zmian w taryfikatorze mandatów i punktów karnych przekładających się na większą rozważę wśród kierowców
- **Wzrost wypadków drogowych<sup>2</sup> r/r** w konsekwencji m.in. zmian pogodowych (dobre warunki jazdy), oraz wcześniejszego niż w roku ubiegłym rozpoczęcia sezonu motocyklowego
- **Kolejny kwartał z kontynuacją podwyżek średniej ceny OC komunikacyjnego**, zapoczątkowanych w pierwszej połowie 2023 roku

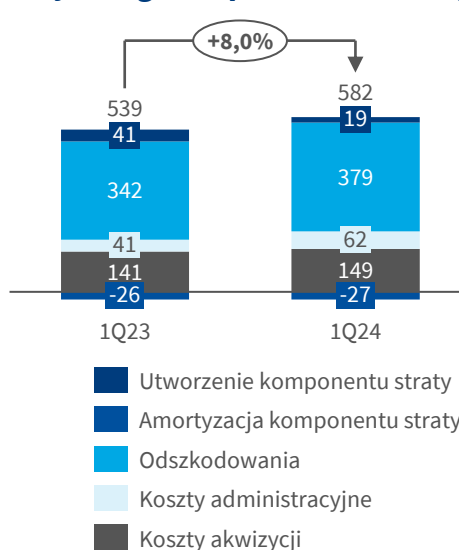
1. Opracowanie własne na podstawie raportów rynkowych KNF i PIU  
 2. Opracowanie własne na podstawie danych z policji

# Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe wg MSSF 17 – segment korporacyjny

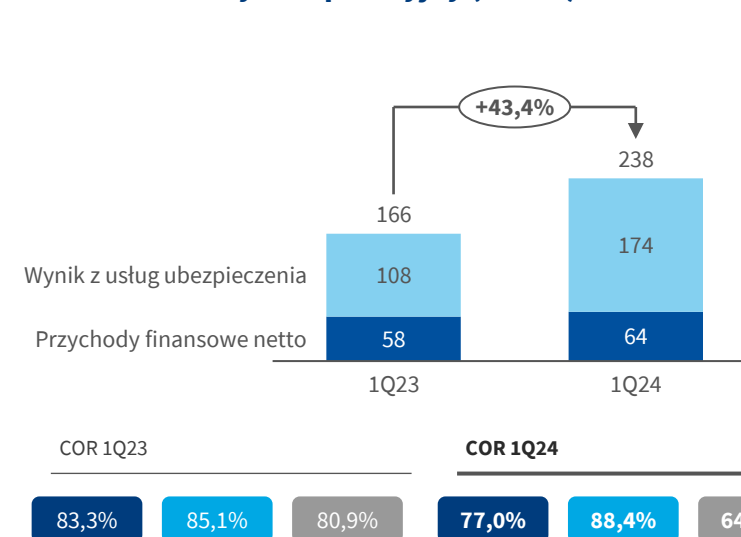
**Przychody z ubezpieczeń (mln zł)**



**Koszty usług ubezpieczenia netto (mln zł)**



**Wynik operacyjny (mln zł)**



Wzrost przychodów z ubezpieczeń w efekcie:

- wzrostu amortyzacji zobowiązań (LRC) ubezpieczeń:
  - Auto Casco - wpływ wzrostu średniej składki, będącego następstwem wyższych sum ub. (rosnąca wartość pojazdów) oraz lepszego dopasowania oferty do profilu ryzyka klienta
  - pozakomunikacyjnych (+29,4% r/r) - efekt pozyskania w drugiej połowie 2023 roku dużych kontraktów, w tym wznowienia w listopadzie 2023 roku umowy z koncernem paliwowym ze składką ponad 500 mln zł (wzrost składki r/r o ponad 100 mln zł) oraz zawarcia umowy z klientem z branży wytwarzania energii ze składką ponad 200 mln zł. Efekt wzmocniony wysoką sprzedażą w pierwszym kwartale 2024 roku w obszarze klienta strategicznego
- wyższego r/r poziomu składki przeznaczonej na pokrycie kosztów akwizycji – wpływ rozwoju portfela

Wzrost kosztów usług ubezpieczenia netto (+8,0% r/r) będący wypadkową:

- wzrostu r/r zobowiązań netto z tytułu szkód bieżącego roku oraz wyższych kosztów, w tym kosztów akwizycji i administracyjnych przypisanych do działalności ubezpieczeniowej. Wzrost kosztów administracyjnych to przede wszystkim efekt wyższych kosztów informatycznych i osobowych oraz kosztów nieruchomości (w tym usług najmu)
- niższego r/r utworzenia komponentu straty zarówno w ubezpieczeniach komunikacyjnych jak i pozakomunikacyjnych.

Wyższy wynik z usług ubezpieczenia to efekt wzrostu w ub. pozakomunikacyjnych.

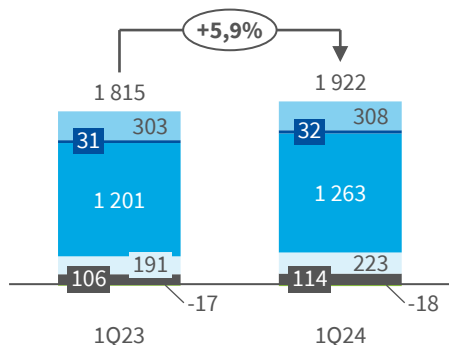
Wyższy poziom nadwyżki wyniku inwestycyjnego ponad koszty finansowe netto głównie w konsekwencji wzrostu wyniku z inwestycji (+6 mln zł r/r) w efekcie wyższego wzrostu wymaganego stanu aktywów na pokrycie zobowiązań

Poziom kosztów finansowych netto utrzymał się na stabilnym poziomie względem porównywalnego okresu ubiegłego roku



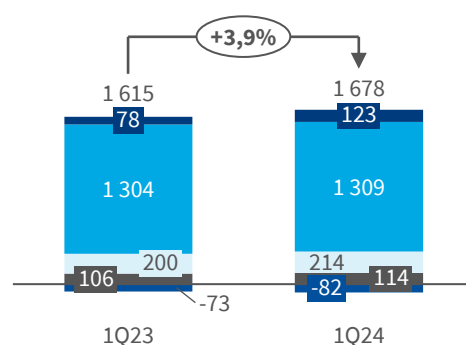
# Ubezpieczenia na życie wg MSSF 17- grupowe i indywidualnie kontynuowane

**Przychody z ubezpieczeń (mln zł)**



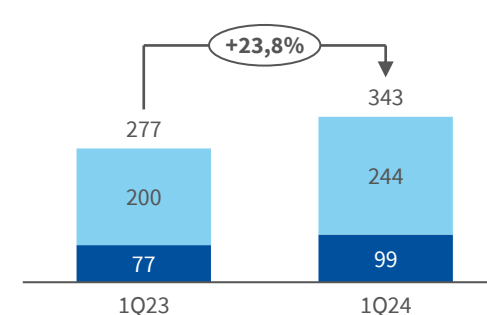
- Amortyzacja CSM
- Uwolnienie korekty z tytułu ryzyka niefinansowego
- Oczekiwane odszkodowania i świadczenia
- Oczekiwane koszty
- Składki związane z kosztami akwizycji
- Pozostałe

**Koszty usług ubezpieczenia (mln zł)**



- Utworzenie komponentu straty
- Amortyzacja komponentu straty
- Odszkodowania i świadczenia
- Koszty administracyjne przypisywane do działalności ubezpieczeniowej
- Amortyzacja kosztów akwizycji

**Wynik operacyjny (mln zł)**



- Wynik z usług ubezpieczenia
- Przychody finansowe netto

**Marża**

Wyższe przychody z ubezpieczeń będące wypadkową:

- wyższego poziomu składki na pokrycie oczekiwanych odszkodowań i świadczeń w następstwie wyższej oczekiwanej użycia świadczeń z ubezpieczeń zdrowotnych
- wyższego poziomu przychodów na pokrycie rosnących kosztów akwizycji
- wyższego poziomu oczekiwanych kosztów, głównie na portfelu ubezpieczeń grupowych w konsekwencji rosnących kosztów stałych (w tym osobowych i IT)
- wzrostu CSM głównie na portfelu ub. indywidualnie kontynuowanych w konsekwencji wyższej dosprzedaży ryzyk dodatkowych oraz dobrowolnej indeksacji składek (wpływ wysokiej inflacji)

Wzrost kosztów usług ubezpieczenia netto to efekt m.in.:

- wyższych odszkodowań i świadczeń – efekt utrzymującej się wysokiej użycia świadczeń z ubezpieczeń zdrowotnych
- wyższych kosztów administracyjnych – głównie kosztów osobowych oraz IT
- wzrostu komponentu straty na skutek wyższego dotworzenia komponentu dla kohort bieżącego okresu – wpływ wolniejszego procesu retaryfikacji składki przy wysokim poziomie użycia świadczeń medycznych (inflacja kosztu usług medycznych)

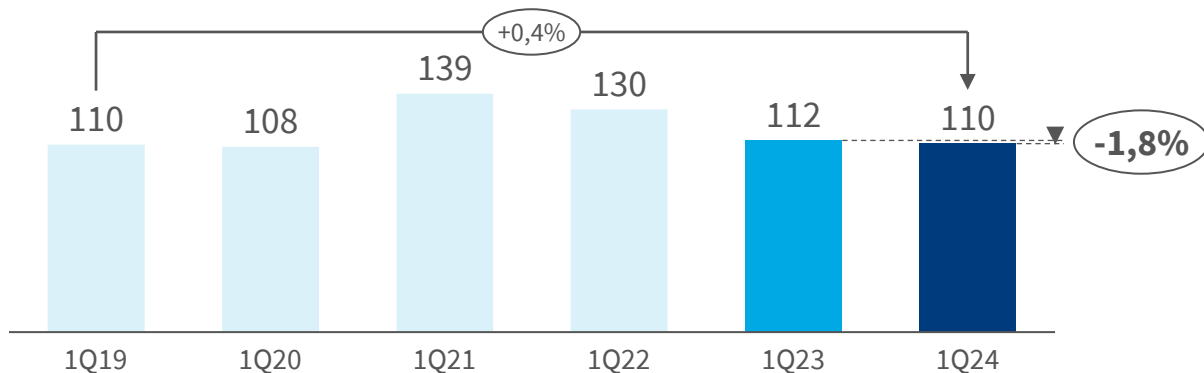
Wzrost zysku z działalności operacyjnej to skumulowany efekt:

- wyższego wyniku z usług ubezpieczenia (44 mln zł r/r)
- wzrostu przychodów finansowych netto jako wypadkowa:
  - wyższego poziomu wyniku z inwestycji (28 mln zł r/r) - w szczególności w efekcie wzrostu wymaganego poziomu aktywów na pokrycie zobowiązań jak również wyższego wyniku akcji notowanych ze względu na wzrost indeksów.
  - wyższego poziomu kosztów finansowych netto (6 mln zł r/r) skorelowanych ze wzrostem portfela

\* Przychody finansowe netto – wynik z działalności inwestycyjnej pomniejszony o koszty finansowe z ubezpieczeń

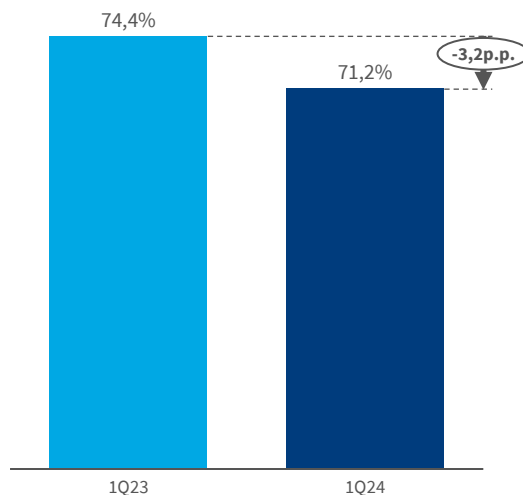
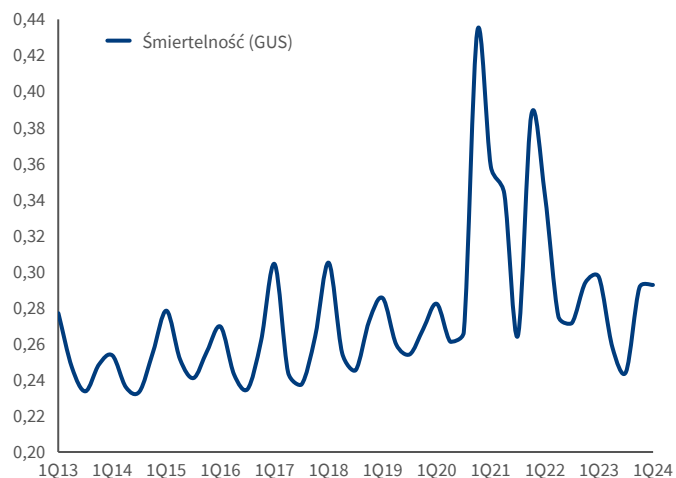
# Pandemia a szkodowość w segmencie ubezpieczeń grupowych i IK w I kw. 2024

Liczba zgonów kwartalnie w Polsce w latach 2019 – 2024 (w tys.)<sup>1</sup>

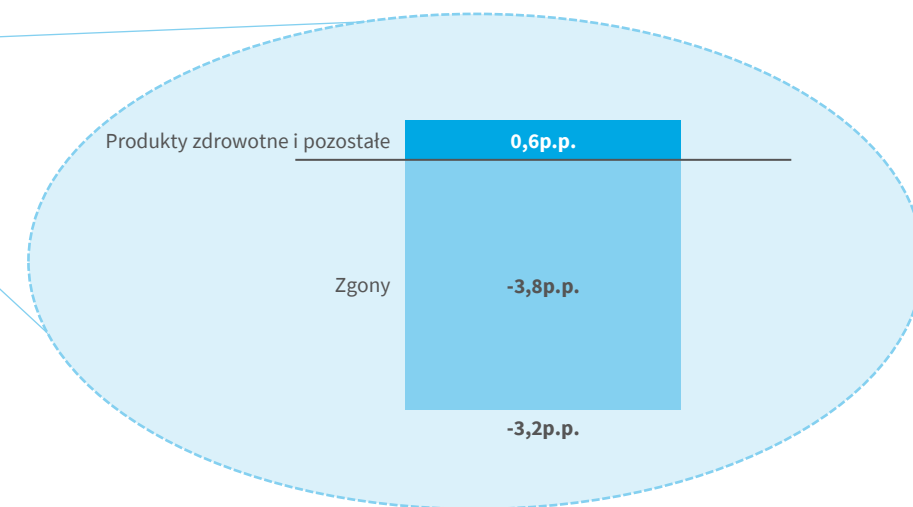


- Liczba zgonów w Polsce w I kw. 2024 roku **niższa niż rok temu** przy jednoczesnym nieznacznym wzroście wobec okresu sprzed pandemii w 2019 roku
- W I kw. 2024 roku szkodowość produktów ochronnych z segmentu grupowe i indywidualnie kontynuowane na **niższym poziomie** w porównaniu do I kwartału ubiegłego roku

Częstość zgonów w Polsce a szkodowość<sup>2</sup> segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnej kontynuacji



Wpływ poszczególnych ryzyk na zmianę szkodowości<sup>2</sup> segmentu r/r

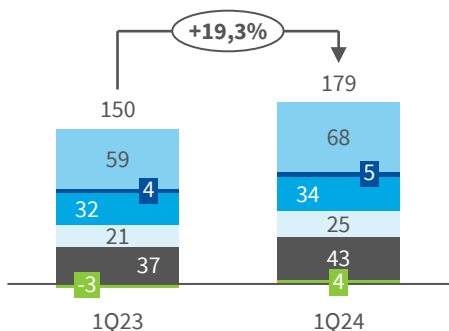


1. Zgodnie z danymi GUS

2. Szkodowość zgodnie z MSSF17 – iloraz odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych netto i przychodów z ubezpieczeń. Uwzględnia tylko produkty ochronne.

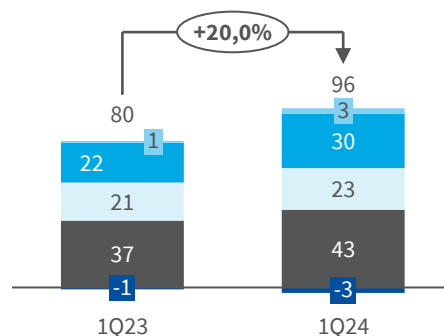
# Ubezpieczenia na życie wg MSSF 17– indywidualne ochronne

**Przychody z ubezpieczeń (mln zł)**



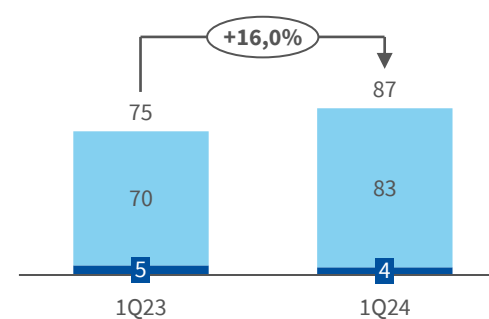
- Amortyzacja CSM
- Uwolnienie korekty z tytułu ryzyka niefinansowego
- Oczekiwane odszkodowania i świadczenia
- Oczekiwane koszty
- Składki związane z kosztami akwizycji
- Pozostałe

**Koszty usług ubezpieczenia (mln zł)**



- Utworzenie komponentu straty
- Amortyzacja komponentu straty
- Odszkodowania i świadczenia
- Koszty administracyjne przypisywane do działalności ubezpieczeniowej
- Amortyzacja kosztów akwizycji

**Wynik operacyjny (mln zł)**



- Wynik z usług ubezpieczenia
- Przychody finansowe netto

**Wzrost przychodów będący wypadkową:**

- wyższego poziomu składki na pokrycie oczekiwanych odszkodowań i świadczeń – wypadkowa spadku na portfelu Rent oraz wzrostu w ub. na życie i dożycie i terminowych
- wyższej marży kontraktowej w wyniku rozwoju portfela głównie w ub. bancassurance (+4,3 mln zł r/r) oraz ub. na życie i dożycie (+3,1 mln zł r/r)
- wzrostu pozostałych przychodów (+7 mln zł r/r) – wpływ wyższego niż oczekiwano poziomu składki z bancassurance (pozytywny odbiór oferty „Bezpieczny Kredyt 2%” skutkujący niższym poziomem rezygnacji z umów ze składką jednorazową)

**Wzrost kosztów w tym segmencie to efekt:**

- wyższej realizacji odszkodowań i świadczeń bieżącego okresu przy wyrównanym poziomie szkodowości
- wzrostu kosztów administracyjnych w konsekwencji wzrostu kosztów osobowych oraz IT

**Wzrost zysku z działalności operacyjnej to skumulowany efekt:**

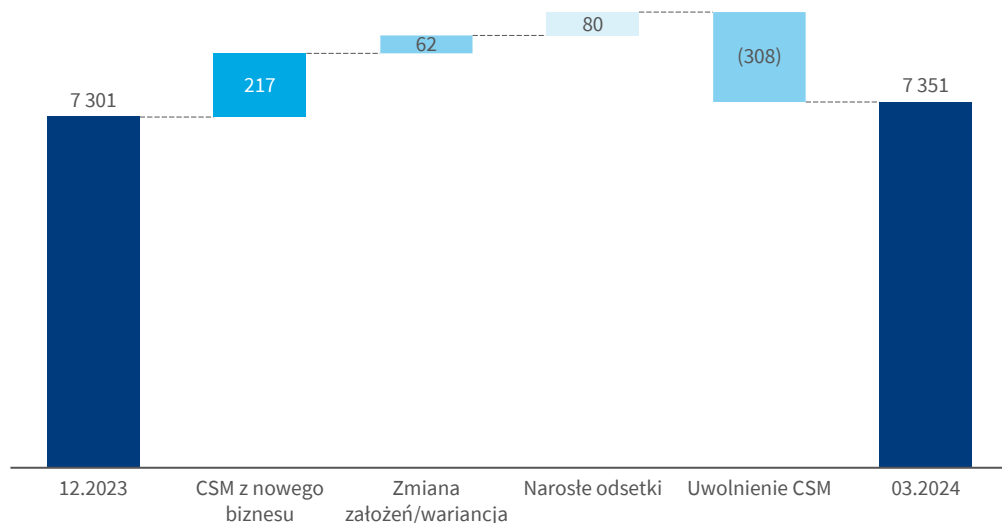
- wzrost wyniku z usług ubezpieczenia (+13 mln zł r/r);
- niższych przychodów finansowych netto w konsekwencji wzrostu kosztów finansowych (2 mln zł r/r) zgodnego ze wzrostem zobowiązań przy niewielkim wzroście wyniku z inwestycji o 1 mln zł r/r

\* Przychody finansowe netto – wynik z działalności inwestycyjnej pomniejszony o koszty finansowe z ubezpieczeń

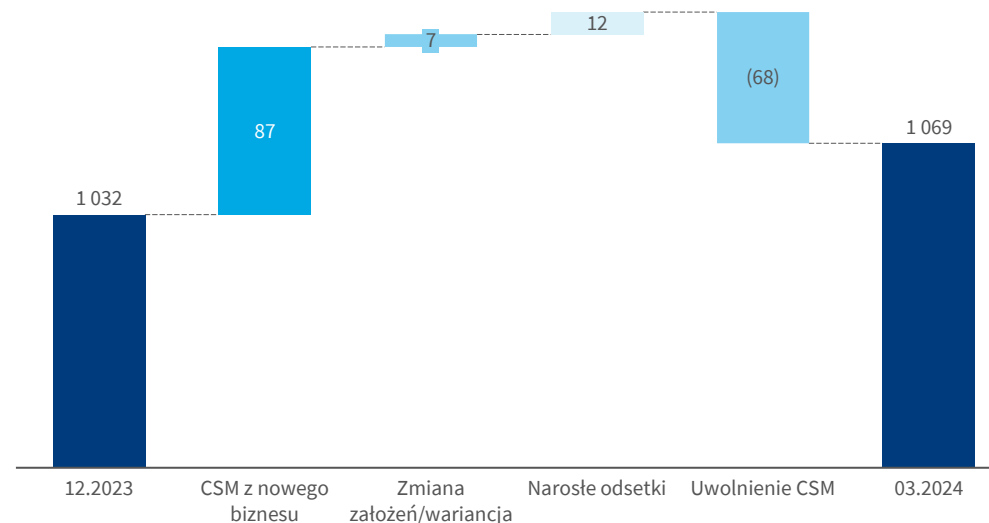


# Ubezpieczenia na życie w Polsce wg MSSF 17– ewolucja marży kontraktowej

**Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane – CSM (mln zł)**



**Ubezpieczenia indywidualne ochronne – CSM (mln zł)**



Zmiana marży kontraktowej CSM (wartości przyszłych zysków) pomiędzy datami bilansowymi wynika z:

- dodatkowego CSM ze sprzedaży nowego biznesu w kwocie 217 mln zł
- wariacji rozwoju portfela ubezpieczonych, pozytywny wpływ wynikający głównie z dosprzedaży umów dodatkowych w ubezpieczeniach indywidualnie kontynuowanych (+49 mln zł)
- powiększenia CSM o zmianę wartości pieniądza w czasie – narosłe odsetki
- uwolnienie CSM w kwocie 308 mln zł - zysk przypisany do bieżącego okresu

Zmiana marży kontraktowej CSM (wartości przyszłych zysków) pomiędzy datami bilansowymi wynika z:

- dodatkowego CSM ze sprzedaży nowego biznesu w kwocie 87 mln zł
- wariacji rozwoju portfela ubezpieczonych (7 mln zł)
- powiększenia CSM o zmianę wartości pieniądza w czasie – narosłe odsetki
- uwolnienia CSM w kwocie 68 mln zł - zysk przypisany do bieżącego okresu

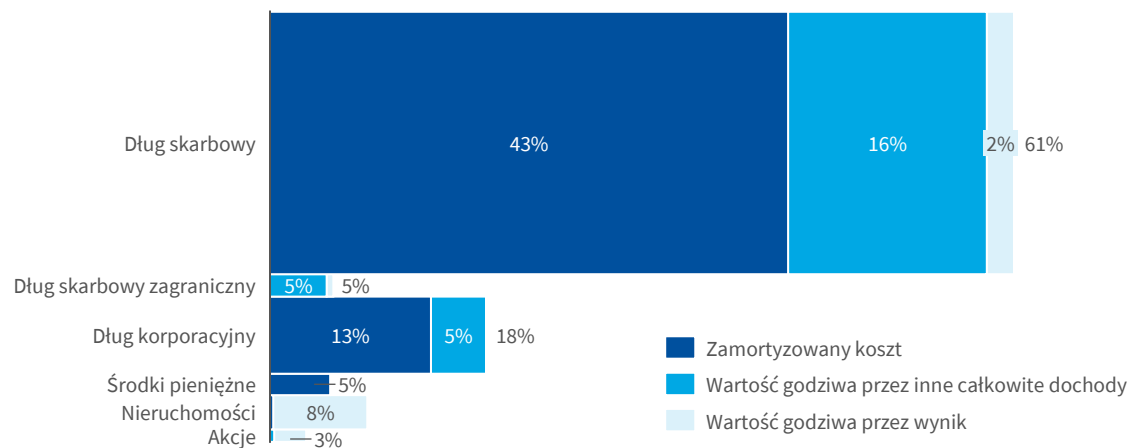
# Wynik inwestycyjny

MSSF 17, mln zł

	I kw. 2023*	I kw. 2024	Zmiana r/r
<b>Wynik z inwestycji pomniejszony o koszty odsetkowe</b>	<b>4 525</b>	<b>5 135</b>	<b>13,5%</b>
Wynik inwestycyjny alokowany do segmentów ubezpieczeniowych PL bez UL	507	521	2,8%
UL	212	161	(24,1%)
Wynik inwestycyjny alokowany do segmentów ubezpieczeniowych zagranicznych	25	38	52,0%
Działalność inwestycyjna portfel nadwyżkowy, TFI, PTE	45	92	104,4%
Działalność bankowa łącznie z PPA	3 736	4 323	15,7%
<b>Razem, działalność ubezpieczeniowa, inwestycyjna i pozostała</b>	<b>789</b>	<b>812</b>	<b>2,9%</b>
Portfel główny	600	647	7,8%
Instrumenty dłużne - odsetki	507	519	2,4%
Instrumenty dłużne - wycena i realizacja	8	22	180,1%
Instrumenty kapitałowe	(16)	49	x
Nieruchomości	101	57	(43,9%)
Produkty inwestycyjne	212	161	(24,1%)
Pozostałe	(23)	4	x

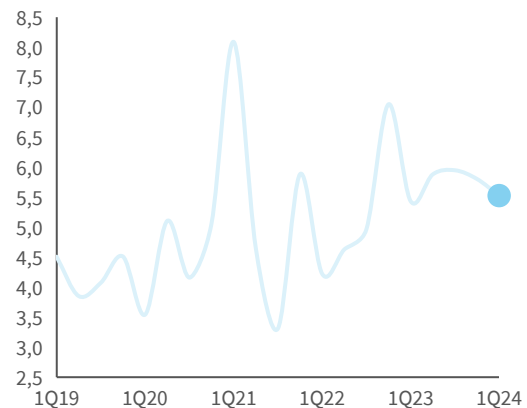
- **Bezpieczna struktura portfela:** instrumenty dłużne stanowią 84% portfela, dług skarbowy to 61% portfela
- **Rentowność portfela głównego z FX od zobowiązań na poziomie 5,5 %** w I kw. 2024
- **Wyższy wynik odsetkowy r/r** ze względu na zakup polskich obligacji skarbowych przy wysokim poziomie rentowności na rynku
- **Poprawa wyniku portfela instrumentów kapitałowych r/r** ze względu na wzrost indeksów
- **Niższy r/r wynik portfela nieruchomości** spowodowany ubiegłorocznym wyższym przychodem z tytułu punktów swapowych od walutowych instrumentów zabezpieczających
- **Dodatni wpływ pozostałych pozycji** w szczególności w efekcie wzrostu wyniku z lokat spółek podporządkowanych

## Struktura portfela głównego według klas aktywów i metod ich wyceny

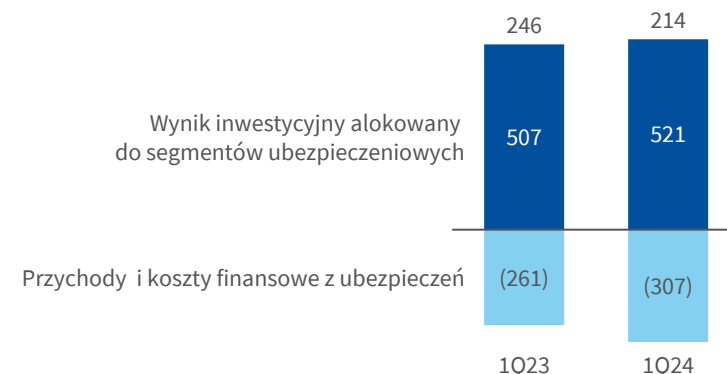


Portfel Główny: 50,3 mld  
Produkty Inwestycyjne: 6,6 mld

## Zwrot na portfelu głównym z FX od zobowiązań (%)



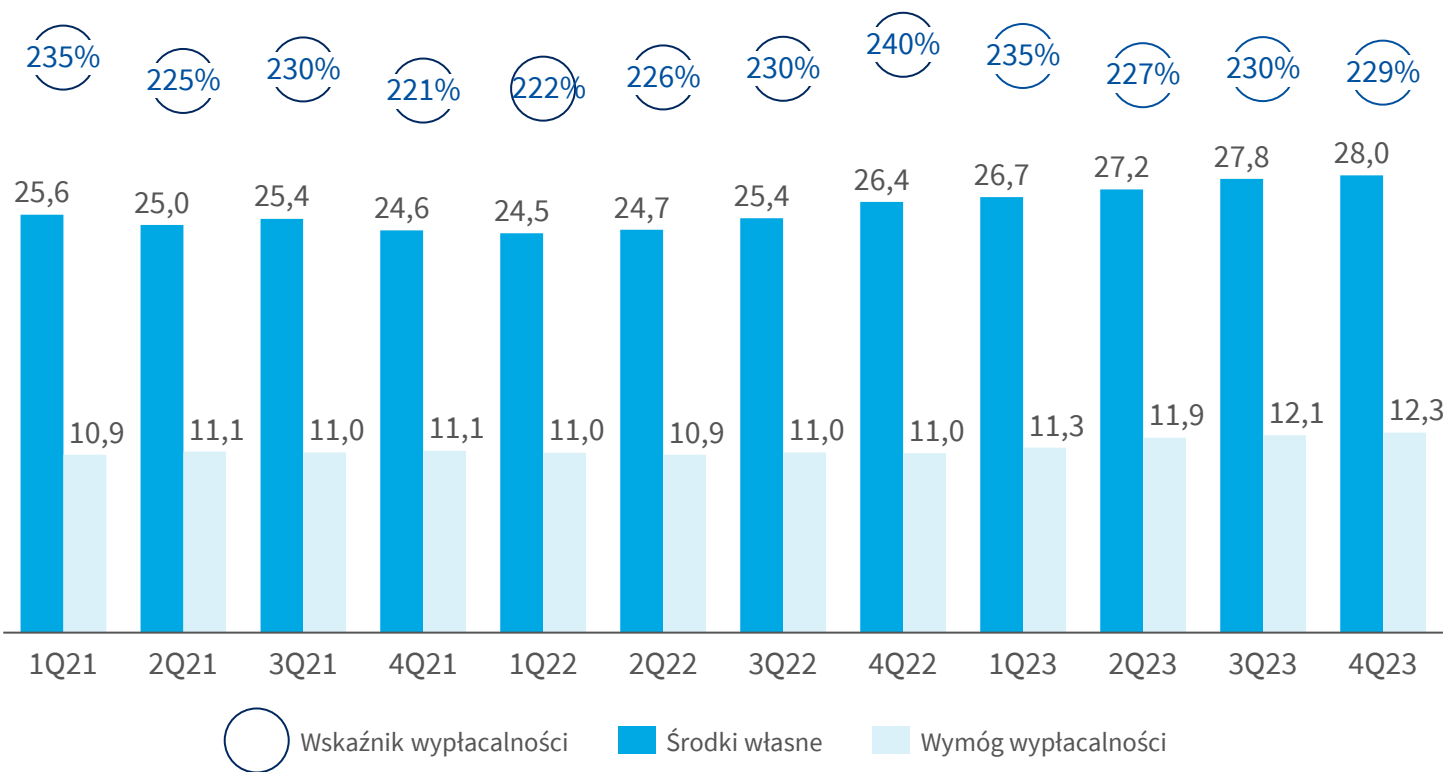
## Wynik inwestycyjny alokowany do segmentów ubezpieczeniowych w odniesieniu do kosztów i przychodów z ubezpieczeń\* (mln zł)



\* Z wyłączeniem unit-linked i operacji zagranicznych

# Wysoki poziom wypłacalności Grupy

## Wskaźnik Wypłacalność II<sup>1</sup>, 31 grudnia 2023



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

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

1. Dane śródroczne zaprezentowane zgodnie z poprzednią metodologią, zgodnie z którą środki własne zostały pomniejszone o 80% wyniku skonsolidowanego Grupy PZU przypisanego akcjonariuszom PZU. Nie uwzględniają 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 dany rok.
2. Przed efektami dywersyfikacji

### Wzrost środków własnych w IV kw. 2023 o 0,2 mld zł

Główne przyczyny:

- przepływy operacyjne (+1,2 mld zł)
- wyniki inwestycyjne (+0,6 mld zł) oraz wycena obligacji (+1,1 mld zł)
- wzrost środków własnych pozostałych sektorów (+0,3 mld zł)
- pomniejszenie środków własnych o przewidywaną dywidendę (-1,2 mld zł)
- wzrost najlepszego oszacowania rezerw oraz należności reasekuracyjnych (-1,8 mld zł)

### Wzrost SCR w IV kw. 2023 o 0,2 mld zł

Główne czynniki spadku w ujęciu kw./kw.:

- wzrost wymogu podmiotów należących do sektorów innych niż ubezpieczeniowy (+0,1 mld zł)
- spadek z tytułu korekty podatkowej (+0,1 mld zł)
- spadek podstawowego kapitałowego wymogu wypłacalności (BSCR, -0,03 mld zł),



# Wyniki jednostkowe PZU SA – wpływ banków i dywidendy PZU Życie

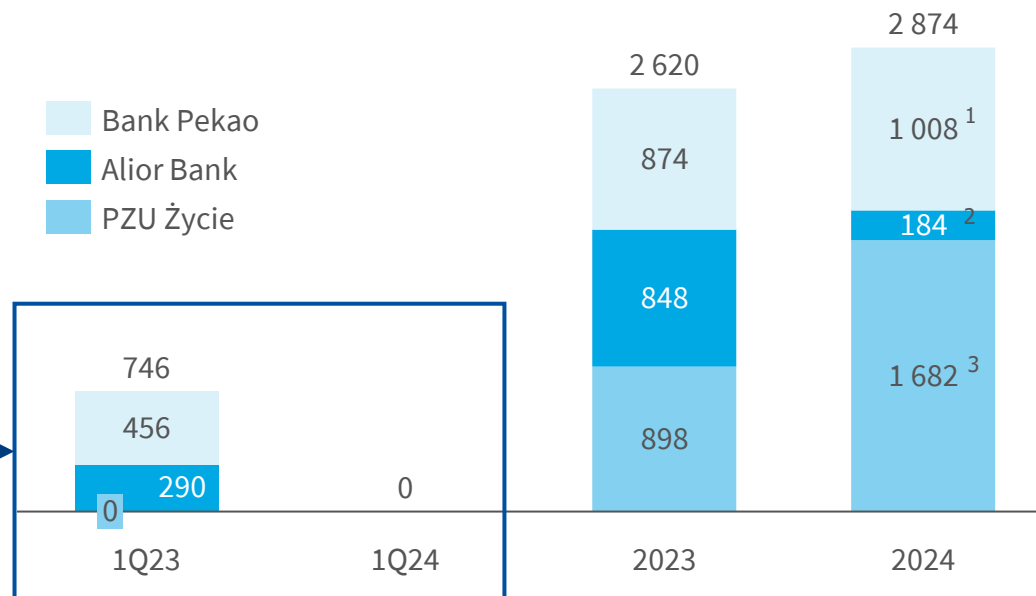
## Wynik jednostkowy PZU SA w I kw. 2024

(mln zł, lokalne standardy rachunkowości)

	I kw. 2023	I kw. 2024
Składka przypisana brutto	4 443	4 904
Składka zarobiona	3 251	3 560
Wynik techniczny	268	375
<b>Dochody z lokat (z wyłączeniem dochodów z lokat przeniesionych do rachunku technicznego)</b>	<b>940</b>	<b>185</b>
Wynik netto	962	301

## Wpływ banków oraz PZU Życie na wynik finansowy PZU SA

(mln zł)



Niższe niż w I kw. 2023 roku dochody z lokat PZU SA wynikają **ze specyfiki metody praw własności**, stosowanej do wyceny jednostek zależnych (w tym banków). Na **wynik I kw. 2023 roku wpłynęło odwrócenie ujemnych wycen banków rozpoznanych w latach poprzednich**. Dalszy wzrost kapitałów banków **w I kw. 2024 roku**, skutkujący wzrostem wyceny księgowej powyżej ceny nabycia, **jest rozpoznawany w kapitale z aktualizacji wyceny**

Otrzymane **dywidendy i wzrost wycen banków rozpoznane w 2023 roku** wyniosły łącznie **2,6 mld zł**. Wyplacone i zadeklarowane do wypłaty w 2024 roku dywidendy<sup>4</sup> przekraczają tę kwotę o ponad 250 mln zł

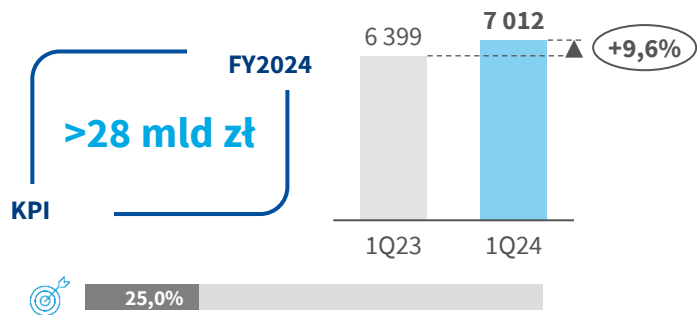
1. Dywidenda wypłacona przez Bank Pekao
2. Dywidenda zatwierdzona przez WZA Alior Banku
3. Dywidenda proponowana przez Zarządu PZU Życie
4. Bank Pekao, Alior Bank, PZU Życie



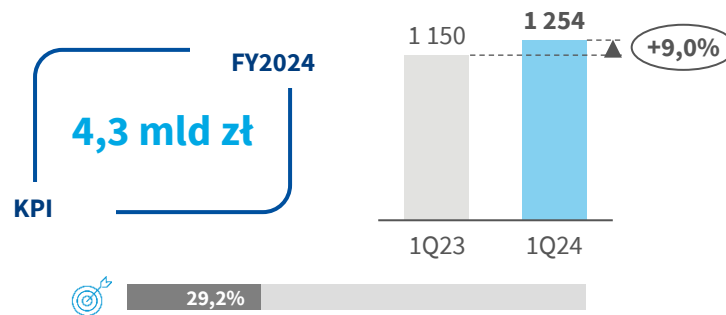
## 4. Strategia

# Cele strategiczne do roku 2024 i ich realizacja w I kw. 2024

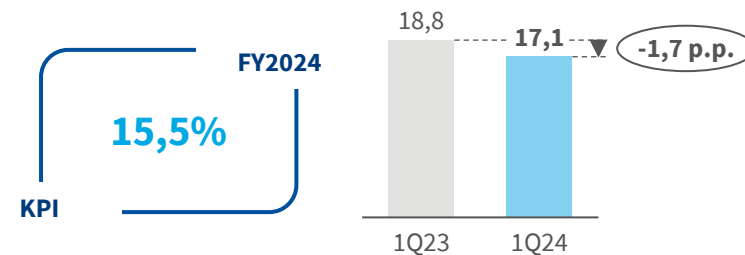
Przychody z ubezpieczeń brutto<sup>1</sup> (mln zł)



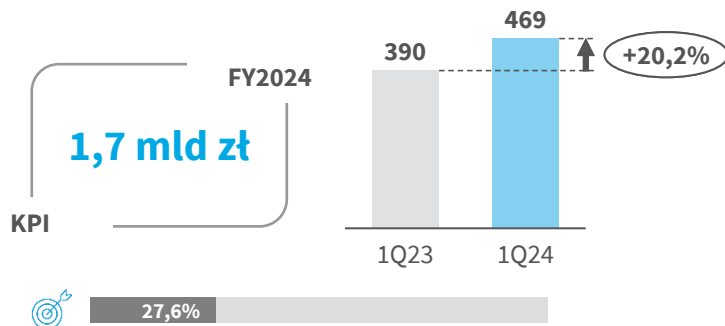
Zysk netto Grupy PZU<sup>2</sup> (mln zł)



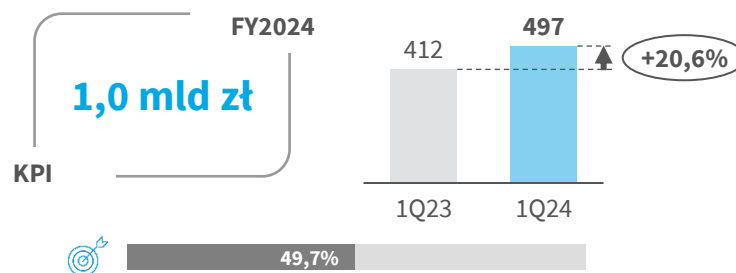
aROE<sup>3</sup> (%)



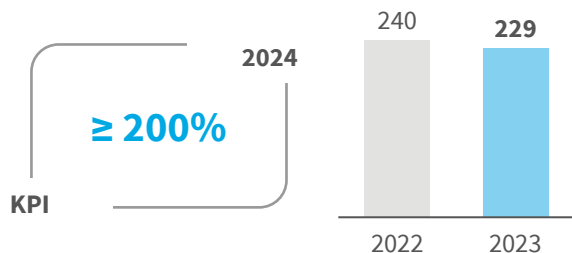
Przychody Filaru Zdrowie (mln zł)



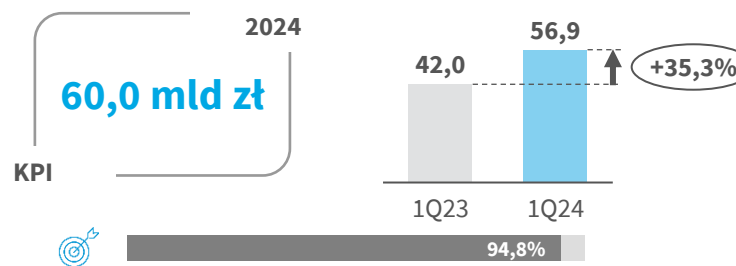
Kontrybucja banków do wyniku netto Grupy PZU<sup>2</sup> (mln zł)



Wskaźnik Wyptalność II (%)



Aktywa pod zarządzaniem<sup>4</sup> (mld zł)



1. Przychody z ubezpieczeń brutto Grupy kapitałowej PZU
2. Zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej
3. Skorygowany zwrot z kapitału własnego (aROE %). Obliczany na bazie kapitału z wyłączeniem pozostałych całkowitych dochodów z działalności ubezpieczeniowej (obrazujących wpływ w otoczeniu makroekonomicznym na wysokość kapitałów Grupy PZU)
4. Aktywa klientów zewnętrznych pod zarządzaniem TFI PZU, Pekao TFI i Alior TFI

27.04.2023 - Prezentacja „Wpływ wdrożenia MSSF 17 i zmian w otoczeniu makroekonomicznym na mierniki Strategii Grupy PZU na lata 2021-2024”

[https://www.pzu.pl/\\_files/1545909](https://www.pzu.pl/_files/1545909)



# Oferujemy rolnikom i sadownikom obniżenie kosztów upraw dzięki wsparciu sztucznej inteligencji

Jednym z założeń Strategii Grupy PZU na lata 2021-2024 rok jest koncentracja na wykorzystaniu możliwości jakie dają nowe technologie, w tym AI, Big Data oraz rozwiązania wspierające rozwój zaawansowanej analityki.



## Autorski program PZU i współpraca z Agro Smart Lab

Wprowadzone dla naszych klientów rozwiązanie jest wynikiem współpracy PZU z polską firmą Agro Smart Lab, oferującą system Farm Smart. Jest to pionierska kooperacja sektora ubezpieczeniowego z podmiotem wspierającym inteligentne rolnictwo. Oparta na tym systemie platforma PZU iAgro umożliwia skorzystanie z precyzyjnego systemu monitoringu i sygnalizacji infekcji chorobowych oraz szkodników. Rozwiązanie wyróżnia również pierwszy w Polsce kalkulator zaoszczędzonego CO2 zintegrowanego z systemem precyzyjnego rolnictwa.

## Sposób działania platformy

System pozwala określić, kiedy i w jakiej ilości należy zastosować zabiegi ochronne. Zbyt późno wykonany zabieg lub niewłaściwa identyfikacja patogenu może obniżyć jakość plonów. System opiera się na wykorzystaniu nowoczesnych, samodzielnych stacji pomiarowych. Mierzą one wiele parametrów np. wilgotność powietrza oraz podłoża, opady, a także czas zwilżenia liścia poprzez czujnik „sztuczny liść”. Stacjom towarzyszą pułapki na szkodniki, wyposażone w systemy wizji komputerowej (algorytmy AI i Computer Vision). Każdego dnia przesyłają do systemu zdjęcia odłowionych szkodników, które są oznaczane i zliczane przez algorytm. Narzędzie gromadzi ponad 70 matematycznych modeli chorobowych opracowanych przez naukowców z całego świata.

## Kluczowe korzyści

Rolnicy korzystający z funkcji narzędzia mogą zmniejszyć straty w uprawach i ograniczyć zbędne zużycie środków ochrony roślin, co przekłada się na ograniczenie kosztów produkcji. Dodatkowo, dzięki kalkulatorowi, który przelicza zmniejszoną ilość zabiegów agrotechnicznych na zaoszczędzone CO2, PZU iAgro pomaga w optymalizacji oddziaływania środowiskowego.

Obecnie program jest prowadzony w formule pilotażowej – w 6 województwach o największej koncentracji upraw ubezpieczanych w sezonie wiosennym.





# Zrównoważony rozwój



**PZU z wysoką oceną**  
w globalnym badaniu  
środowiskowym CDP



## Wdrożenie programu ENERGY PRO



## Zimowa Akademia Seniora



### PZU otrzymał wysoką ocenę „B” w globalnym badaniu środowiskowym CDP

- Działania PZU zostały ocenione na poziomie B przez CDP (Carbon Disclosure Project) - międzynarodową organizację non-profit, prowadzącą wiodącą na świecie platformę ujawniania informacji o środowisku
- PZU zanotował wzrost w porównaniu do ubiegłorocznej oceny (C) i osiągnął średnią ocenę dla Europy i sektora usług finansowych
- Autorzy ratingu wysoko ocenili wyniki PZU dotyczące redukcji emisji gazów cieplarnianych w 1 i 2 zakresie. Docenili również inicjatywy PZU ograniczające wpływ na zmianę klimatu oraz rozwój portfolio produktów niskoemisyjnych. W porównaniu do poprzednich lat PZU poprawił również proces zarządzania ryzykiem klimatycznym

### Inauguracja projektu Energy PRO – Firma Zrównoważona Energetycznie

- PZU Lab wraz z partnerami – Instytutem Maszyn Przepływowych Polskiej Akademii Nauk i Centrum Badawczym KEZO oraz Alior Leasing zainaugurowali wczoraj nowy projekt skupiający się na łączeniu świata przemysłu ze światem ubezpieczeń
- Projekt Energy Pro zawiera kompleksową realizację inwestycji w bezpieczeństwo energetyczne – od analizy procesów i kosztów energii poprzez budowę modelu energetycznego firmy, raport z opcjami decyzyjnymi, finansowanie – po projekt i nadzór nad procesem inwestycyjnym wraz z realizacją, uruchomieniem i odbiorami
- PZU Lab certyfikuje dostawców rozwiązania OZE – ten proces odbywa się na poziomie całego łańcucha dostaw – od projektu po działania eksploatacyjne

### Zimowa Akademia Seniora – lekcje o zdrowiu

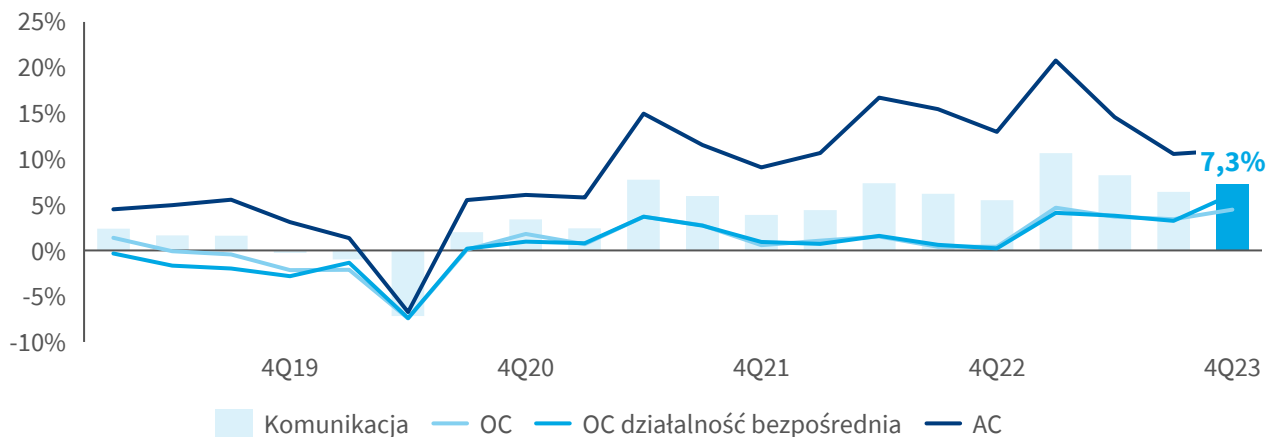
- PZU Zdrowie we współpracy z Krajowym Instytutem Gospodarki Senioralnej prowadził cykl bezpłatnych webinarów na temat zdrowia osób w dojrzałym wieku
- Celem Zimowej Akademii Seniora było promowanie profilaktyki zdrowotnej wśród osób w wieku senioralnym.
- Spotkania tematyczne o dietetyce, fizjoterapii i kardiologii, prowadzone były przez ekspertów PZU Zdrowie



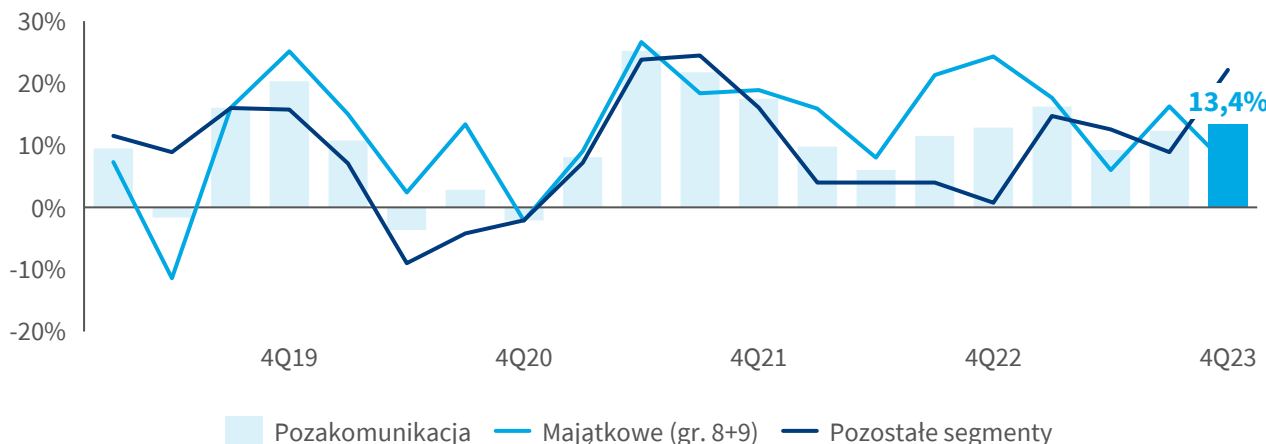
## 5. Załączniki

# Tendencje na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

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

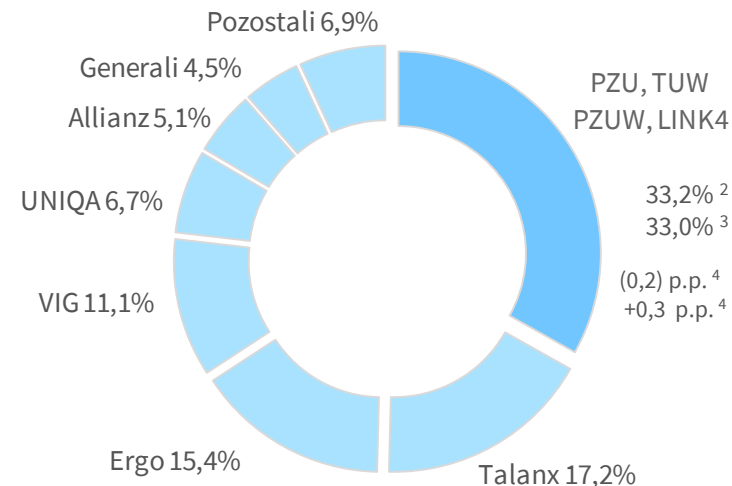


## Dynamika rynku ubezpieczeń pozakomunikacyjnych<sup>1</sup>, r/r



- **Rynek ubezpieczeń komunikacyjnych wzrósł w IV kw. 2023 roku (składka przypisana brutto +7,3% r/r).** Wzrost głównie w AC (+11,0% r/r) oraz rosnąca dynamika w segmencie OC +4,5% r/r (+6,2% z działalności bezpośredniej). Składka w OC z dz. bezpośredniej w IV kw. 2023 rosła ze względu na wzrost średnich cen (+4,0% r/r)<sup>1</sup> któremu towarzyszył wzrost zawartej liczby polis OC (+2,1% r/r)
- **Kontynuacja wzrostu w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych (+13,4% r/r).** Największy wartościowo wpływ na wzrost miały ubezpieczenia majątkowe (+268,9 mln zł, +6,7% r/r), OC ogólne (+183,6 mln zł; +18,6% r/r) oraz morskie, lotnicze i transportowe (+175,0 mln zł, +108,2% r/r)
- **Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych (działalność bezpośrednia) po IV kw. 2023 roku wyniósł 33,0%**
- **Wysoki udział wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie 50,0%<sup>1</sup>**

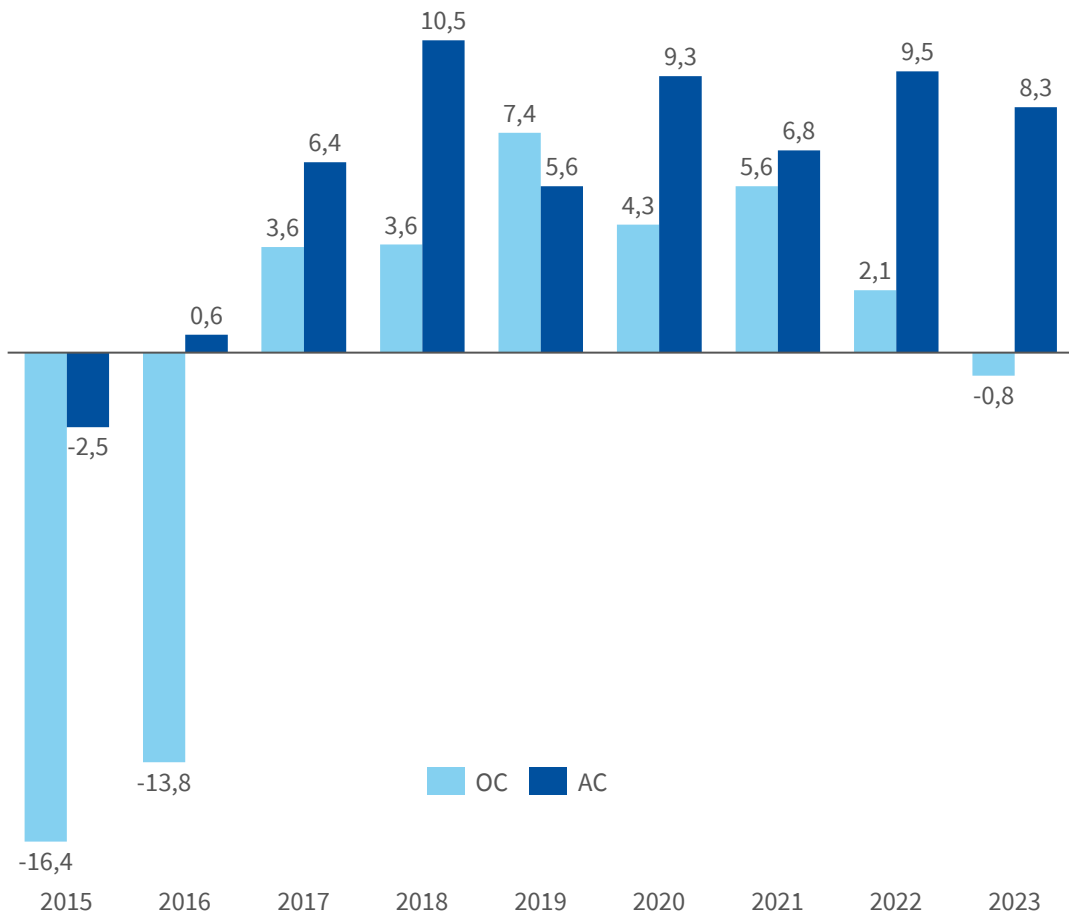
## Udziały rynkowe w 2023 roku<sup>2</sup>



1. Zgodnie z raportem KNF po IV kw. 2023  
 2. Zgodnie z raportem KNF po IV kw. 2023; 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 po IV kw. 2023  
 4. Zmiana udziału r/r odpowiednio: łącznie z reasekuracją czynną PZU wobec LINK4 i TUW PZUW oraz z działalności bezpośredniej

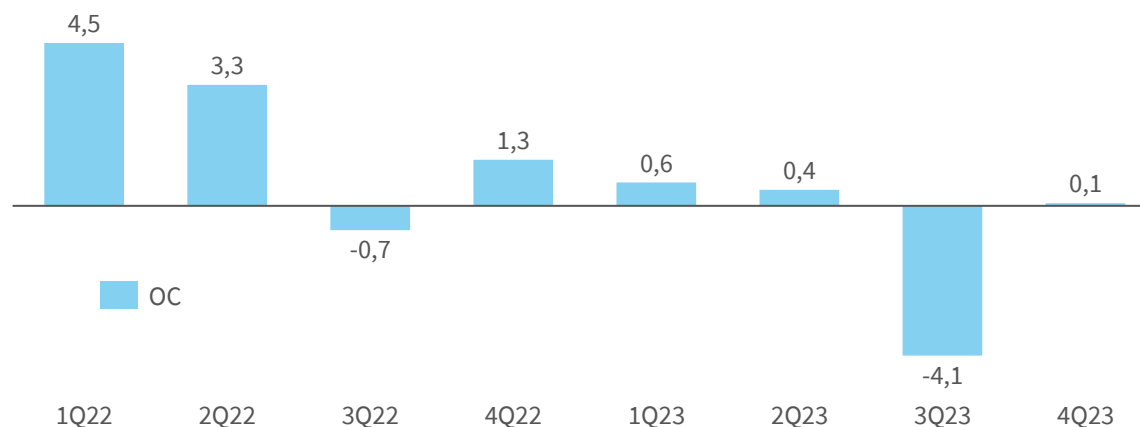
# Rynek ubezpieczeń komunikacyjnych w Polsce – rentowność

**Rentowność rynku OC i AC, narastająco, %<sup>1</sup>**



- Rok 2023 to pierwsza strata techniczna na produkcie OC od 2016 roku. Po stopniowym pogarszaniu się od kilku kwartałów z nieznaczną poprawą w ostatnim kwartale 2023 roku.
- Utrzymanie rentowności AC na dobrym wysokim poziomie

**Rentowność rynku OC kwartalnie, %<sup>1</sup>**

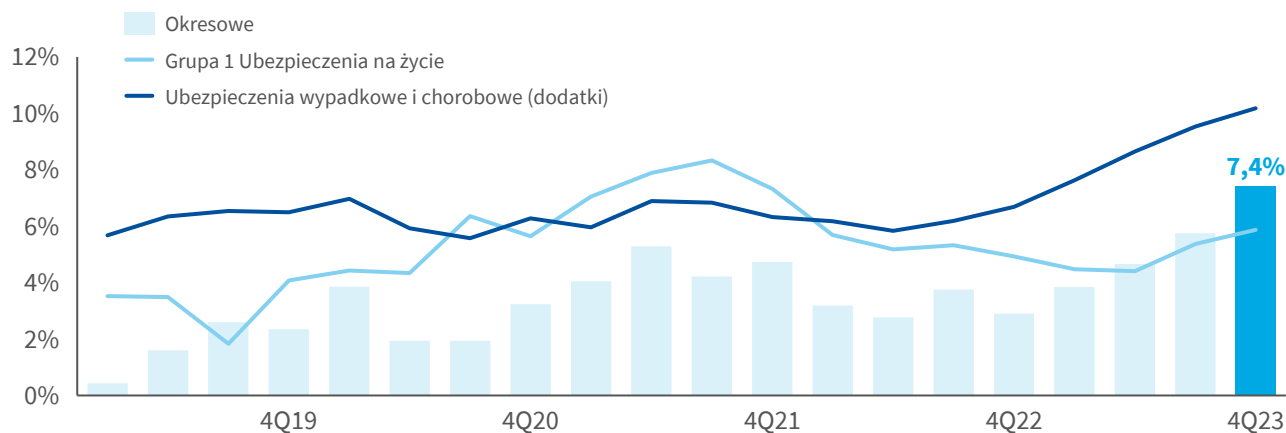


<sup>1</sup> Źródło: KNF (www.knf.gov.pl), Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 3/2023; Rentowność jako iloraz wyniku technicznego i składki zarobionej netto

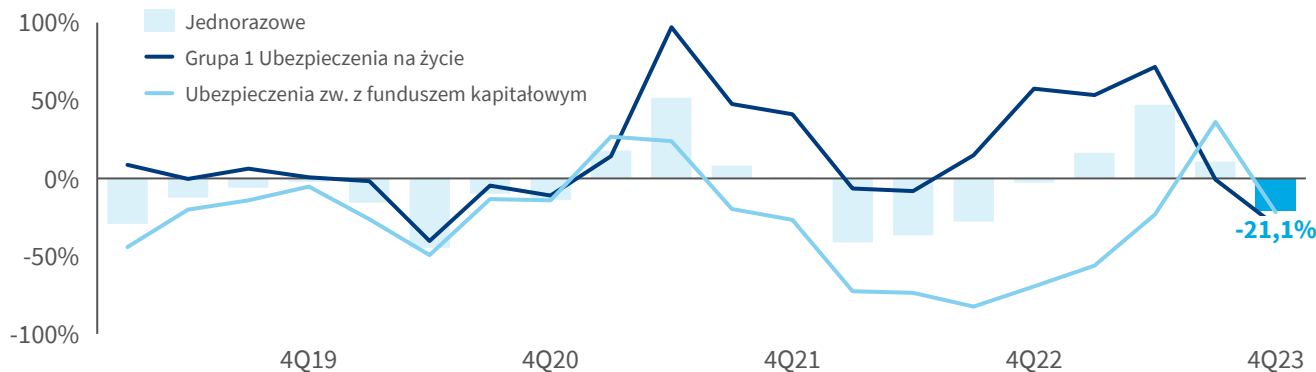


# Tendencje na rynku ubezpieczeń na życie w Polsce

## Dynamika rynku ubezpieczeń ze składką okresową<sup>1</sup>, r/r

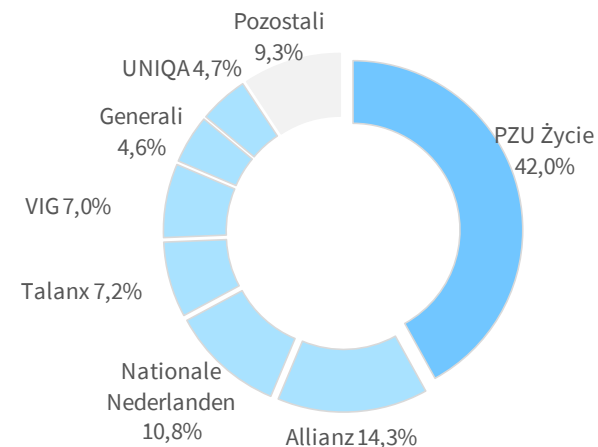


## Dynamika rynku ubezpieczeń ze składką jednorazową<sup>1</sup>, r/r



- **Rynek ubezpieczeń ze składką okresową** (87% rynku) **wzrósł w IV kw. z dynamiką 7,4% r/r** – największy wartościowo wpływ: ubezpieczenia Grupy V – **wypadkowe i chorobowe (+188,9 mln zł, +10,2% r/r)** oraz **ubezpieczenia na życie Grupy I (+112,7 mln zł, +5,9% r/r)**
- **Powrót do spadków w ubezpieczeniach ze składką jednorazową** (13% rynku) **-21,1% r/r**. Największy negatywny wartościowo wpływ ubezpieczenia Grupy I – **ubezpieczenia na życie (-225,1 mln zł, -30,4% r/r)**, przy wzroście w **ubezpieczeniach wypadkowych i chorobowych Grupy V (+57,6 mln zł, +86,8% r/r)**
- **Rosnący udział Grupy PZU w rynku ubezpieczeń ze składką jednorazową** (29,6% po 12 m-cach 2023 roku wobec 23,5% po 12 m-cach 2022 roku) – wpływ wprowadzenia do oferty w drugiej połowie 2022 roku nowego indywidualnego ubezpieczenia na życie i dożycie z gwarantowaną sumą ubezpieczenia; produkt oferowany w oddziałach PZU oraz we współpracy z bankami Grupy PZU
- Stabilny udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń płatnych okresowo w 2023 roku na poziomie **42,0%**.

## Udziały rynkowe w składce okresowej<sup>2</sup> w 2023 roku



1. Zgodnie z raportem KNF po IV kw. 2023

2. Udział Grupy PZU w składce przypisanej brutto z ubezpieczeń składce płatnej okresowo zgodnie z raportem KNF po IV kw. 2023

# Rentowność według segmentów działalności operacyjnej wg MSSF 17

Segmenty ubezpieczeń	Przychody z ubezpieczeń			Wynik**			Wskaźnik mieszany/Marża	
	I kw. 2023*	I kw. 2024	Zmiana r/r	I kw. 2023*	I kw. 2024	Zmiana r/r	I kw. 2023*	I kw. 2024
<b>mIn zł, MSSF17</b>								
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	3 775	4 185	10,9%	675	530	(21,5%)	85,5%	90,1%
Ubezpieczenia masowe - Polska	2 815	3 054	8,5%	509	292	(42,6%)	86,0%	93,3%
OC komunikacyjne	1 046	1 100	5,2%	59	(54)	x	94,3%	104,9%
AC komunikacyjne	775	878	13,3%	83	60	(27,7%)	89,2%	93,2%
Inne produkty	994	1 076	8,2%	247	195	(21,1%)	74,6%	81,4%
Przychody finansowe netto	x	x	x	120	91	(24,2%)	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	960	1 131	17,8%	166	238	43,4%	83,3%	77,0%
OC komunikacyjne	159	157	(1,3%)	5	2	(60,0%)	96,8%	98,7%
AC komunikacyjne	218	245	12,4%	50	44	(12,0%)	76,4%	81,6%
Inne produkty	583	729	25,0%	53	128	141,5%	80,9%	64,5%
Przychody finansowe netto	x	x	x	58	64	10,3%	x	x
Razem ub. na życie - Polska	1 989	2 125	6,8%	364	444	22,0%	18,3%	20,9%
Ub. grupowe i kontynuowane	1 815	1 922	5,9%	277	343	23,8%	15,3%	17,8%
Ub. Indywidualne	150	179	19,3%	75	87	16,0%	50,0%	48,6%
Ub. Inwestycyjne	24	24	x	12	14	16,7%	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	614	685	11,6%	82	85	3,7%	87,5%	89,2%
Kraje bałtyckie	576	633	9,9%	70	77	10,0%	88,2%	89,1%
Ukraina	38	52	36,8%	12	8	(33,3%)	76,3%	90,4%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	21	17	(19,0%)	15	9	(40,0%)	71,4%	52,9%
Litwa	10	11	10,0%	5	4	(20,0%)	50,0%	36,4%
Ukraina	11	6	(45,5%)	10	5	(50,0%)	90,9%	83,3%

\* Dane przekształcone

\*\* Wynik operacyjny

Wynik z usług ubezpieczenia

# Składka przypisana brutto Grupy PZU

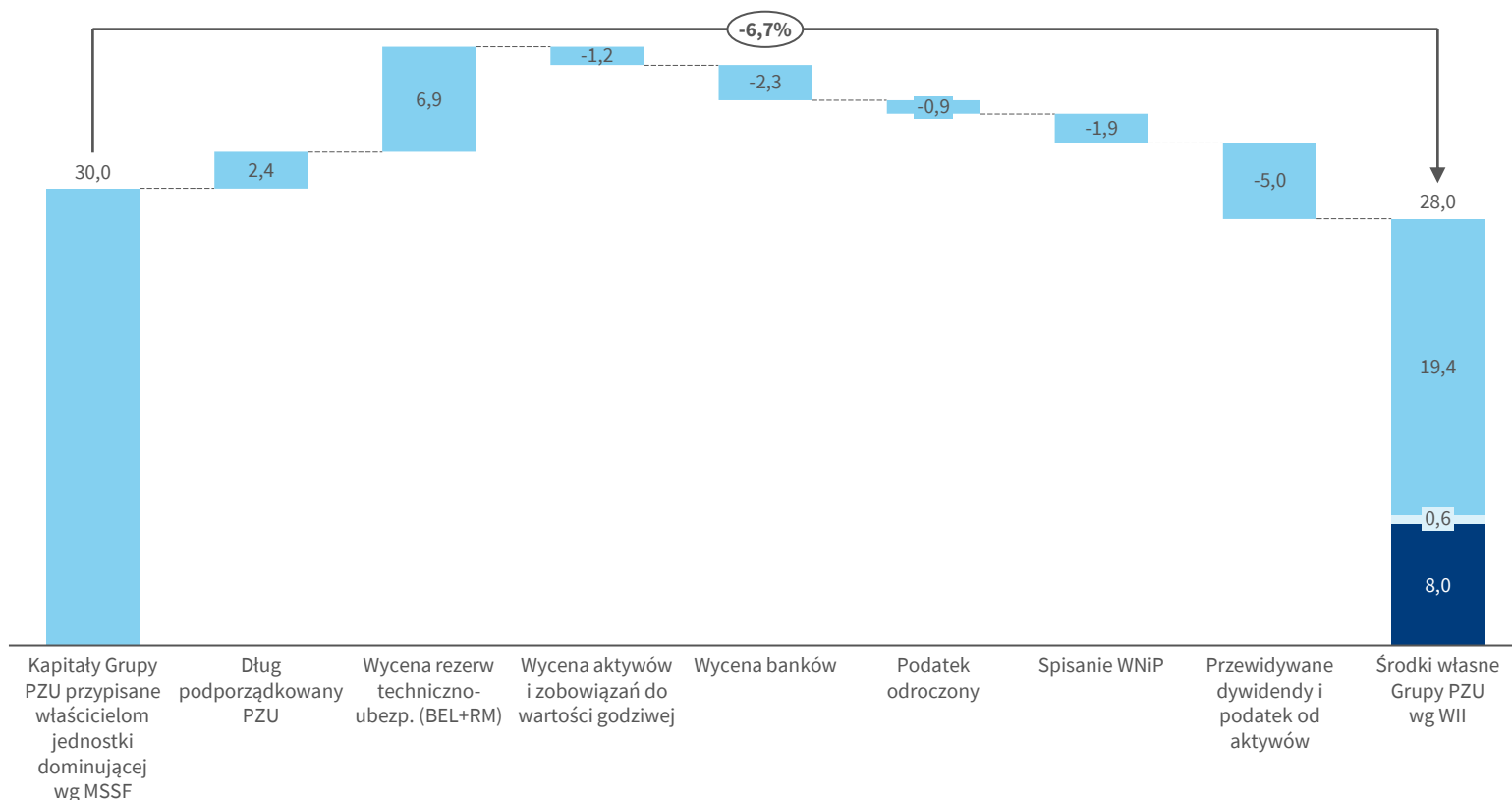
Segmenty ubezpieczeń mln zł, lokalne standardy rachunkowości	I kw. 2023	IV kw. 2023	I kw. 2024	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
<b>Składka przypisana na zewnątrz</b>	<b>7 053</b>	<b>8 269</b>	<b>7 657</b>	8,6%	(7,4%)
<b>Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska</b>	<b>4 111</b>	<b>5 233</b>	<b>4 565</b>	<b>11,0%</b>	<b>(12,8%)</b>
Ubezpieczenia masowe - Polska	3 240	3 308	3 424	5,7%	3,5%
OC komunikacyjne	1 146	1 152	1 172	2,3%	1,7%
AC komunikacyjne	917	908	991	8,1%	9,1%
Inne produkty	1 177	1 248	1 261	7,1%	1,0%
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	871	1 925	1 141	31,0%	(40,7%)
OC komunikacyjne	159	184	154	(3,1%)	(16,3%)
AC komunikacyjne	227	262	226	(0,4%)	(13,7%)
Inne produkty	485	1 479	761	56,9%	(48,5%)
<b>Razem ub. na życie - Polska</b>	<b>2 206</b>	<b>2 284</b>	<b>2 315</b>	<b>5,0%</b>	<b>1,3%</b>
Ub. grupowe i indywidualnie kontynuowane - Polska	1 828	1 872	1 894	3,7%	1,2%
Ub. indywidualne - Polska	378	413	421	11,2%	1,9%
Składka produkty ochronne	181	255	247	36,3%	(3,0%)
Składka produkty inwestycyjne okresowe	34	32	33	(0,5%)	4,4%
Składka produkty inwestycyjne jednorazowe	163	126	140	(14,2%)	11,2%
<b>Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie</b>	<b>700</b>	<b>710</b>	<b>742</b>	<b>5,9%</b>	<b>4,5%</b>
Kraje bałtyckie	663	648	691	4,3%	6,7%
Ukraina	37	62	50	36,0%	(18,8%)
<b>Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie</b>	<b>36</b>	<b>39</b>	<b>36</b>	<b>(0,1%)</b>	<b>(7,8%)</b>
Litwa	25	26	25	1,2%	(2,7%)
Ukraina	11	13	11	(3,1%)	(18,0%)



# Środki własne

Dane Grupy PZU w Wyptalność II na 31 grudnia 2023 (mld zł)

## Porównanie środków własnych i skonsolidowanych kapitałów własnych wg MSSF



### Środki własne wg WII:

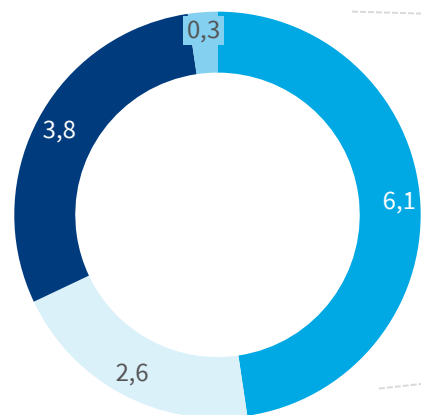
- marża kontraktowa (ang. *contractual service margin*) główną przyczyną różnic w wycenie rezerw techniczno-ubezpieczeniowych
- pomniejszone o przewidywaną dywidendę; w okresach śródrocznych - o 80% zysku Grupy PZU przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej
- pomniejszone o prognozy kwoty podatku od aktywów przewidzianego do zapłaty przez zakłady ubezpieczeń w ciągu 12 miesięcy po dacie bilansowej



# Kapitałowy wymóg wypłacalności (SCR)

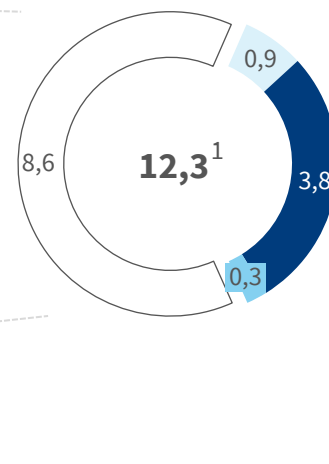
Dane Grupy PZU w Wypłacalność II na 31 grudnia 2023 (mld zł)

## 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)

Wzrost wymogu wypłacalności w IV kw. 2023 o 0,2 mld zł.

Główne przyczyny zmian SCR:

- spadek ryzyka w ubezpieczeniach majątkowych i osobowych (-0,06 mld zł<sup>2</sup>) wobec niższego planu składek oraz zwiększenia limitu odpowiedzialności reasekuratorów z tytułu ryzyka katastroficznego
- wzrost ryzyka rynkowego o +0,05 mld zł<sup>2</sup> spowodowany:
  - spadkiem ekspozycji na akcje oraz nieruchomości o (-0,03 mld zł<sup>2</sup>) oraz wzrostem ryzyka spreadu kredytowego (0,07 mld zł<sup>2</sup>)
  - spadkiem ryzyka stopy po spadku stóp długoterminowych (-0,04 mld zł<sup>2</sup>)
  - wzrostem ryzyka waluty (zwiększenie pozycji krótkiej wg regulacji WII na EUR, +0,07 mld zł<sup>2</sup>)
- spadek korekty podatkowej w związku ze wzrostem niepodatkowej wyceny rynkowej banków (+0,06 mld zł<sup>2</sup>)
- wzrost wymogów bankowych i podmiotów inwestycyjnych (+0,13 mld zł<sup>2</sup>) m.in. w związku ze zmianą metody kalkulacji ryzyka operacyjnego przez Pekao.

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  
mkomaracka@pzu.pl

Piotr Wiśniewski  
pwisniewski@pzu.pl

[www.pzu.pl/ir](http://www.pzu.pl/ir)