

Wyniki finansowe Grupy PZU za I kwartał 2014

Warszawa, 14 maja 2014 roku



Plan prezentacji



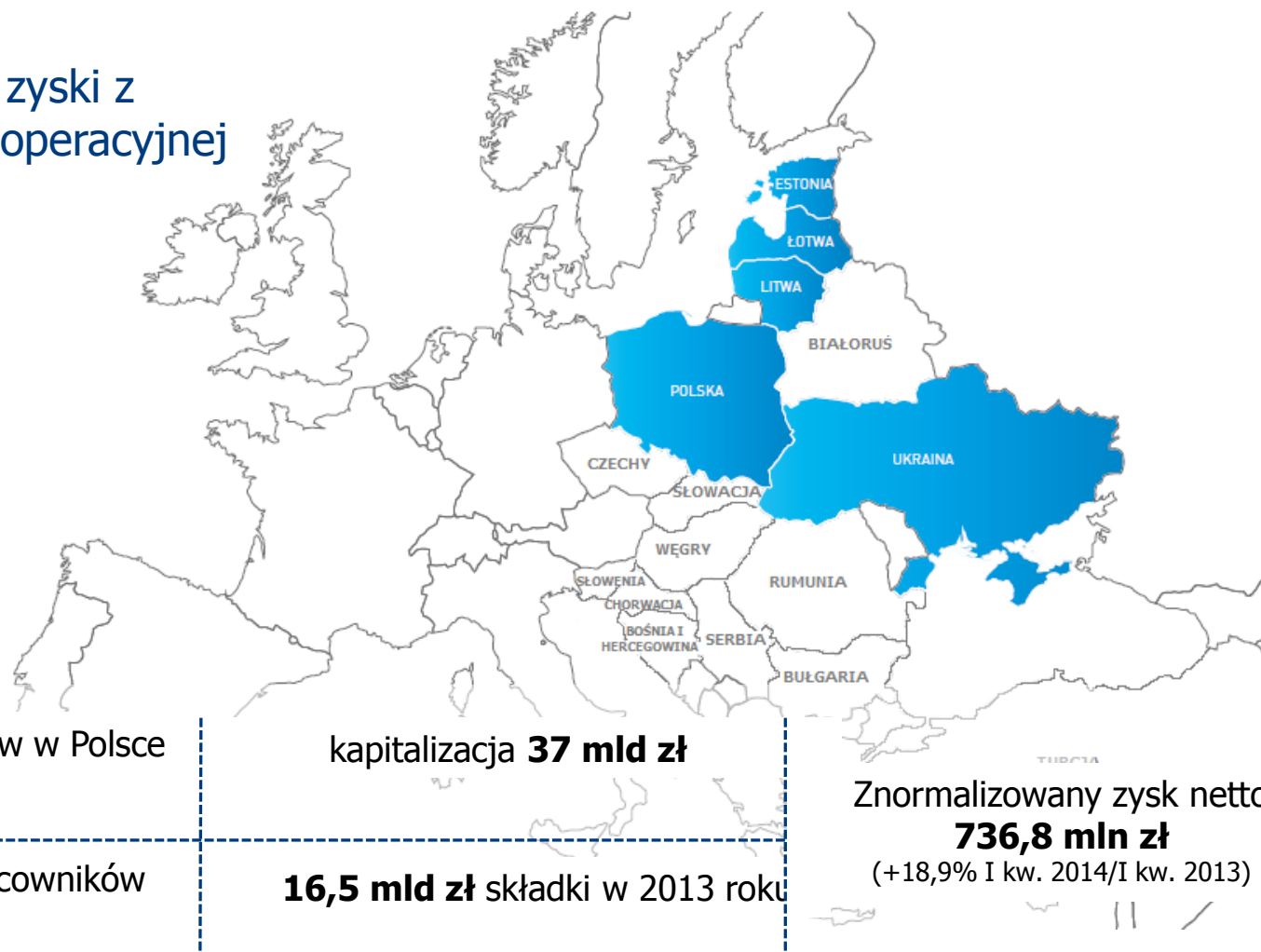
1. O Grupie PZU

2. PZU buduje pozycję w regionie CEE
3. Rynek ubezpieczeń w Polsce po IV kwartale 2013 roku
4. Wyniki operacyjne za I kw. 2014
5. Realizacja strategii 2.0
6. Wartość dla akcjonariuszy
7. Przegląd wyników finansowych za I kw. 2014
8. Pytania i odpowiedzi

Rosnąca skala działalności Grupy PZU...



... i wysokie zyski z działalności operacyjnej



Co nas wyróżnia - KPI



Udział w rynku w Polsce 2013	<ul style="list-style-type: none">• ubezpieczenia majątkowe 31,1%• ubezpieczenia na życie – składka regularna 43,3%
Rentowność	wskaźnik marży (COR) ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe 81,8%
	marża na wyniku ubezpieczeń grupowych 21,8%
Wskaźnik pokrycia marginesu wypłacalności Grupy PZU	380,5%
ROE I kw. 2014	22,5%

Plan prezentacji



1. O Grupie PZU

2. PZU buduje pozycję w regionie CEE

3. Rynek ubezpieczeń w Polsce po IV kwartale 2013 roku

4. Wyniki operacyjne za I kw. 2014

5. Realizacja strategii 2.0

6. Wartość dla akcjonariuszy

7. Przegląd wyników finansowych za I kw. 2014

8. Pytania i odpowiedzi

Ekspansja PZU w krajach Bałtyckich



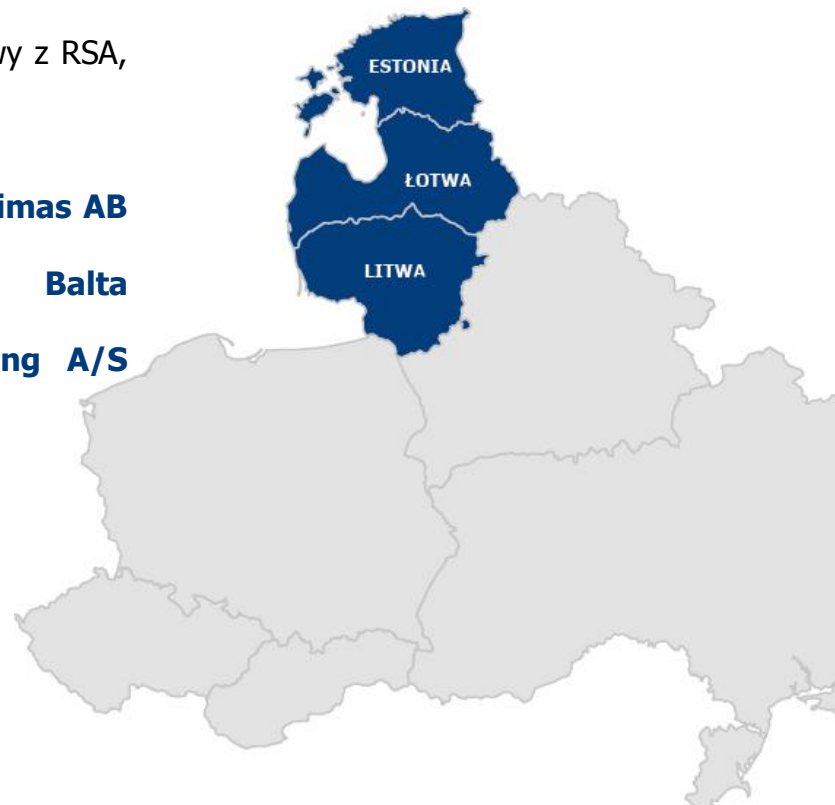
17 kwietnia br. PZU podpisał 2 niezależne umowy z RSA, które przewidują przejęcie:

A

w krajach nadbałtyckich:

- lidera rynku litewskiego – **Lietuvos Draudimas AB** (31% udziału w rynku)
- lidera rynku łotewskiego – **AAS Balta** (21% udziału w rynku)
- oraz estońskiej spółki **Codan Forsinkring A/S** (8% udziału w rynku).

Wartość transakcji ok. **260 mln EUR.**



Polska - strategia 2 marek



B

oraz lidera rynku direct w Polsce - **Link4**, co oznaczać będzie uzupełnienie strategii PZU. Pozwoli **Grupie PZU** na:

- dotarcie do zupełnie innej grupy klientów, którzy preferują model obsługi bezpośredniej;
- udział we wzroście segmentu sprzedaży bezpośredniej, w oparciu o znaną wśród Polaków markę;
- zdobycie pozycji lidera rynku ubezpieczeń sprzedawanych w coraz bardziej popularnym modelu sprzedaży direct;

Wartość transakcji ok. **90 mln EUR**.

W Europie nie brakuje przykładów wśród liderów rynku ubezpieczeń, którzy prowadzą strategię kilku marek. W Polsce 3 firmy z grona 6 największych dystrybuje produkty za pośrednictwem jednej lub więcej firm.

Po sfinalizowaniu akwizycji:

- składka przypisana brutto **Grupy PZU** powinna wzrosnąć o ok. **300 mln EUR**, tj. ok. **8%**;
- PZU stanie się **największą** grupą ubezpieczeniową w Europie Środkowo – Wschodniej.





Plan prezentacji

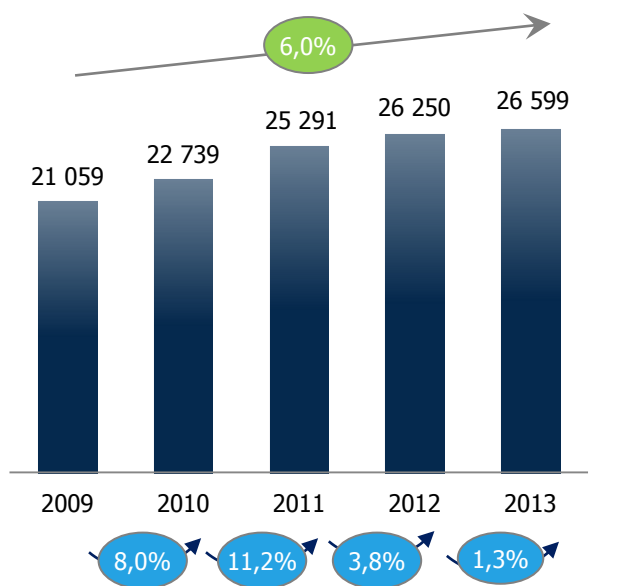
1. O Grupie PZU
2. PZU buduje pozycję w regionie CEE
3. Rynek ubezpieczeń w Polsce po IV kwartale 2013 roku
4. Wyniki operacyjne za I kw. 2014
5. Realizacja strategii 2.0
6. Wartość dla akcjonariuszy
7. Przegląd wyników finansowych za I kw. 2014
8. Pytania i odpowiedzi

Rynek ubezpieczeń majątkowych w Polsce – przy wyhamowaniu tendencji wzrostowej

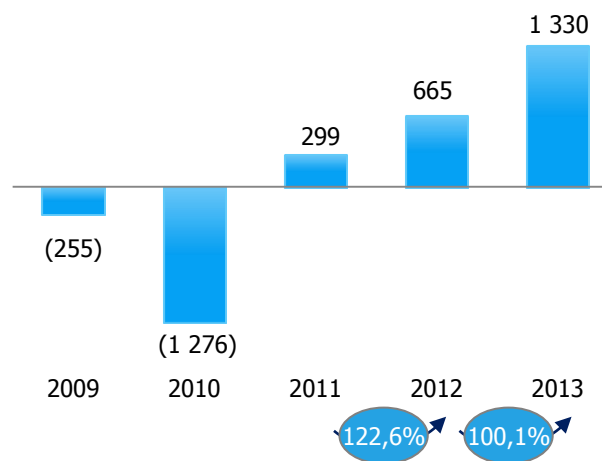


mln zł

Przypis składki brutto ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe



Wynik techniczny ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe



x% - CAGR x% - zmiana rok do roku

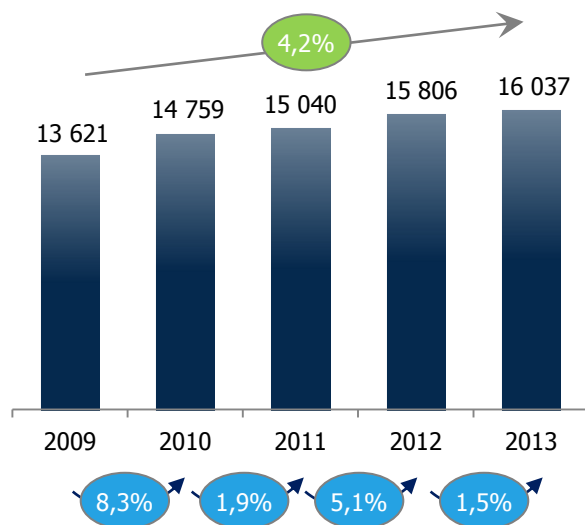
Dane KNF; tylko dla polskiego rynku ubezpieczeń

Rośnie przypis składki regularnej w ubezpieczeniach na życie

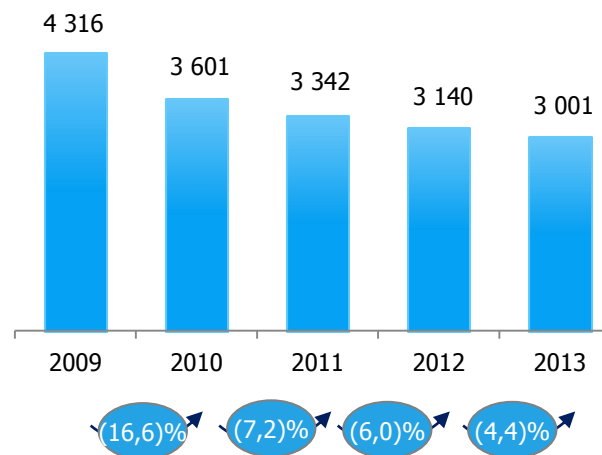


mln zł

Przypis składki brutto regularnej ubezpieczenia na życie*



Wynik techniczny ubezpieczenia na życie



x% - CAGR x% - zmiana rok do roku

Dane KNF; tylko dla polskiego rynku ubezpieczeń

* W wyniku klasyfikacji produktów o charakterystyce zbliżonej do produktów ze składką jednorazową przez wybrane ZU do produktów ze składką regularną, dane odnośnie wzrostu rynku mogą być zniekształcone.



Rynek ubezpieczeń w Polsce - podsumowanie

ubezpieczenia majątkowe i osobowe

Przypis składki brutto:

- wyższa sprzedaż w ubezpieczeniach ryzyk finansowych o 296 mln zł (40,9% r/r), szkód sp. żywiołami o 215 mln zł (7,4% r/r) oraz pozostałych szkód rzeczowych o 192 mln zł (8,5% r/r);
- znaczne wyhamowanie dynamiki AC komunikacyjnych o 306 mln zł (5,4% r/r) oraz OC komunikacyjnych o 466 mln zł (5,2% r/r).

Wynik techniczny:

- poprawa rentowności całego rynku na skutek spadku częstości szkód w ub. komunikacyjnych (dobre warunki pogodowe i mniejsze natężenie ruchu);
- PZU wciąż liderem pod względem rentowności (wynik techniczny 1.062 mln zł po 4 kw. 2013 roku – udział w WT rynku: 79,8% przy udziale rynkowym liczonym od składki – 31,1%).

ubezpieczenia na życie

Przypis składki brutto:

- niższa o 5.113 mln zł (tj. o 14,1% r/r) sprzedaż ubezpieczeń na życie w 2013 roku głównie na skutek spadku ubezpieczeń ze składką jednorazową (głównie ub. grupowe) o 5.343 mln zł (tj. o 26,0% r/r);
- udział w kluczowym dla PZU Życie i stabilnie rosnącym segmencie rynku ze składką regularną wynosi 43,3% (wzrost o 0,2 p.p. r/r). Wzrost rynkowej składki regularnej o 230 mln zł r/r (1,5%).

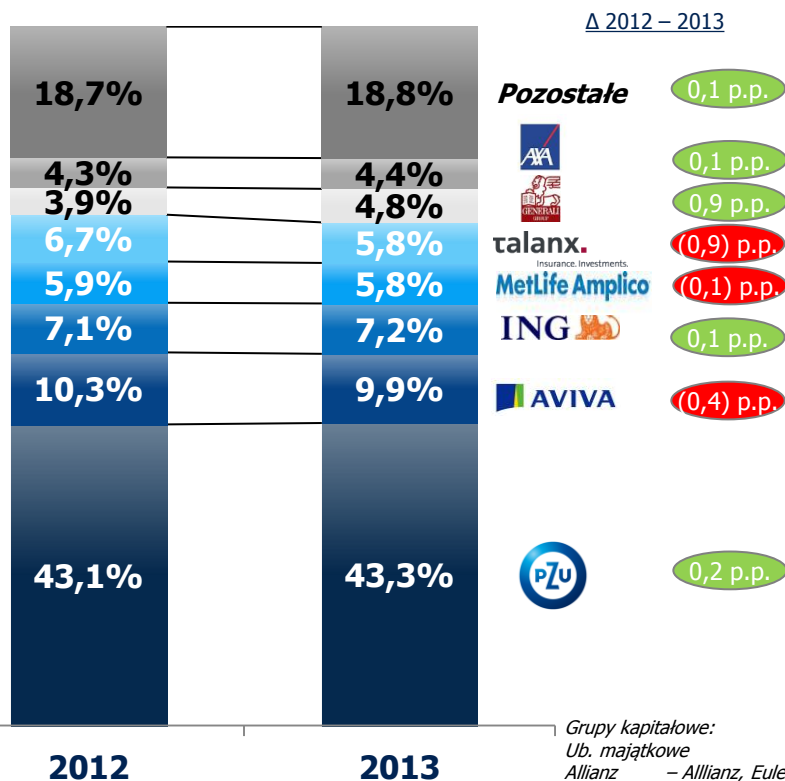
Wynik techniczny:

- wzrost r/r rentowności rynku życiowego mierzony udziałem wyniku technicznego w składce przypisanej brutto w efekcie zmiany struktury produktów – spadek udziału umów ze składką jednorazową o niskiej rentowności;
- niewielki spadek rentowności w ub. wypadkowych i chorobowych z grupy V (tzw. dodatki) – wynik rynku niższy o 14,3 mln zł (o 1,3 p.p. w marży) – udział PZU Życie w tej najbardziej rentownej grupie rośnie r/r o 1,3 p.p. do 72,2% wyniku technicznego całego rynku.

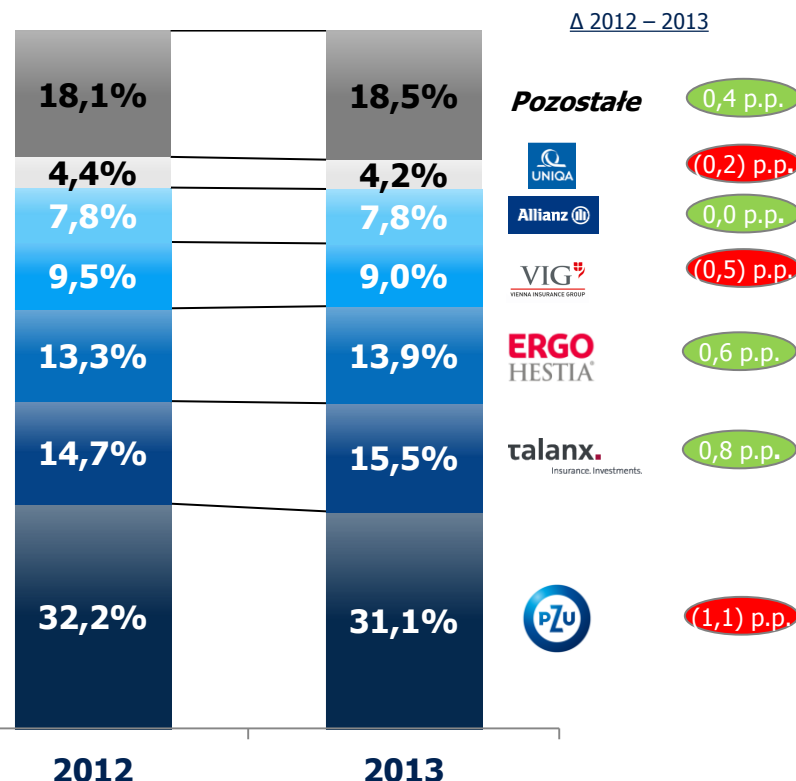
PZU utrzymuje pozycję lidera w ubezpieczeniach w Polsce



Udziały rynkowe PZU Życie Ubezpieczenia na życie (ze składką regularną)



Udziały rynkowe PZU Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe





Plan prezentacji

1. O Grupie PZU
2. PZU buduje pozycję w regionie CEE
3. Rynek ubezpieczeń w Polsce po IV kwartale 2013 roku
4. Wyniki operacyjne za I kw. 2014
5. Realizacja strategii 2.0
6. Wartość dla akcjonariuszy
7. Przegląd wyników finansowych za I kw. 2014
8. Pytania i odpowiedzi

Realizacja projektów strategicznych przy konsekwentnym dbaniu o główne obszary działalności



Przyjęta strategia przyniosła dobre wyniki finansowe dzięki:

Rozwój i M&A

- zakup liderów w krajach bałtyckich (Lietuvos Draudimas AB, AAS Balta) oraz spółki w Estonii (Codan Forsikring A/S);
- planowana strategia 2 marek dzięki nabyciu Link4.

Operacje

- utrzymaniu dyscypliny kosztowej w podstawowych liniach biznesowych co pozwala na realizację programów rozwojowych, takich jak wdrożenie systemu polisowego Platforma Everest, bez wzrostu kosztów stałych;
- optymalizacji procesów likwidacji szkód oraz wysokiej efektywności operacyjnej.

Ub. majątkowe

- wysokiej rentowności w segmentach masowym (COR na poziomie 81,3%) oraz korporacyjnym (COR na poziomie 79,1%);
- niższa częstość szkód w ubezpieczeniach komunikacyjnych (efekt korzystnych warunków drogowych);
- niski poziom szkód spowodowanych siłami natury w ubezpieczeniach;
- szkody spowodowane ujemnymi skutkami przezimowań na znikomym poziomie.

Ub. na życie

- wysokiej rentowności w segmencie ub. grupowych i indywidualnie kontynuowanych z wyłączeniem efektu konwersji umów wieloletnich na umowy roczne odnawialne:
 - ograniczenie szkodowości w ubezpieczeniach ochronnych jako efekt spadku częstości zdarzeń z tytułu zgonu ubezpieczonego / współubezpieczonych w stosunku do I kw. 2013 roku (potwierdzone danymi GUS o wzroście ilości zgonów w Polsce w styczniu 2013 roku);
 - niższy wzrost rezerwy matematycznej w ubezpieczeniach indywidualnie kontynuowanych na skutek modyfikacji produktu wpływającej na wysokość zawiązywanych rezerw matematycznych w momencie przejścia ubezpieczonego do fazy indywidualnie kontynuowanej.

Inwestycje

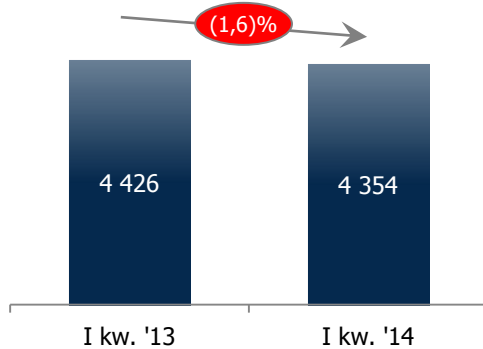
- wyższe dochody z lokat r/r, z wyłączeniem jednorazowego efektu związanego z objęciem 1 stycznia 2013 roku konsolidacją funduszy inwestycyjnych (w I kw. 2013 roku +167,5 mln zł);
- w związku ze:
 - spadkiem rentowności obligacji 10Y (YTD) o 12 wobec wzrostu o 20 bps w roku ubiegłym;
 - oraz wzrostem WIG (YTD) o 2,1% wobec spadku o 4,9% w roku ubiegłym.

ROE 22,5%

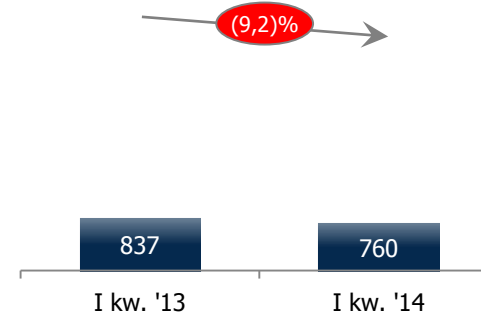
Wysokie wyniki mimo trudnej sytuacji rynkowej i braku zdarzeń jednorazowych



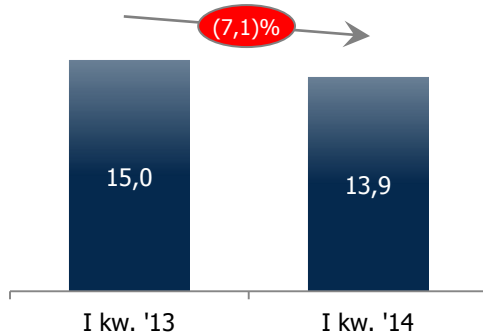
Przypis składki brutto (mln zł)



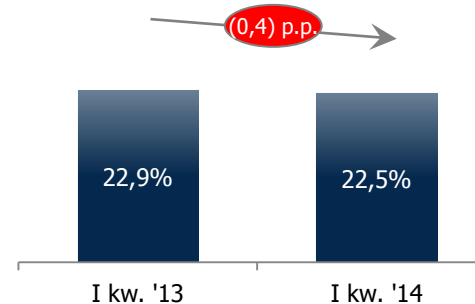
Zysk netto (mln zł)



Kapitał własny (mld zł)



Zwrot z kapitału własnego ROE (%)*

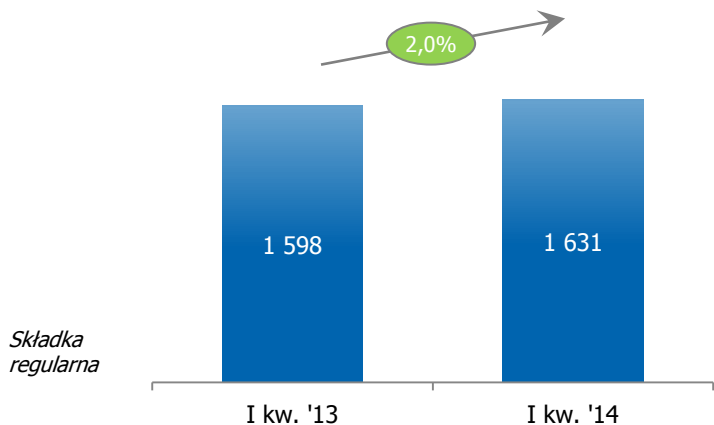


Wysoka rentowność ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych

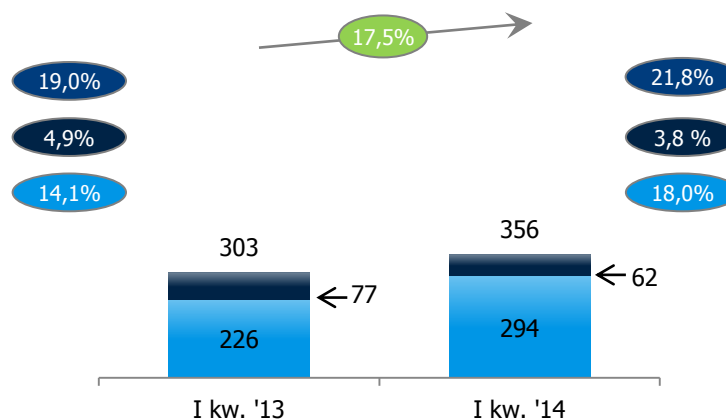


mln zł

Przypis składki brutto
Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych



Zysk z działalności operacyjnej
Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych*



* Zysk z działalności operacyjnej z wyłączeniem efektów konwersji.

x% - zmiana rok do roku

■ Składka jednorazowa

■ Składka regularna

● Marża inwestycyjna (zysk z inwestycji ponad stopę techniczną maksymalnie do poziomu stopy wolnej od ryzyka)

● Marża ubezpieczeniowa (zysk z inwestycji według stopy technicznej)

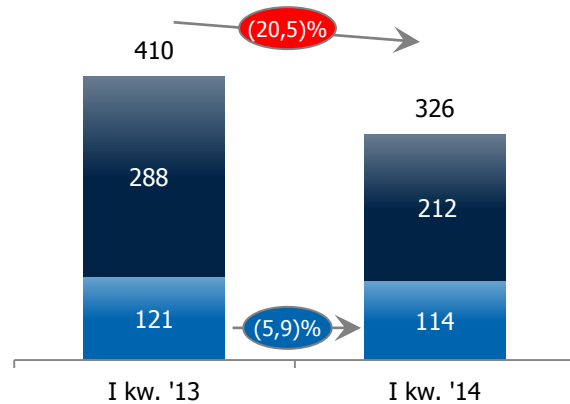
● Marża razem

Koncentracja na sprzedaży regularnych ubezpieczeń ochronnych

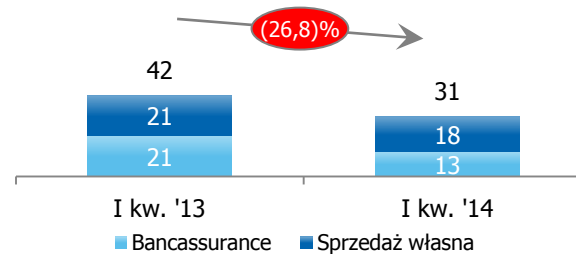


mln zł

Przypis składki brutto w segmencie indywidualnych ubezpieczeń na życie



Składka uroczniona w segmencie indywidualnych ubezpieczeń na życie (APE)*



x% - zmiana rok do roku

x% - zmiana rok do roku dla składki regularnej

■ Składka jednorazowa

■ Składka regularna

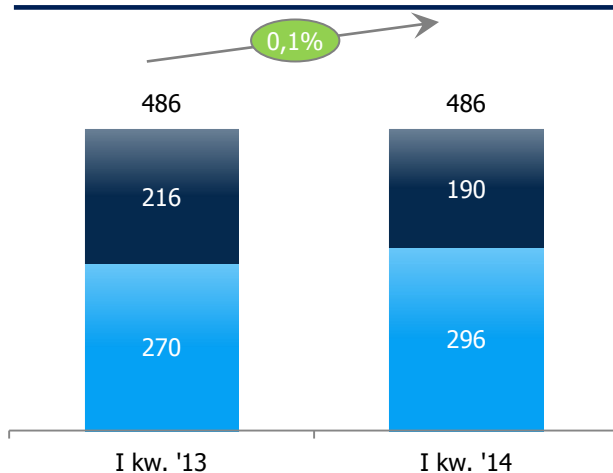
* Tylko kontrakty ubezpieczeniowe.

Wzrost rentowności na trudnym rynku w segmencie klienta korporacyjnego

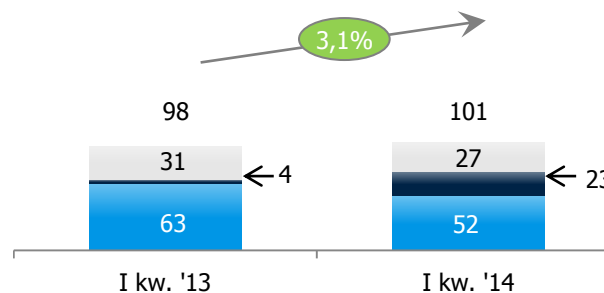


mln zł

Przypis składki brutto w segmencie klienta korporacyjnego



Zysk z działalności operacyjnej w segmencie klienta korporacyjnego



x% - zmiana rok do roku



Wpływ alokowanych dochodów z lokat z segmentu Inwestycje



Ubezpieczenia komunikacyjne (Wynik techniczny)



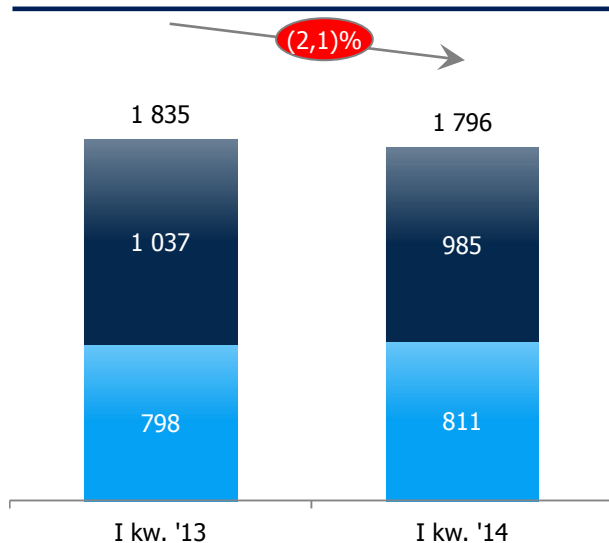
Ubezpieczenia pozakomunikacyjne (Wynik techniczny)

Wysoka rentowność w segmencie klienta masowego przy jednorazowym efekcie ugody z reasekuratorem w 2013 roku

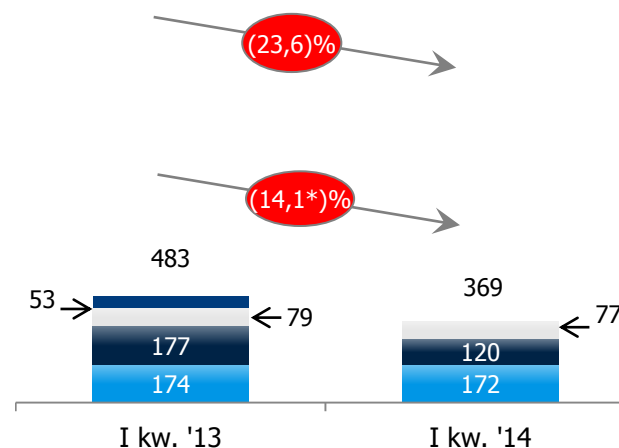


mln zł

Przypis składki brutto w segmencie klienta masowego



Zysk z działalności operacyjnej w segmencie klienta masowego



* Dynamika wyniku znormalizowanego, bez efektu ugody z reasekuratorem

x% - zmiana rok do roku

Wpływ alokowanych dochodów z lokat z segmentu Inwestycje

Ubezpieczenia komunikacyjne (Wynik techniczny)

Ubezpieczenia pozakomunikacyjne (Wynik techniczny)

Efekt ugody z reasekuratorem



Podsumowanie – ubezpieczenia na życie W Polsce

Ubezpieczenia na życie

grupowe i kontynuowane

Czynniki przekładające się na wyższy przypis brutto:

- wzrost portfela ubezpieczeń grupowych ochronnych i zwiększenie średnich składek;
- dosprzedaż ubezpieczeń dodatkowych oraz wyższe sumy ubezpieczenia w produktach indywidualnie kontynuowanych;
- rozwój grupowych ubezpieczeń zdrowotnych, w tym ubezpieczenia lekowego i antybiotyk;
- kontynuacja sprzedaży ubezpieczeń grupowych ochronnych za pośrednictwem kanału bancassurance;
- wycofanie ze sprzedaży w tym segmencie produktów ze składką jednorazową.

Wzrost zysku operacyjnego na skutek:

- ograniczenia szkodowości w ubezpieczeniach ochronnych jako efekt spadku częstości zdarzeń z tytułu zgonu ubezpieczonego / współubezpieczonych w stosunku do I kw. 2013 roku (potwierdzone danymi GUS o wzroście ilości zgonów w Polsce w styczniu 2013 roku);
- niższego wzrostu rezerwy matematycznej w ubezpieczeniach indywidualnie kontynuowanych w wyniku modyfikacji produktu wpływającej na wysokość zawiązywanych rezerw matematycznych w momencie przejścia ubezpieczonego do fazy indywidualnie kontynuowanej.

indywidualne

Spadek przypisu składki brutto wynika z:

- znacznie niższej niż w ubiegłym roku sprzedaży produktu strukturyzowanego we współpracy z Citi Handlowym;
- spadku poziomu zasileń rachunków w produkcie IKE, w szczególności w porównaniu ze styczniem 2013 roku.

Efekty negatywne skompensowane częściowo wzrostem składki przypisanej brutto pozostałych produktów o charakterze inwestycyjnym oraz stabilnym poziomem składki w indywidualnych produktach ochronnych.

Kanały sprzedaży :

- spadek nowej sprzedaży w kanale bancassurance jako efekt znacznie niższego niż przed rokiem wolumenu pozyskanych umów ze składką jednorazową w produktach strukturyzowanych;
- w kanale tradycyjnym niższa niż w ubiegłym roku sprzedaż na skutek wycofania z oferty produktu typu *unit-linked* „Plan na Życie” oraz niższego poziomu zasileń nowopozyskanych umów IKE. Efekty te częściowo kompensowane silnym wzrostem (ponad 50%) składki urocznionej pozyskanej z produktów ochronnych – zmiana priorytetów w kanałach sprzedaży.



Podsumowanie – ubezpieczenia majątkowe w Polsce

Ubezpieczenia majątkowe

segment korporacyjny

Przypis składki brutto na zbliżonym poziomie r/r:

- wyższa sprzedaż ubezpieczeń majątkowych jako efekt zawarcia wieloletnich kontraktów dla sektora branży energetycznej i górniczej;
- wzrost sprzedaży ubezpieczeń kontraktowych w związku z poprawą sytuacji w branży budowlanej;
- dodatnia dynamika sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych oferowanych firmom leasingowym będąca efektem indywidualnego podejścia do klienta oraz oceny ryzyka;
- niższa sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych dla flot samochodowych.

Wyższy zysk z działalności operacyjnej na skutek:

- spadku częstości szkód (korzystne warunki drogowe) oraz braku szkód o wysokiej wartości jednostkowej;
- niższej składki zarobionej przy wyższym poziomie kosztów działalności ubezpieczeniowej ub. pozakomunikacyjnych (głównie pozostałe OC oraz ub. majątkowe).

segment masowy

Niższy przypis składki brutto w:

- ubezpieczeniach komunikacyjnych jako efekt starzenia się portfela (niższe sumy ubezpieczenia, rosnące zniżki za bezszkodową jazdę) oraz wprowadzonych w ubiegłym roku obniżek stawek (efekt silnej konkurencji cenowej w 2013 roku);
- obowiązkowych ubezpieczeniach budynków rolnych w efekcie rosnącej konkurencji na rynku.

Spadek zysku z działalności operacyjnej głównie wskutek:

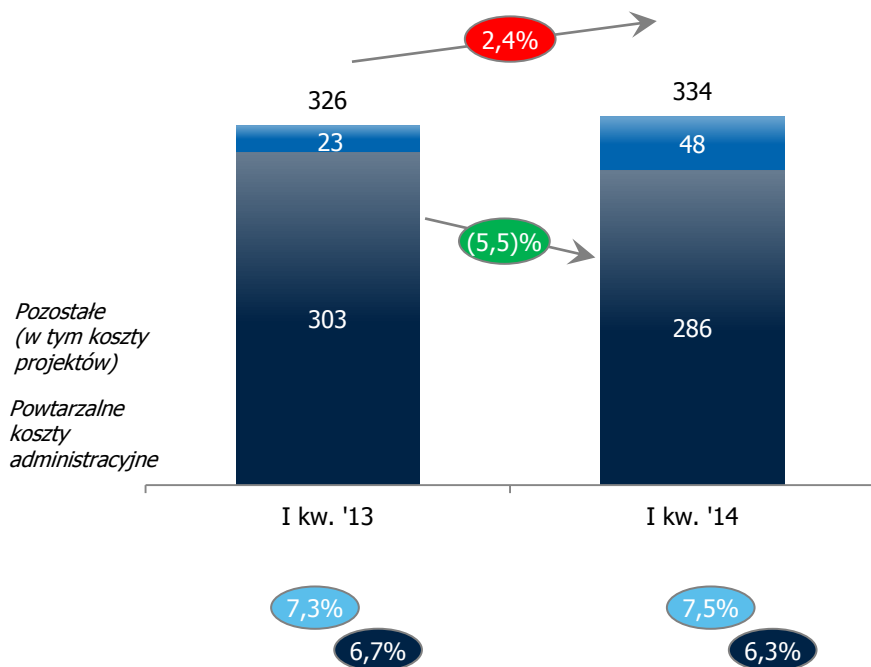
- wzrostu szkodowości w grupie ubezpieczeń rolnych będący efektem wyższego poziomu rezerw rentowych;
- rozpoznania w wyniku ubiegłego roku jednorazowego dochodu z tyt. ugody z reasekuratorem w zakresie ub. Zielona Karta w wysokości 53,2 mln zł;
- niższej składki zarobionej ubezpieczeń komunikacyjnych.

Niższe koszty stałe efektem optymalizacji procesów



mln zł

Koszty administracyjne



Uwagi

- Niższy poziom powtarzalnych kosztów administracyjnych w wyniku m.in. spadku kosztów osobowych, jako pochodna:
 - centralizacji procesów w obszarze operacji i likwidacji szkód;
 - restrukturyzacji prowadzonej w ostatnich latach.
- Realizacja działań projektowych mających na celu usprawnienie i zautomatyzowanie procesów obsługowych (głównie wdrożenie systemu polisowego dla ub. majątkowych i pozostałych osobowych).
- Wyższy poziom kosztów administracyjnych r/r na skutek obowiązkowej dopłaty przez PTE PZU do Funduszu Gwarancyjnego w KDPW w kwocie 20.873 tys. zł (ustawowa zmiana wymaganego poziomu z 0,1% na 0,3% aktywów netto OFE).

x% - zmiana rok do roku

x% - wskaźnik kosztów administracyjnych (%)*

x% - wskaźnik powtarzalnych kosztów administracyjnych (%)*

* Wskaźnik kosztów administracyjnych: koszty administracyjne / składka zarobiona netto – suma segmentów działalności ubezpieczeniowej w Polsce.

■ Powtarzalne koszty administracyjne ■ Pozostałe (w tym koszty projektów)



Plan prezentacji

1. O Grupie PZU
2. PZU buduje pozycję w regionie CEE
3. Rynek ubezpieczeń w Polsce po IV kwartale 2013 roku
4. Wyniki operacyjne za I kw. 2014
5. Realizacja strategii 2.0
6. Wartość dla akcjonariuszy
7. Przegląd wyników finansowych za I kw. 2014
8. Pytania i odpowiedzi



Rewolucyjna usługa w PZU

Prościej i wygodniej...

od 4 kwietnia 2014 roku wszyscy posiadacze OC samochodu w PZU mogą skorzystać z rewolucyjnej usługi, czyli tzw. bezpośredniej likwidacji szkody.

Jak to działa ?

W przypadku wystąpienia kolizji i uszkodzenia samochodu ubezpieczonego w PZU jego właściciel o odszkodowanie może wystąpić bezpośrednio do PZU. Tym samym Klient PZU nie musi – jak dotychczas – załatwiać żadnych formalności w towarzystwie, w którym ubezpieczony jest sprawca kolizji. Kontaktuje się z PZU, które wypłaca odszkodowanie i w imieniu Klienta zwraca się do ubezpieczyciela sprawcy o zwrot kosztów naprawy samochodu.

Od wdrożenia usługi zgłoszono ok. **2.745** szkód.



Pan Robert
wykupił polisę OC
u ubezpieczyciela X



Pan Tomek
wykupił polisę
OC w PZU



Pan Robert
spowodował szkodę komunikacyjną.



Pan Tomek
otrzymuje odszkodowanie
od PZU



PZU zajmuje się
wszystkimi formalnościami

Rewolucyjna usługa w PZU

bezpośrednia likwidacja szkód



Bezpośrednia likwidacja to szansa na całkowitą transformację rynku OC:



Rewolucyjna usługa w PZU

bezpośrednia likwidacja szkód



Korzyści dla poszkodowanych - klientów PZU:

- możliwość świadomego wyboru ubezpieczyciela, który zlikwiduje ewentualną, przyszłą szkodę
- brak konieczności kontaktu z „obcym” zakładem ubezpieczeń, najkrótsza droga do zgłoszenia szkody – kontakt pod numerem z polisy komunikacyjnej OC
- szkodę likwiduje ubezpieczyciel, dla którego poszkodowany jest klientem, a nie tylko generatorem kosztów
- najkrótszy czas od zgłoszenia szkody do decyzji ubezpieczyciela
- wysoki stopień satysfakcji z likwidacji szkody, możliwość bezpłatnego (bez zakupu ubezpieczenia dobrowolnego) przetestowania jakości usług PZU
- największa sieć współpracujących serwisów – partnerów programu Sieć Naprawcza PZU Pomoc
- kompleksowe rozliczenie wszystkich kosztów związanych ze szkodą: naprawa, holowanie, samochód zastępczy, parking
- organizacja usług możliwa pod jednym całodobowym numerem telefonu **801 102 102**



Plan prezentacji

1. O Grupie PZU
2. PZU buduje pozycję w regionie CEE
3. Rynek ubezpieczeń w Polsce po IV kwartale 2013 roku
4. Wyniki operacyjne za I kw. 2014
5. Realizacja strategii 2.0
- 6. Wartość dla akcjonariuszy**
7. Przegląd wyników finansowych za I kw. 2014
8. Pytania i odpowiedzi

Najwyższa dywidenda od debiutu giełdowego PZU – 54 zł na akcję z wyniku netto PZU SA za 2013 rok



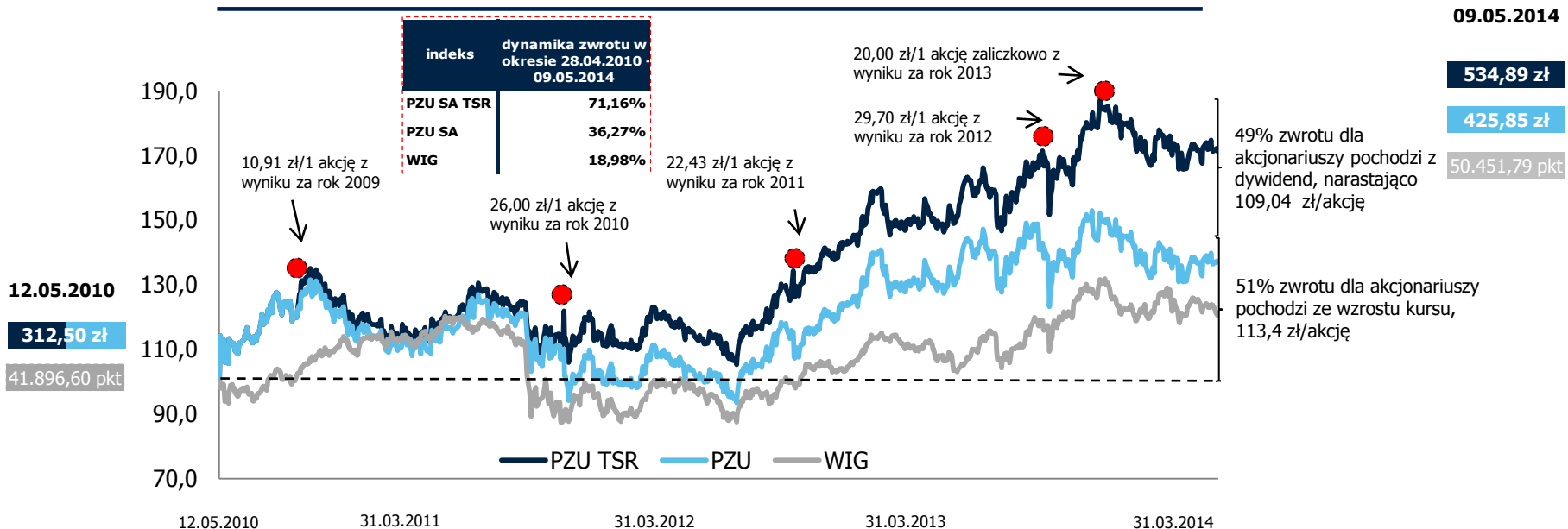
- PZU wypłacił 19 listopada 2013 roku 20 zł na akcję, tj. 1.727 mln zł jako zaliczka na poczet dywidendy.
- Dnia 13 maja 2014 roku Zarząd PZU przyjął wniosek w sprawie podziału zysku netto PZU za rok 2013 a Rada Nadzorcza pozytywnie oceniła wniosek Zarządu.
- Zgodnie z wnioskiem do ZWZ Zarząd PZU zaproponował podział wyniku PZU w wysokości 5.106 mln zł poprzez przeznaczenie:
 - 4.663 mln zł, tj. 54 zł na akcję na wypłatę dywidendy;
 - 433 mln zł na kapitał zapasowy;
 - 10 mln zł na Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych.
- Z tytułu dywidendy za rok 2013 akcjonariusze powinni otrzymać jeszcze **34 zł na akcję.**
- Zarząd zaproponował wypłatę dywidendy w **2 transzach:**
 - **8 października br. (17 zł na akcję) i 15 stycznia 2015 roku (17 zł na akcję) przy dacie przyznania praw 17 września br.;**
 - celem utrzymania na odpowiednim poziomie wskaźników bezpieczeństwa na koniec 31 grudnia 2014 roku oraz przeprowadzenie optymalizacji struktury portfela lokat, tak aby zwiększyć wysokość aktywów, które mogą być przeznaczone na pokrycie rezerw techniczno-ubezpieczeniowych.
- Jednocześnie PZU zaktualizował politykę kapitałową i dywidendową Grupy PZU na lata 2013 - 2015, zgodnie z którą wypłata z dnia 19 listopada 2013 roku 1,727 mln zł stanowiła **wypłatę z kapitałów nadwyżkowych.**



PZU buduje TSR poprzez wzrost kursu akcji i wypłatę dywidendy



Dynamika kursu akcji PZU zmodyfikowanego o wypłacone dywidendy od początku notowań na tle wybranych indeksów 12.05.2010=100*



Dywidenda za rok	Kwota w mld zł	Payout ratio**	Dividend Yield
2010	2,25	63,8%	8,4%
2011	1,94	75,0%	5,1%
2012	2,56	99,4%	6,6%
2013	4,66 ***	91,3%	3,7%

* kurs akcji PZU TSR został skorygowany poprzez uwzględnienie dywidend

** Payout Ratio do wyniku jednostkowego PZU SA

*** wraz z proponowaną dywidendą w wysokości 2.936 mln zł



Plan prezentacji

1. O Grupie PZU
2. PZU buduje pozycję w regionie CEE
3. Rynek ubezpieczeń w Polsce po IV kwartale 2013 roku
4. Wyniki operacyjne za I kw. 2014
5. Realizacja strategii 2.0
6. Wartość dla akcjonariuszy
7. Przegląd wyników finansowych za I kw. 2014
8. Pytania i odpowiedzi

Najważniejsze informacje finansowe na temat Grupy PZU



mln zł, MSSF	I kwartał 2013	I kwartał 2014	Zmiana r/r	IV kwartał 2013	Zmiana I kwartał 2014 / IV kwartał 2013
Rachunek zysków i strat					
Przypis skadki brutto	4 426	4 354	<i>(1,6)%</i>	4 077	<i>6,8%</i>
Składka zarobiona	4 108	3 990	<i>(2,9)%</i>	4 009	<i>(0,5)%</i>
Wynik na działalności inwestycyjnej	429	535	<i>24,8%</i>	630	<i>(15,1)%</i>
Zysk z działalności operacyjnej	1 066	1 012	<i>(5,1)%</i>	679	<i>49,1%</i>
Zysk netto	837	760	<i>(9,2)%</i>	528	<i>43,9%</i>
Bilans					
Kapitał własny	14 952	13 888	<i>(7,1)%</i>	13 128	<i>5,8%</i>
Aktywa ogółem	58 760	65 045	<i>10,7%</i>	62 787	<i>3,6%</i>
Główne wskaźniki finansowe					
ROE*	22,9%	22,5%	<i>(0,4) p.p.</i>	15,4%	<i>7,1 p.p.</i>
Wskaźnik mieszany**	77,1%	81,8%	<i>4,7 p.p.</i>	103,8%	<i>(22,0) p.p.</i>

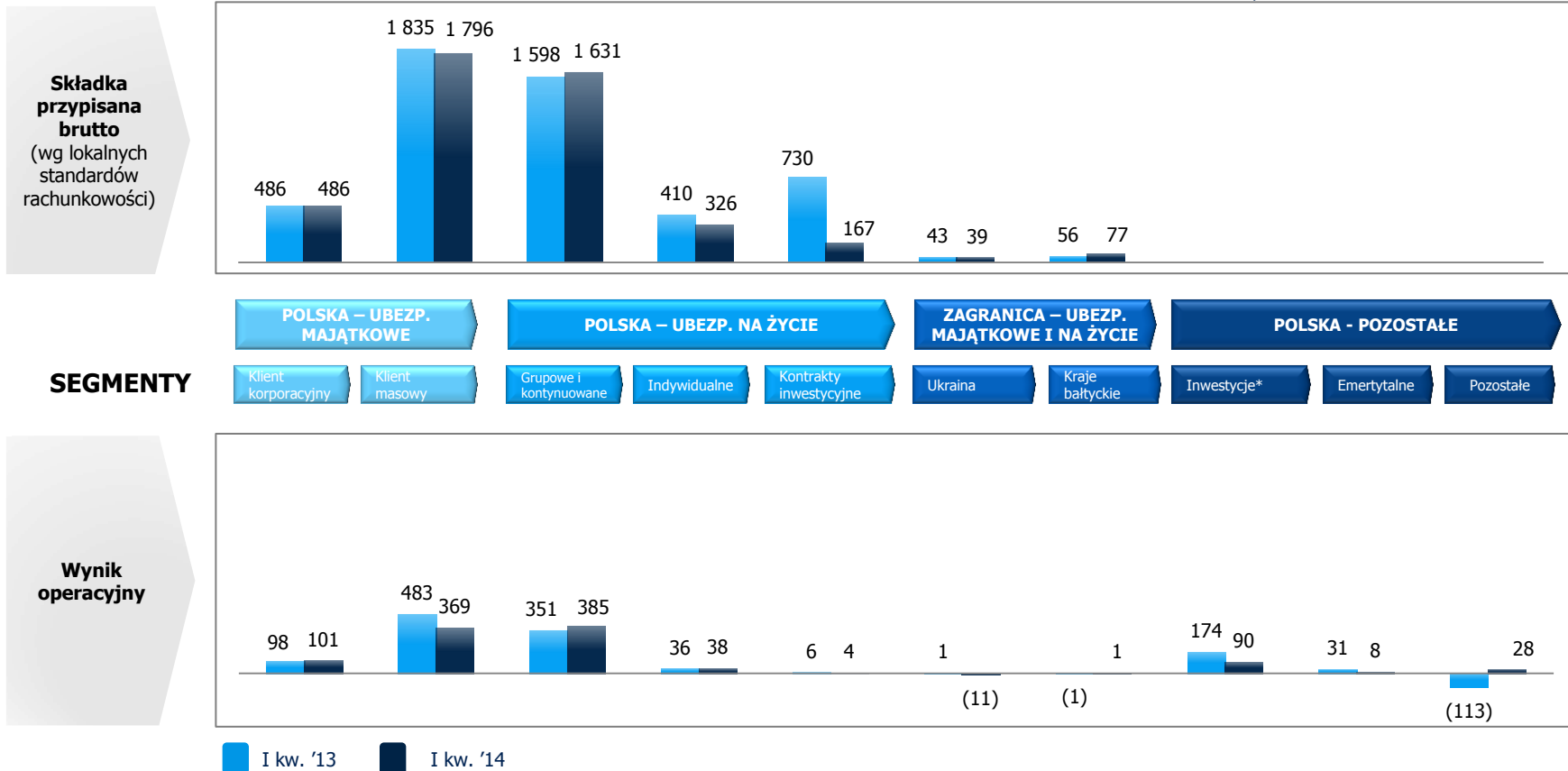
* Wskaźnik uroczniony obliczony na podstawie kapitału własnego na początek i na koniec okresu sprawozdawczego.

** Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych.

Wysoka rentowność ubezpieczeń w segmencie korporacyjnym i masowym przy niskich dochodach z lokat



Narastająco od początku roku, mln zł



* Dochody z lokat w segmencie Inwestycje – operacje na zewnątrz

Rentowność według segmentów ubezpieczeń



Segmenty ubezpieczeń mln zł, lokalne standardy rachunkowości	Przypis składki brutto			Zysk z działalności operacyjnej			Wskaźnik mieszany / Marża zysku operacyjnego*	
	I kwartał 2013	I kwartał 2014	Zmiana r/r	I kwartał 2013	I kwartał 2014	Zmiana r/r	I kwartał 2013	I kwartał 2014
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	2 320	2 282	(1,7)%	581	470	(19,1)%	76,0%	80,9%
Ubezpieczenia masowe - Polska	1 835	1 796	(2,1)%	483	369	(23,6)%	74,5%	81,3%
OC komunikacyjne	637	586	(8,1)%	181	83	(54,3)%	76,5%	91,2%
AC komunikacyjne	399	399	(0,0)%	49	37	(24,1)%	86,5%	89,4%
Inne produkty	798	811	1,6%	174	172	(1,4)%	64,7%	66,4%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	79	77	(1,6)%	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	486	486	0,1%	98	101	3,1%	81,8%	79,1%
OC komunikacyjne	97	82	(15,7)%	(22)	1	x	123,2%	102,4%
AC komunikacyjne	119	109	(8,5)%	26	22	(14,4)%	79,7%	81,2%
Inne produkty	270	296	9,6%	63	52	(18,1)%	61,9%	65,3%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	31	27	(14,2)%	x	x
Razem ubezpieczenia na życie - Polska	2 008	1 956	(2,6)%	386	423	9,4%	19,2%	21,6%
Ub. Grupowe i kontynuowane** - Polska	1 598	1 631	2,0%	303	356	17,5%	19,0%	21,8%
Ub. Indywidualne - Polska	410	326	(20,5)%	36	38	5,3%	8,7%	11,5%
Efekt konwersji	x	x	x	48	29	(38,6)%	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i Litwa	81	96	18,9%	0	0	3,8%	107,2%	105,2%
Ukraina ub. majątkowe i osobowe	32	27	(13,7)%	1	0	(96,7)%	110,0%	109,3%
Litwa ub. majątkowe i osobowe	49	68	40,1%	(1)	0	x	105,5%	103,3%
Razem ubezpieczenia na życie - Ukraina i Litwa	18	20	12,4%	0	(11)	x	2,3%	(53,1)%
Ukraina ub. na życie	11	12	7,5%	0	(11)	x	3,6%	(92,0)%
Litwa ub. na życie	7	8	20,3%	0	0	x	0,2%	1,7%

* Wskaźnik mieszany (liczony do składki zarobionej netto) przedstawiony dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych, marża zysku operacyjnego (liczona do składki przypisanej brutto) przedstawiona dla ubezpieczeń na życie.

** Zysk z działalności operacyjnej oraz marża zysku operacyjnego bez efektów konwersji.

Znormalizowany zysk z działalności operacyjnej wyższy o 23,1%



Narastająco od początku roku, mln zł

mln zł, MSSF	I kwartał 2012	I kwartał 2013	I kwartał 2014	
Zysk z działalności operacyjnej (zgodnie ze sprawozdaniem finansowym)	1 034,7	1 066,3	1 011,7	1
<i>w tym:</i>				
1 Efekt konwersji	94,0	47,6	29,2	1
2 Ugoda z reasekuratorem	-	53,2	-	2
3 Rozpoczęcie konsolidacji funduszy	-	167,5	-	3

1 Wpływ konwersji umów wieloletnich na odnawialne rocznie umowy wg MSSF.

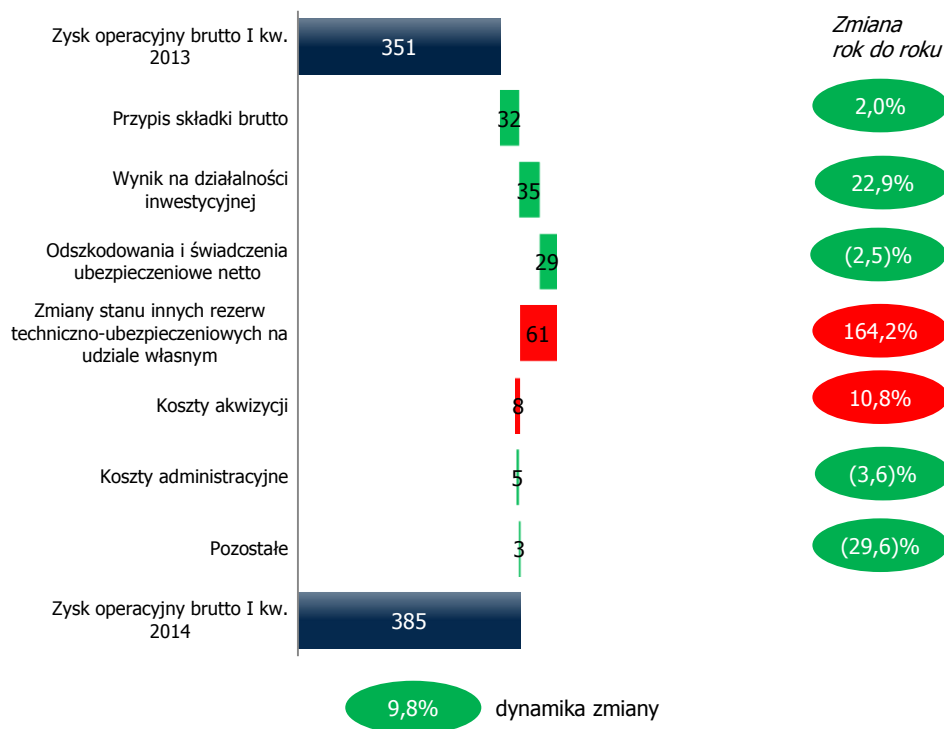
2 Dochód z tyt. ugody z reasekuratorem w zakresie produktu Zielona Karta – odwrócenie korekty oszacowań obniżającej wynik roku 2011.

3 Rozpoczęcie konsolidacji funduszy inwestycyjnych - głównie nieruchomości.

Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych (ubezpieczenia na życie)



Podstawowe składniki zysku z działalności operacyjnej w segmencie ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych (mln zł)



Uwagi

- Wzrost przypisu składki brutto o 2,0% r/r głównie w wyniku przyrostu portfela ryzyk w ubezpieczeniach ochronnych i zdrowotnych (w tym ubezpieczeń dodatkowych do umów kontynuowanych) oraz wyższej średniej składki.
- Wyższe dochody z działalności lokacyjnej głównie w produktach typu *unit-linked*.
- Spadek wartości odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych netto efektem spadku częstości zdarzeń z tytułu zgonu w stosunku do I kw. 2013 roku (potwierdzone danymi GUS o wzroście ilości zgonów w Polsce w styczniu 2013 roku) w ubezpieczeniach ochronnych. Dodatkowy wpływ niższych kwot wykupów z ubezpieczeń typu *unit-linked*.
- Większy r/r przyrost rezerw matematycznych na skutek wzrostu rezerw matematycznych w produktach typu *unit-linked* w efekcie lepszych wyników z działalności inwestycyjnej oraz niższego r/r poziomu konwersji w ubezpieczeniach grupowych typ P częściowo kompensowane niższym wzrostem rezerwy matematycznej w ubezpieczeniach indywidualnie kontynuowanych;
- Wyższe koszty akwizycji w ubezpieczeniach grupowych ochronnych (w tym bancassurance) na skutek wzrostu portfela umów oraz wysokiej sprzedaży nowych polis.
- Spadek kosztów administracyjnych - koszty obsługi produktów w Oddziałach Grupy.
- Wyższy zysk na działalności operacyjnej głównie na skutek wzrostu portfela, spadku szkodowości produktów ochronnych oraz z niższego wzrostu rezerwy matematycznej w ubezpieczeniach indywidualnie kontynuowanych.

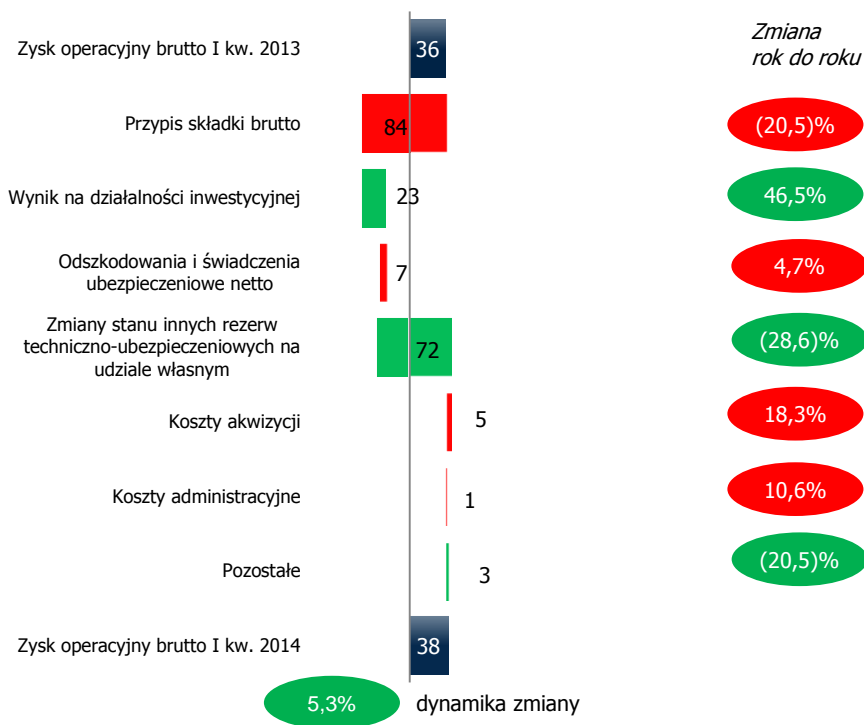
* Odszkodowania i świadczenia wypłacone netto wraz ze zmianą rezerw szkodowych

** Rezerwy matematyczne i pozostałe, w tym efekt konwersji

Segment ubezpieczeń indywidualnych (ubezpieczenia na życie)



Podstawowe składniki zysku z działalności operacyjnej w segmencie ubezpieczeń indywidualnych (mln zł)



Uwagi

- Spadek przypisu składki brutto o 20,5% r/r głównie w efekcie niższej sprzedaży produktów inwestycyjnych w kanale *bancassurance*.
- Wzrost wyniku na działalności lokacyjnej głównie dla produktów o charakterze inwestycyjnym.
- Wyższe świadczenia netto efektem wzrostu wypłat z tytułu dożyć w produktach strukturyzowanych zarówno w kanale *bancassurance* jak i własnym (zapadanie kolejnych transz produktów) oraz wyższych wykupów w bankowych produktach typu *unit-linked* (wzrost tego portfela rok do roku).
- Niższy przyrost rezerw matematycznych w wyniku ograniczenia sprzedaży bankowych produktów strukturyzowanych i wyższego poziomu wypłat z tytułu dożyć polis.
- Wzrost kosztów akwizycji r/r na skutek większego udziału prowizji od aktywów w produktach typu *unit-linked* w kanale bankowym oraz wzrostu kosztu prowizji agencyjnej jako efekt wysokiej nowej sprzedaży produktów ochronnych po ograniczeniu sprzedaży produktów inwestycyjnych w kanałach własnych (zmiana polityki).
- Wzrost kosztów administracyjnych na skutek intensyfikacji pracy na portfelu w ubezpieczeniach indywidualnych oraz zwiększenia wydatków marketingowych.
- Wyższy wynik operacyjny segmentu w efekcie lepszego wyniku generowanego na produktach o charakterze inwestycyjnym, w szczególności z tytułu udziału w opłacie za zarządzanie.

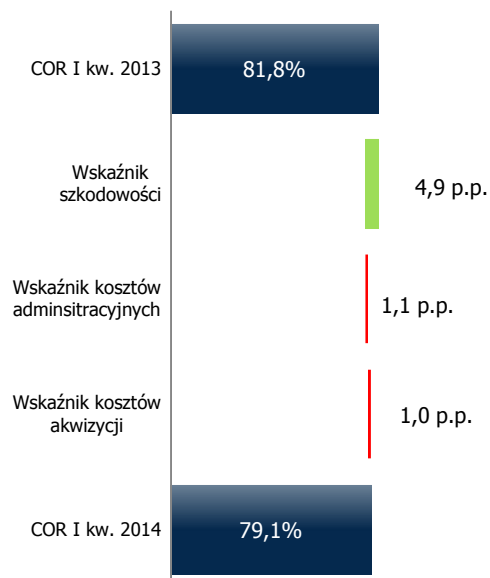
* Odszkodowania i świadczenia wypłacone netto wraz ze zmianą rezerw szkodowych

** Rezerwy matematyczne i pozostałe

Rentowność segmentu ubezpieczeń korporacyjnych (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe)



Rentowność segmentu ubezpieczeń korporacyjnych Wskaźnik mieszany (COR - %)



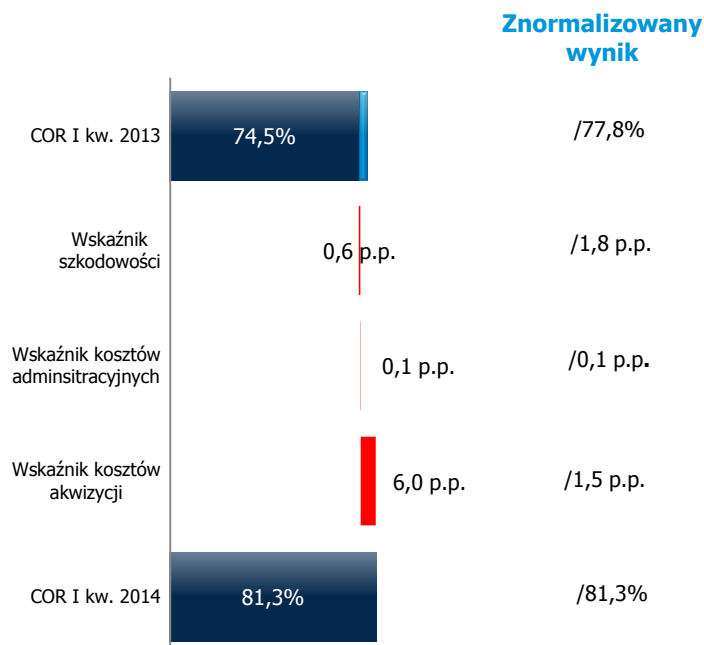
Uwagi


- Spadek wskaźnika szkodowości jako efekt:
 - niższej częstości szkód w ub. komunikacyjnych (korzystne warunki drogowe) oraz prowadzonej od kilku lat restrykcyjnej polityki underwritingowej;
 - spadku odszkodowań i świadczeń w ubezpieczeniach majątkowych oraz finansowych pozostałych – brak zdarzeń o wysokiej wartości jednostkowej.
- Wzrost wskaźnika kosztów administracyjnych w wyniku wyższych kosztów informatycznych oraz inicjatyw projektowych mających na celu usprawnienie i zautomatyzowanie procesów obsługowych.
- Wyższy wskaźnik kosztów akwizycji jako efekt wzrostu pośrednich kosztów akwizycji oraz wyższego udziału bezpośrednich kosztów akwizycji w kanale agencyjnym przy malejącym udziale bezprowizyjnego kanału sprzedaży (pracownicy biurowi).

Rentowność segmentu ubezpieczeń masowych (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe)



Rentowność segmentu ubezpieczeń masowych Wskaźnik mieszany (COR - %)



 / Efekt zawarcia umowy z reasekuratorem

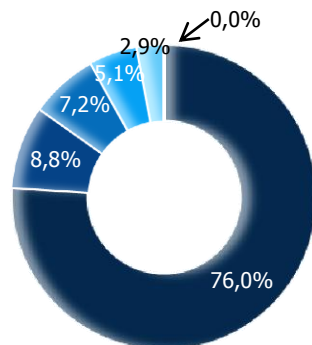
Uwagi

- Wzrost wskaźnika szkodowości jako efekt:
 - wyższego poziomu rezerw rentowych w grupie ubezpieczeń rolnych;
 - niższej o 5,3% składki zarobionej przy nieznacznie niższym poziomie odszkodowań i świadczeń (spadek o 0,3%) w ubezpieczeniach OC komunikacyjnych.
- Wzrost wskaźnika kosztów akwizycji w efekcie:
 - wyższego poziomu bezpośrednich kosztów akwizycji (zmiana stawek prowizyjnych w komunikacyjnych ubezpieczeniach pakietowych);
 - spadku prowizji reasekuracyjnych na skutek rozpoznania w analogicznym okresie roku 2013 efektu zawarcia umowy z reasekuratorem w zakresie Zielona Karta – jednorazowy wpływ na prowizje reasekuracyjne I kwartału 2013 +73,3 mln zł.
- Nieznaczny wzrost wskaźnika kosztów administracyjnych związany głównie z wyższym poziomem kosztów informatycznych związanych z dalszymi usprawnieniami procesów obsługowych oraz kosztów doradztwa częściowo skompensowany przez spadek kosztów reklamy.

Spadek wyceny instrumentów dłużnych Lepsza koniunktura na rynkach kapitałowych

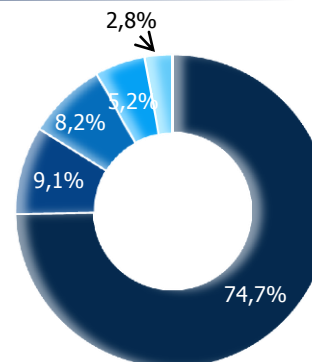


2013 struktura lokat*



- Dłużne papiery wartościowe - skarbowe, transakcje repo, reverse repo i depozyty
- Dłużne papiery wartościowe - nieskarbowe i pożyczki
- Instrumenty kapitałowe - notowane
- Instrumenty kapitałowe - nienotowane
- Nieruchomości inwestycyjne
- Pozostałe, w tym pochodne

1 kw. 2014 struktura lokat*



- Rentowność 5-letnich obligacji skarbowych w 1 kw. 2014 roku wzrosła o 12 punktów bazowych w ujęciu rocznym, a 10-letnich spadła o 12 punktów bazowych, podczas gdy w 1 kw. 2013 roku wzrosła odpowiednio o 23 punkty bazowe i 20 punktów bazowych.
- W 1 kw. 2014 roku indeks WIG wzrósł o 2,1%, podczas gdy w 1 kw. 2013 roku spadł o 4,9%.

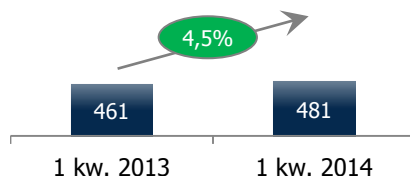
Razem: 51,2 mld zł

Razem: 51,9 mld zł

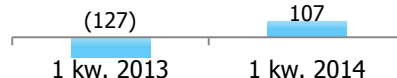
Dochody z lokat

mln zł

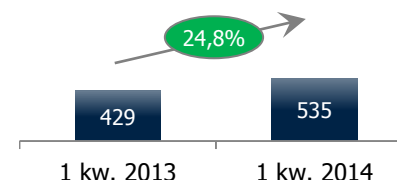
Odsetkowe aktywa finansowe**



Instrumenty kapitałowe i instrumenty pochodne



SUMA



* Portfel lokat obejmuje aktywa finansowe (łącznie z kontraktami inwestycyjnymi), nieruchomości inwestycyjne oraz zobowiązania finansowe (ujemna wycena instrumentów pochodnych oraz zobowiązania z tytułu transakcji reverse repo).

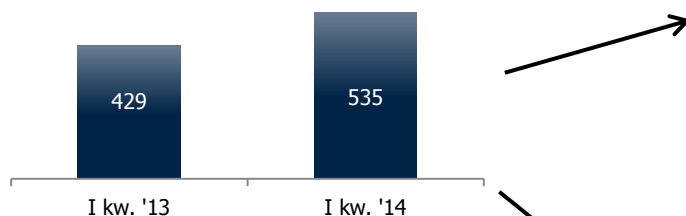
** Dochody dla odsetkowych aktywów finansowych obejmują wynik na obligacjach, pożyczkach, repo, reverse repo oraz depozytach.

Wysoka rentowność portfela głównego oraz na ryzyko ubezpieczającego

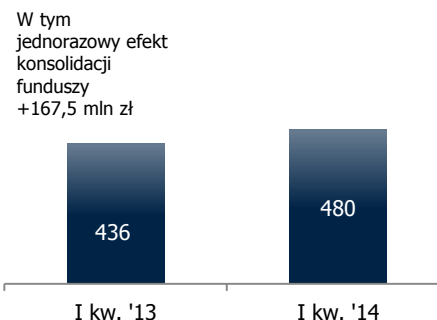


Dane kwartalne netto

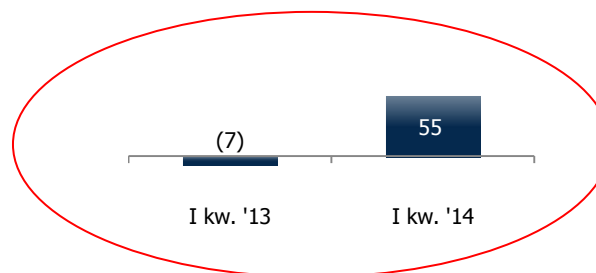
Wynik netto z działalności inwestycyjnej (razem, mln zł)



Dochody z działalności lokacyjnej w portfelu głównym Grupy PZU (mln zł)

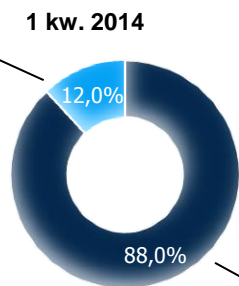


Dochody z działalności lokacyjnej na ryzyko ubezpieczającego* (mln zł)



Brak wpływu na wynik netto Grupy PZU

Aktywa finansowe na ryzyko ubezpieczającego* – 6,2 mld zł



Razem: 51,9 mld zł

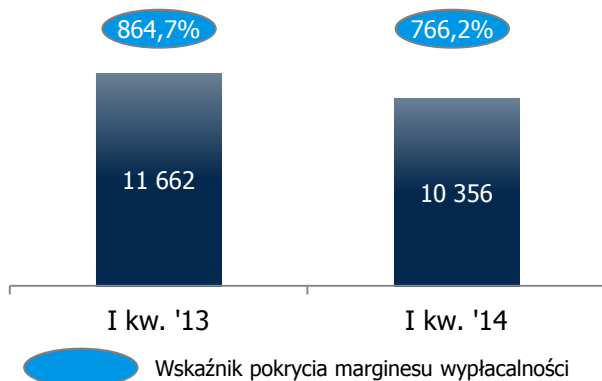
Aktywa finansowe w głównym portfelu – 45,7 mld zł

* Produkty na ryzyko ubezpieczającego: produkty z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, strukturyzowane i zwolnione z opodatkowania od zysków kapitałowych

Silna kapitalizacja i wysokie wskaźniki wypłacalności

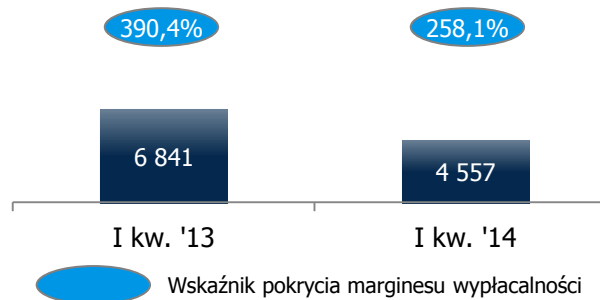


Środki własne PZU i wskaźnik pokrycia marginesu wypłacalności (w mln zł, PSR)

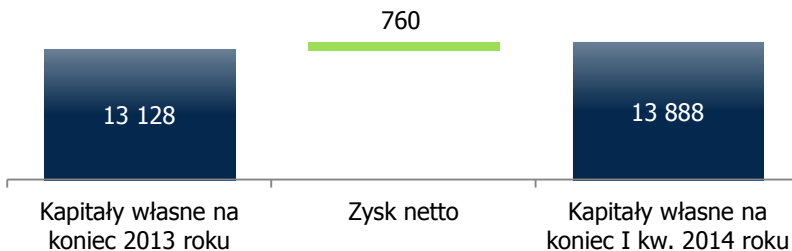


Środki własne PZU Życie i wskaźnik pokrycia marginesu wypłacalności (w mln zł, PSR)

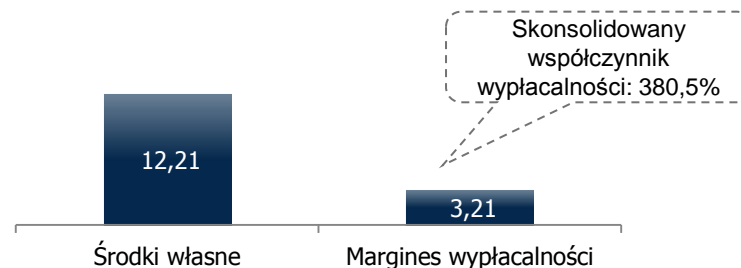
Narastająco od początku roku



Kapitał własny Grupy PZU (w mln zł, MSSF)



Fundusze własne Grupy PZU w I kw. 2014 (w mld zł, MSSF)





Plan prezentacji

1. O Grupie PZU
2. PZU buduje pozycję w regionie CEE
3. Rynek ubezpieczeń w Polsce po IV kwartale 2013 roku
4. Wyniki operacyjne za I kw. 2014
5. Realizacja strategii 2.0
6. Wartość dla akcjonariuszy
7. Przegląd wyników finansowych za I kw. 2014
8. Pytania i odpowiedzi

Pytania i odpowiedzi



Dane kontaktowe:

PZU

Al. Jana Pawła II 24
00-133 Warszawa, Polska

Biuro Planowania i Kontrolingu

***Piotr Wiśniewski – Kierownik
Zespołu Relacji Inwestorskich***
Tel.: (+48 22) 582 26 23

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

Rzecznik

Michał Witkowski,
tel. (+48 22) 582 58 07
[*rzecznik@pzu.pl*](mailto:rzecznik@pzu.pl)