



Wyniki finansowe Grupy PZU

za I półrocze 2018

30 sierpnia 2018





Główne osiągnięcia Grupy PZU

Str. 03

Rozwój działalności Grupy PZU

Str. 05

Wyniki finansowe

Str. 19

Realizacja strategii Grupy na lata 2017 – 2020

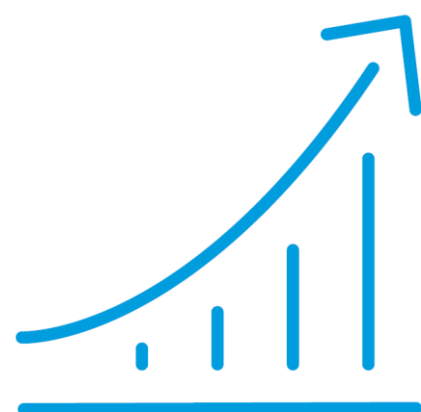
Str. 25

Załączniki

Str. 29

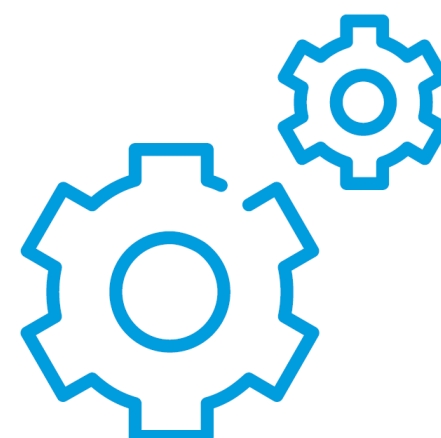
GŁÓWNE OSIĄGNIĘCIA GRUPY PZU





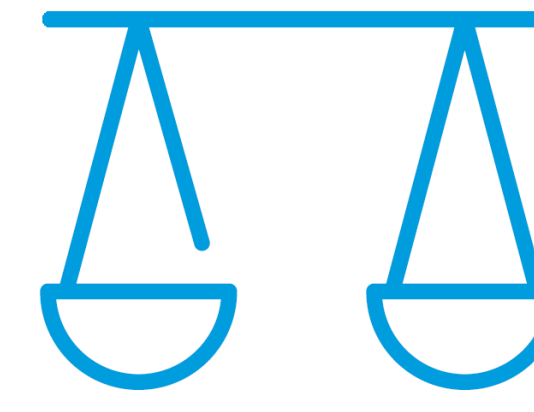
Rozwój działalności

- Rekordowy przypis składki w ujęciu kwartalnym oraz półrocznym
- Wzrost składki przypisanej w ub. komunikacyjnych w obu segmentach
- Najwyższy udział w rynku ub. na życie ze składką okresową – 45,9%
- Wzrost liczby umów PZU Zdrowie o 27% r/r



Wyniki finansowe

- Wskaźnik mieszany na stabilnym niskim poziomie
- Marża operacyjna w ubezpieczeniach grupowych i IK na strategicznym poziomie
- Wysoka rentowność w ub. komunikacyjnych mimo wzrostu rezerw na poczet roszczeń o zadośćuczynienie
- Zysk netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej wyniósł 1 425 mln zł (782 mln zł w II kw. 2018)



Alokacja kapitału

- Wygenerowany zwrot na kapitale 20,8% (22,3% w II kw. 2018)
- Poprawa adekwatności kapitałowej mimo większej skali działania; wskaźnik SII 227%
- Dywidenda zatwierdzona przez WZA – 2,5 zł na akcję (DY 6%)

GWP

11 881 mln zł

(vs. 11 606 w 1H17)

Wynik netto Grupy

2 358 mln zł

(vs. 1 705 w 1H17)

Marża operacyjna¹⁾
20,2%

(vs. 19,2% w 1H17)

Wskaźnik mieszany²⁾
86,8%

(vs. 86,5% w 1H17)

ROE³⁾
20,8%

(vs. 22,0% w 1H17)

Solvency II

227%

(vs. 277% w 1Q17)

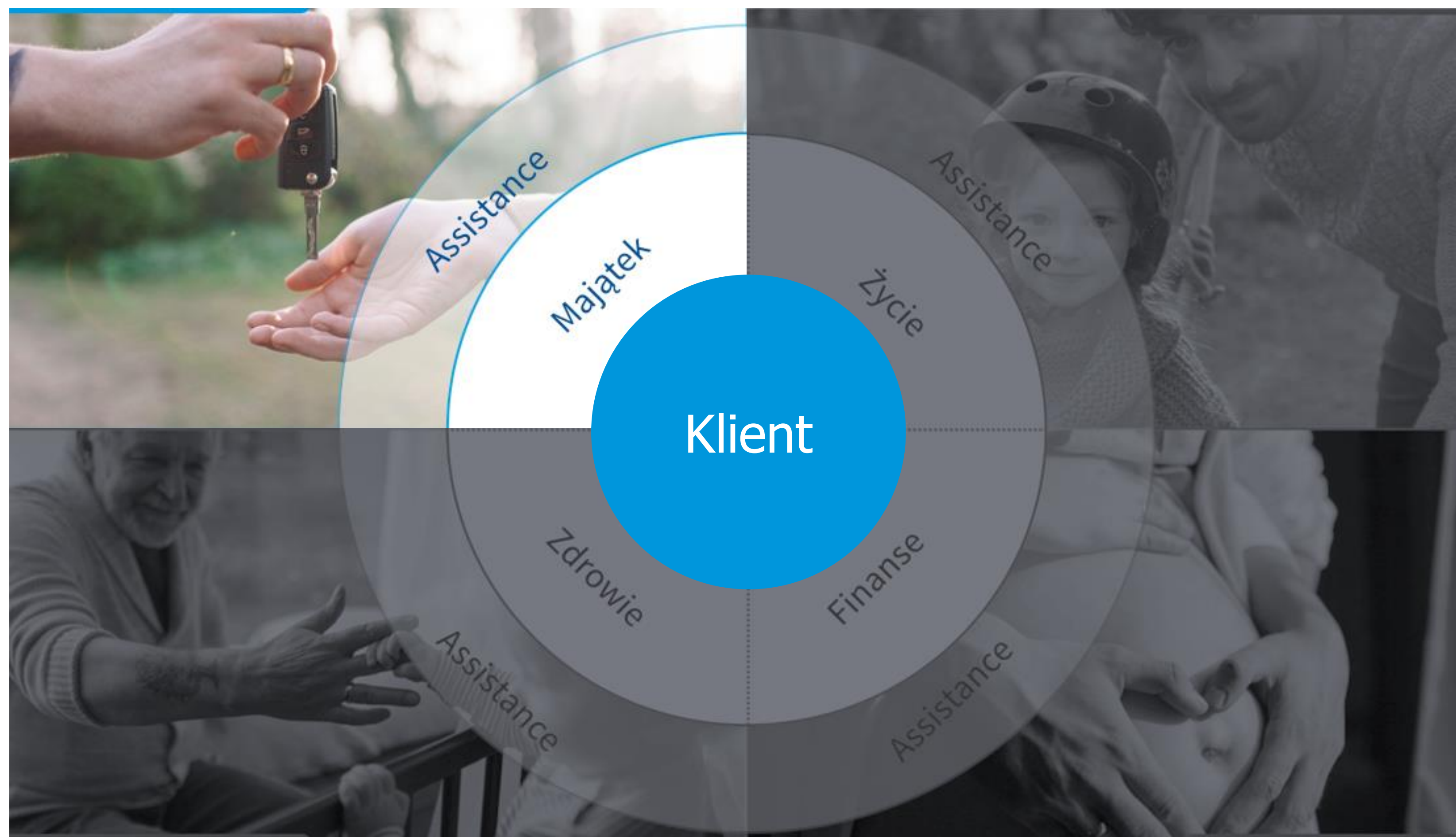
1) Marża dla segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych z wyłączeniem efektu konwersji

2) Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

3) Wskaźnik obliczony na podstawie kapitału własnego na początek i na koniec okresu sprawozdawczego. Liczony dla podmiotu dominującego

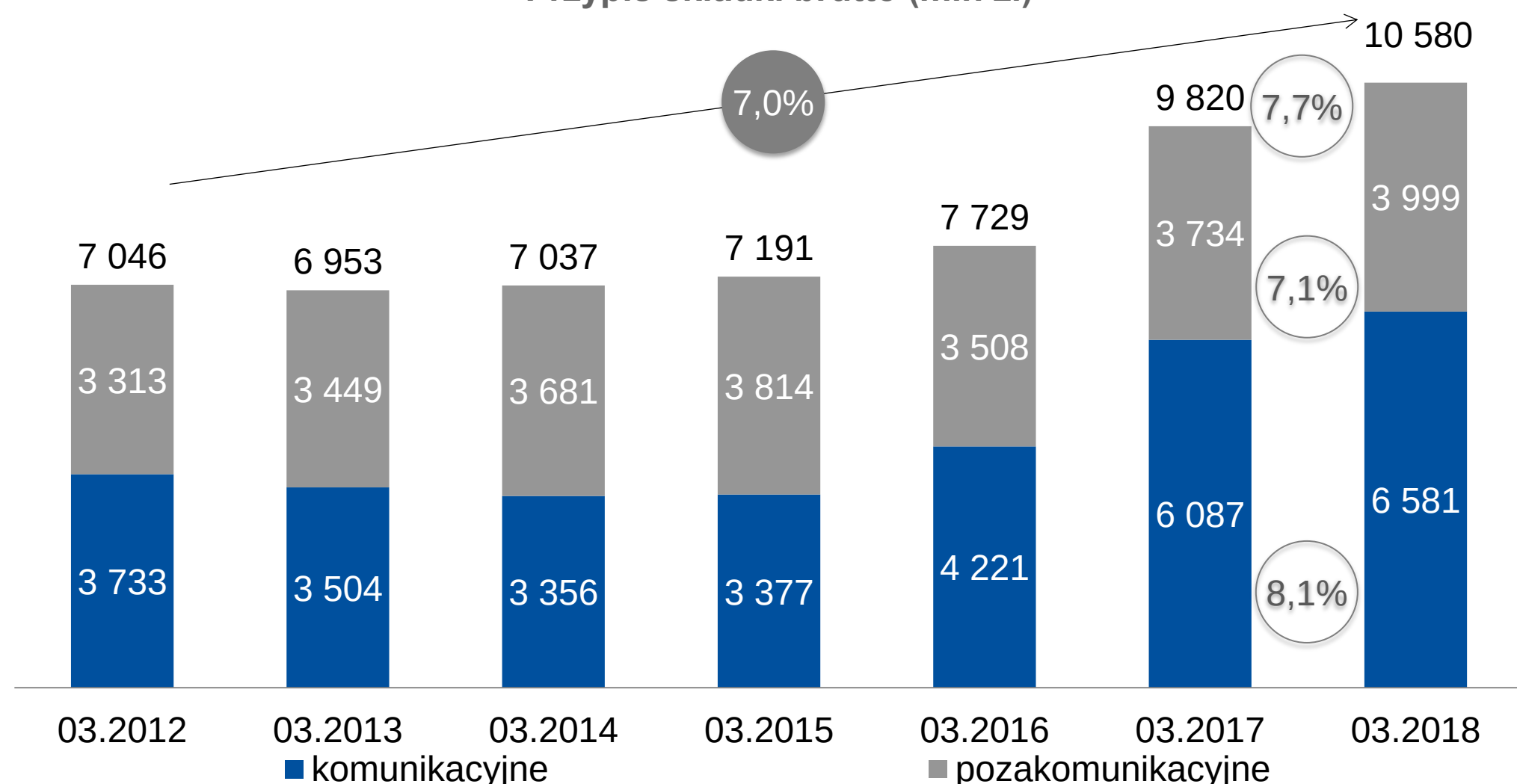
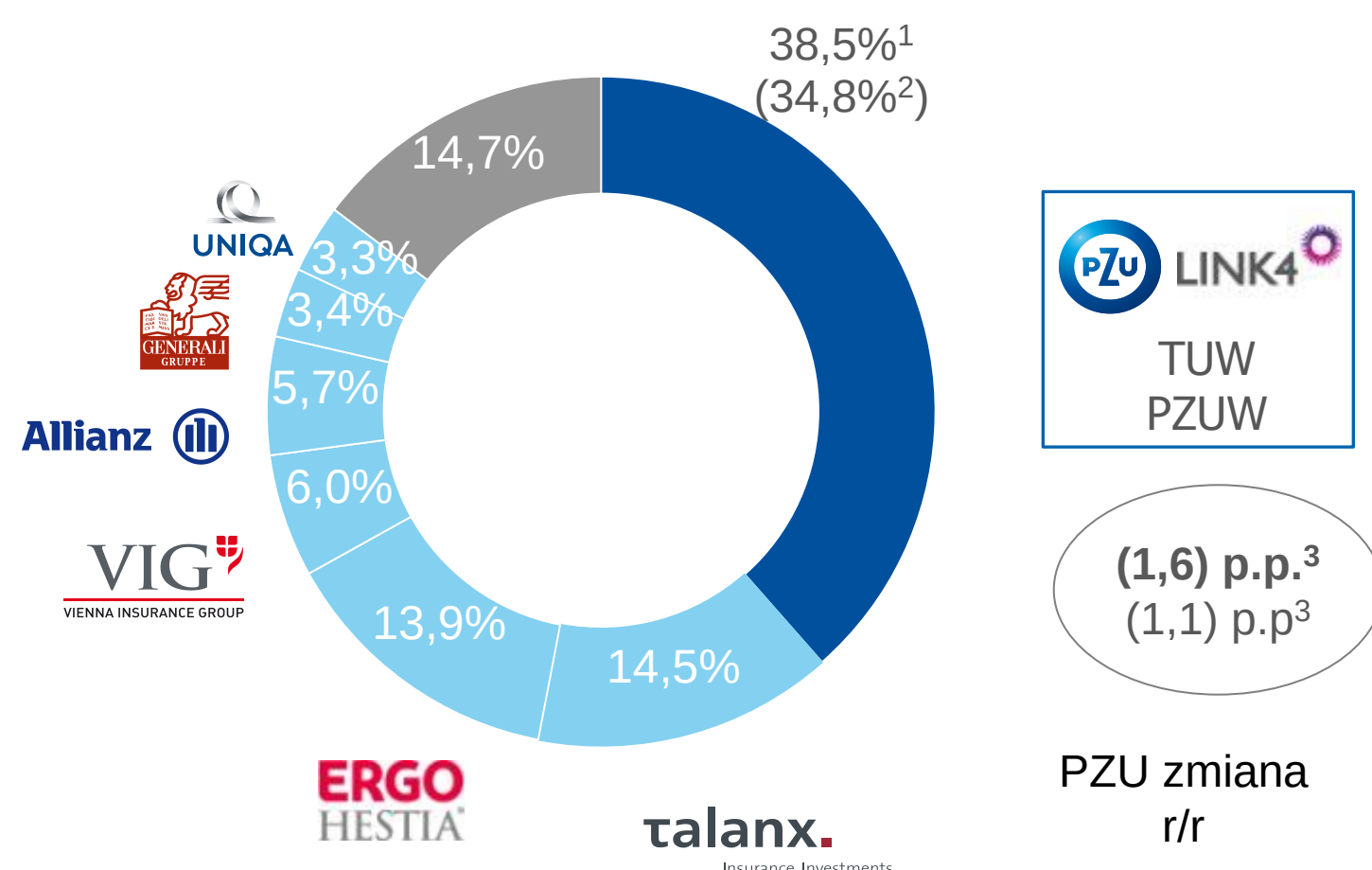
ROZWÓJ DZIAŁALNOŚCI GRUPY PZU





Majątek (1): Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

Przypis składki brutto (mln zł)

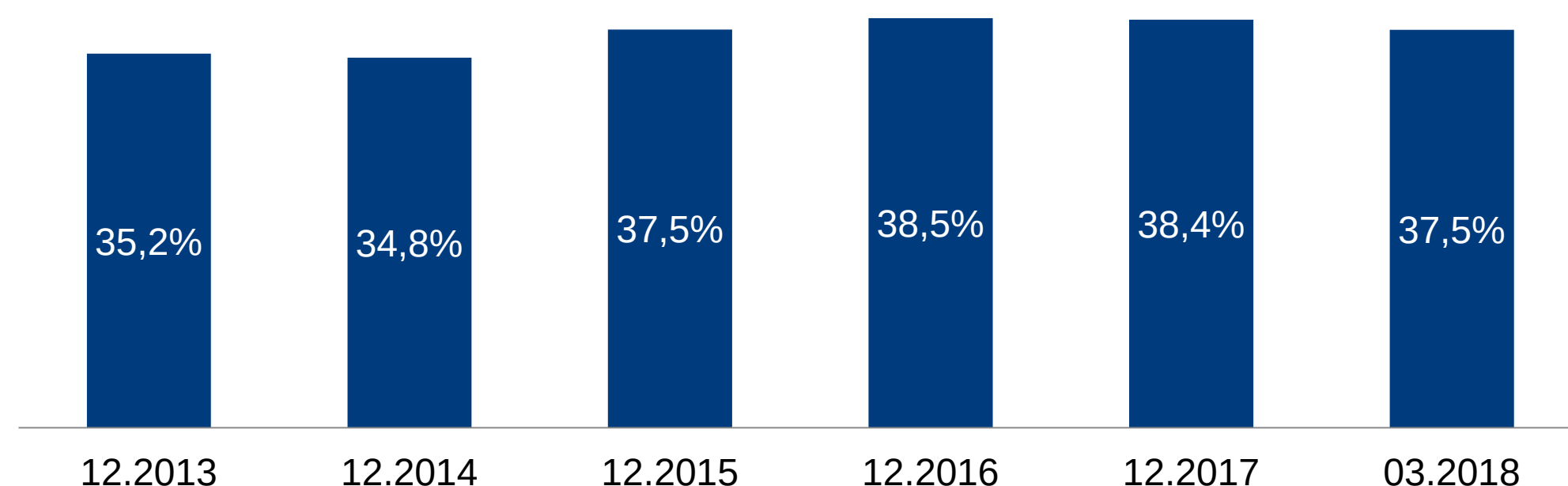

Udziały rynkowe¹


- Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych (działalność bezpośrednia) po 1 kwartale 2018 roku na poziomie **34,8%** – w analogicznym okresie 2017 roku zawarcie 15-miesięcznego kontraktu o wysokiej wartości jednostkowej; po uwzględnieniu wznowionego w czerwcu 2018 roku kontraktu udział Grupy PZU na poziomie **35,9%**.
- Niska wrażliwość PZU na oznaki agresywnej polityki cenowej konkurentów pozwalająca na wzrost aktywności wśród klientów elastycznych cenowo.
- Mocna pozycja rynkowa w ubezpieczeniach komunikacyjnych z udziałem **37,5%²**.
- Utrzymanie wysokiego udziału wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie **58,4%** co potwierdza wysoką rentowność portfela ubezpieczeń.

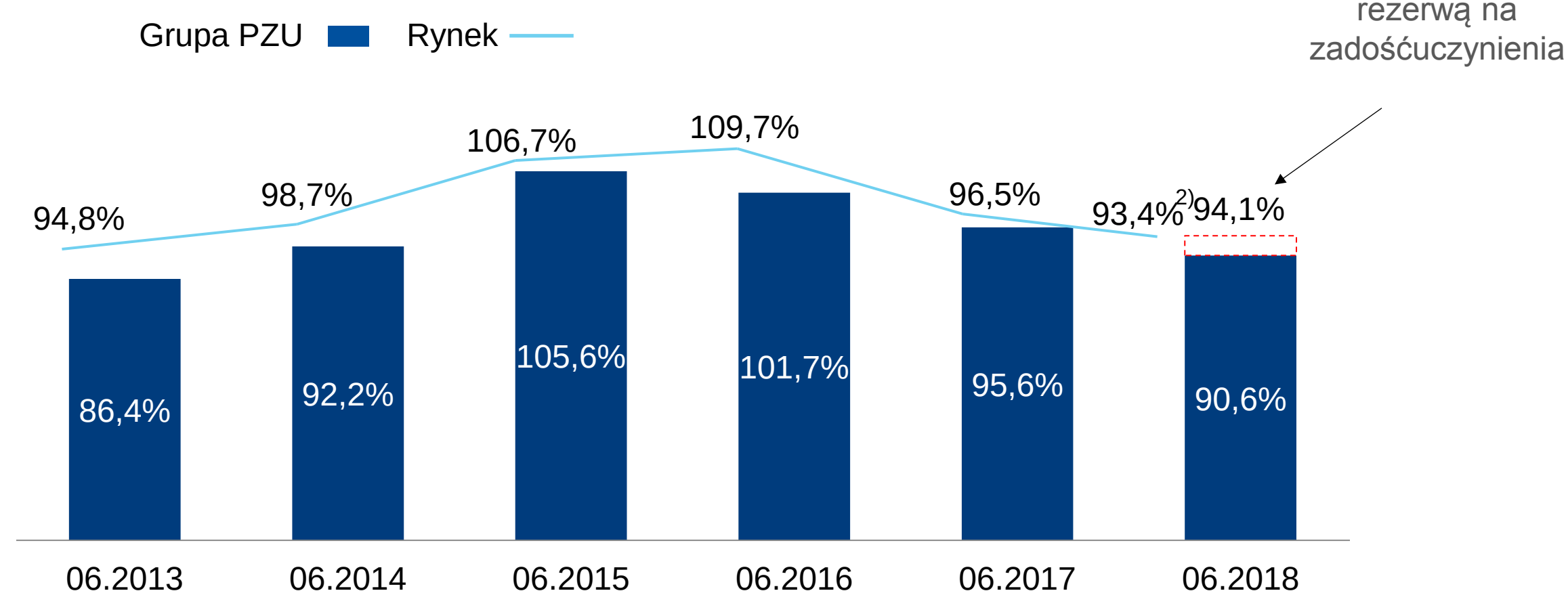
- 1) zgodnie z kwartalnym raportem KNF za I kwartał 2018; tzn. rynek oraz udziały w rynku z uwzględnieniem reasekuracji czynnej PZU wobec Link4 i TUW PZUW;
- 2) udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej po I kwartale 2018 roku.
- 3) zmiana udziału r/r zgodnie z kwartalnym raportem KNF za I kwartał 2018 roku po uwzględnieniu wznowionego w czerwcu 2018 roku długoterminowego kontraktu; odpowiednio łącznie z reasekuracją czynną PZU wobec Link4 i TUW PZUW oraz z działalności bezpośredniej.

Majątek (2): Ubezpieczenia komunikacyjne

Udział ub. komunikacyjnych Grupy PZU w rynku¹⁾ (Polska)



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



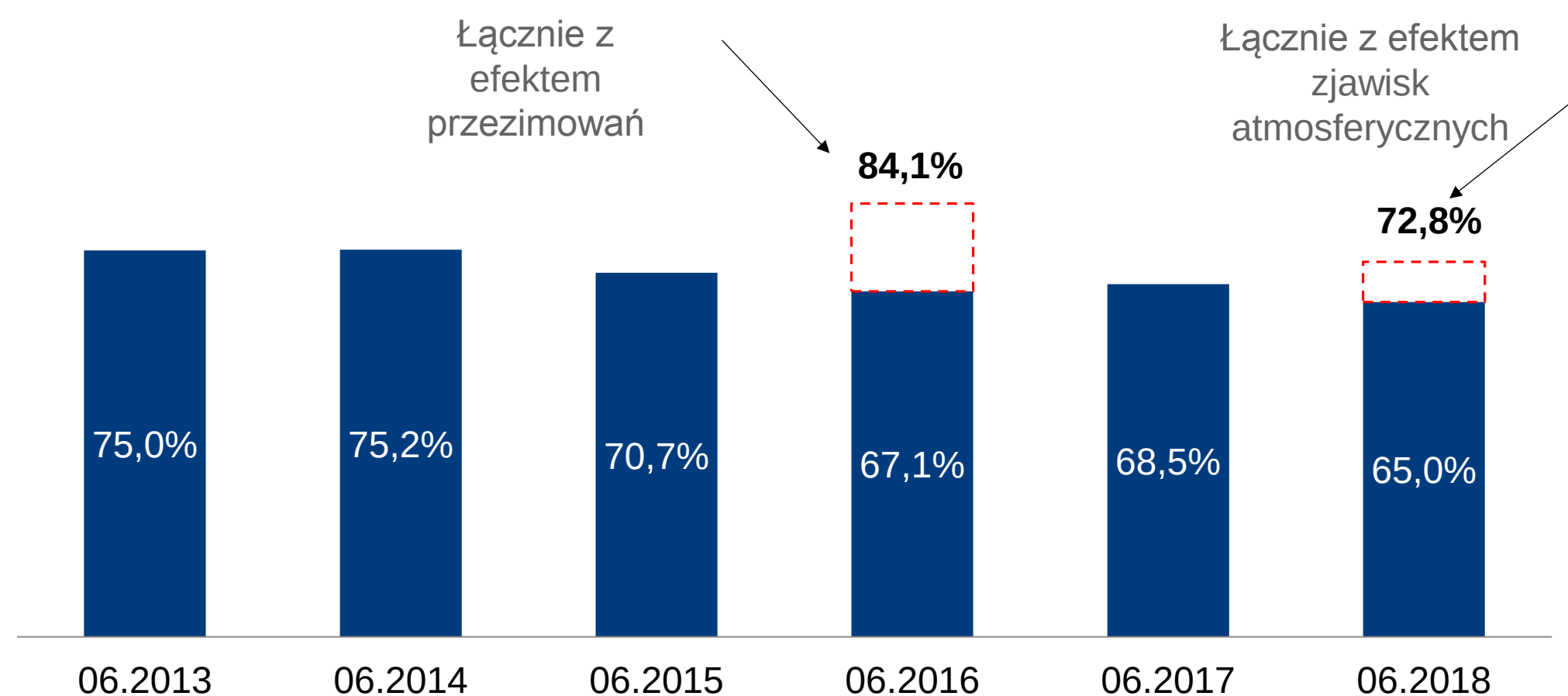
- **Konsolidacja rynku ubezpieczeniowego oraz pojawienie się nowych graczy** przekłada się na wysoką aktywność konkurencji w zakresie agresywnego pozyskiwania Klientów.
- **Wysoka rentowność ubezpieczeń komunikacyjnych zachęca do obniżania cen** (do kilkunastu procent w nowym biznesie) **pomimo obserwowanego wzrostu średniej szkody, konkurencji o pośredników** jak i poszukiwanie nowych sposobów dotarcia do klienta.
- Jednocześnie, **uzasadnienie do wyroku Sądu Najwyższego** z 27 marca 2018 roku, **ogranicza katalog roszczeń** wobec ZU zwiększając przestrzeń do aktywności wśród konkurentów w zakresie zmian w średniej cenie.
- Wobec zachodzących zmian, **PZU kładzie duży nacisk na ciągłe ulepszanie oferty, inwestując w nowe technologie, w tym wdrożenie innowacyjnych rozwiązań taryfowych** pozwalając na jak najlepsze dopasowanie oferty do ryzyka klienta w czasie rzeczywistym.
- Dalszy **rozwój ubezpieczeń korporacyjnych PZU** (głównie leasingów) przy selektywnej ocenie ryzyka ubezpieczeniowego.
- **Wzrost sprzedaży w segmencie MSP** przy utrzymaniu wysokiej rentowności portfela.

1) Zgodnie z raportem KNF za I kw. 2018; rynek oraz udziały w rynku działalności bezpośredniej PZU łącznie z TUV PZUW oraz Link4 (od 2015 roku)

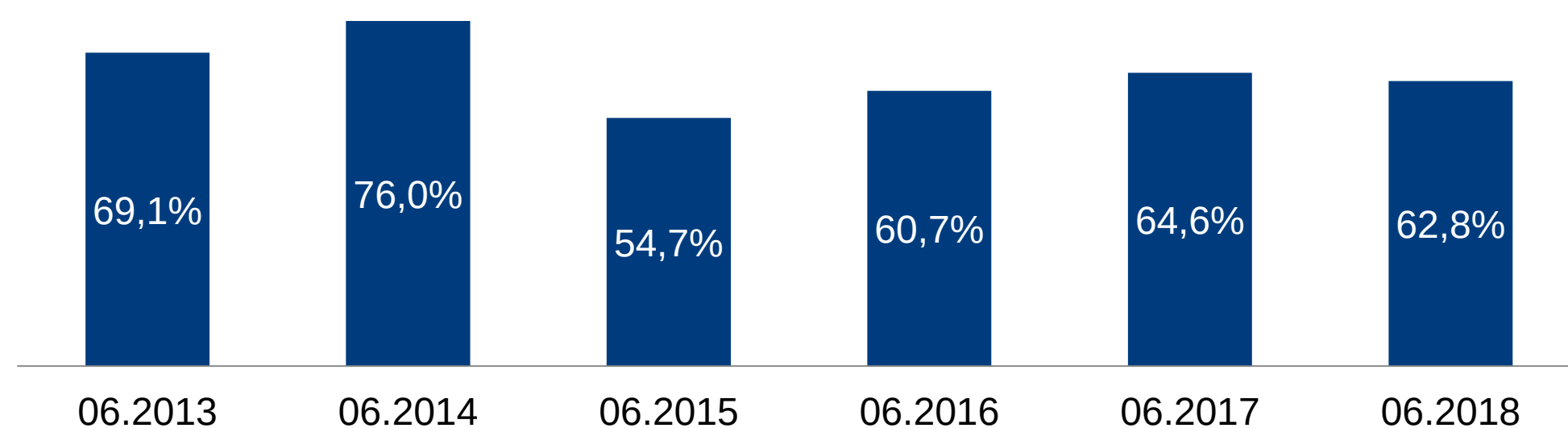
2) Zgodnie z raportem KNF za I kw. 2018

Majątek (3): Ubezpieczenia pozostałe majątkowe

Wskaźnik mieszany (COR) z ub. pozakomunikacyjnych Grupy PZU (Polska)
– segment masowy



Wskaźnik mieszany (COR) z ub. pozakomunikacyjnych Grupy PZU (Polska)
– segment korporacyjny



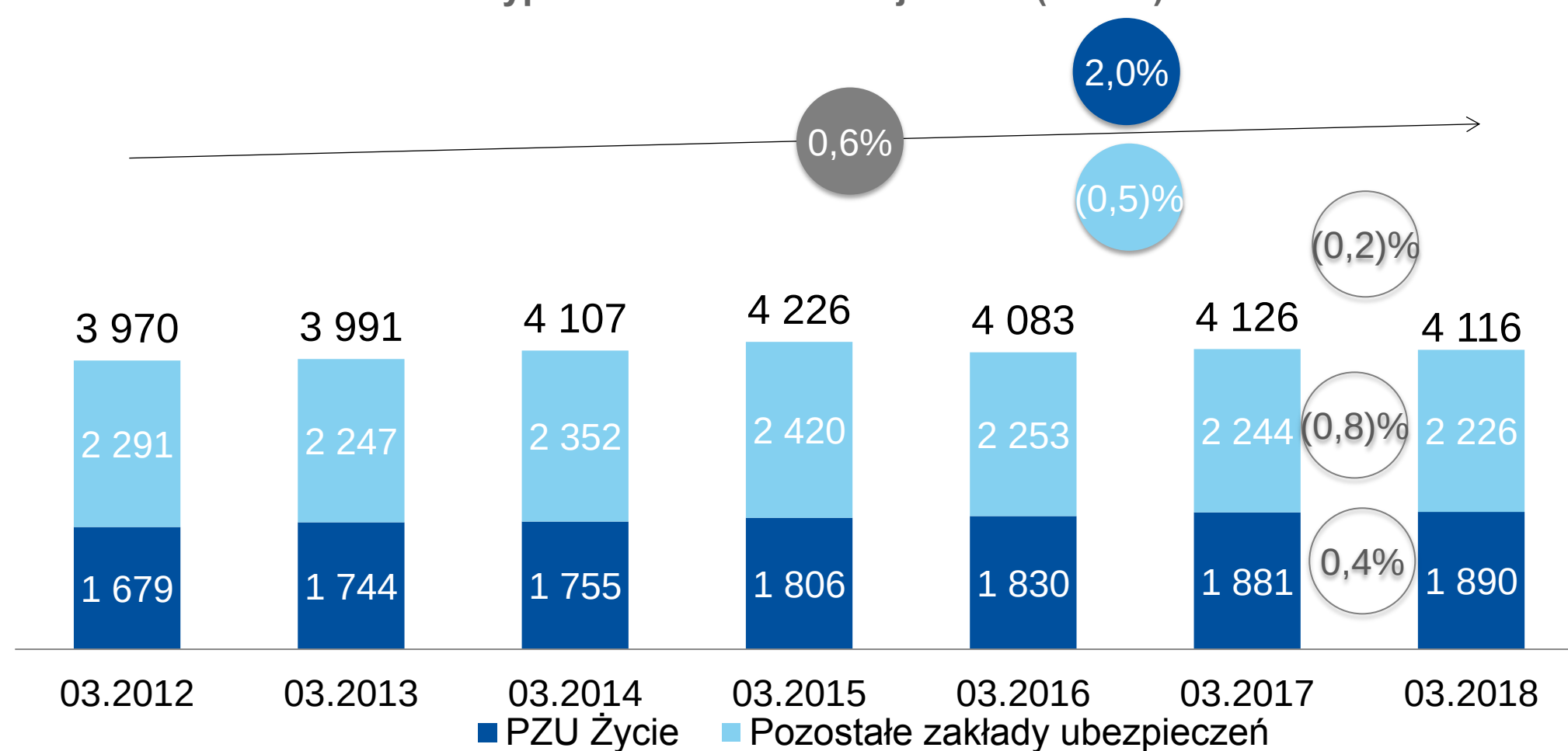
- **Utrzymanie wysokiej rentowności ubezpieczeń pozakomunikacyjnych** mimo wystąpienia licznych szkód w pierwszej połowie 2018 roku powodowanych przez przymrozki oraz nawalne opady deszczu i gradu co w znacznej mierze kompensowane jest przez dobre wyniki ubezpieczeń mieszkań i budynków.

- **Poprawa rentowności** w porównaniu do zeszłego półrocza w ubezpieczeniach pozostałych majątkowych – w analogicznym okresie zeszłego roku wyższy poziom szkód o wysokiej wartości jednostkowej.

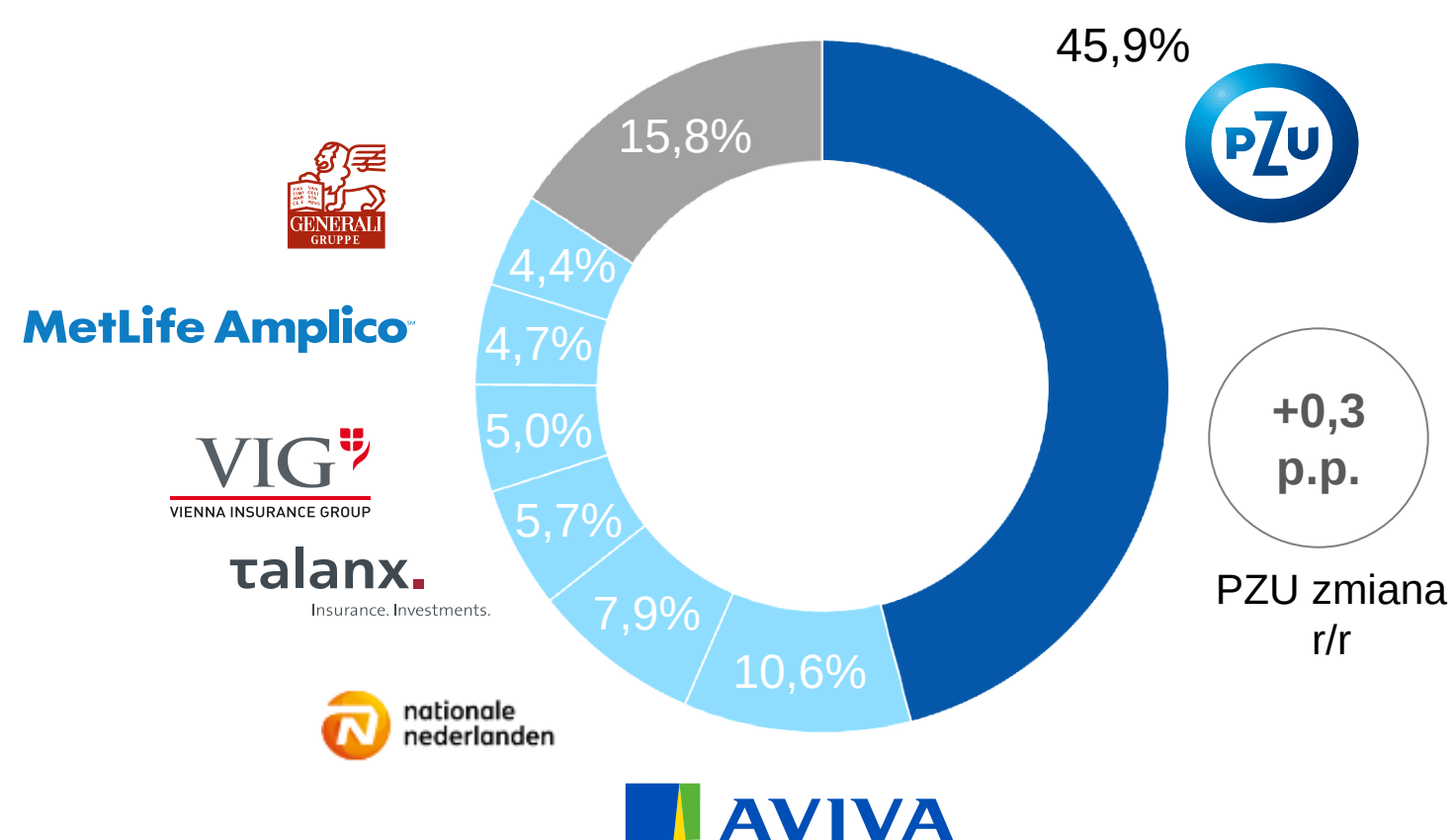


Życie (1): Rynek ubezpieczeń na życie

Przypis składki okresowej brutto (mln zł)



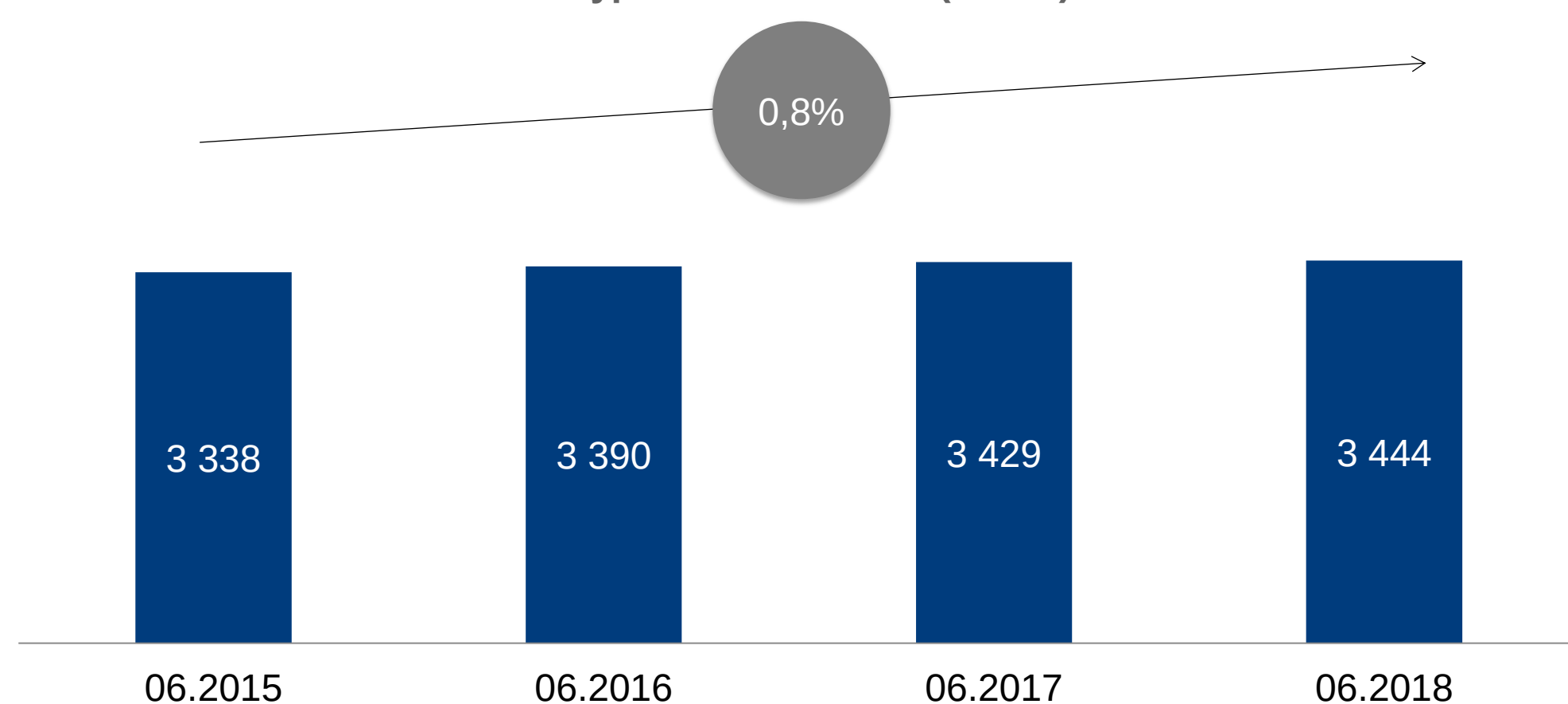
Udziały rynkowe (składka okresowa)



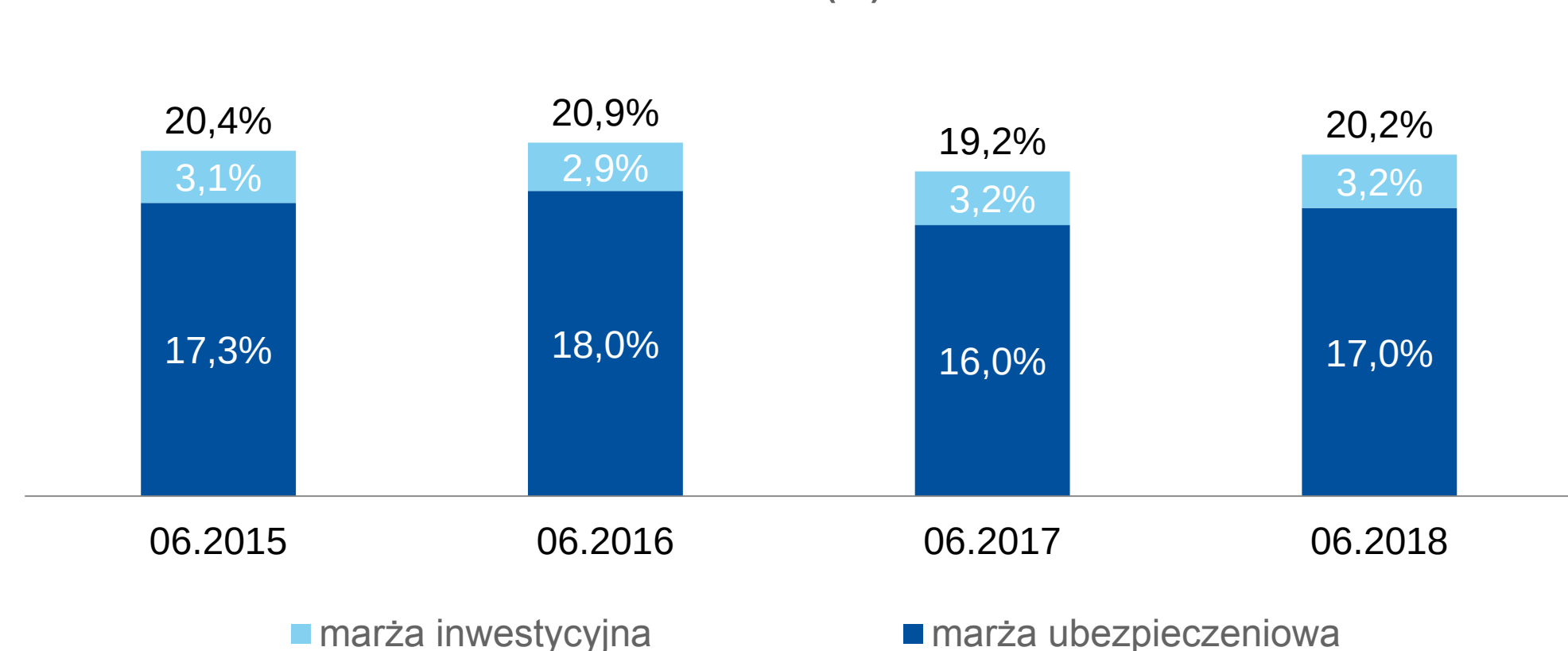
- PZU Życie utrzymało wzrost powtarzalnej części przychodów przy spadku łącznie pozostałych uczestników rynku.
- Kontynuacja wzrostu udziału w rynku składki płatnej okresowo do poziomu **45,9%**, w tym dla umów ochronnych (I grupa ubezpieczeń na życie) był to poziom **65,4%**.
- Udział PZU Życie w rynku mierzony łącznym przypisem składki na poziomie **36,7%** (wzrost r/r o **1,8 p.p.**).
- Rentowność wyniku technicznego PZU Życie wyższa niż średnio konkurencja – **17,0%** vs **9,2%**, co umożliwiło wygenerowanie ponad **50%** zarówno wyniku technicznego, jak i netto sektora.

Życie (2): Grupowe i indywidualnie kontynuowane

Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)*

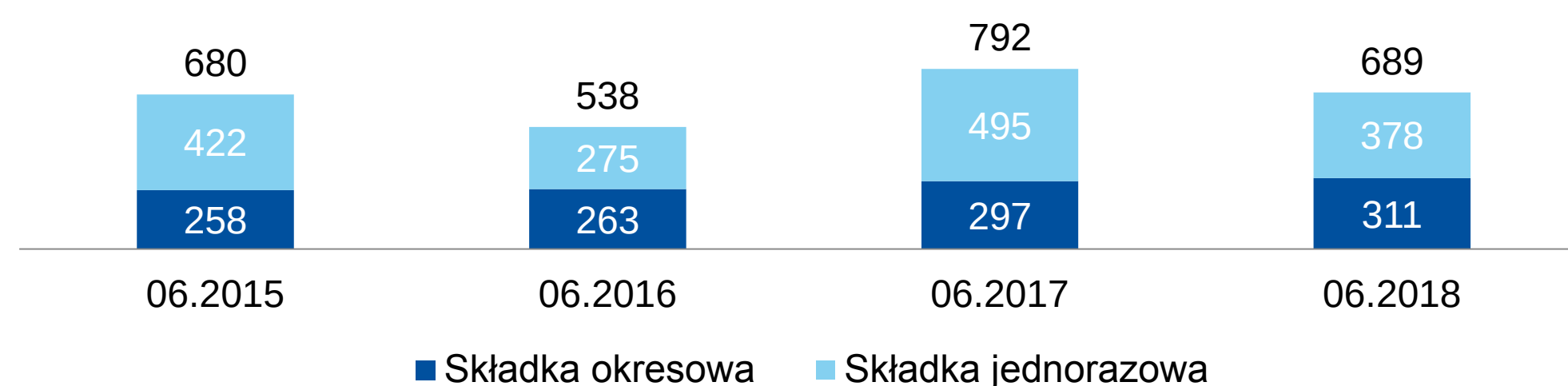
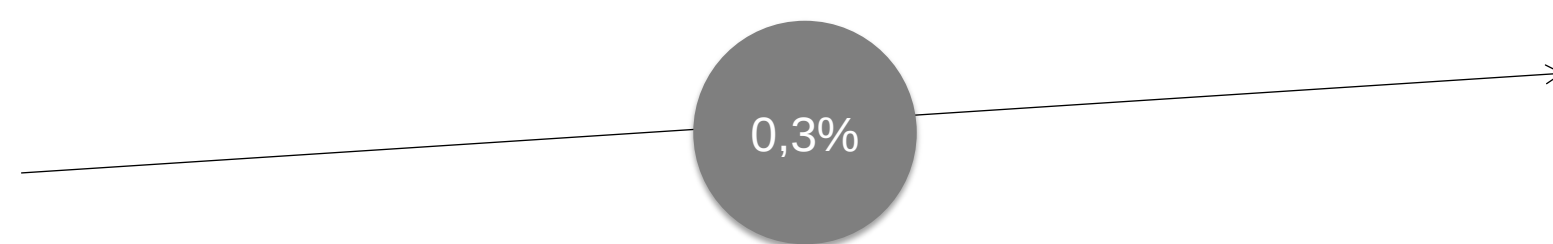


* Marża segmentu z wyłączeniem efektu konwersji

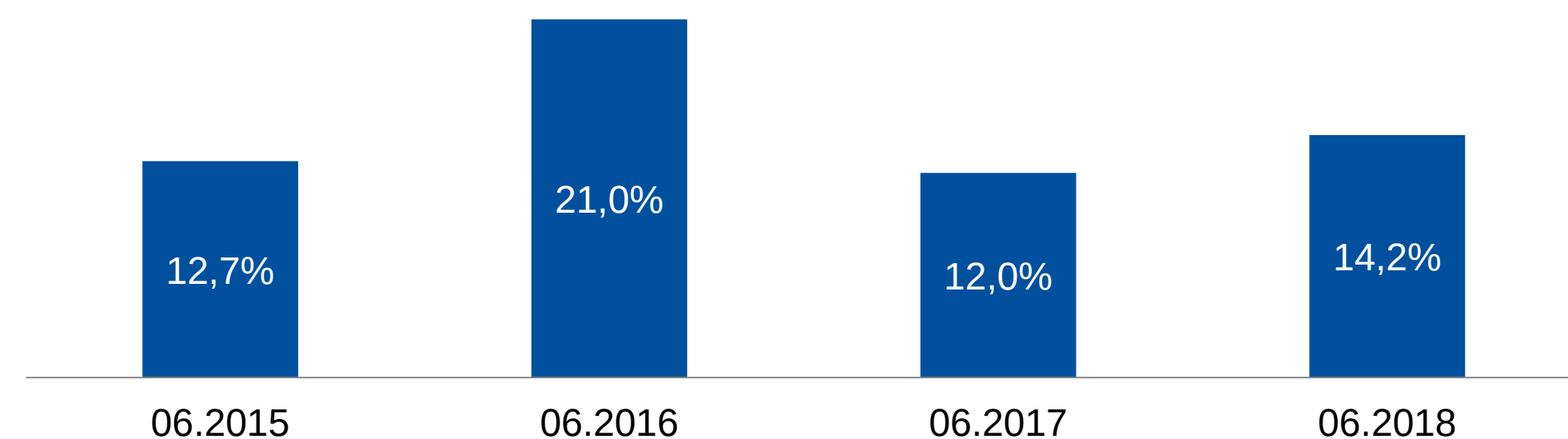
- Ograniczenie nacisku na dynamikę składki pozwalające kontrolować szkodowość produktów ochronnych.
- Rosnący portfel ubezpieczeń zdrowotnych, w tym bardzo dobrze przyjęty przez klientów nowy dodatek do ubezpieczeń kontynuowanych „PZU Uraz Ortopedyczny”. Na koniec czerwca 2018 roku PZU Życie posiadał w portfelu już ponad 1,6 mln aktywnych umów zdrowotnych.
- Niższy niż przed rokiem wzrost rezerw matematycznych w produktach kontynuowanych jako efekt dotychczasowych zmian zasad indeksacji oraz udziału „starych” i „nowych” kontynuacji zarówno wśród osób dochodzących, jak i pozostających w portfelu ubezpieczonych.
- Poprawa w bieżącym roku poziomu szkodowości w portfelu produktów ochronnych.

Życie (3): Indywidualne

Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)

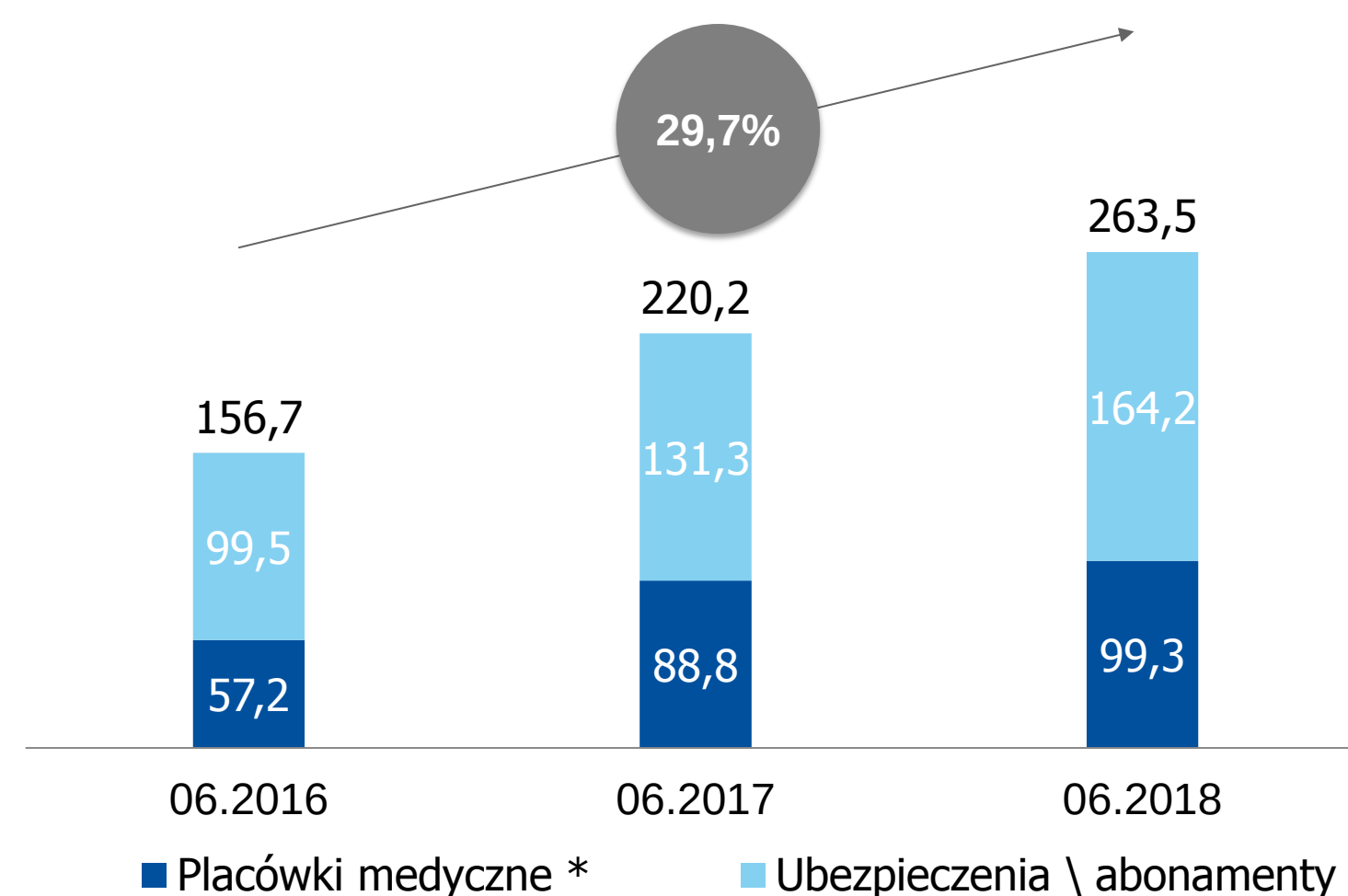


- Niższe wpłaty na rachunki ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych w ubezpieczeniach oferowanych razem z Bankiem Millennium.
- Stale rosnący poziom składki okresowej produktów ochronnych.
- Poprawa marży w wyniku:
 - wzrostu udziału w przychodach segmentu produktów ochronnych o znacznie wyższej generowanej marży,
 - stabilnej rentowności części ochronnej
 - dodatkowych zysków z tytułu opłaty za zarządzanie pobieranej od aktywów zgromadzonych w produktach unit-linked oraz
 - niższych kosztów akwizycji w kanale bankowym.

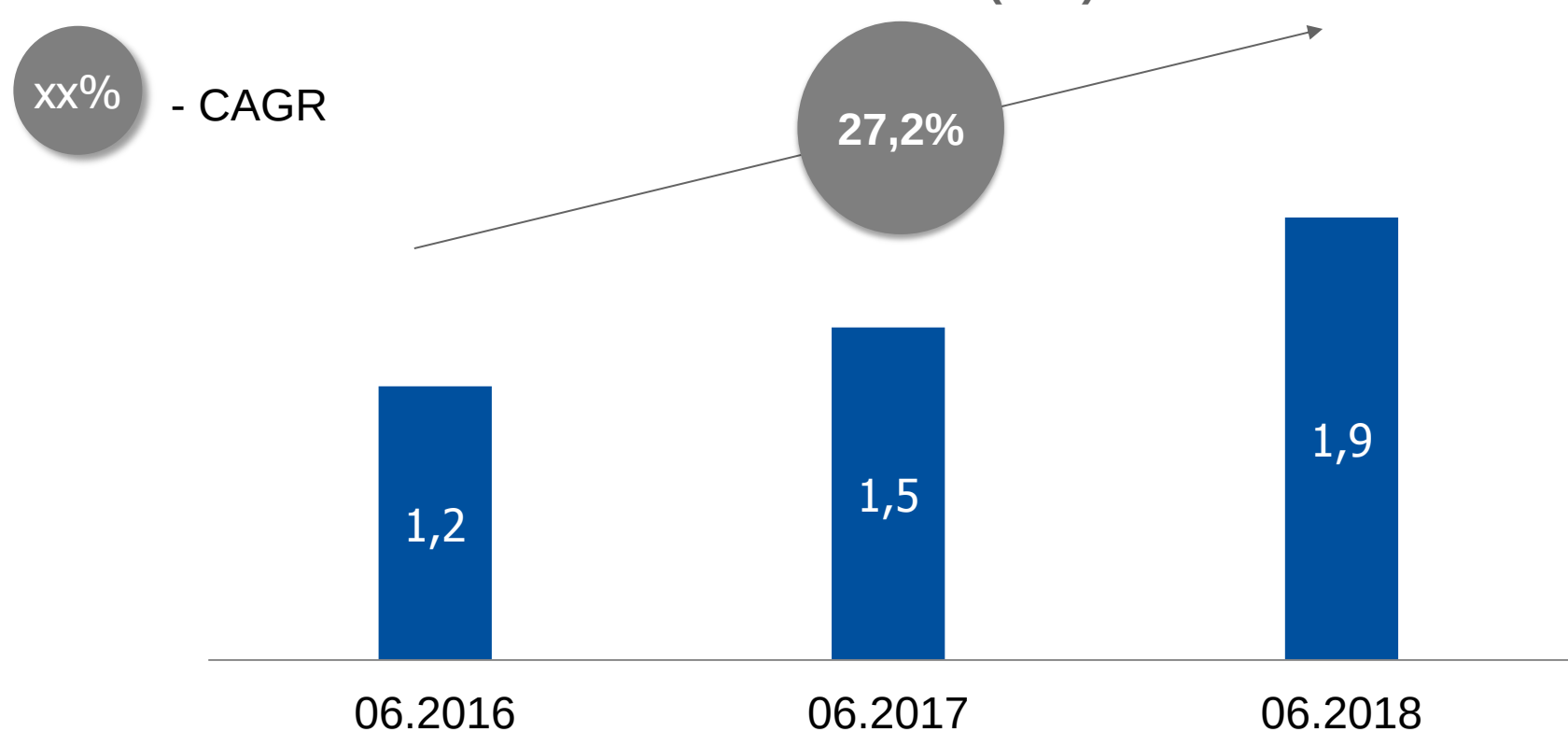


Obszar Zdrowie

Przychody (mln zł)



Liczba umów (mln)**

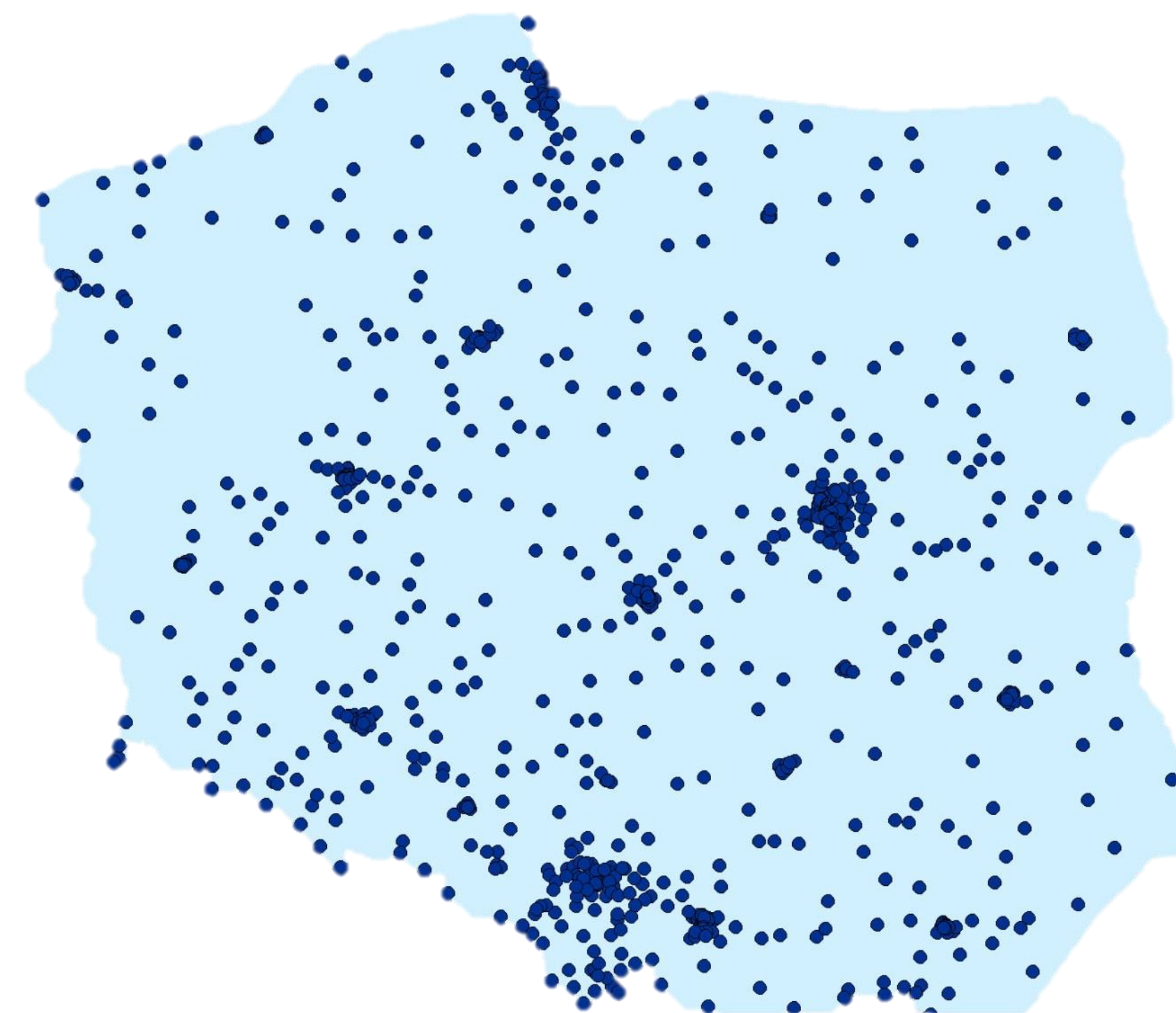


Współpraca z :

1 200 lekarzami

50 szpitalami na terenie kraju

7 562 aptekami



2055
placówek

500
miast

140
specjalizacji

60
Własnych
Placówek
medycznych

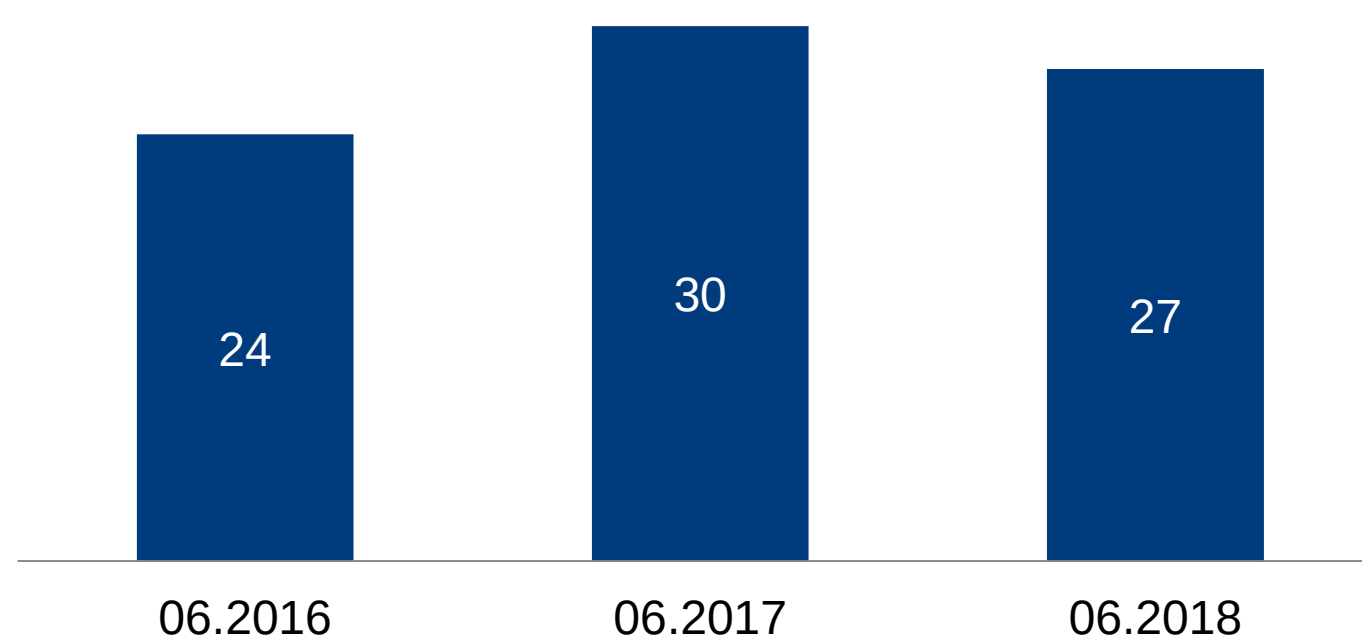
* dane prezentowane za okres od początku roku niezależnie od momentu nabycia;
przychody Oddziałów - prezentowane zarządczo analogicznie jak pozostałych
placówek własnych, tj. z uwzgl. przychodów od PZU Zdrowie i GK PZU

** produkty ubezpieczeniowe i pozaubezpieczeniowe w ramach GK PZU

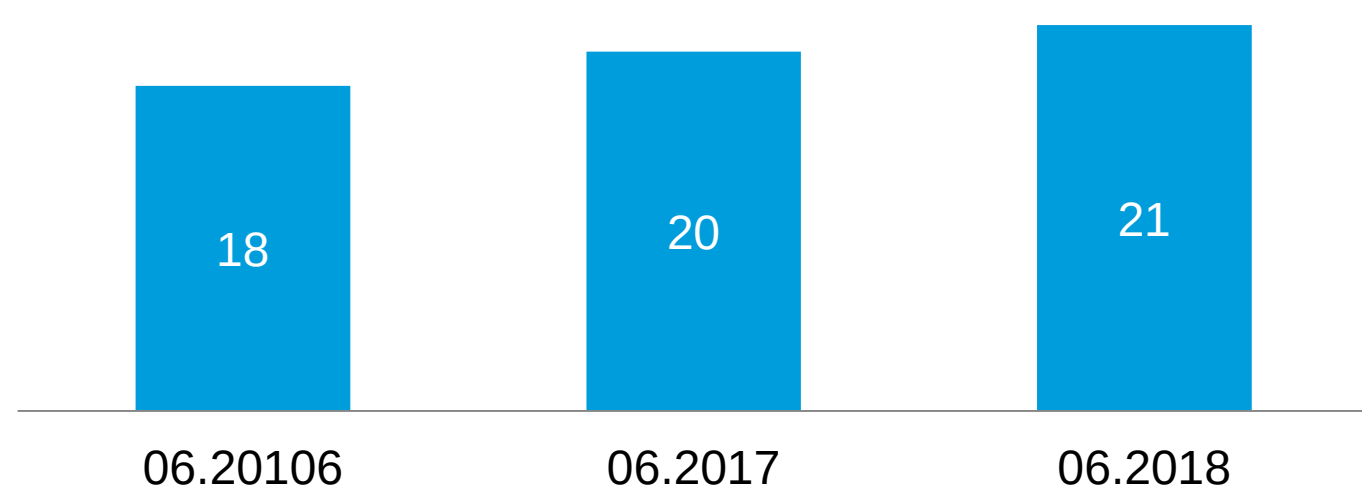


Finanse (1) Aktywa pod zarządzaniem

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

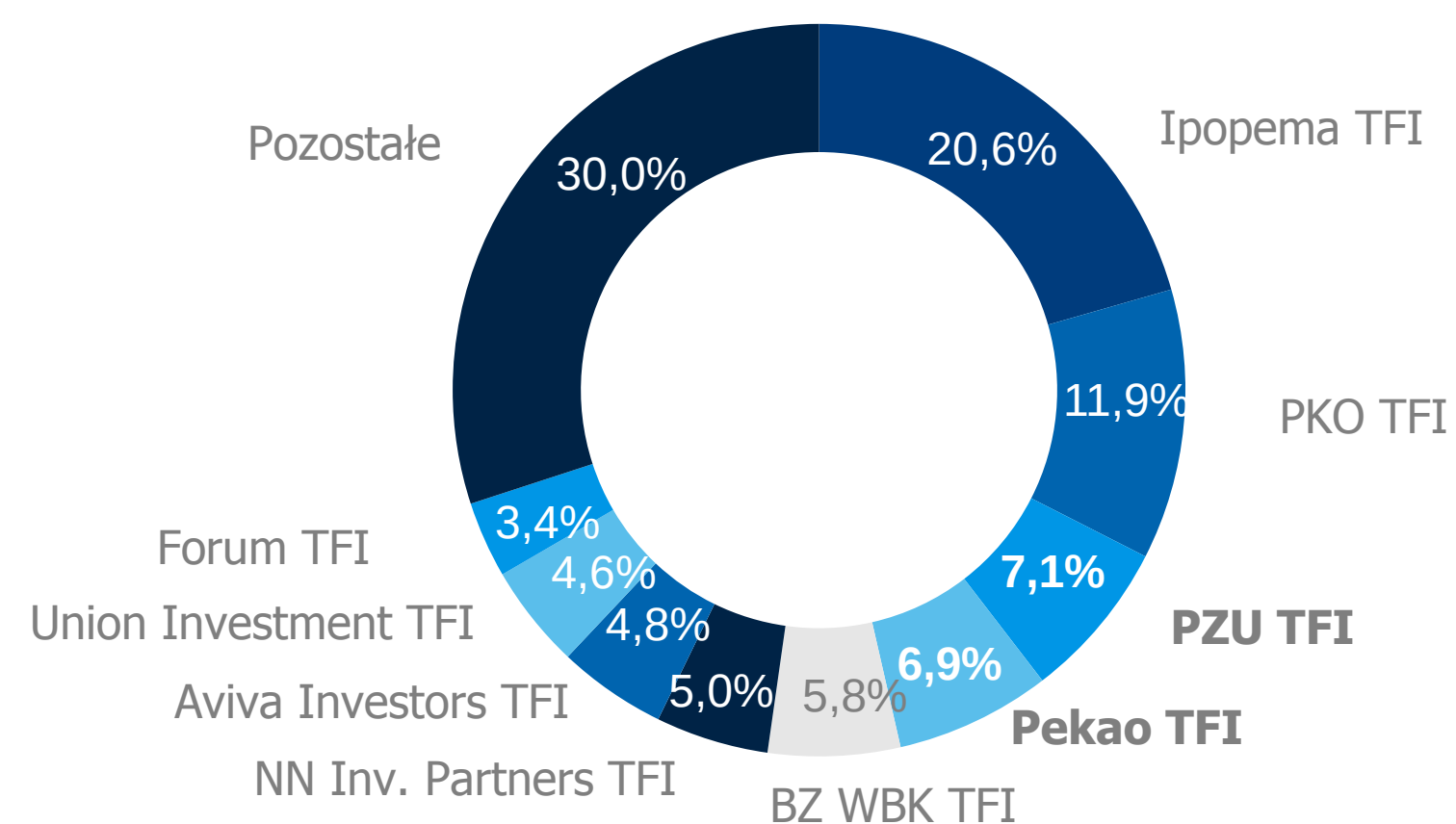


Aktywa pod zarządzaniem TFI Pekao i OFE Pekao (mld zł)



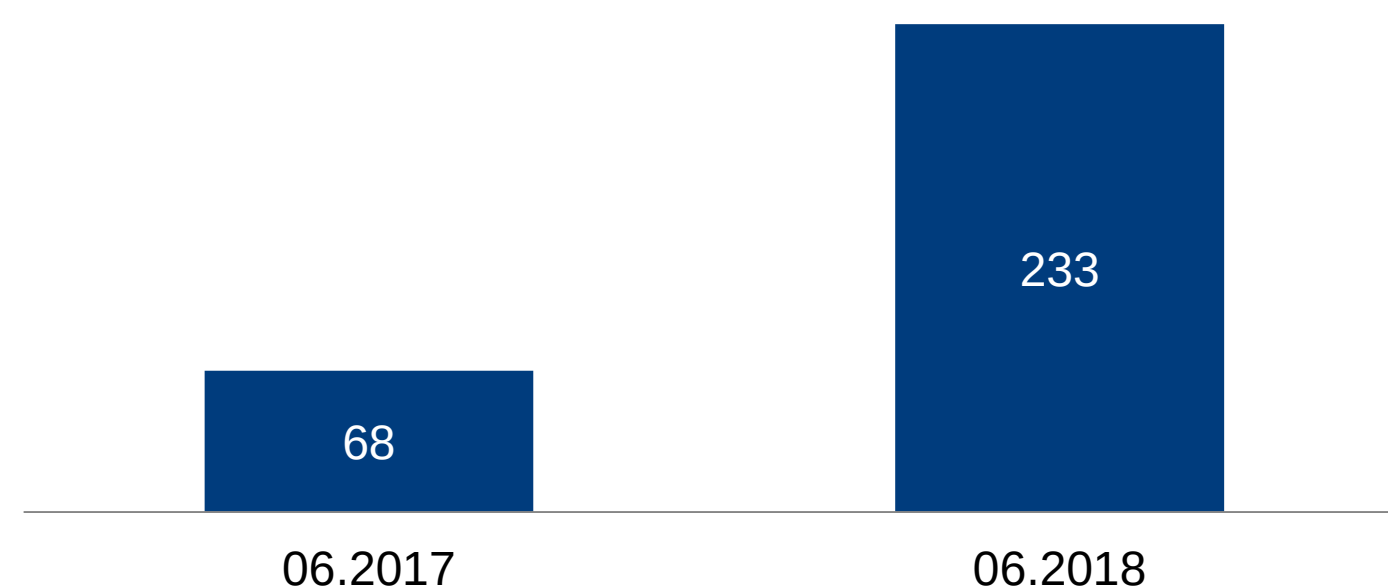
- Otrzymanie zgody KNF na przejęcie zarządzania **Pekao OFE** oraz **DFE** przez **PTE PZU**.
- Podpisanie umowy o przeniesienie operacyjnej działalności **agenta transferowego** w zakresie funduszy inwestycyjnych/ emerytalnych z **PZU Centrum Operacji** do **PFS**.
- Sejf+**: alternatywa dla lokaty bankowej. Od sierpnia oferowany wspólnie z oddziałami PZU jako produkt hybrydowy z ubezpieczeniem od utraty kapitału.
- Istotna zmiana jakościowa na rynku zarządzania aktywami ...

Towarzystwa funduszy inwestycyjnych – udział w aktywach na 30.06.2018



Finanse (2) Rozwój współpracy z bankami

Aktywa zgromadzone w Multikapitał (mln zł)



- Uruchomiono sprzedaż ubezpieczeń majątkowych do pożyczek PEX Banku Pekao w kanale on line.
- Wdrożono ubezpieczenie turystyczne ([Wojażer](#)) oraz ubezpieczenie nieruchomości ([PZU Dom](#)) kredytobiorców banków ([Pekao](#) oraz [Alior Bank](#)).
- Wprowadzenie do oferty [Alior bank](#) ubezpieczeń majątkowych [Link4](#)
- Prowadzona sprzedaż [Multikapitał](#) (Inwestycyjne ubezpieczenie na życie) poprzez ([Alior Bank](#)).
- Blisko 50 tys. klientów [Pekao](#) oraz [Alior Banku](#) skorzystało z oferty ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w [PZU](#).
- Uruchomiono pilotaż w 3 oddziałach, w których pracownicy [PZU](#) aktywnie oferują [Konto Przekorzystne](#). Uruchomiono również wypłatę świadczeń dla klientów PZU w Oddziałach [Pekao](#) (autowypłata).
- Uruchomiono programy ubezpieczeniowe dla pracowników banków oraz oferty specjalne produktów bankowych dla pracowników Spółek Grupy PZU.
- **Synergie kosztowe** - Cel do osiągnięcia do 2020 roku – 100 mln zł oszczędności, już osiągniętych synergii – 30 mln zł.

WYNIKI FINANSOWE



Składka przypisana brutto Grupy PZU

Składka przypisana na zewnątrz

Składka przypisana, lokalne standardy rachunkowości

	II kwartał 2017	I kwartał 2018	II kwartał 2018	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
RAZEM	5 838	5 831	6 050	3,6%	3,8%
Razem ub. Majątkowe i osobowe - Polska	3 317	3 338	3 509	5,8%	5,1%
Ubezpieczenia masowe Polska	2 564	2 711	2 616	2,0%	(3,5)%
OC komunikacyjne	1 227	1 145	1 207	(1,6)%	5,4%
AC komunikacyjne	596	652	626	5,0%	(4,0)%
Inne produkty	741	914	783	5,7%	(14,3)%
Ubezpieczenia korporacyjne Polska	753	627	893	18,6%	42,4%
OC komunikacyjne	175	193	192	9,7%	(0,5)%
AC komunikacyjne	216	209	213	(1,4)%	1,9%
Inne produkty	362	225	488	34,8%	116,9%
Razem ubezpieczenia na życie - Polska	2 099	2 068	2 064	(1,7)%	(0,2)%
Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane - Polska	1 715	1 722	1 722	0,4%	x
Ubezpieczenia indywidualne - Polska	384	346	343	(10,7)%	(0,9)%
Składka okresowa	143	156	155	8,4%	(0,6)%
Składka jednorazowa	241	190	188	(22,0)%	(1,1)%
Razem ub. Majątkowe i osobowe - Kraje bałtyckie i Ukraina	399	400	444	11,3%	11,0%
Kraje bałtyckie ub. majątkowe i osobowe	345	360	396	15,0%	10,1%
Ukraina ub. majątkowe i osobowe	54	40	48	(12,2)%	19,1%
Razem ub. na życie - Kraje bałtyckie i Ukraina	23	27	30	29,8%	10,2%
Kraje bałtyckie ub. na życie	14	15	16	17,3%	7,5%
Ukraina ub. na życie	9	12	14	48,6%	13,6%

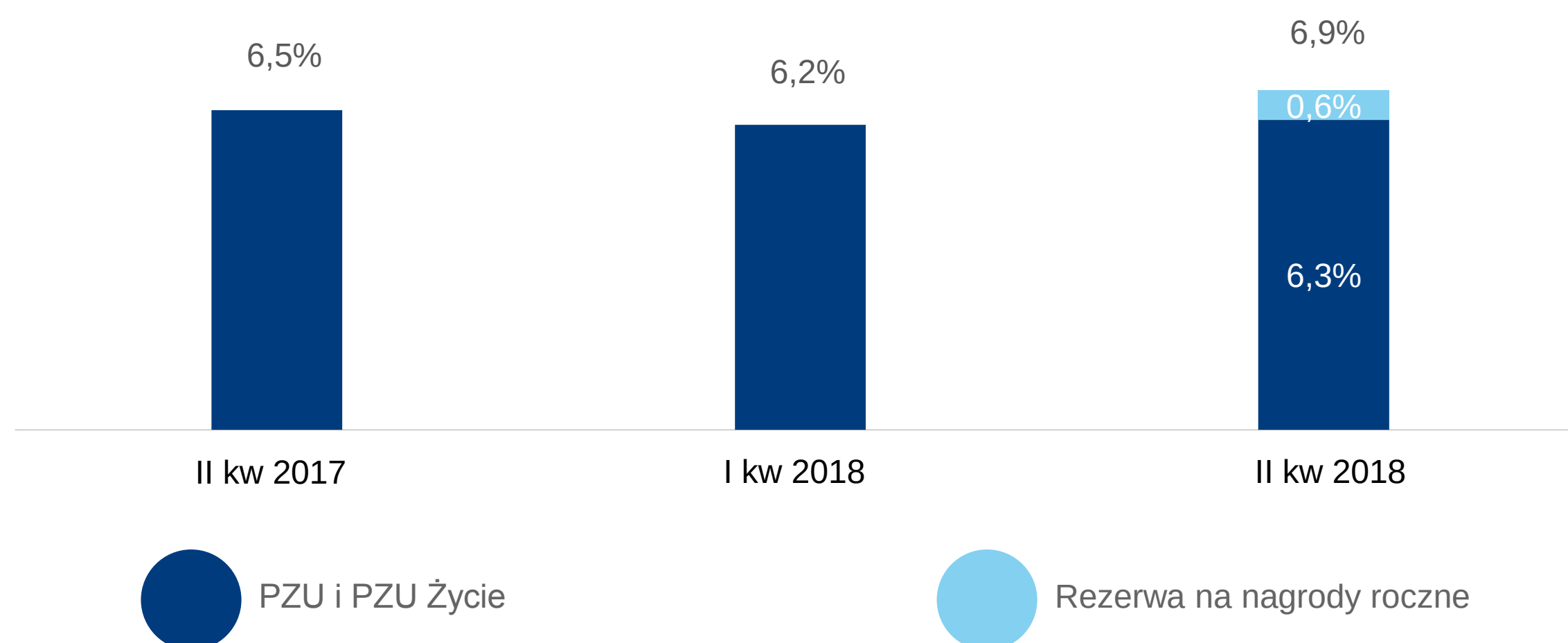
Wyniki Grupy PZU – kontrybucja działalności dotychczasowej oraz działalności bankowej

	II kwartał 2017	I kwartał 2018	II kwartał 2018	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANK I PEKAO					
Składki ubezpieczeniowe przypisane brutto¹	5 838	5 831	6 050	3,6%	3,8%
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(3 504)	(3 626)	(3 719)	6,1%	2,6%
Wynik netto na działalności inwestycyjnej na portfelu głównym	226	333	390	72,5%	17,1%
FXod emisji obligacji własnych	(6)	(32)	(130)	x	306,5%
Wynik netto z działalności inwestycyjnej - Produkty inwestycyjne	31	(72)	5	(85,3)%	x
Wynik netto z działalności inwestycyjnej - Przejściowe FXod wyceny nieruchomości	(112)	(21)	21	x	x
Wynik netto z działalności inwestycyjnej - Pozostałe	(34)	(57)	33	x	x
Koszty administracyjne ¹	(402)	(379)	(433)	7,8%	14,0%
Koszty akwizycji ¹	(718)	(751)	(768)	7,0%	2,3%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	560	647	811	44,9%	25,5%
Zysk (strata) netto	437	513	620	41,7%	20,8%
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	437	513	620	41,7%	20,8%
BANKI: ALIOR I PEKAO					
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	67	130	162	143,6%	24,9%
WYNIK NETTO PRZYPISANY JEDNOSTCE DOMINUJĄCEJ	504	643	782	55,2%	21,6%
GLÓWNE WSKAŹNIKI FINANSOWE					
ROE ²	14,9%	17,8%	22,3%	7,4 p.p.	4,5 p.p.
Wskaźnik mieszany ³	87,5%	86,0%	88,3%	0,8 p.p.	2,3 p.p.
Marża ⁴	24,5%	16,6%	23,7%	(0,8) p.p.	7,1 p.p.
Wskaźnik kosztów administracyjnych PZU, PZU Życie	6,5%	6,2%	6,9%	0,4 p.p.	0,7 p.p.
Wskaźnik kosztów akwizycji PZU, PZU Życie	13,1%	13,8%	13,3%	0,2 p.p.	(0,5) p.p.

1. Bez eliminacji korekt konsolidacyjnych
2. Wskaźnik obliczony na podstawie kapitału własnego na początek i na koniec okresu sprawozdawczego. Liczony dla podmiotu dominującego
3. Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Grupie PZU
4. Marża dla segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych z wyłączeniem efektu konwersji

Dalsza poprawa efektywności kosztowej

Wskaźnik kosztów administracyjnych

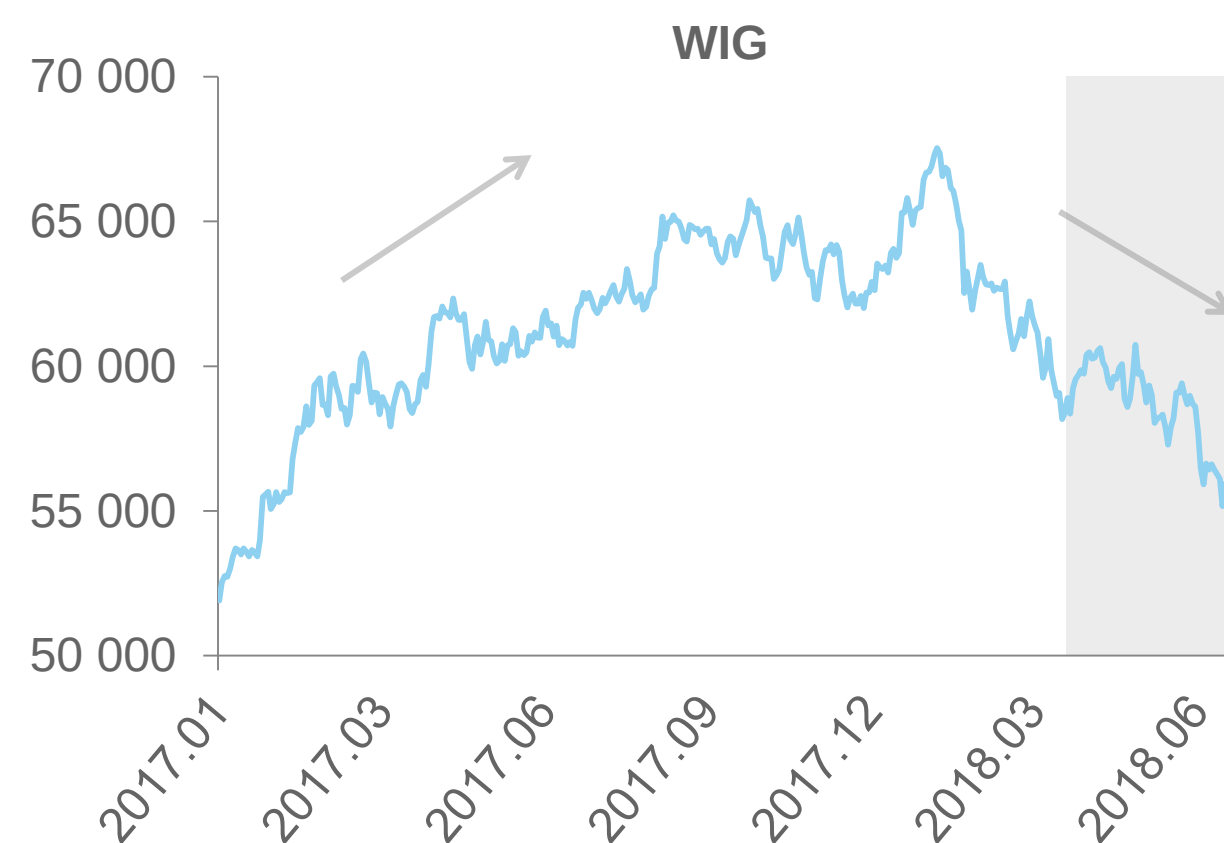
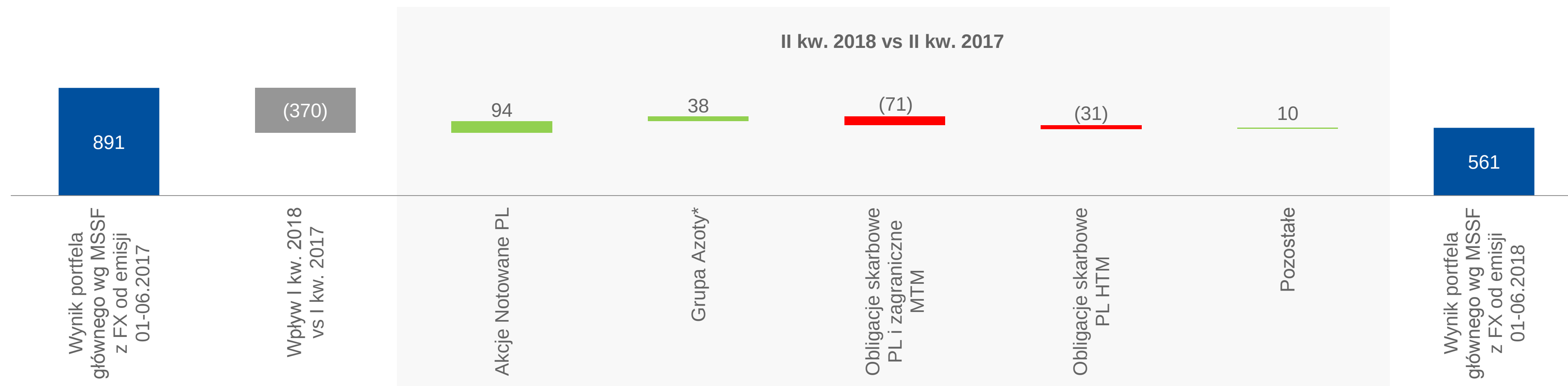


Wskaźnik kosztów administracyjnych liczony wg wzoru:

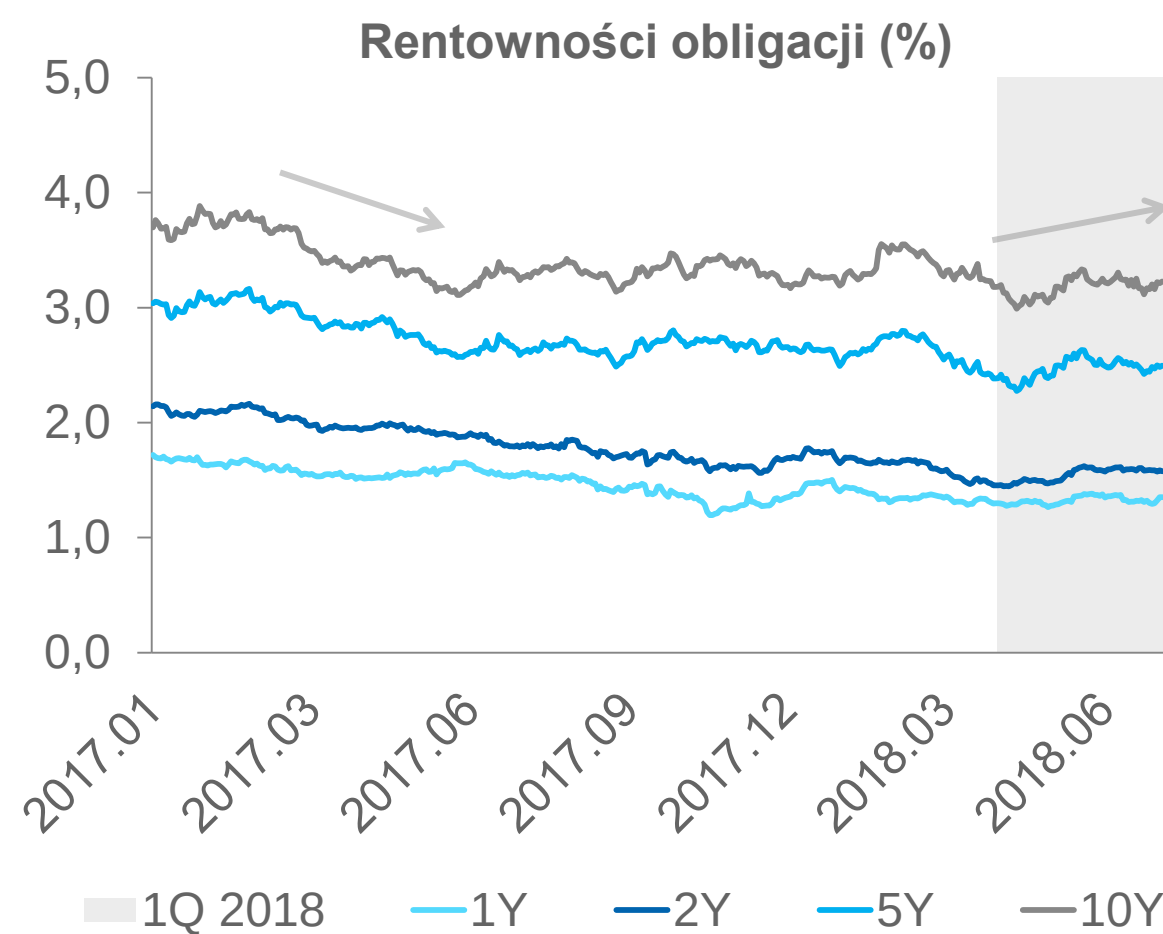
koszty administracyjne PZU i PZU Życie/ składka zarobiona netto PZU i PZU Życie

- Wzrost wskaźnika kosztów administracyjnych w II kw. 2018 roku wynika z zawiązania rezerwy na nagrodę roczną za wyniki, która jest elementem systemu motywacyjnego pracowników PZU (w 2017 roku została rozpoznana w kosztach IV kw).
- Spadek kosztów w II kw. w stosunku do analogicznego okresu 2017 (z wyłączeniem efektu rezerwy na nagrody) wynika przede wszystkim z optymalizacji kosztów operacyjnych PZU możliwych do osiągnięcia m.in. dzięki:
 - zastąpieniu starego systemu obsługowego Insurer nowoczesnym systemem Everest;
 - cyfryzacji i automatyzacji kolejnych procesów biznesowych, które pozwalają na bardziej efektywne wykorzystanie kapitału ludzkiego i utrzymywanie kosztów pracowniczych pod kontrolą (mimo inflacji i presji płacowej na rynku).

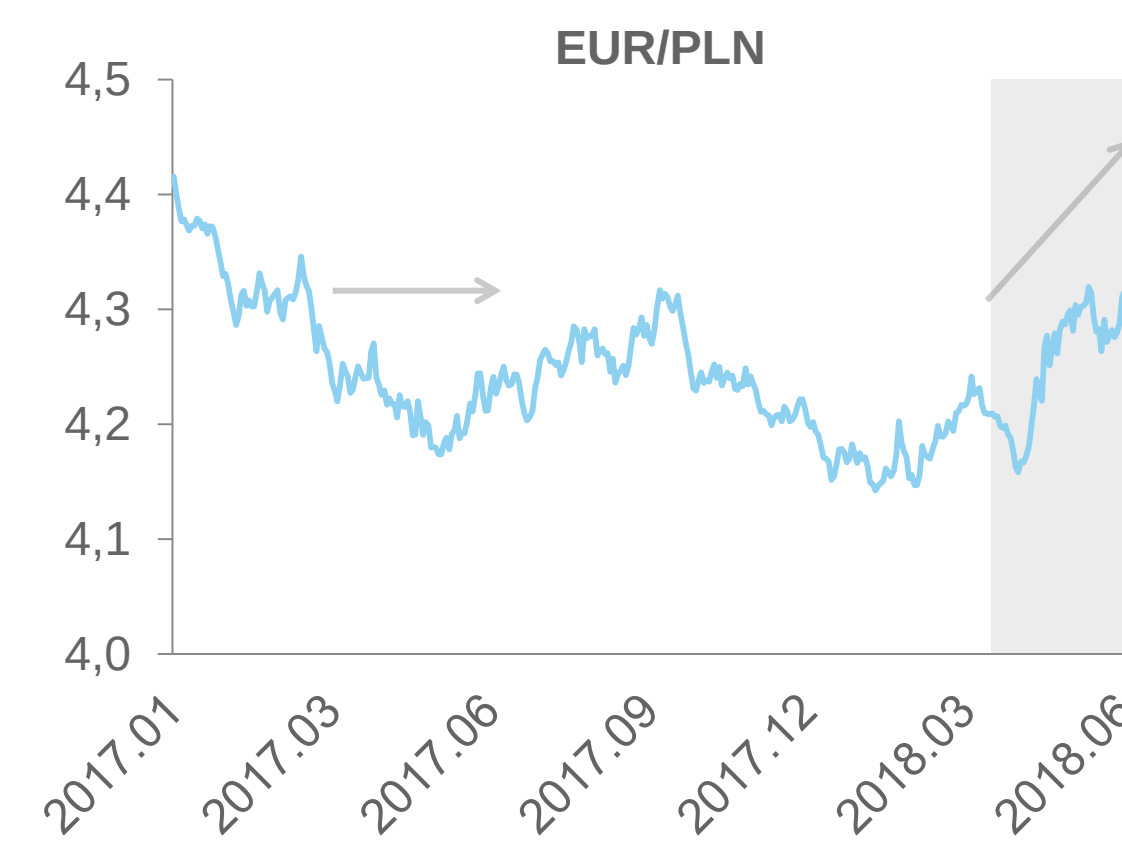
Lepsze wyniki w II kw. na portfelach akcji notowanych bilansowane częściowo spadkiem wyniku na obligacjach



II kw. 2017: +5,4%
II kw. 2018: -4,2%



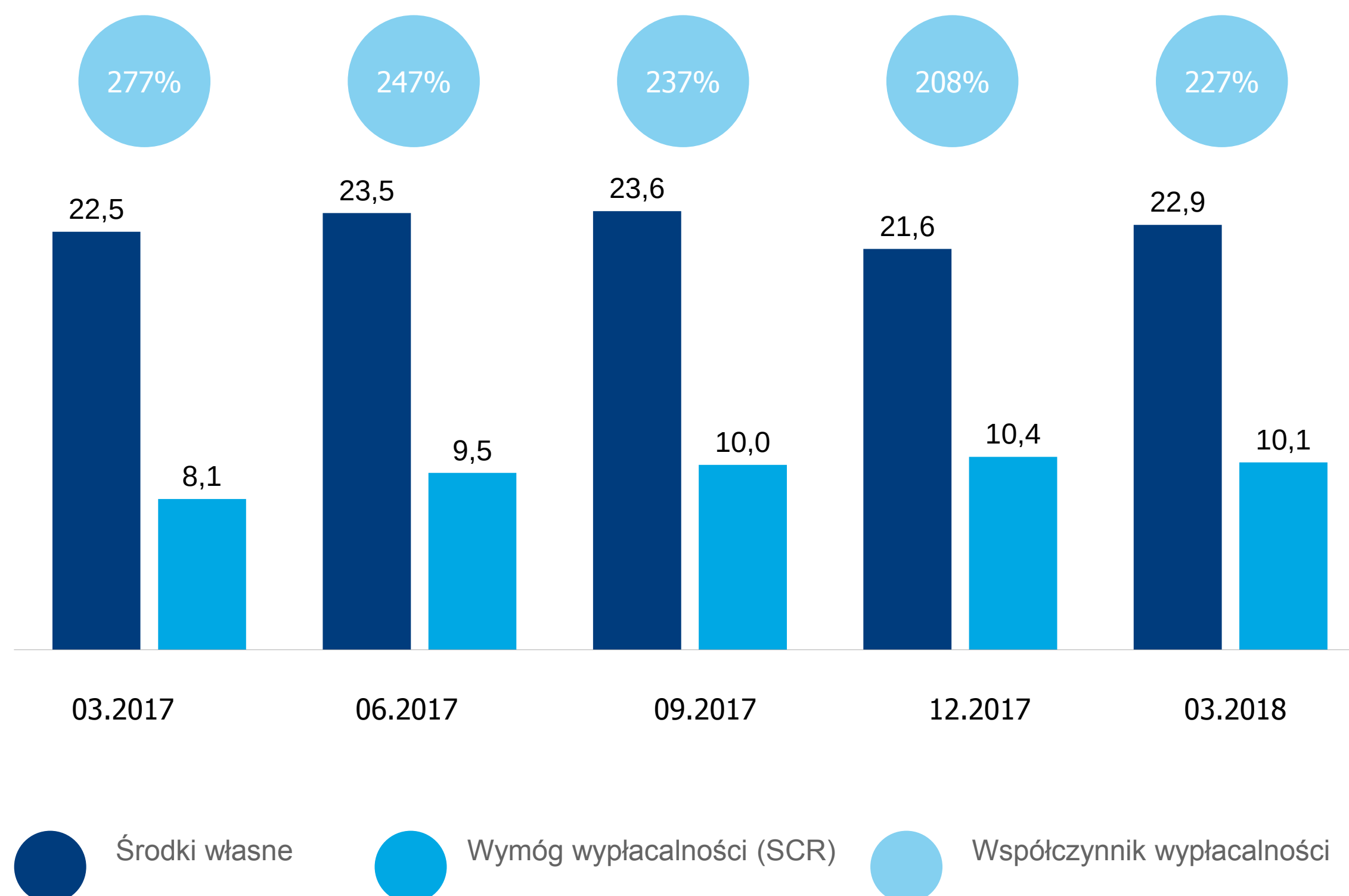
II kw. 2017: -12 p.b
II kw. 2018: +11 p.b



II kw. 2017: +0,2%
II kw. 2018: +3,6%

Wysoki poziom wypłacalności Grupy

Dane Grupy PZU w Solvency II / 31 marca 2018 roku (mld zł)



- Wzrost środków własnych w I kwartale 2018 roku o 1,3 mld zł na skutek:
 - zrealizowanych w kwartale wyników (0,6 mld zł);
 - pozytywnego wpływu zmian krzywej rentowności polskich obligacji rządowych (stóp wolnych od ryzyka) na wycenę aktywów finansowych i rezerw ubezpieczeniowych (ang. steepening).
- Dane na koniec 2017 roku oraz koniec I kwartału 2018 roku uwzględniają odliczenie przewidywanej (niezatwierdzonej na te daty przez WZA) dywidendy z zysku za 2017 rok (2,2 mld zł).
- Spadek SCR w I kwartale 2018 roku o 0,3 mld zł w następstwie niższej ekspozycji na ryzyko rynkowe i ryzyko niewykonania zobowiązań przez kontrahentów oraz dzięki wyższym efektom dywersyfikacji ryzyka rynkowego.
- Wysoka jakość środków własnych Grupy PZU - udział kapitałów najwyższej jakości (Tier 1) na poziomie 87%.
- Jednostkowy współczynnik wypłacalności:
 - PZU - wyniósł 295% (280% na koniec 2017 roku),
 - PZU Życie – wyniósł 467% (437% na koniec 2017 roku).

Współczynnik wypłacalności liczony wg wzoru:

$$\text{Współczynnik wypłacalności} = \frac{\text{Środki własne}}{\text{Wymóg wypłacalności}}$$

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

REALIZACJA STRATEGII GRUPY NA LATA 2017 – 2020



Realizacja kluczowych mierników Strategii na lata 2017-2020

				ROE ¹					
				06.2018	2020				
				20,8%	>22%				
UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE		UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE		INWESTYCJE		ZDROWIE		BANKOWOŚĆ	
Udział rynkowy Grupy PZU ^{2,3}		Liczba klientów PZU Życie (mln)		Aktywa klientów zewnętrznych pod zarządzaniem (mld PLN)		Przychody (mln PLN) ^{7,9}		Aktywa (mld PLN)	
03.2018	2020	06.2018	2020	06.2018	2020	06.2018	2020	06.2018	2020
34,8%/35,9 ¹¹	38%	10,9	11,0	30/49 z PIM	65	499	1 000	254	>300
Wskaźnik mieszany ³		Marża w ub. grupowych i IK		Wynik netto z zarządzania aktywami zewnętrznymi (mln PLN) ^{6,9}		Marża EBITDA ⁸		Wynik finansowy netto przypisany Grupie PZU (mln PLN) ⁹	
06.2018	2020	06.2018	2020	06.2018	2020	06.2018	2020	06.2018	2020
86,8%	92%	20,2%	>20%	106/189 z PIM	200	7,2%	12%	597	>900
Wskaźnik kosztów administracyjnych ⁴		Wskaźnik wypłacalności Solvency II ⁵		Nadwyżka stopy rentowności na portfelu głównym powyżej RFR ¹⁰					
06.2018	2020	03.2018	2020	06.2018	2020				
6,5%	6,5%	227%	>200%	1,0 p.p.	2,0 p.p.				

1. ROE przypisane jednostce dominującej

2. Działalność bezpośrednia

3. PZU łącznie z TUW PZUW oraz Link4

4. Koszty administracyjne PZU i PZU Życie

5. Środki własne po pomniejszeniu o przewidywane dywidendy i podatki od aktywów

6. Wynik netto PZU Inwestycje na poziomie skonsolidowanym /Wynik netto PZU Inwestycje powiększony o 100% wyniku netto Pekao Investment Management

7. Urocznione przychody placówek własnych i oddziałów uwzględniające przychody od PZU Zdrowie i GK PZU

8. Bez kosztów jednorazowych; rentowność liczona od sumy przychodów placówek i składki zarobionej

9. Krocząco 12 miesięcy

10. Różnica pomiędzy roczną stopą zwrotu liczoną na wyniku MSSF na portfelu głównym z uwzględnieniem FX od emisji obligacji własnych a średniorocznym poziomem WIBOR6M

11. Po uwzględnieniu wznowionego w czerwcu 2018 długoterminowego kontraktu

Realizacja strategii innowacyjności

Testujemy rozwiązania ratujące życie kierowców

PZU Go - nowoczesne rozwiązanie (niewielkie urządzenie i aplikacja na telefon), czuwające nad bezpieczeństwem kierowcy, pozwalające docelowo dostosować ubezpieczenie komunikacyjne do potrzeb klienta

Nawiązaliśmy współpracę z Biurem Informacji Kredytowej

Pilotaż BIK - dzięki analizie udostępnianych danych mamy szansę poprawić proces oceny ryzyka i zawierania umów ubezpieczenia OC i AC.

Uruchomiliśmy pierwsze projekty pilotażowe i wdrożeniowe w projekcie Data Lab

Celem projektu jest poprawa wykorzystania dużych zbiorów danych (Big Data) w procesach biznesowych oraz stworzenie analitycznego ekosystemu Grupy PZU.

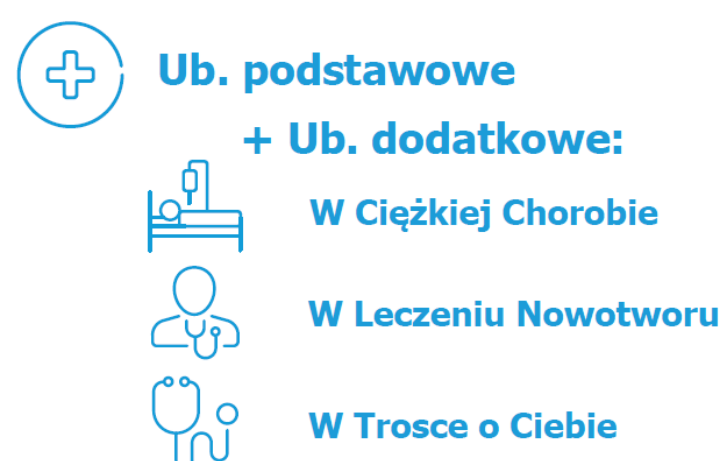
Pracujemy nad wzbogaceniem oferty produktowej

Dwa nowe produkty w kanale direct:

Ja Plus



PZU Plan na Zdrowie



Ubezpieczenia PZU dostępne na Allegro:

Użytkownicy platformy zakupowej Allegro.pl mają możliwość w prosty sposób ubezpieczyć w PZU sprzęt RTV i AGD podczas dokonywania transakcji.

Rozwijamy współpracę z młodymi startupami w poszukiwaniu rozwiązań z branży insurtech

Podjęliśmy współpracę z dwoma czołowymi akceleratorami startupów. (1) MIT Enterprise Forum Poland, to wiodący program prowadzony we współpracy z amerykańską uczelnią Massachusetts Institute of Technology., (2) realizowany przez Alior Bank, który koncentruje się na obszarze open banking i PSD2.

Pracujemy nad jakością w obszarze obsługi spraw - obsługa zgłoszenia to teraz mniej niż 5 minut

Pobieramy dane z systemu Everest. Klient podaje tylko dane, których nie ma w PZU. Samoobsługa stanowi integralną część zgłoszenia.

Videoinspekcja – zdalne oględziny

Nowoczesne rozwiązanie, umożliwiające szybkie oględziny uszkodzonych pojazdów za pomocą kamery w smartfonie. Na tej podstawie możliwe jest wyliczanie wysokości szkody.

Prowadzimy intensywne prace nad #mojepzu.pl

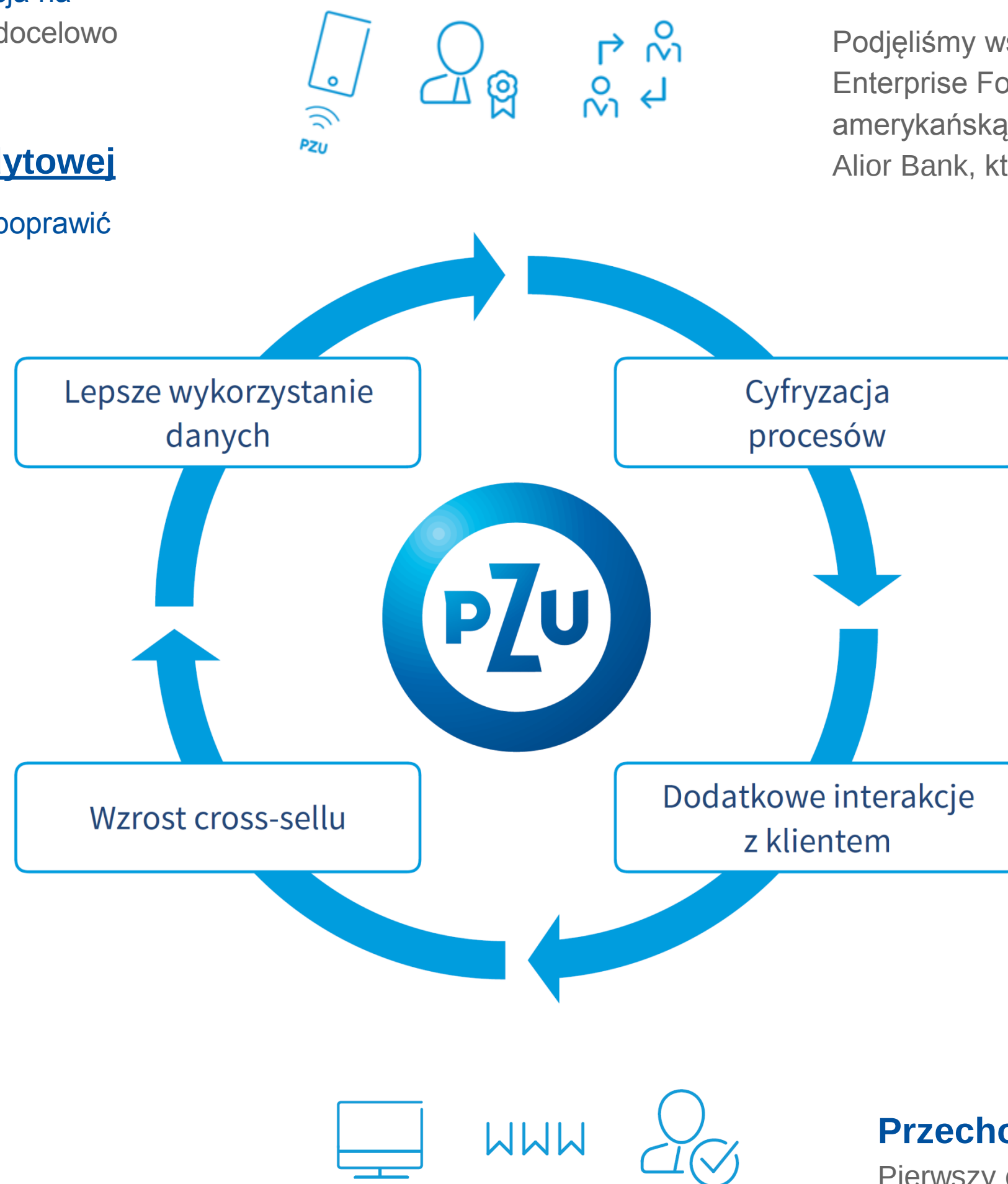
Prace nad migracją danych 22mln klientów do jednej bazy danych (obraz klienta 360 stopni).

Wdrożyliśmy nową stronę www.pzu.pl

Nowoczesny design, intuicyjna nawigacja, dostosowanie do każdego urządzenia

Przechodzimy na prosty język komunikacji

Pierwszy certyfikat Prostej polszczyzny dla serwisu PZU Konto Klienta



W tym roku PZU jako pierwszy ubezpieczyciel w Europie udostępni swoim klientom PZU GO – rozwiązanie testują pracownicy PZU



Od sierpnia pracownicy PZU biorą udział w testach i zgłaszają pomysły na usprawnienia PZU GO



PZU GO to aplikacja mobilna połączona z naklejką na szybę (beaconem), która automatycznie wezwie pomoc w razie wypadku



Prowadzimy testy zderzeniowe z udziałem zawodowych kaskaderów, aby algorytmy wykrywające kolizje były jak najbardziej skuteczne

ZAŁĄCZNIKI:

- WYNIKI PO SEGMENTACH DZIAŁALNOŚCI
- DANE GRUPY WG ZASAD WYPŁACALNOŚĆ II



PODSUMOWANIE WYNIKÓW FINANSOWYCH PO SEGMENTACH DZIAŁALNOŚCI



Rentowność według segmentów działalności operacyjnej

Segmenty ubezpieczeń

mIn zł, lokalne standardy rachunkowości	Przypis składki brutto			Wynik na ubezpieczeniach/ Wynik z działalności operacyjnej			Wskaźnik mieszany / Marża *	
	I-II kwartał 2017	I-II kwartał 2018	Zmiana r/r	I-II kwartał 2017	I-II kwartał 2018	Zmiana r/r	I-II kwartał 2017	I-II kwartał 2018
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	6 599	6 871	4,1%	891	1035	16,2%	86,5%	86,8%
Ubezpieczenia masowe - Polska	5 218	5 350	2,5%	724	818	13,0%	86,7%	86,9%
OC komunikacyjne	2 348	2 366	0,8%	150	136	(9,4)%	93,7%	94,8%
AC komunikacyjne	1 240	1 277	3,0%	21	120	461,0%	98,4%	89,7%
Inne produkty	1 630	1 707	4,7%	442	393	(11,2)%	68,5%	72,8%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	111	169	52,4%	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 381	1 521	10,1%	167	217	29,9%	85,5%	86,4%
OC komunikacyjne	345	386	12,0%	(2)	(34)	x	98,3%	107,9%
AC komunikacyjne	421	423	0,5%	21	36	73,6%	95,4%	90,5%
Inne produkty	615	712	15,7%	119	163	36,3%	64,6%	62,8%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	29	52	76,9%	x	x
Razem ubezpieczenia na życie - Polska	4 221	4 133	(2,1)%	777	802	3,2%	18,4%	19,4%
Ub. Grupowe i kontynuowane ** - Polska	3 429	3 444	0,4%	657	694	5,6%	19,2%	20,2%
Ub. Indywidualne - Polska	792	689	(13,0)%	95	98	3,2%	12,0%	14,2%
Efekt konwersji	x	x	x	25	10	(60,0)%	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i Kraje bałtyckie	741	844	13,9%	47	77	63,8%	93,6%	90,5%
Kraje bałtyckie ub. majątkowe i osobowe	645	756	17,2%	42	71	69,0%	93,5%	90,4%
Ukraina ub. majątkowe i osobowe	96	88	(8,3)%	5	6	20,0%	95,0%	90,9%
Razem ubezpieczenia na życie - Ukraina i Kraje bałtyckie	47	57	21,3%	3	2	(33,3)%	6,4%	3,5%
Litwa ub. na życie	28	31	10,7%	1	(1)	x	3,6%	(3,2)%
Ukraina ub. na życie	19	26	36,8%	2	3	50,0%	10,5%	11,5%
Razem banki	-	-	x	452	1773	292,3%	x	x

* 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;

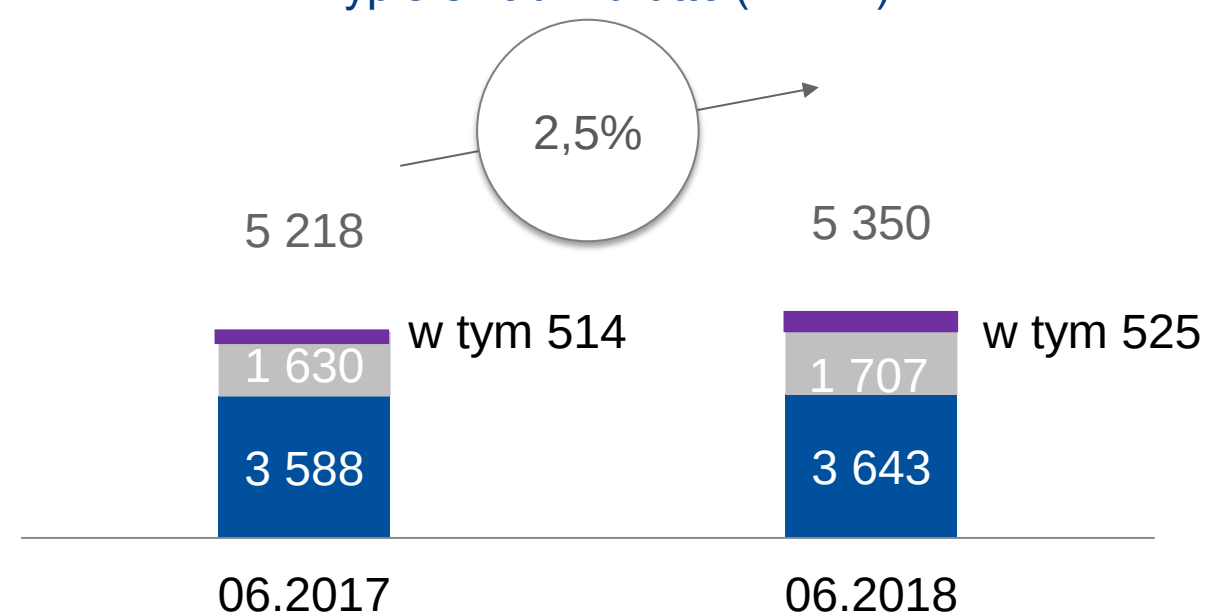
** Wynik na ubezpieczeniach oraz marża bez efektu konwersji;

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

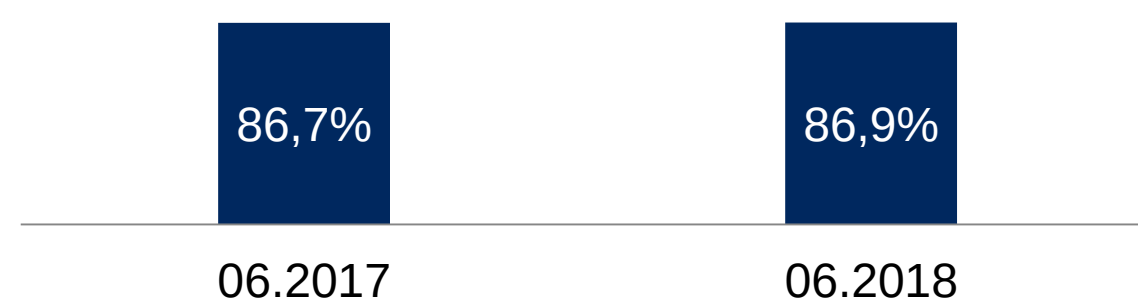
Wzrost sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych

Segment Masowy

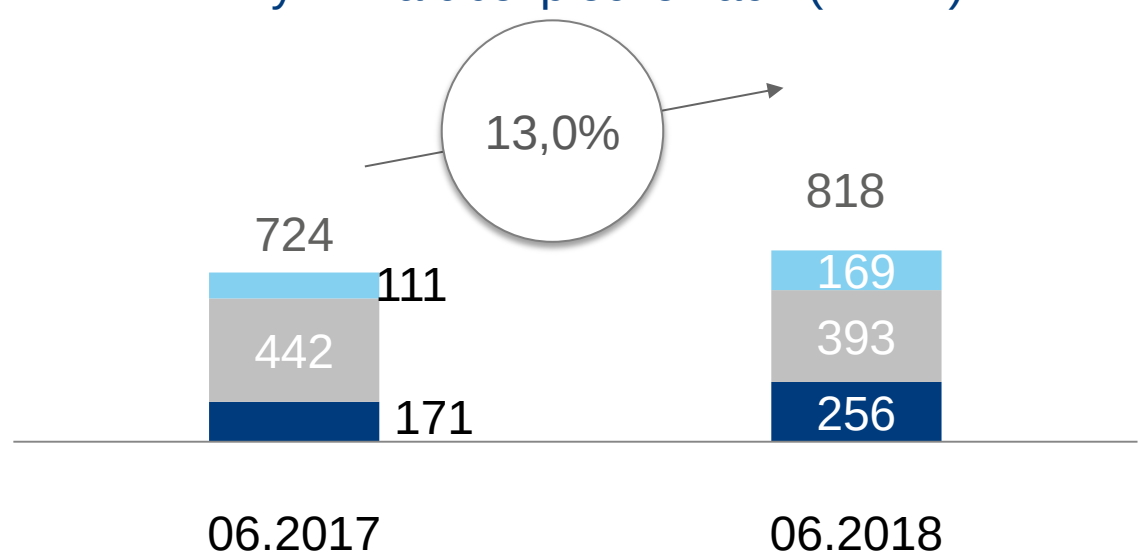
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)

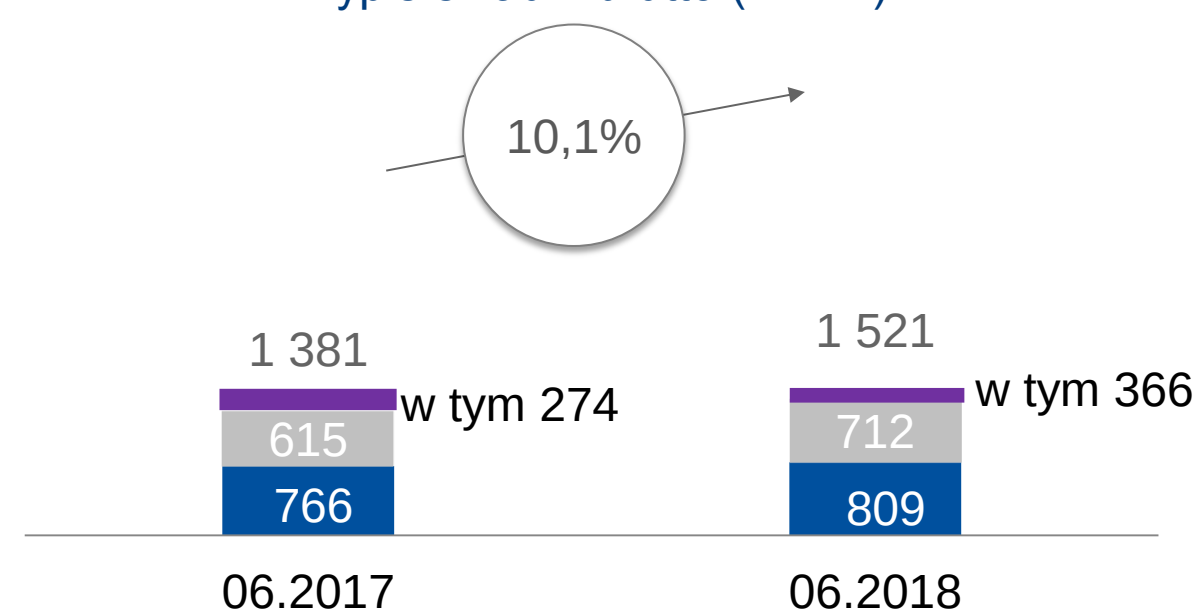


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)



Segment Korporacyjny

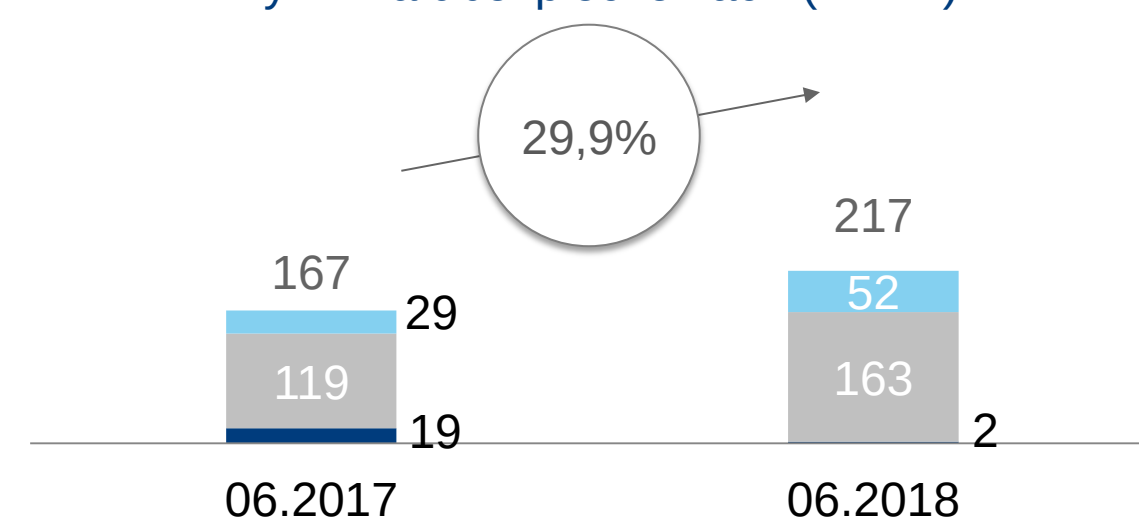
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)



Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)



Ubezpieczenia komunikacyjne



Ubezpieczenia pozakomunikacyjne



Wpływ alokowanych dochodów z lokat z segmentu Inwestycje



Wskaźnik mieszany liczony łącznie dla ubezpieczeń komunikacyjnych oraz pozakomunikacyjnych



Link4 + TUW PZUW



Zmiana rok do roku

Podsumowanie – ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

Segment masowy

Wyższy przypis składki brutto r/r jako wypadkowa:

- zwiększenia przypisu składki z ubezpieczeń komunikacyjnych w efekcie wzrostu średniej składki przy jednoczesnym spadku liczby ubezpieczeń;
- przyrostu składki z ubezpieczeń od ognia i innych szkód majątkowych, w tym ubezpieczeń mieszkaniowych PZU DOM oraz rolnych (głównie dotowanych upraw rolnych) pomimo dużej konkurencyjności rynku;
- wyższego przypisu składki w grupie ubezpieczeń NNW oraz pozostałych, w szczególności świadczenia pomocy i ubezpieczeń choroby.

Wzrost wyniku na ubezpieczeniach jako wypadkowa:

- przyrostu składki zarobionej netto (+10,4%) – efekt rozwoju portfela ubezpieczeń;
- zmiany szkodowości w grupie ubezpieczeń:
 - komunikacyjnych - niższa szkodowość, będąca wypadkową znacznej poprawy wskaźnika szkodowości w Auto Casco oraz pogorszenia w ubezpieczeniach OC - efekt doszacowania rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za ból spowodowany stanem wegetatywnym osoby bliskiej poszkodowanej w wypadku (orzeczenie Sądu Najwyższego).
 - pozakomunikacyjnych – wzrost szkodowości, głównie w konsekwencji spadku rentowności portfela ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych – efekt wystąpienia wyższej niż w I półroczu 2017 roku liczby szkód powodowanych przez ujemne skutki przezimowań, jak i nawałne opady deszczu i gradu;
- wyższych kosztów działalności ubezpieczeniowej, w tym wzrostu kosztów akwizycji (efekt zmiany mix-u produktów i kanałów sprzedaży) oraz wyższych kosztów administracyjnych w konsekwencji wyższych kosztów osobowych będących odpowiedzią na widoczne narastające oznaki presji płacowej na rynku. Efekt częściowo kompensowany przez stałe utrzymywanie dyscypliny kosztowej w pozostałych obszarach działalności zarówno bieżącej jak i projektowej.



Podsumowanie – ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

Segment korporacyjny

Wyższy przypis składki brutto r/r jako wypadkowa:

- wyższej składki z ubezpieczeń komunikacyjnych zarówno flotowych jak i oferowanych firmom leasingowym w konsekwencji wzrostu średniej składki przy jednoczesnym spadku liczby ubezpieczeń;
- przyrostu składki w grupie ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych w wyniku zawarcia kilku umów o wysokiej wartości jednostkowej;
- wzrostu sprzedaży ubezpieczeń OC pozostałe w efekcie pozyskania kilku umów o wysokiej wartości jednostkowej oraz wyższej składki pochodzącej z ubezpieczenia podmiotów medycznych w TUW PZUW.

Wzrost wyniku na ubezpieczeniach jako wypadkowa:

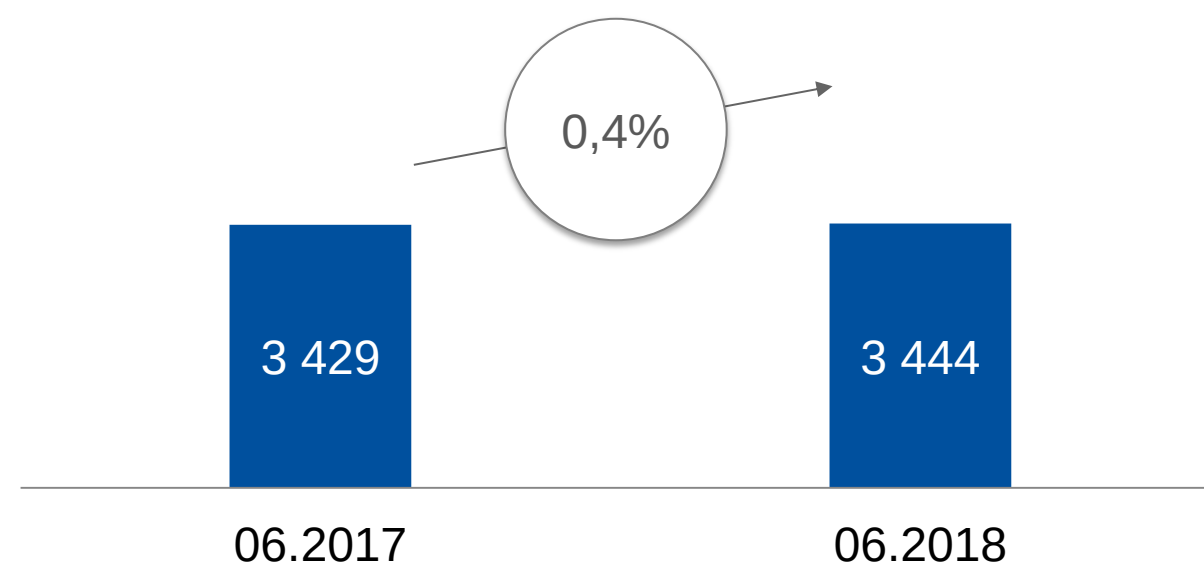
- przyrostu składki zarobionej netto (+19,9%) – efekt rozwoju portfela ubezpieczeń;
- zmiany szkodowości portfela ubezpieczeń:
 - OC komunikacyjnych – wyższy koszt szkód jako efekt rosnących świadczeń rentowych, obserwowanego wzrostu średniej wypłaty oraz doszacowania rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za ból spowodowany stanem wegetatywnym osoby bliskiej poszkodowanej w wypadku;
 - od ognia i innych szkód majątkowych – poprawa szkodowości w wyniku znacznie niższego poziomu szkód o wysokiej wartości jednostkowej;
- wyższych kosztów działalności ubezpieczeniowej jako wypadkowa wzrostu kosztów akwizycji głównie jako efekt rozwoju portfela oraz zmiany mix-u kanałów sprzedaży (wyższy udział w portfelu składki pochodzącej z ubezpieczeń oferowanych przez firmy leasingowe) oraz utrzymania kosztów administracyjnych na niezmiennym poziomie.

Ubezpieczenia na życie

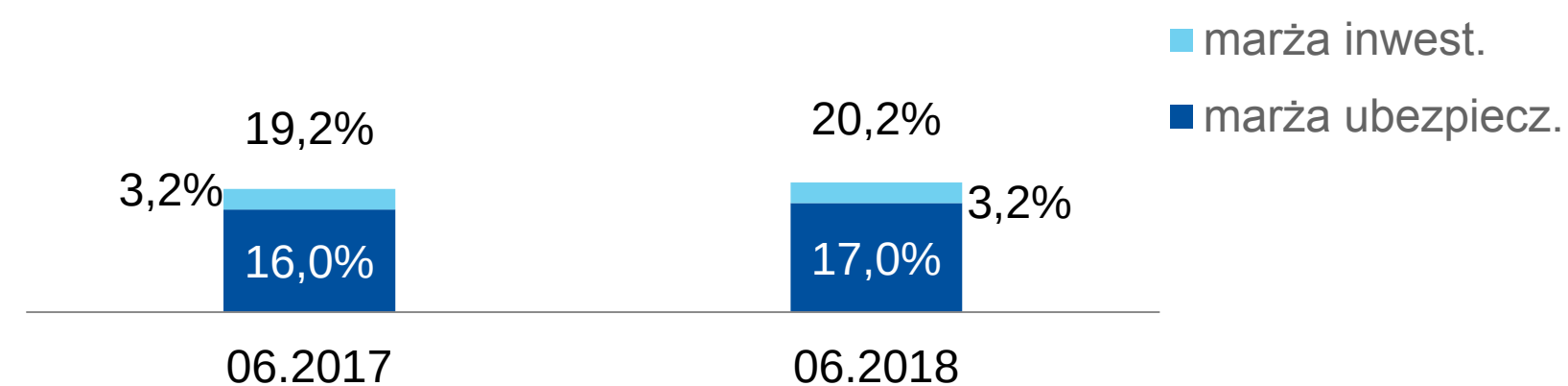
Wzrost rentowności segmentów

segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych

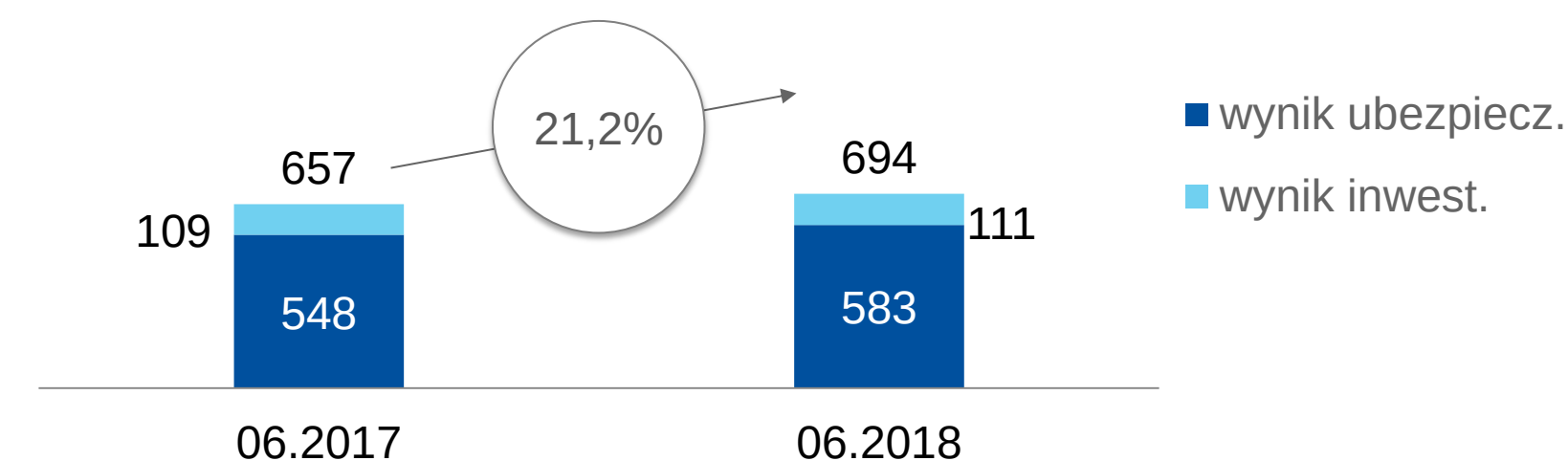
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)*

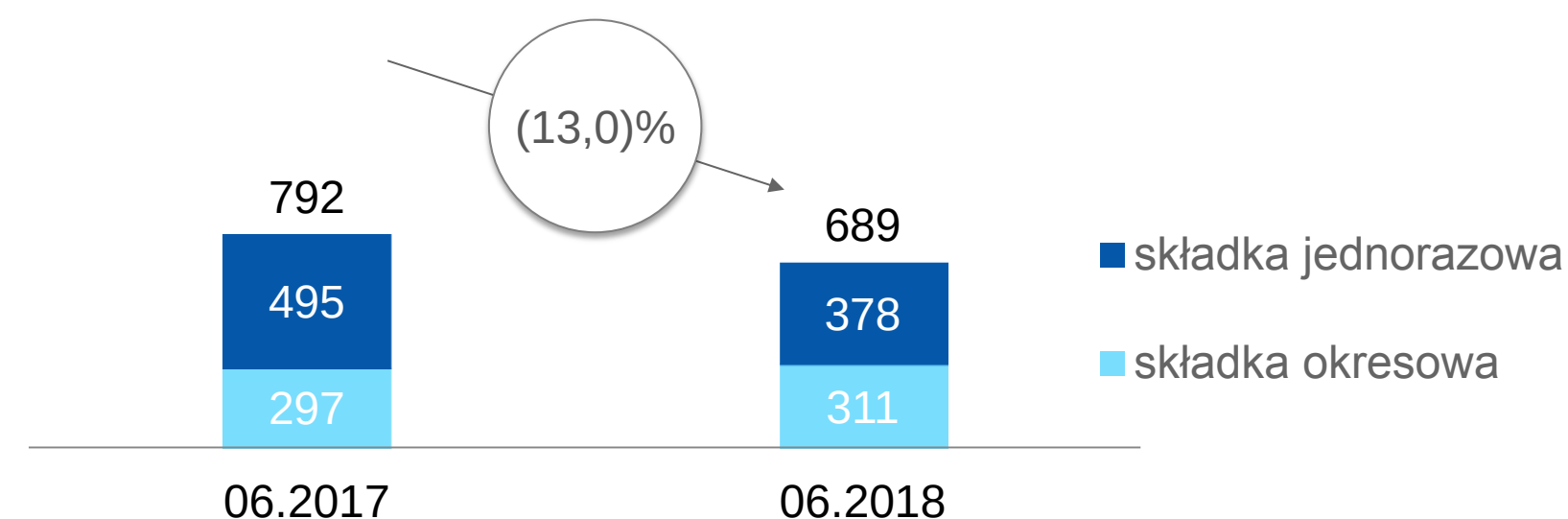


Wynik na ubezpieczeniach* (mln zł)

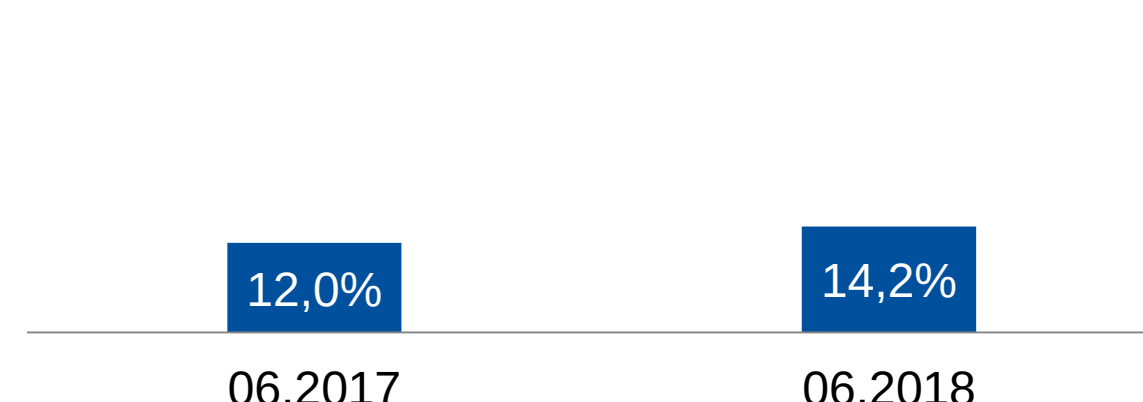


segment ubezpieczeń indywidualnych

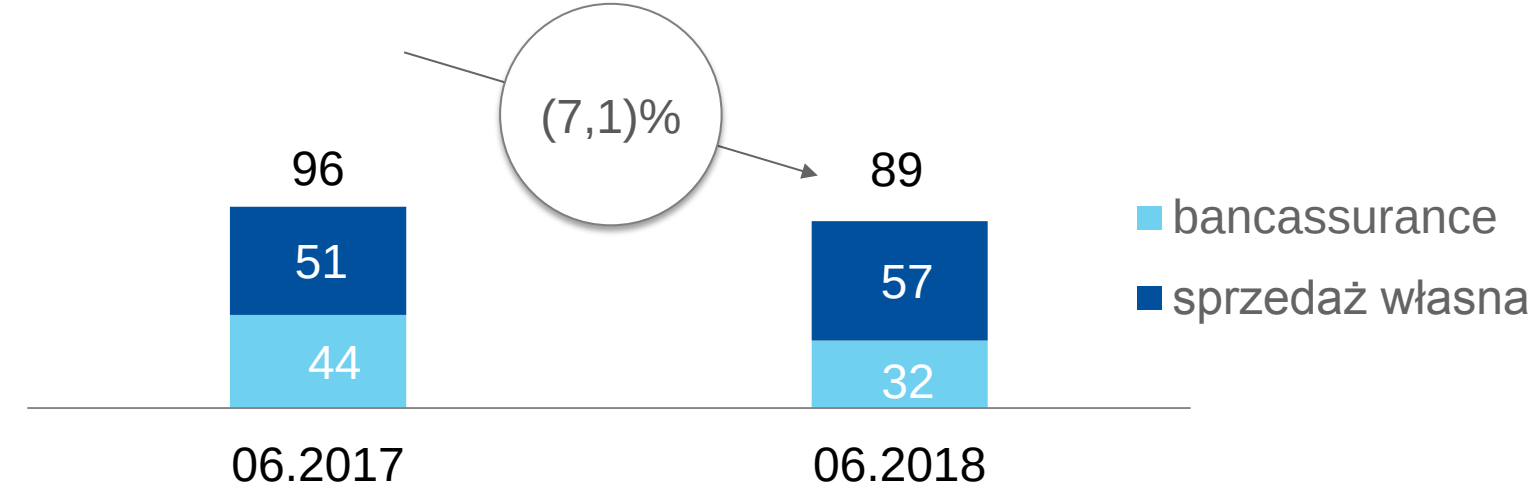
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)



Składka uroczniona (mln zł)



* Marża i wynik na ubezpieczeniach segmentu z wyłączeniem efektu konwersji

Podsumowanie – ubezpieczenia na życie

Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych

Czynniki przekładające się na wyższy przypis składki brutto:

- pozyskanie kolejnych kontraktów w ubezpieczeniach zdrowotnych, w tym bardzo dobrze przyjęty przez klientów nowy dodatek do ubezpieczeń kontynuowanych „PZU Uraz Ortopedyczny”; PZU Życie posiada w portfolio już ponad 1,6 mln aktywnych umów zdrowotnych;
- podtrzymanie polityki dosprzedaży umów dodatkowych przy jednoczesnej indeksacji składki z umów podstawowych w produktach indywidualnie kontynuowanych;
- jednocześnie ograniczenie nacisku na dynamikę składki z produktów grupowych ochronnych pozwalające kontrolować szkodowość tej linii produktów.

Czynniki wpływające na wzrost r/r wyniku na ubezpieczeniach:

- pozytywny wpływ nowej indywidualnej kontynuacji na wyniki segmentu poprzez zawiązywanie niższych rezerw matematycznych z początkiem odpowiedzialności umów;
- niższa niż przed rokiem szkodowość produktów ochronnych.



Podsumowanie – ubezpieczenia na życie

Segment ubezpieczeń indywidualnych

Spadek przypisu składki brutto rezultatem:

- niższych wpłat na rachunki ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych w produktach unit-linked oferowanych razem z Bankiem Millennium.

Jednocześnie pozytywny efekt przynosił stale rosnący poziom składki okresowej produktów ochronnych.

Wzrost marży segmentu rezultatem:

- wzrostu udziału w przychodach segmentu produktów ochronnych o znacznie wyższej generowanej marży;
- stabilnej rentowności części ochronnej;
- rosnącego wynagrodzenia z tytułu opłat za zarządzanie pobieranej od aktywów zgromadzonych w produktach unit-linked;
- niższych kosztów akwizycji w kanale bankowym.

Kanały sprzedaży:

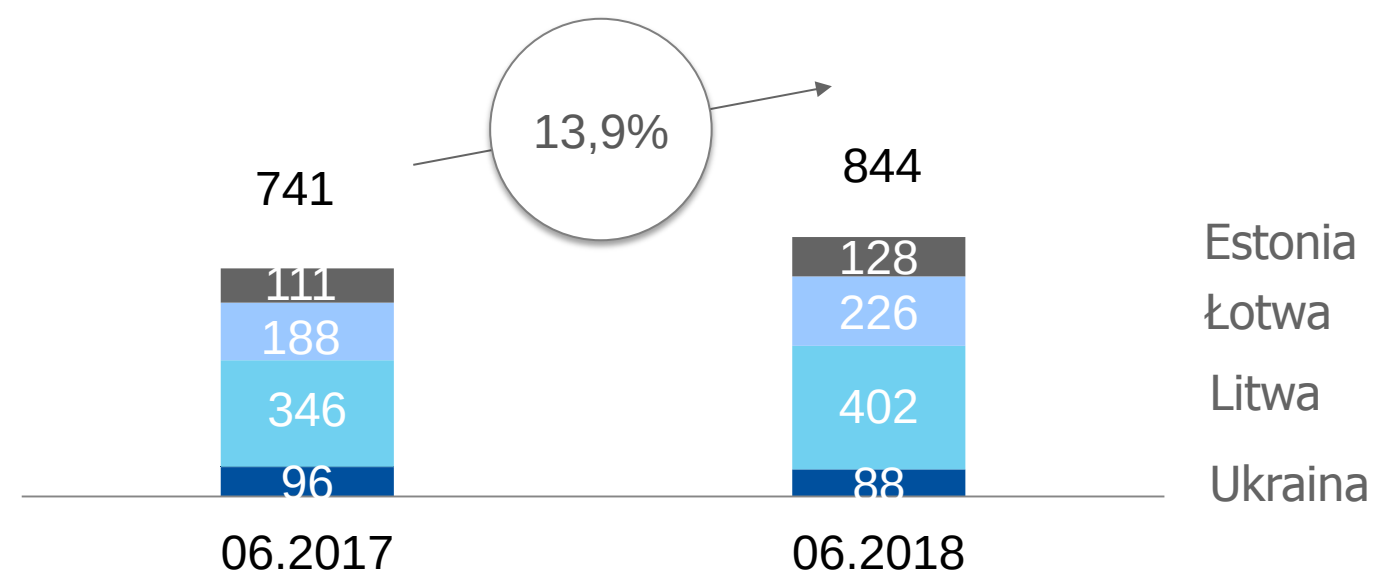
- utrzymanie wysokiego poziomu sprzedaży w kanałach własnych. Szczególnie podkreślić należy blisko 10% dynamikę rok do roku sprzedaży produktów ochronnych.
- spadek w kanale bancassurance efektem niższego poziomu zasileń nowych rachunków w produktach unit-linked w Banku Millennium. jedynie częściowo skompensowane rosnącą sprzedażą produktów ochronnych oferowanych w tym kanale.

Działalność za granicą

Wzrost sprzedaży w segmencie Kraje bałtyckie

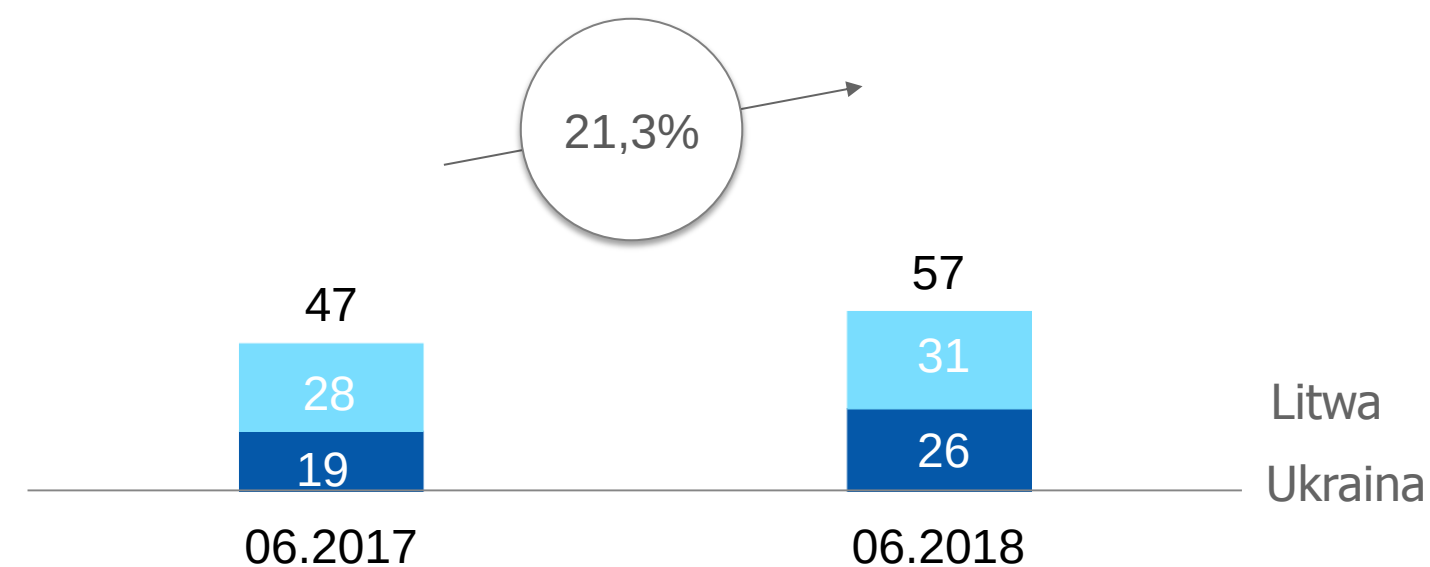
ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

Przypis składki brutto (mln zł)

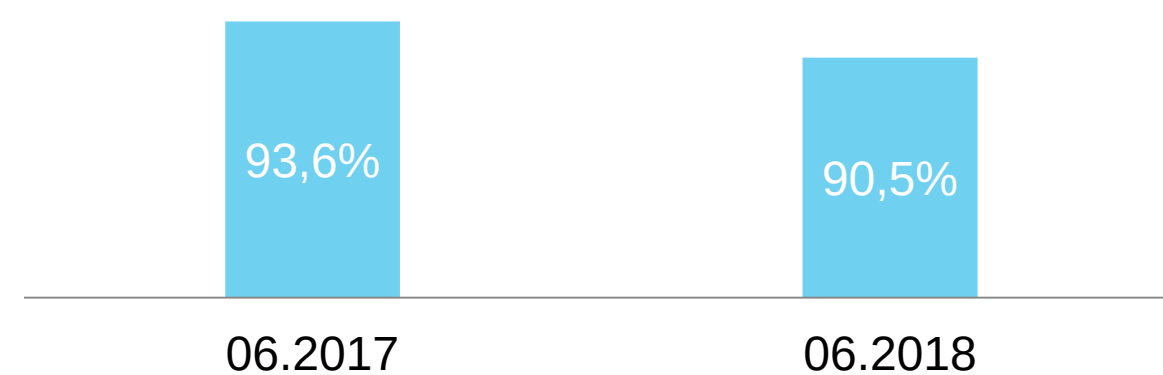


ubezpieczenia życiowe

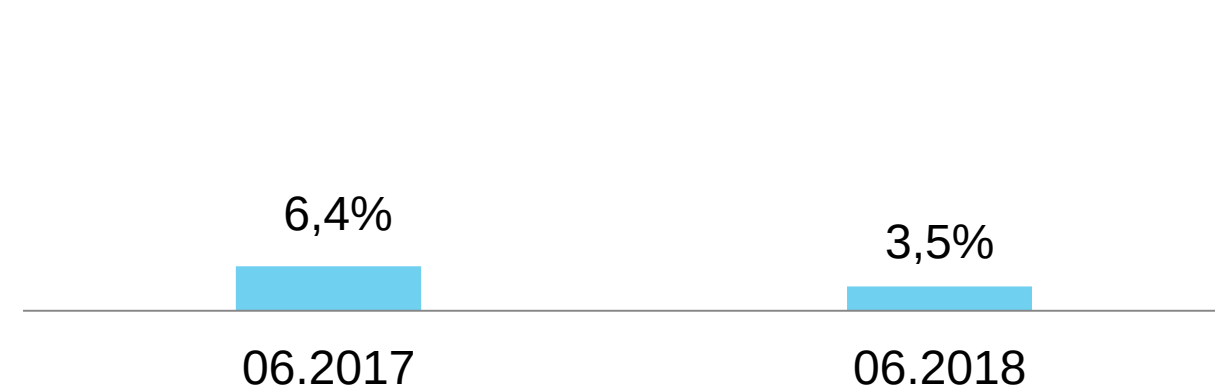
Przypis składki brutto (mln zł)



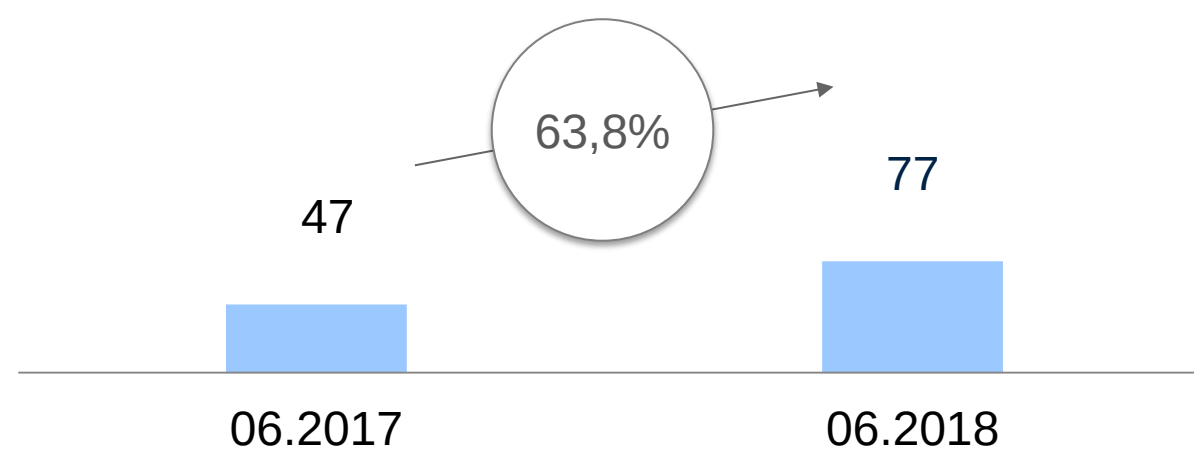
Wskaźnik mieszany (%)



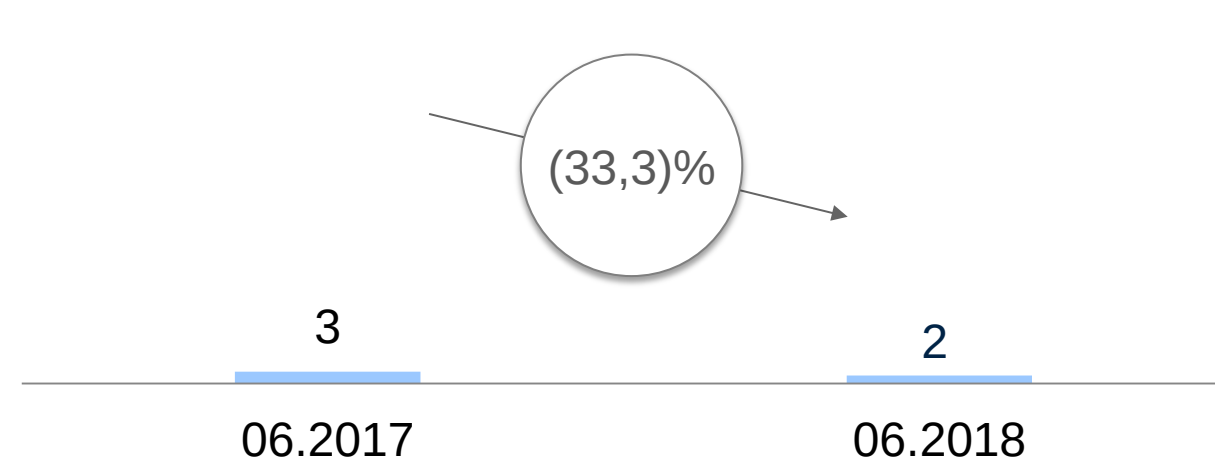
Marża (%)



Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)



Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)



x% - Zmiana rok do roku

Podsumowanie – działalność za granicą

Składka przypisana brutto

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe:

- Wzrost składki przypisanej brutto w spółkach regionu bałtyckiego przede wszystkim dzięki utrzymaniu wzrostowej dynamiki stawek w ubezpieczeniach komunikacyjnych w regionie, zwiększeniu sprzedaży w ubezpieczeniach majątkowych, głównie na Litwie dzięki aktywizacji sprzedaży oraz znacznemu wzrostowi przypisu z ubezpieczeń zdrowotnych zarówno na Litwie jak i na Łotwie:
 - lider rynku litewskiego Lietuvos Draudimas: 402 mln zł (w ubiegłym roku: 346 mln zł);
 - AAS Balta na Łotwie: 226 mln zł (w ubiegłym roku: 188 mln zł);
 - oddział estoński PZU Ubezpieczenia: 128 mln zł (w ubiegłym roku 111 mln zł).
- Spadek sprzedaży na Ukrainie o 8 mln zł (jednakże w walucie funkcjonalnej odnotowano wzrost o 1,5%).

Ubezpieczenia na życie:

- Wzrost składki na Litwie dzięki sprzedaży klientom indywidualnym ubezpieczeń na życie i dożycie.
- Składka na Ukrainie wzrosła o 7 mln zł (przy czym w walucie funkcjonalnej wzrost wyniósł 47,3%).



Podsumowanie – działalność za granicą

Wyniki ubezpieczeniowe

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe:

- Spadek wskaźnika mieszanego w efekcie:
 - obniżenia wskaźnika szkodowości - w krajach bałtyckich dzięki spadkowi częstości szkód masowych, na Ukrainie na skutek rozwiązania rezerw techniczno-ubezpieczeniowych z lat ubiegłych;
 - zmniejszenia wskaźnika kosztów akwizycji w wyniku zmiany struktury portfela w krajach bałtyckich – rosnący udział ubezpieczeń komunikacyjnych charakteryzujących się niższymi obciążeniami, częściowo zredukowane wzrostem wskaźnika na Ukrainie na skutek wyższej sprzedaży w kanale affinity;
 - zredukowania wskaźnika kosztów administracyjnych przede wszystkim dzięki utrzymaniu dyscypliny kosztowej przy rosnącej skali biznesu.
- Wzrost wyniku ubezpieczeniowego (o 30 mln zł) w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych wygenerowany dzięki wyższej sprzedaży a także w efekcie pozytywnych wyników uzyskanych przez spółki z segmentu kraje bałtyckie.

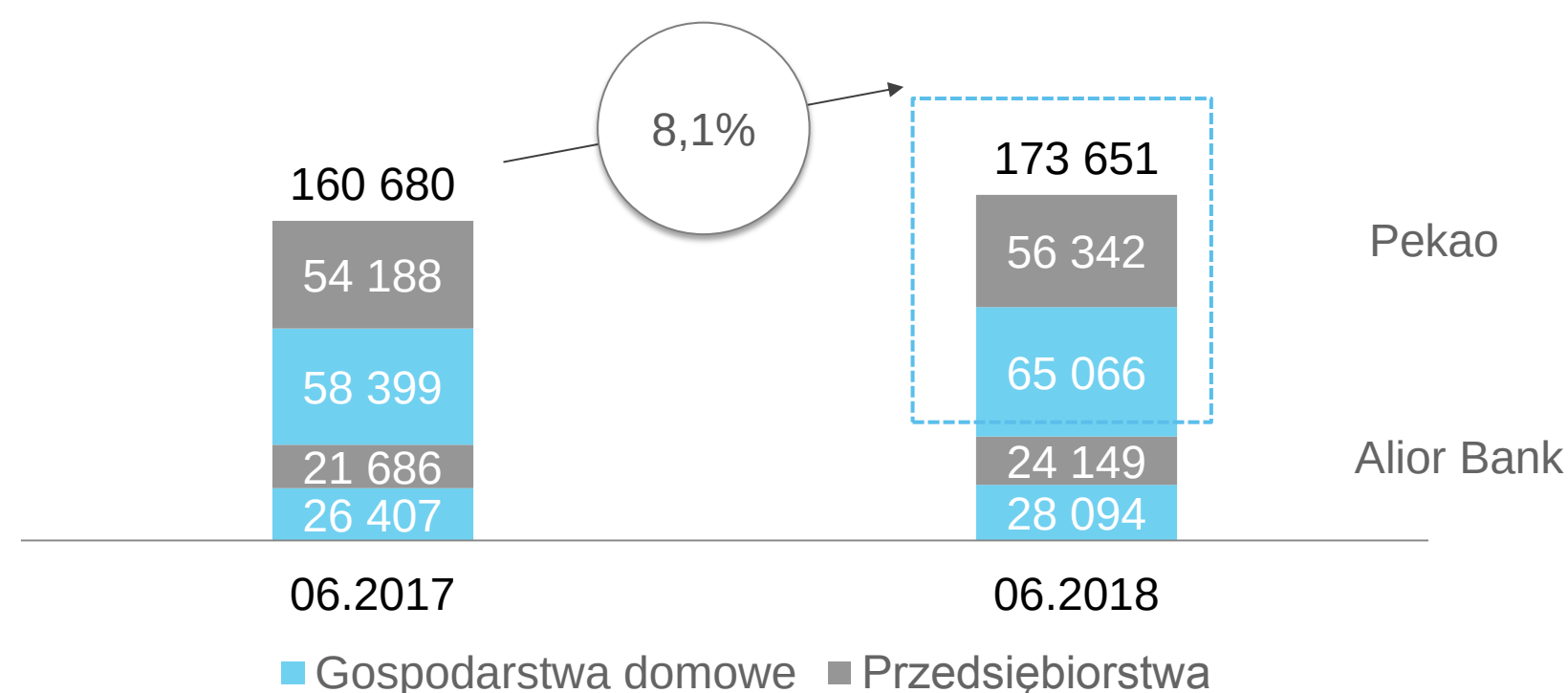
Ubezpieczenia na życie:

- Poprawa wyniku (o 1 mln zł) w segmencie Ukraina głównie na skutek wzrostu sprzedaży przy jednoczesnym spadku (o 2 mln zł) wyniku na Litwie przede wszystkim w efekcie niższych dochodów z lokat.

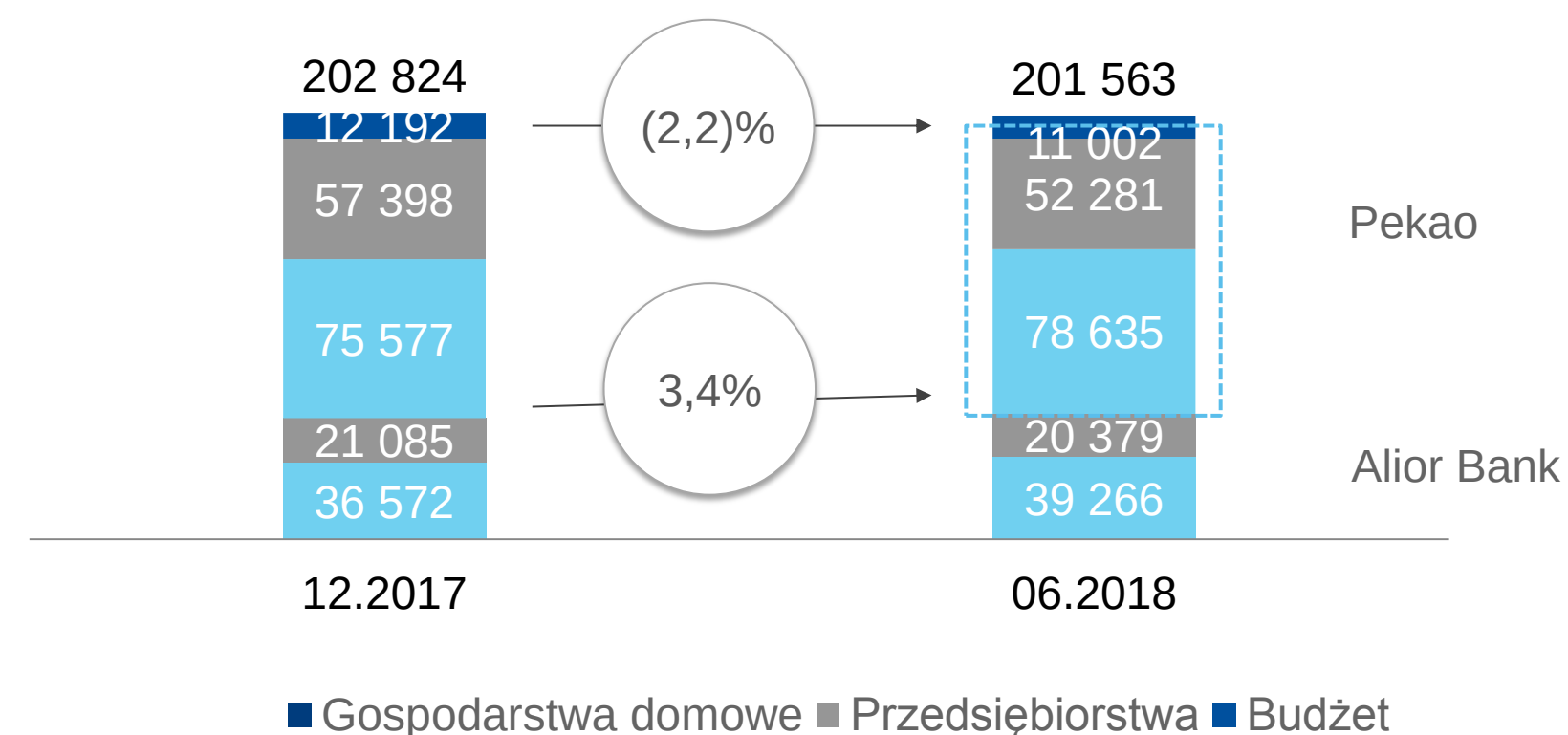
Działalność bankowa

Dodatnia dynamika należności kredytowych

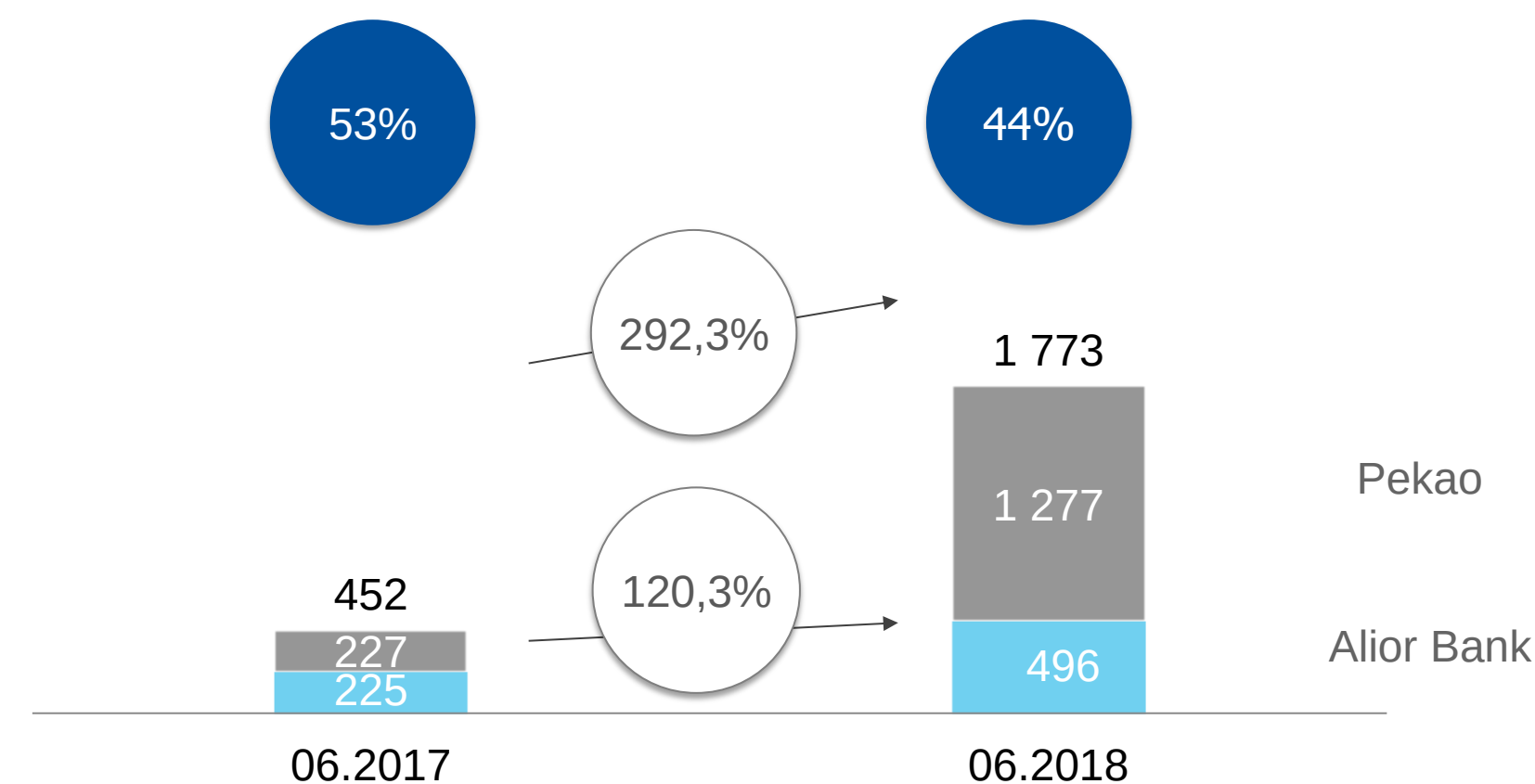
Portfel kredytowy wg segmentów (mln zł)



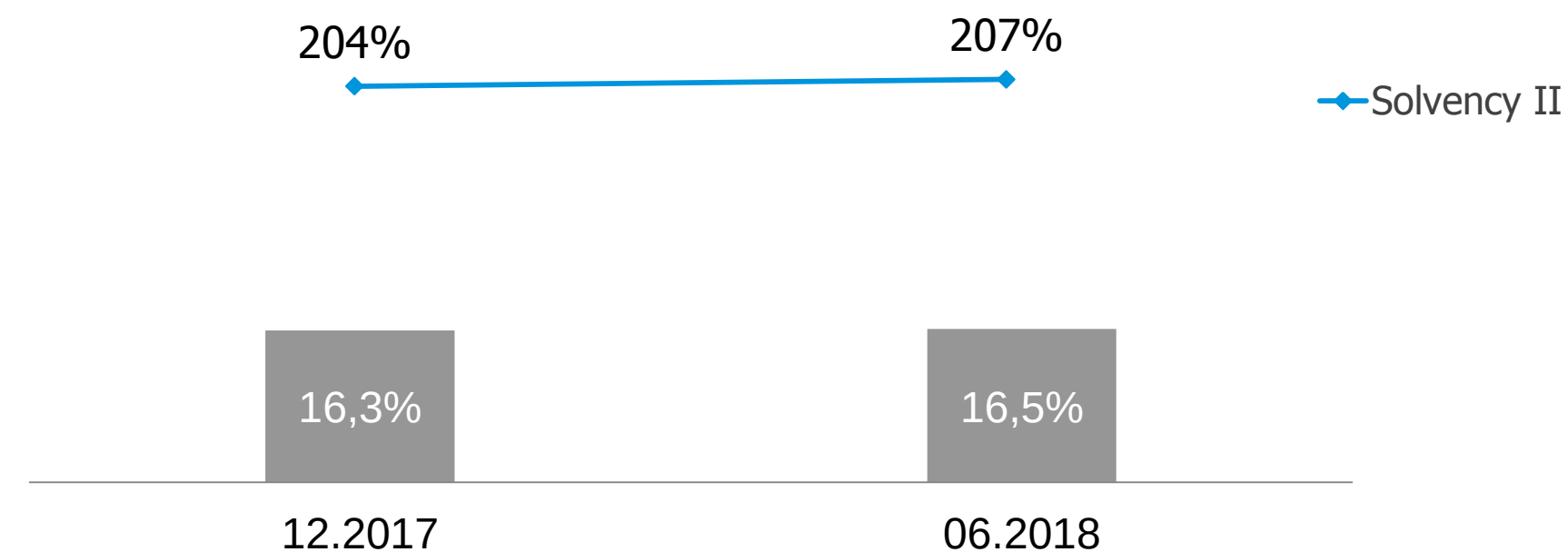
Zobowiązania wobec klientów
(baza depozytowa) wg segmentów (mln zł)***



Zysk z działalności operacyjnej (mln zł)
oraz wskaźnik Koszty/Dochody*



Łączny współczynnik kapitałowy (TCR) oraz wg Solwency II**

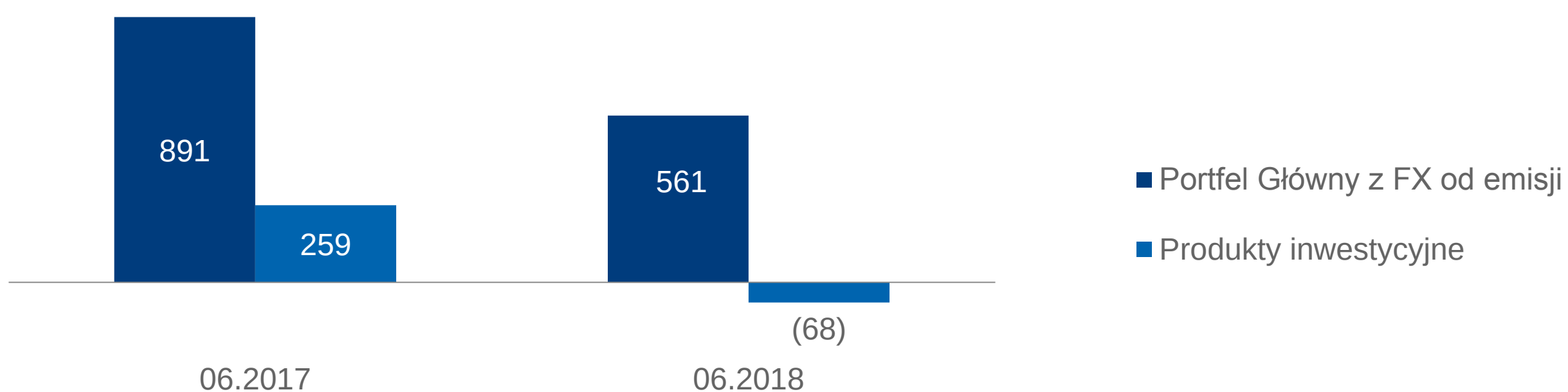




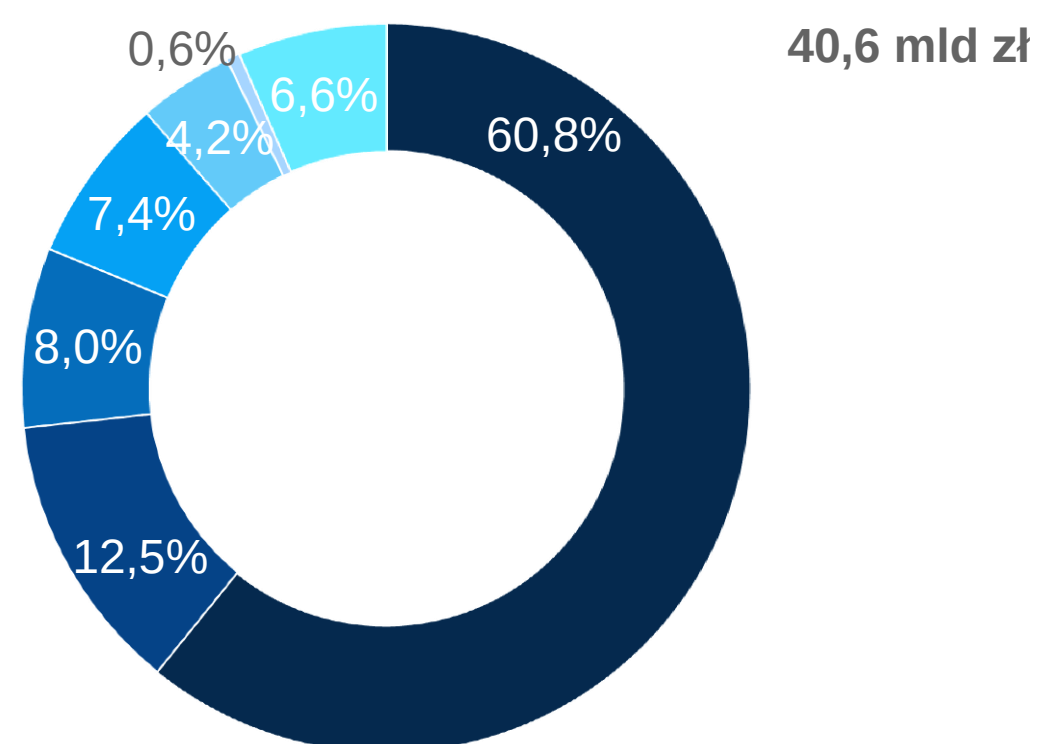
Inwestycje

Niższy wynik na akcjach notowanych kompensowany częściowo lepszym wynikiem polskich obligacji skarbowych MTM

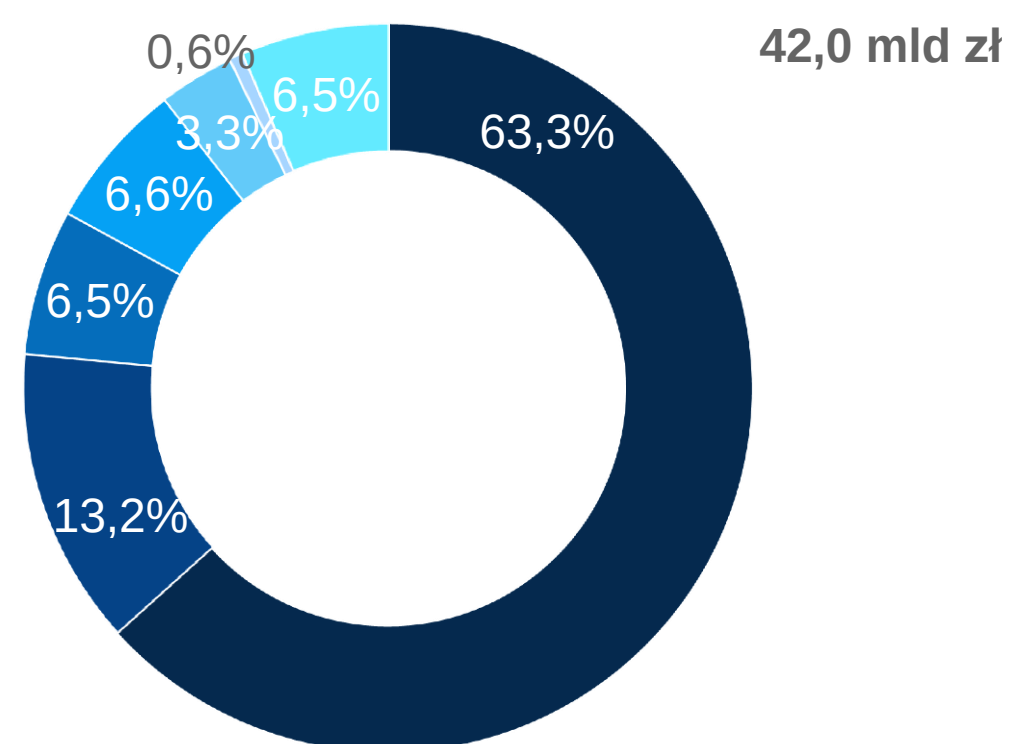
Wynik netto na działalności inwestycyjnej (mln zł)



12.2017 Struktura lokat Portfela Głównego



06.2018 Struktura lokat Portfela Głównego



- Instrumenty rynku dłużnego – skarbowe
- Instrumenty rynku dłużnego – nieskarbowe
- Global macro
- Instrumenty rynku pieniężnego
- Instrumenty kapitałowe - notowane
- Instrumenty kapitałowe – nienotowane
- Nieruchomości inwestycyjne

Podsumowanie – inwestycje

Wynik netto na działalności inwestycyjnej:

wynik netto na działalności inwestycyjnej Portfela Głównego w I połowie 2018 roku niższy niż w ubiegłym roku o 330 mln zł w szczególności na skutek:

- niższego wyniku na notowanych instrumentach kapitałowych w szczególności ze względu na gorszą koniunkturę na GPW – spadek indeksu WIG o 12,2% w I połowie 2018 roku wobec wzrostu o 17,9% w analogicznym okresie roku ubiegłego;
- ujemnego wpływu różnic kursowych od własnych dłużnych papierów wartościowych w związku z osłabieniem kursu PLN względem EUR wobec umocnienia w porównywalnym okresie skompensowany częściowo lepszym wynikiem inwestycji denominowanych w EUR;
- słabszych wyników na odsetkowych instrumentach finansowych przede wszystkim na skutek:
 - strat poniesionych na portfelu obligacji zagranicznych w wyniku wzrostów rentowności na rynkach bazowych;
 - niższych wyników portfela obligacji HTM wskutek zapadania części portfela o wyższej rentowności niż możliwa obecnie do uzyskania na rynku.

Wyniki z działalności inwestycyjnej na portfelu aktywów na pokrycie produktów inwestycyjnych słabsze o 327 mln zł r/r przede wszystkim na skutek gorszej koniunktury na GWP - bez wpływu na łączny wynik netto Grupy PZU.



DANE GRUPY NA 31 GRUDNIA 2017 WG ZASAD WYPŁACALNOŚĆ II

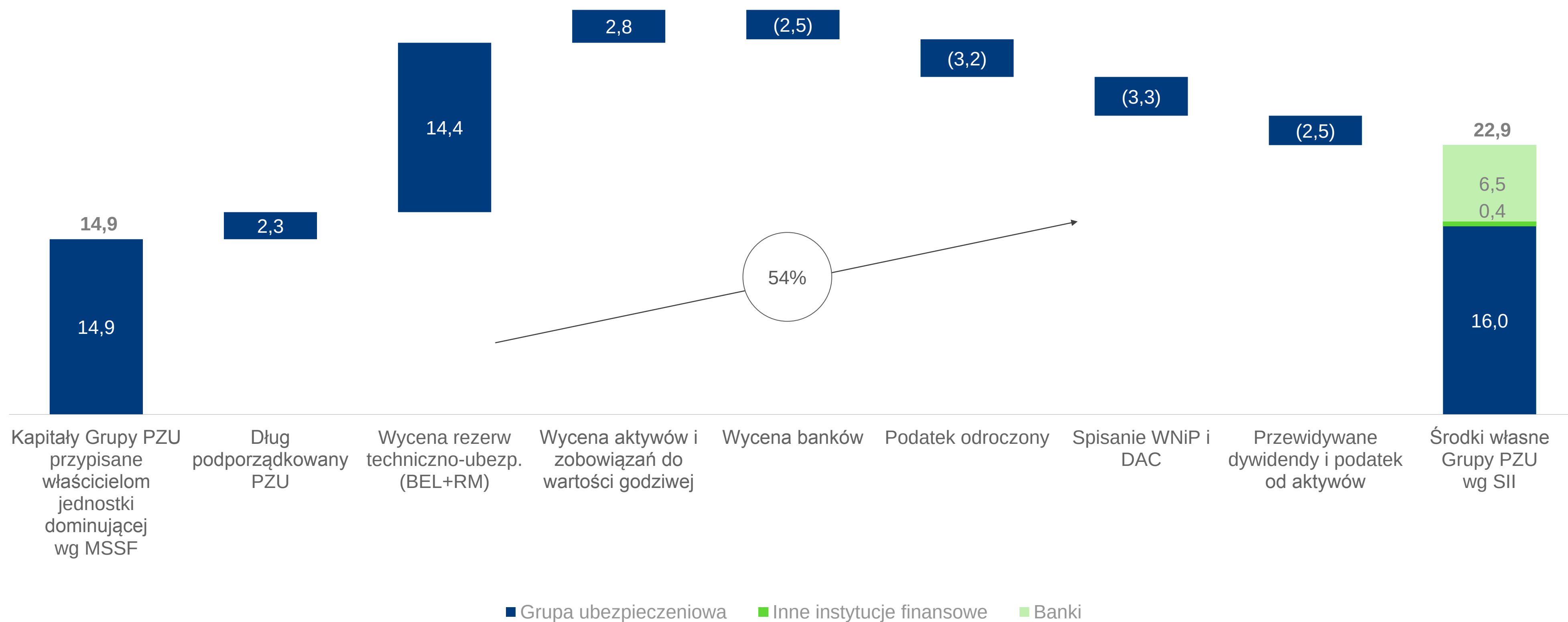




Środki własne Grupy

Dane Grupy PZU w Solwency II / 31 marca 2018 roku (mld zł, dane nieaudytowane)

Porównanie środków własnych i skonsolidowanych kapitałów własnych wg MSSF



Środki własne Grupy

Dane wg Wyplacalność II na 31 marca 2018

Środki własne wg WII obliczane w oparciu o aktywa netto wykazane w bilansie ekonomicznym Grupy. Na potrzeby WII konsolidowane dane podmiotów ubezpieczeniowych oraz jednostek pomocniczych m.in. funduszy inwestycyjnych, PZU Zdrowie, PZU Pomoc, Centrum Operacji.

Brak konsolidacji danych instytucji kredytowych (Pekao, Alior Bank) oraz instytucji finansowych (TFI, PTE).

Zgodnie z regulacjami WII:

- rezerwy techniczne wyceniane w wartości oczekiwanych zdyskontowanych przepływów pieniężnych (ang. best estimate liability, BEL) skorygowanych o margines ryzyka (ang. risk margin);
- udziały w jednostkach należących do innych sektorów finansowych (Pekao, Alior Bank, TFI, PTE) wyceniane według udziału grupy w kapitałach regulacyjnych jednostek określonych zgodnie z przepisami danego sektora;
- pozostałe aktywa i zobowiązania wyceniane w wartości godziwej*;
- od różnic przejściowych między wyceną aktywów i zobowiązań wg WII i MSSF naliczany podatek odroczony. Analogicznie do MSR 12, brak podatku odroczonego w odniesieniu do różnic dotyczących jednostek podporządkowanych (np. banków).
- środki własne wg WII pomniejszane o:
 - kwotę przewidywanych dywidend**;
 - prognozy kwoty podatku od aktywów przewidzianego do zapłaty przez zakłady ubezpieczeń w ciągu 12 miesięcy po dacie bilansowej (zgodnie z pismem KNF).

* Wyjątek to wartości niematerialne i odroczone koszty akwizycji, których wartość na potrzeby WII to zero.

** Korekta o przewidywane dywidendy ustalana w oparciu o rekomendację Zarządu ws. podziału wyniku.

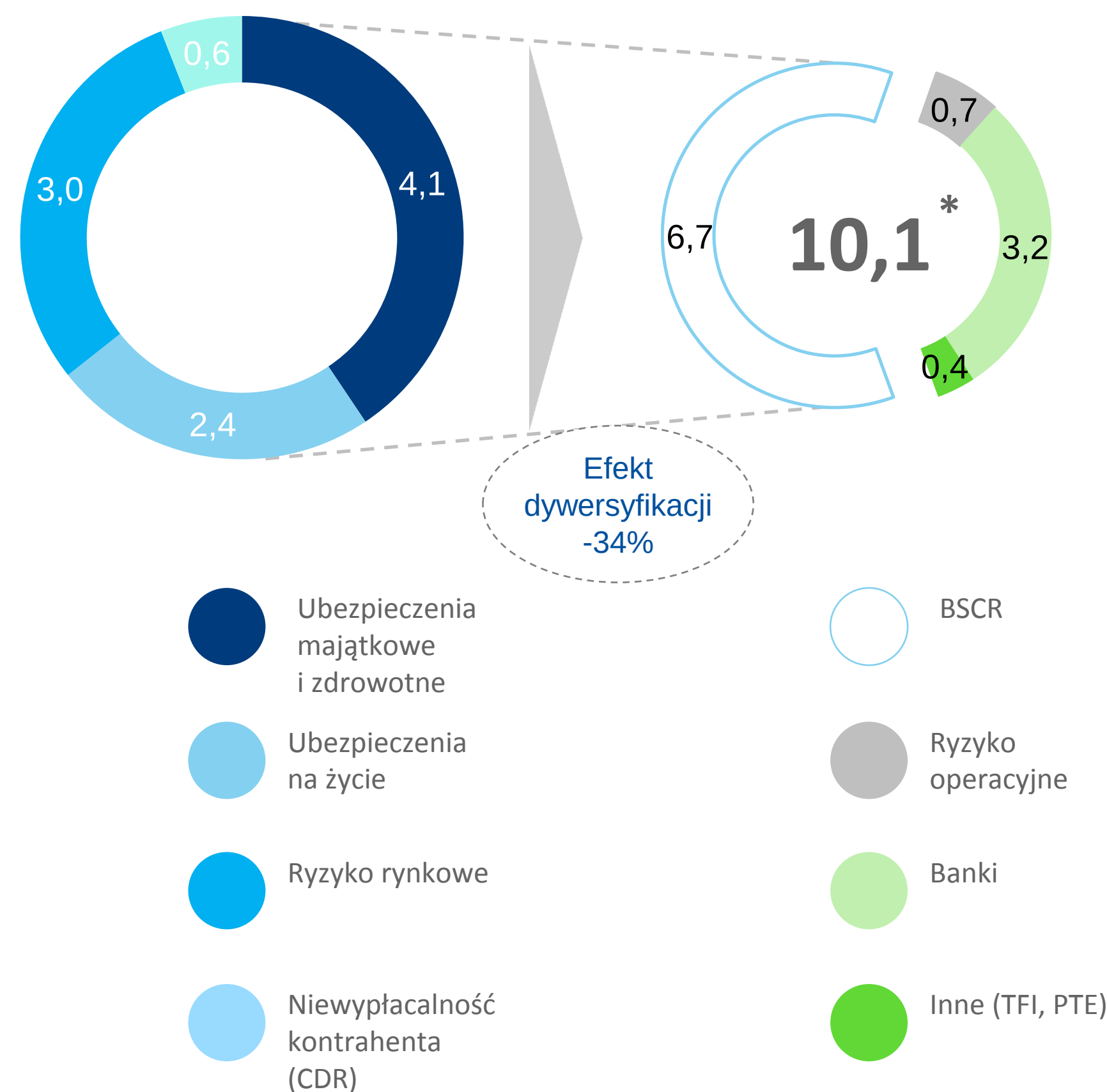


Wzrost SCR po nabyciu Pekao

Dane Grupy PZU w Solvency II / 31 marca 2018 roku (mld zł, dane nieaudytowane)

Podstawowy kapitałowy wymóg
wypłacalności (BSCR)

Kapitałowy wymóg wypłacalności (SCR)



Spadek wymogu wypłacalności w ciągu I kwartału 2018 roku o 0,3 mld zł. Główne przyczyny zmian SCR:

- spadek wymogu ryzyka niewykonania zobowiązania przez kontrahenta o 0,3 mld zł** w związku z niższym stanem rozrachunków z tytułu transakcji na instrumentach finansowych;
- spadek SCR ryzyka rynkowego o 0,3 mld zł** za sprawą:
 - wyższego efektu dywersyfikacji ryzyka rynkowego dzięki zastosowaniu macierzy korelacji przewidzianej dla scenariusza wzrostu stóp procentowych (dotąd stosowano scenariusz szoku spadku stóp); ze względu na zmienność stóp procentowych efekt może się w przyszłości odwrócić np. w przypadku spłaszczenia krzywej rentowności polskich obligacji rządowych (ang. flattening);
 - niższej ekspozycji na ryzyko cen akcji oraz nieznacznie wyższej ekspozycji na ryzyko spreadu kredytowego;
- brak istotnej zmiany wymogu ryzyka ubezpieczeń majątkowych i osobowych jako wypadkowa wyższego narzutu z tytułu ryzyka składki i rezerw oraz wyższego efektu ograniczenia ryzyka związanego z głębszą reasekuracją ryzyk katastroficznych.

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

** Przed efektami dywersyfikacji.



Piotr Wiśniewski

tel.(+48 22) 582 26 23

ir@pzu.pl

www.pzu.pl/ir

PZU

Al. Jana Pawła II 24

00-133 Warszawa, Polska

www.pzu.pl

<https://twitter.com/GrupaPZU>





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.

W związku ze zmianą prezentacji kwot w milionach złotych, zamiast, jak dotychczas, w tysiącach złotych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym niektóre kwoty oraz wskaźniki w prezentacji mogą różnić się od wartości zaprezentowanych w prezentacji wyników finansowych Grupy PZU w roku ubiegłym z uwagi na konieczność zaokrągleń.