

2019

Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej PZU za I półrocze





	List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy	6			
01	Krótką charakterystyką Grupy PZU	11	05	Wyniki finansowe	67
02	Otoczenie zewnętrzne	23	5.1	Główne czynniki mające wpływ na osiągnięty skonsolidowany wynik finansowy	68
2.1	Podstawowe trendy w polskiej gospodarce	24	5.2	Dochody Grupy PZU	70
2.2	Otoczenie zewnętrzne w krajach bałtyckich i na Ukrainie	25	5.3	Odszkodowania i rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe Grupy PZU	73
2.3	Sytuacja na rynkach finansowych	26	5.4	Koszty akwizycji i administracyjne Grupy PZU	73
2.4	Czynniki zewnętrzne, które mogą mieć wpływ na warunki funkcjonowania oraz działalność Grupy PZU w II półroczu 2019 roku	28	5.5	Czynniki i zdarzenia nietypowe mające wpływ na wynik	74
03	Działalność Grupy PZU	33	5.6	Struktura aktywów i pasywów Grupy PZU	74
3.1	Struktura Grupy Kapitałowej PZU	34	5.7	Udział segmentów branżowych w tworzeniu skonsolidowanego wyniku	76
3.2	Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe (PZU, LINK4 oraz TUW PZUW)	35	06	Zarządzanie ryzykiem	89
3.3	Ubezpieczenia na życie (PZU Życie)	40	6.1	Cel zarządzania ryzykiem	90
3.4	Bankowość (Bank Pekao, Alior Bank)	44	6.2	System zarządzania ryzykiem	90
3.5	Fundusze inwestycyjne (TFI PZU)	48	6.3	Apetyt na ryzyko	92
3.6	Działalność zagraniczna	49	6.4	Proces zarządzania ryzykiem	92
3.7	Usługi medyczne (Obszar Zdrowie)	51	6.5	Profil ryzyka Grupy PZU	94
3.8	Fundusze emerytalne (PTE PZU)	53	6.6	Działalność reasekuracyjna	102
3.9	Pozostałe obszary działalności	54	6.7	Zarządzanie kapitałem	103
04	PZU 2020 - więcej niż ubezpieczenia	57	07	PZU na rynku kapitałowym i rynku dłużnym	107
4.1	Strategia #nowePZU 2017-2020	58	7.1	Kurs akcji PZU	108
4.2	Operacjonalizacja strategii	62	7.2	Sektor bankowy	111
4.3	Realizacja kluczowych projektów oraz inicjatyw w I połowie 2019 roku	63	7.3	Finansowanie dłużne	112
4.4	Wykonanie strategii po I połowie 2019 roku	65	7.4	Podział zysku za 2018 rok	112
			7.5	Rating	113
			7.6	Kalendarium głównych wydarzeń korporacyjnych w 2019 roku	118
			08	Ład korporacyjny	121
			8.1	Firma audytorska przeprowadzająca badania sprawozdań finansowych	122

8.2 Kapitał zakładowy i akcjonariusze PZU, akcje będące w posiadaniu członków władz	122
09 Pozostałe	127
10 Załącznik: Słownik terminów	131

W raporcie wykorzystano zdjęcia z kampanii „Bezpieczne wakacje z PZU”



Paweł Surówka
Prezes Zarządu PZU

Szanowni Akcjonariusze,

w imieniu zarządów spółek Grupy PZU przekazuję na Państwa ręce sprawozdanie z działalności za I półrocze 2019 roku.

Początek 2019 roku dla Grupy PZU oznaczał kontynuację transformacji cyfrowej, w ramach strategii #nowePZU. Pierwszy rok jej realizacji okazał się niezwykle twórczym okresem, w którym nie tylko osiągnęliśmy założone cele, ale także opracowaliśmy i przetestowaliśmy kolejne nowatorskie rozwiązania.

Pomysły, które jeszcze na początku 2018 roku pojawiały się w postaci idei i konceptów, w coraz większym stopniu

zaczynają się wpisywać w technologiczny nurt innowacyjności Grupy PZU. Niektóre z tych rozwiązań stały się rozpoznawalnym symbolem marki PZU. W kwietniu 2019 roku wprowadziliśmy do stałej oferty PZU GO – produkt ratujący życie kierowców, oferowany jako dodatek do ubezpieczeń komunikacyjnych. Rosnącą popularność obserwujemy w przypadku portalu moje.pzu.pl. To nasza pierwsza kompleksowa i zintegrowana technologicznie platforma sprzedażowa i informacyjna dla naszych klientów. Mogą oni w każdej chwili sprawdzić szczegóły produktów zakupionych w Grupie PZU, a także wygodnie i w jednym miejscu nabyć kolejne, zgodnie ze swoimi potrzebami i naszymi odpowiedziami.

Drugie, równie ważne oblicze transformacji PZU, objęło zmiany w procesach obsługowych i sprzedażowych. Testy i pilotaże m.in. w likwidacji szkód przy wykorzystaniu sztucznej inteligencji uświadomiły nam, że podnoszenie jakości obsługi klienta przy jednoczesnym zachowaniu wysokiej efektywności kosztowej jest realnym celem. Szacujemy, że finalizacja tego wdrożenia pozwoli na 10-krotne usprawnienie procesu weryfikacji dokumentacji technicznej oraz ograniczy czas potrzebny na obsługę zgłoszenia. Osiągamy także coraz lepsze wyniki w obszarze inteligentnej taryfikacji. W I połowie 2019 roku, dla części produktów komunikacyjnych, wdrożyliśmy system pozwalający zaoferować klientowi cenę indywidualnie dopasowaną m.in. do jego szkodowości (mierzonej zaawansowanymi modelami ryzyka) oraz skłonności zakupowych.

Widzimy, że najnowsze rozwiązania technologiczne mają ogromny potencjał dla wzrostu satysfakcji naszych klientów, dlatego też aktywnie szukamy nowych pomysłów, angażując nasze zasoby w kolejne przedsięwzięcia. Jednym z takich projektów jest innowacyjna platforma pożyczkowa przygotowywana we współpracy z Alior Bank, która umożliwi pracodawcy wprowadzenie nowych korzyści w postaci szybkich i niskooprocentowanych pożyczek dla swoich pracowników. Uruchomienie systemu planujemy w III kwartale 2019 roku.

Podstawowa działalność ubezpieczeniowa po I połowie 2019 roku utrzymuje się w bardzo dobrej kondycji. Wskaźnik COR dla ubezpieczeń majątkowych znalazł się poziomie poniżej 90%, osiągając wynik lepszy niż założony w strategii. Tak dobra rentowność, osiągnięta w warunkach rosnącej presji cenowej na rynku komunikacyjnym, to przede wszystkim zasługa wysokiej efektywności kosztowej oraz systematycznej poprawy jakości obsługi klienta. Równie dobrze wygląda sytuacja w ubezpieczeniach grupowych ze składką regularną, gdzie marża wyniosła 20%. Ponadto, sukcesywnie rozwijamy sieć naszych placówek zdrowia. Na początku czerwca do sieci PZU Zdrowie dołączyły 32 placówki przejęte w ramach części ambulatoryjnej Falck. Łącznie, w całej sieci PZU Zdrowie, funkcjonuje blisko 2 300 placówek.

W I połowie 2019 roku Grupa PZU wygenerowała 1,5 mld zł zysku netto dla jednostki dominującej, przy sprzedaży na poziomie 11,8 mld zł. Zwrot na kapitale własnym (ROE) wyniósł 20,3%, co jest dobrym prognostykiem z punktu widzenia utrzymania rosnącego strumienia dywidendy. We wrześniu 2019 roku wypłacimy 2,8 zł dywidendy na akcję. W latach 2017-2018 było to odpowiednio 1,4 zł i 2,5 zł.

Komercjalizacja nowych technologii na rynku ubezpieczeniowym, przekłada się na coraz szybsze tempo zmian w obszarze produktowym i usługowym. Niesie to za sobą szereg szans i wyzwań, co jest szczególnie ważne w Grupie o tak dużej skali i zasięgu działania. W kolejnych okresach będziemy pracować nad naszą nową strategią na kolejne lata, jednocześnie poszukując nowych możliwości rozwoju. Na początku sierpnia br. podpisaliśmy umowę z czterema startupami, z którymi będziemy rozwijać rozwiązania z obszaru sztucznej inteligencji i wykorzystywać je do cyfryzacji naszych procesów biznesowych i pracy z wielkimi zbiorami danych.

Ważnym obszarem naszej działalności biznesowej jest także rozwój współpracy w ramach PPK (Pracownicze Plany Kapitałowe). Już w kwietniu 2019 roku zdecydowaliśmy się na rezygnację z pobierania opłat za zarządzanie funduszami przez pierwsze dwanaście miesięcy. Do minimum zredukowaliśmy także poziom formalności dla pracodawców związany z uruchomieniem i prowadzeniem PPK. Profesjonalnie przygotowaliśmy ponad 300 doradców klienta korporacyjnego oraz uruchomiliśmy nowoczesny portal e-PPK, wspomagający wszelkie procesy związane z zawieraniem i obsługą umów. W rezultacie, już w pierwszych godzinach funkcjonowania programu, podpisaliśmy kilkadziesiąt umów, a co chwilę do współpracy z Grupą PZU w obszarze PPK dołączają kolejne uznane firmy. Dodatkowo sam proces sprzedaży PPK wspierany jest przez Alior Bank, którego klienci decydujący się na ofertę PPK w TFI PZU otrzymują dostęp do oferty specjalnej banku. Ta współpraca pozwala nie tylko promować samą ideę oszczędzania, ale także stanowi doskonały przykład na jaki sposób możemy w ramach grupy tworzyć dodatkową wartość dla klienta.

Dziękuję wszystkim pracownikom i agentom oraz naszym partnerom biznesowym za ich codzienny wysiłek na rzecz budowy wartości PZU, wspólnie pracujemy nad tym, by nasze motto było wciąż i na nowo prawdziwe – wobec naszych klientów jak i naszych akcjonariuszy, za których zaufanie bardzo dziękuję: możesz na nas polegać!

Z poważaniem,



Paweł Surówka,
Prezes Zarządu PZU

22 mln

klientów w pięciu krajach

#1

największa grupa ubezpieczeniowo-bankowa w CEE

99%

najbardziej rozpoznawalna marka ubezpieczeniowa w Polsce¹

SILNY BILANS

stabilność i bezpieczeństwo – wskaźnik Wypłacalność II powyżej średniej dla grup ubezpieczeniowych w Europie

78,1%

UBEZPIECZENIA

produkty inwestycyjne i emerytalne



16,1%

BANKOWOŚĆ



4,8%

UBEZPIECZENIA



1,0%

UBEZPIECZENIA



Kraje bałtyckie

Polska

Ukraina

Procentowy udział w wyniku operacyjnym (skorygowanym o udziały PZU w bankach) po I półroczu 2019 roku

¹ Wspomagana rozpoznawalność marki PZU/PZU Życie, badanie instytutu GfK Polonia, II kw. 2019 rok

Podsumowanie wyników I półrocze 2019

Składka przypisana brutto

11,8 mld zł

(0,4)%

Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto

7,9 mld zł

+8,0%

Zysk netto przypisany jednostce dominującej

1,5 mld zł

+5,0%



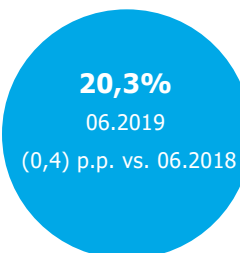
Ambicje 2020

(Pomagamy klientom dbać o ich przyszłość)

Chcemy odróżnić się od klasycznego modelu relacji klientów z ubezpieczycielem, w którym jedyny kontakt z firmą po zakupie polisy mają oni dopiero po zaistnieniu szkody. Pragniemy pomagać naszym klientom w dokonywaniu mądrych wyborów, które zabezpieczają ich życie, zdrowie, majątek, oszczędności i finanse. Stopniowo zmienimy model funkcjonowania firmy z modelu ubezpieczyciela (wycena i transfer ryzyka) na model firmy usługowej, specjalizującej się w wykorzystaniu danych (doradztwo i usługi w zakresie zarządzania ryzykiem i dbałość o przyszłość klientów, zarówno indywidualnych, jak i biznesowych).

Kładziemy szczególny nacisk na etykę i społeczną odpowiedzialność w sposobie prowadzenia biznesu. Wzrost wartości Grupy PZU powinien być zgodny z interesami otoczenia oraz opierać się o zrównoważone korzystanie z zasobów.

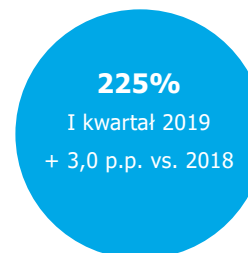
ROE



>22%

Cel 2020

Wypłacalność II



>200%

Cel 2020

Dywidenda



współczynnik wypłaty
50% - 80%

Cel 2020

Zielone PZU



wdrożenie standardu
Zielone PZU

Cel 2020

Bezpieczne wakacje z PZU

1.

Krótką charakterystyka Grupy PZU

Chcemy odróżnić się od klasycznego modelu relacji klientów z ubezpieczycielem, w którym jedyny kontakt z firmą po zakupie polisy mają oni dopiero po zaistnieniu szkody. Łączymy wszystkie aktywności Grupy PZU i integrujemy je wokół klienta: ubezpieczenia na życie, majątkowe, zdrowotne, inwestycje, emerytury, ochronę zdrowia, bankowość i usługi assistance. Naszą główną wartością staje się relacja z klientem i wiedza o nim, a naszym głównym produktem – umiejętność odpowiadania na jego potrzeby budowania stabilnej przyszłości.

Nowe PZU – więcej niż ubezpieczenia

Grupa Kapitałowa Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń jest największą grupą finansową w Polsce oraz Europie Środkowo-Wschodniej. Na jej czele stoi PZU, którego tradycje sięgają 1803 roku, kiedy na ziemiach polskich powstało pierwsze towarzystwo ubezpieczeniowe. PZU jest spółką publiczną. Akcje PZU od 2010 roku notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Od debiutu PZU wchodzi w skład indeksu WIG20 i jest w czołówce najwyżej wycenianych i najbardziej płynnych spółek polskiej giełdy. PZU - nieprzerwanie od 2012 roku - znajduje się również w gronie spółek należących do Respect Index (indeksu najbardziej odpowiedzialnych społecznie firm na warszawskiej giełdzie).

Głównym akcjonariuszem PZU jest Skarb Państwa, który posiada 34,19% akcji.

Skonsolidowane aktywa Grupy PZU wynoszą 340 mld zł. Grupa cieszy się zaufaniem 22 milionów klientów w pięciu krajach oferując produkty i świadcząc usługi klientom indywidualnym, małym i średnim firmom oraz podmiotom gospodarczym. Głównym pod względem skali i liczby klientów rynkiem działalności Grupy PZU jest rynek Polski, nie mniej należące do Grupy spółki zależne odgrywają istotną rolę na rynkach Litwy, Łotwy, Estonii i Ukrainy.

Spółki Grupy są aktywne nie tylko w ubezpieczeniach na życie, majątkowych i zdrowotnych, ale także w obszarze produktów inwestycyjnych, emerytalnych, ochrony zdrowia i bankowości. Dodatkowo, w ramach partnerstw strategicznych, świadczą usługi assistance dla klientów indywidualnych oraz przedsiębiorstw. Skala i zróżnicowanie działalności rysują pełniejszy obraz PZU. To potężna instytucja finansowa, ale przede wszystkim grupa firm usługowych, których fundamentem działalności jest zaufanie klientów.

Strategiczną ambicją Grupy jest nowe podejście do budowania relacji z klientem, które będzie skutkowało integracją wszystkich obszarów działalności wokół klienta. Dzięki temu możliwe będzie dostarczanie produktów i usług dobrze dopasowanych do potrzeb klienta, w odpowiednim dla niego miejscu i czasie oraz kompleksowe reagowanie na inne jego potrzeby. Kluczowym elementem tego procesu jest wykorzystanie narzędzi bazujących na sztucznej inteligencji, Big Data i rozwiązaniach mobilnych, które przyczynią się do budowy trwałej przewagi technologicznej, w zakresie zintegrowanej obsługi klienta.

Filozofia myślenia PZU o kliencie determinuje stopniową zmianę modelu funkcjonowania firmy z modelu ubezpieczyciela (wycena i transfer ryzyka) na model firmy usługowej, specjalizującej się w wykorzystaniu danych (doradztwo i usługi w zakresie zarządzania ryzykiem i dbałość o przyszłość klientów, zarówno indywidualnych, jak i biznesowych). Nowy model łączy wszystkie aktywności Grupy PZU i integruje je wokół klienta: ubezpieczenia na życie, majątkowe, zdrowotne, inwestycje, emerytury, ochronę zdrowia, bankowość i usługi assistance.

Wspieraniem w realizacji strategii jest silna marka. Badania znajomości marki potwierdzają, że PZU jest najbardziej rozpoznawalną marką w Polsce (spontaniczna rozpoznawalność marki PZU to 87%, wspomagana - 99%).

Ze wszystkich polskich ubezpieczycieli PZU oferuje swoim klientom największą sieć sprzedażowo-usługową. Obejmuje ona: 411 placówek z dogodnym dostępem na terenie kraju, 9,1 tys. agentów [SŁOWNIK](#) na wyłączność i agencji, 3 tys. multiagencji, blisko 1 tys. brokerów ubezpieczeniowych [SŁOWNIK](#) oraz elektroniczne kanały dystrybucji. W ramach *bankassurance* [SŁOWNIK](#) i partnerstw strategicznych Grupa PZU współpracuje z 13 bankami oraz 21 partnerami strategicznymi. PZU posiada także sprawnie działający system likwidacji szkód.

Klienci Grupy PZU w Polsce mają dostęp do sieci dystrybucji Banku Peak (812 placówek) oraz Alior Bank (198 oddziałów tradycyjnych, 8 oddziałów Private Banking, 8 Regionalnych Centrów Biznesu, 644 placówki partnerskie). Obydwa banki posiadają profesjonalne centra obsługi telefonicznej oraz platformy bankowości internetowej i mobilnej.

W krajach bałtyckich, gdzie Grupa PZU prowadzi działalność ubezpieczeniową, sieć dystrybucji składa się z ok. 1 tys. agentów, 33 multiagencji oraz 380 brokerów. PZU współpracuje również z 4 bankami i 14 partnerami strategicznymi. Na Ukrainie produkty ubezpieczeniowe dystrybuowane są za pośrednictwem ponad 700 agentów oraz we współpracy z 15 multiagencjami, 35 brokerami, 7 bankami i 3 partnerami strategicznymi.

Zarządzamy biznesem w odpowiedzialny sposób
PZU jest organizacją działającą na dużą skalę, świadomą swojego dużego wpływu społecznego oraz rosnących oczekiwań różnych interesariuszy, w tym m.in. klientów, pracowników, inwestorów, partnerów, ekspertów branżowych, otoczenia społecznego, szeregu instytucji i organizacji. Dlatego też, zarządzanie relacjami z interesariuszami i ich wpływem na otoczenie biznesowe realizowane jest w sposób świadomy i zrównoważony. PZU jest spółką otwartą na oczekiwania społeczne. W realizowanych działaniach dąży do kreowania trendów i konstruowania rozwiązań biznesowych w odpowiedzialny sposób. Angażuje się również w działania na rzecz społeczności lokalnych, w których funkcjonują klienci

i pracownicy Grupy. Zrównoważone zarządzanie dla Grupy PZU to świadomy wybór prowadzenia biznesu, który pozwala budować długoterminową wartość firmy w etyczny i transparentny sposób, uwzględniający potrzeby i oczekiwania interesariuszy. Pełen zakres informacji dotyczących realizacji przez Grupę PZU zasad społecznej odpowiedzialności biznesu, zawierający również wszystkie wymagane prawem informacje niefinansowe, znajduje się w Sprawozdaniu dotyczącym informacji niefinansowych Grupy PZU i PZU za 2018 rok.



[Zobacz więcej](#)

Odpowiedzialne zarządzanie biznesem w Grupie PZU

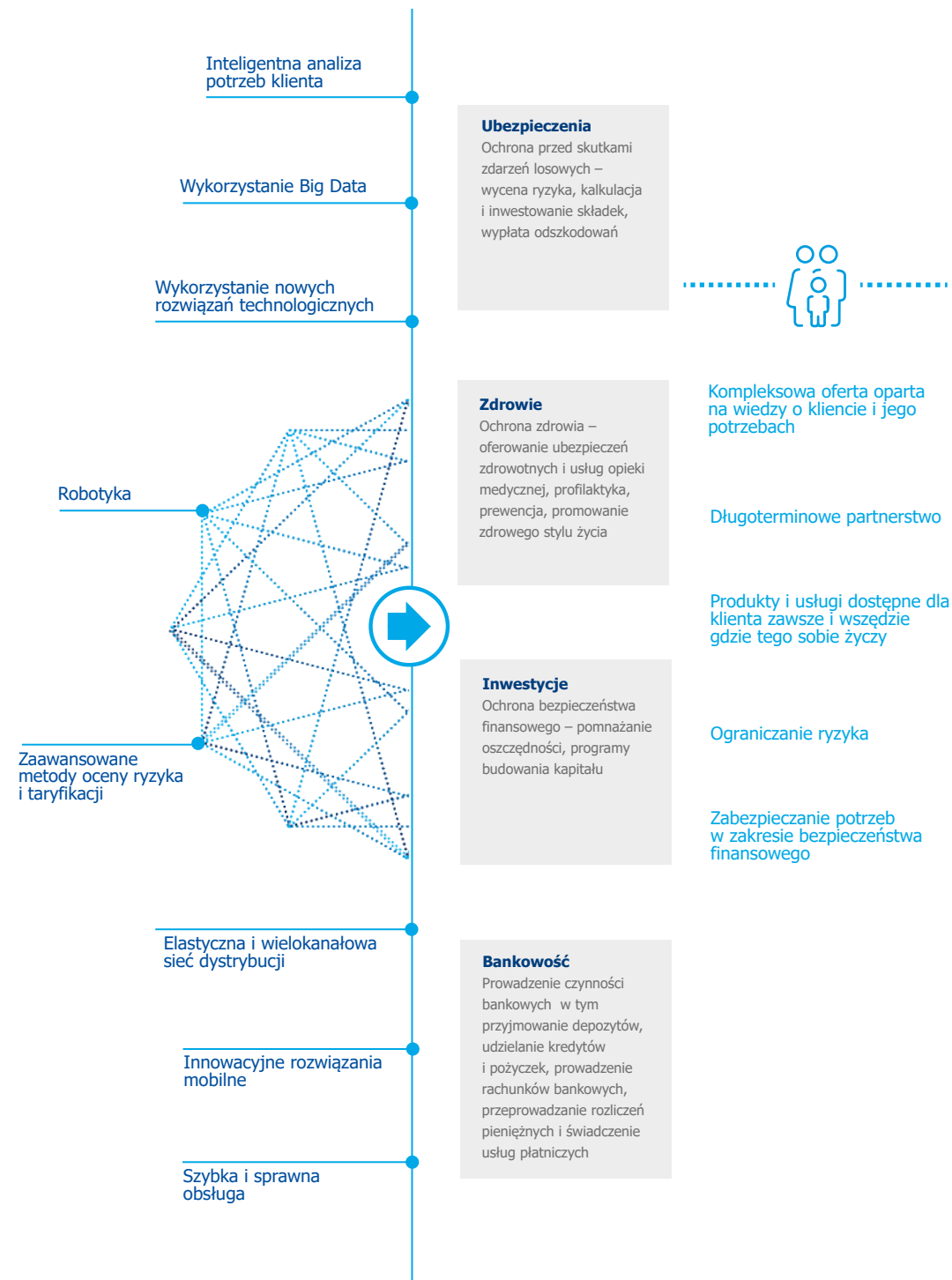


Wartości którymi się kierujemy w naszych działaniach



INNOWACJE tworzą NOWĄ wartość dla klientów Grupy PZU

Wysoki potencjał największej grupy finansowej w Europie Środkowo-Wschodniej, ponad 200 lat zaufania, doświadczenie, efektywność i innowacyjność.



Główne obszary działalności

Ubezpieczenia – Grupa PZU od wielu lat zapewnia ochronę ubezpieczeniową we wszystkich najważniejszych dziedzinach życia prywatnego, publicznego i gospodarczego, chroniąc życie, majątek i zdrowie swoich klientów. Liderami rynku ubezpieczeniowego w Polsce są PZU (ubezpieczenia majątkowe i osobowe, w tym ubezpieczenia komunikacyjne, mieszkań i budynków, rolne, odpowiedzialności cywilnej) oraz PZU Życie (ubezpieczenia na życie). Od roku 2014, po akwizycji spółki LINK4, ubezpieczenia w ramach Grupy w Polsce oferowane są pod dwiema markami: marką o ponad 200 letniej tradycji – PZU i znacznie młodszą marką kojarzoną z kanałami sprzedaży direct – LINK4. W 2015 roku utworzone zostało Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych – TUW PZUW, które sprzedaje i obsługuje ubezpieczenia dla firm różnych branż koncentrując się na współpracy z dużymi podmiotami gospodarczymi, podmiotami medycznymi (szpitale i przychodnie) oraz jednostkami samorządu terytorialnego.

Grupa PZU jest także liderem w krajach bałtyckich oraz prowadzi działalność na Ukrainie.

Podstawowym rynkiem działalności Grupy jest Polska. 91,5% przychodów (mierzonych składką przypisaną brutto **SŁOWNIK**) Grupa PZU osiąga z działalności w Polsce. Działalność ubezpieczeniowa w Krajach bałtyckich (Litwa, Łotwa, Estonia) oraz na Ukrainie generuje ok. 8,5% przychodów.

Zdrowie – w dążeniu do coraz lepszego i pełniejszego zaspokajania potrzeb klientów Grupa PZU intensywnie rozwija segment ubezpieczeń zdrowotnych wraz z towarzyszącymi usługami opieki medycznej pod marką PZU Zdrowie. Obszar zdrowia obejmuje dwa rodzaje działań: (i) sprzedaż produktów zdrowotnych w formie ubezpieczeń i sprzedaż produktów pozaubezpieczeniowych (medycyna pracy, abonamenty medyczne, partnerstwa i programy profilaktyczne), (ii) budowę i rozwój infrastruktury medycznej w Polsce w celu zapewnienia klientom jak najlepszej dostępności do świadczonych usług medycznych.

Grupa PZU dostarcza klientom wartość, która jest trudna do skopiowania: szybkie terminy wizyt lekarskich (w przypadku podstawowej opieki medycznej wizyta oferowana jest w ciągu maksymalnie 2 dni roboczych, a w przypadku specjalistów w ciągu maksymalnie 5 dni roboczych), honorowanie skierowań na badania od lekarzy spoza sieci PZU Zdrowie, zdalna konsultacja medyczna umożliwiająca przeprowadzenie wywiadu z pacjentem, omówienie dolegliwości, wyników badań, otrzymanie recepty na leki przyjmowane na stałe czy skierowania na badania, współpraca z prawie 2200 placówkami w Polsce oraz własna sieć blisko 100 placówek, oferta wzbogacona o działania profilaktyczno-prewencyjne.

Inwestycje – Grupa PZU jest jednym z największych zarządzających aktywami na rynku polskim. PZU jest też niekwestionowanym liderem rynku w zakresie pracowniczych programów emerytalnych.

Pod marką PZU Inwestycje oferowany jest szeroki wachlarz produktów inwestycyjnych - otwartych i zamkniętych funduszy inwestycyjnych, jak i produktów emerytalnych - otwarty fundusz emerytalny, indywidualne konta emerytalne, indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego z dobrowolnym funduszem emerytalnym, pracownicze programy emerytalne oraz od 1 lipca 2019 roku pracownice plany kapitałowe (PPK). PZU TFI prowadzi również działalność lokacyjną w zakresie środków własnych Grupy PZU.

W Grupie PZU działają trzy towarzystwa funduszy inwestycyjnych: PZU TFI, Pekao TFI oraz Alior TFI, a także PTE PZU – towarzystwo zarządzające Otwartym Funduszem Emerytalnym PZU Złota Jesień.

Bankowość – obszar działalności bankowej Grupy PZU składa się z grup kapitałowych: Pekao (w Grupie od 2017 roku) oraz Alior Bank (w Grupie od 2015 roku).

Bank Pekao został założony w 1929 roku. To uniwersalny bank komercyjny, oferujący pełen zakres usług bankowych świadczonych na rzecz klientów indywidualnych oraz instytucjonalnych, prowadzący działalność w Polsce.

Alior Bank jest uniwersalnym bankiem depozytowo-kredytowym, który powstał w 2008 roku jako start-up. Alior Bank w swojej działalności łączy zasady tradycyjnej bankowości z innowacyjnymi rozwiązaniami, dzięki którym wyznacza nowe trendy w usługach finansowych i systematycznie wzmacnia swoją pozycję rynkową.

Zacieśnienie współpracy z bankami otworzyło Grupie PZU ogromne możliwości rozwoju, szczególnie w zakresie integracji i koncentracji usług wokół klienta na każdym etapie jego rozwoju osobistego i zawodowego. Współpraca w ramach segmentu bankowego stanowi dla PZU dodatkową płaszczyznę do budowania trwałych relacji z Klientami.

Działalność Grupy PZU w modelu bankowym przebiega w szczególności w następujących obszarach: *bancassurance*, *assurbanking* **SŁOWNIK**, współpraca, synergie operacyjne.

UBEZPIECZENIA

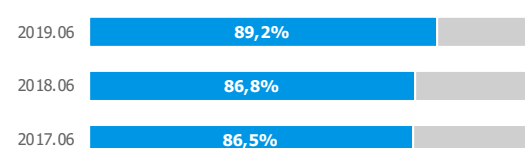


Majątkowe i pozostałe osobowe w Polsce

Składka przypisana brutto (mld zł)



Wskaźnik mieszany - COR



Na życie w Polsce

Składka przypisana brutto (mld zł)



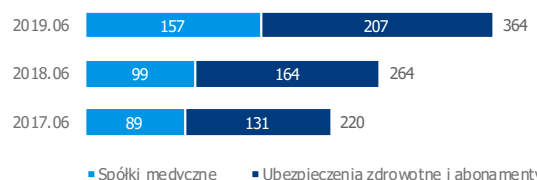
Marża operacyjna ub. grupowych i IK



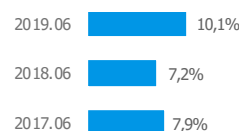
ZDROWIE



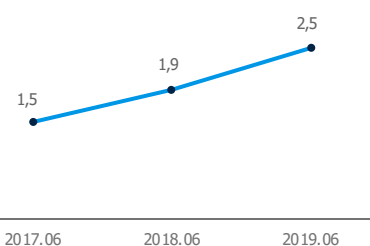
Przychody (mln zł)



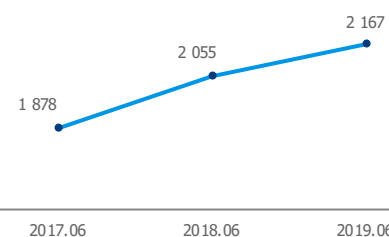
Marża EBITDA



Liczba umów (mln)



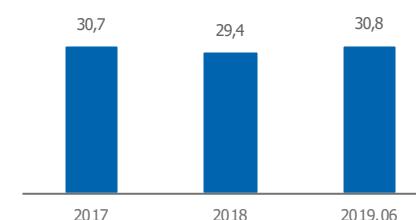
Placówki współpracujące



INWESTYCJE



Aktywa klientów zewnętrznych TFI PZU, PTE PZU (mld zł)

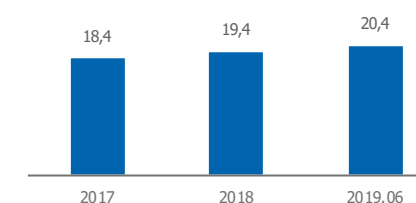


Wynik netto z zarządzania aktywami (mln zł)



* dane kroczące

Aktywa klientów TFI Pekao (mld zł)



Wynik netto z zarządzania aktywami (mln zł)

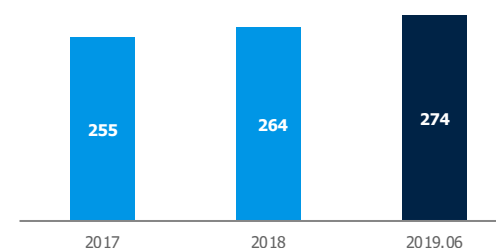


* dane kroczące

BANKOWOŚĆ



Aktywa bankowe w Grupie PZU (mld zł)

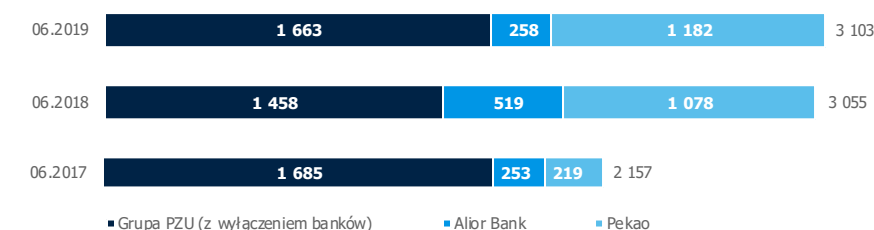


Wynik netto banków przypisany PZU (mln zł)



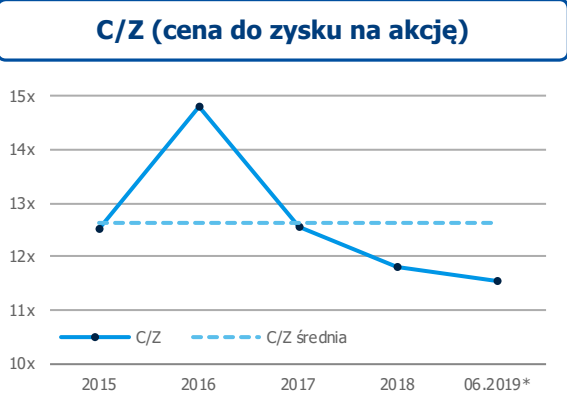
* dane kroczące

Kontrybucja działalności bankowej do zysku operacyjnego Grupy PZU (mln zł)

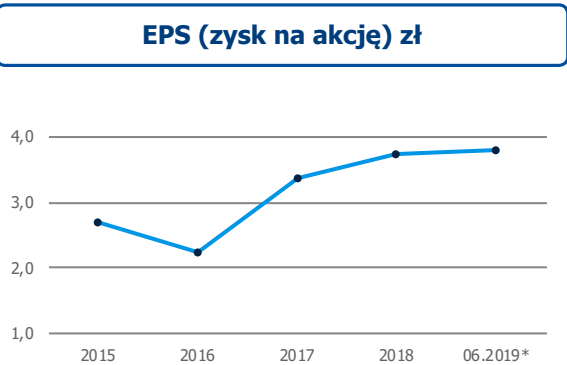


■ Grupa PZU (z wyłączeniem banków) ■ Alior Bank ■ Pekao

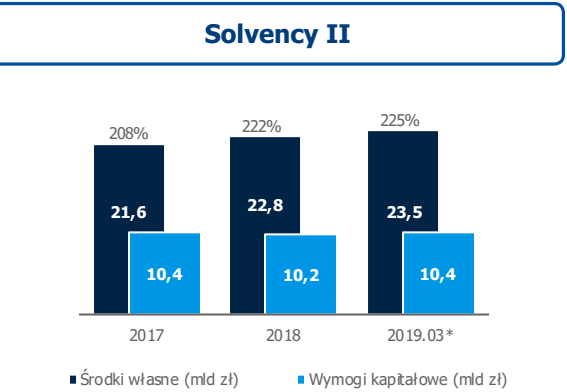
WYBRANE WSKAŹNIKI



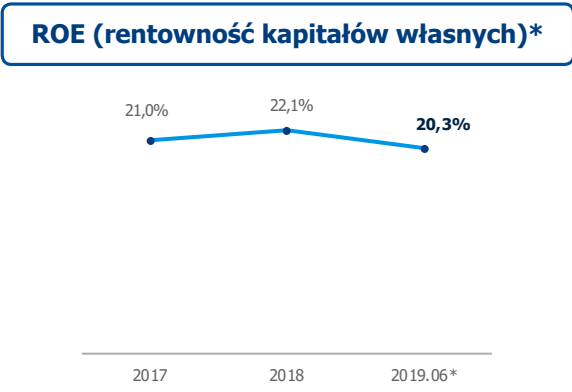
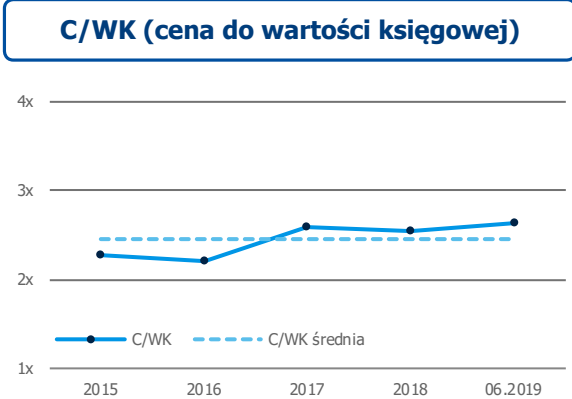
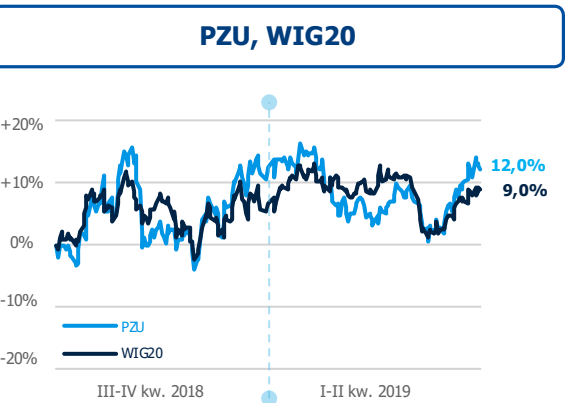
* dane kroczące



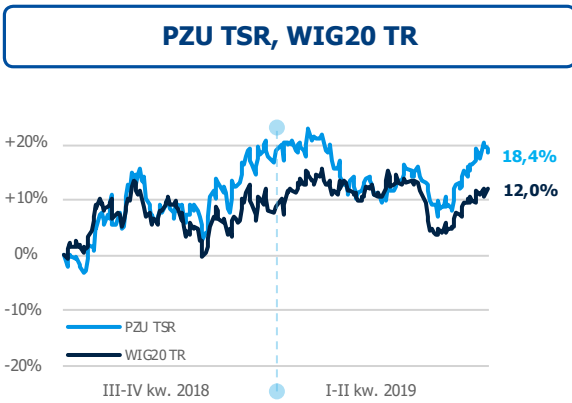
* dane kroczące



* dane nieaudytowane



* ROE przypisane właścicielom jednostki dominującej



Podstawowe dane skonsolidowane Grupy Kapitałowej za I półrocze 2017-2019 roku (w mln zł)

	1 stycznia - 30 czerwca 2019	1 stycznia - 30 czerwca 2018	1 stycznia - 30 czerwca 2017
A) GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANK I PEKAO			
Składki ubezpieczeniowe przypisane brutto	11 839	11 881	11 606
Wynik netto z działalności inwestycyjnej łącznie z kosztami odsetkowymi	1 032	468	1 087
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(7 929)	(7 345)	(7 214)
Koszty akwizycji	(1 616)	(1 519)	(1 412)
Koszty administracyjne	(832)	(812)	(802)
Zysk z działalności operacyjnej	1 663	1 458	1 685
Zysk netto przypisany właścicielom jednostki dominującej	1 288	1 133	1 349
B) BANKI: ALIOR I PEKAO			
Zysk netto przypisany właścicielom jednostki dominującej	193	277	89
ZYSK NETTO PRZYPISANY WŁAŚCICIEŁOM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ (A+B)	1 481	1 410	1 438
Aktywa ogółem	340 079	321 575	295 967
Kapitały własne przypadające udziałowcom jednostki dominującej	14 311	13 207	13 137

Dane za I półrocze 2017 i 2018 przekształcone

Wyniki finansowe osiągnięte przez Grupę PZU w ostatnich latach stawiają ją w gronie najbardziej dochodowych instytucji finansowych w kraju. Jednocześnie przekładają się na wysokie wskaźniki efektywności działania. W I półroczu 2019 roku stopa zwrotu z kapitału wyniosła 20,3%, co jest wynikiem znacznie wyższym niż średnia dla spółek ubezpieczeniowych w Europie. Dynamiczny rozwój realizowany jest przy zachowaniu wysokiego poziomu bezpieczeństwa prowadzonej działalności. Potwierdzają to zarówno wysokie współczynniki adekwatności kapitałowej jak i ocena amerykańskiej agencji ratingowej S&P Global Ratings na poziomie A- /pozytywna/.

Według stanu na koniec I kwartału 2019 roku wskaźnik wypłacalności **SŁOWNIK** (liczony wg formuły standardowej Solvency II) wyniósł 225% i pozostał powyżej średniego wskaźnika wypłacalności dla grup ubezpieczeniowych w Europie.

14 czerwca 2019 roku agencja ratingowa S&P Global Ratings podwyższyła perspektywę ratingową PZU ze stabilnej do pozytywnej. Rating siły finansowej i rating kredytowy PZU pozostał na poziomie A-. Jest to jedna z najwyższych możliwych ocen dla polskiej spółki.

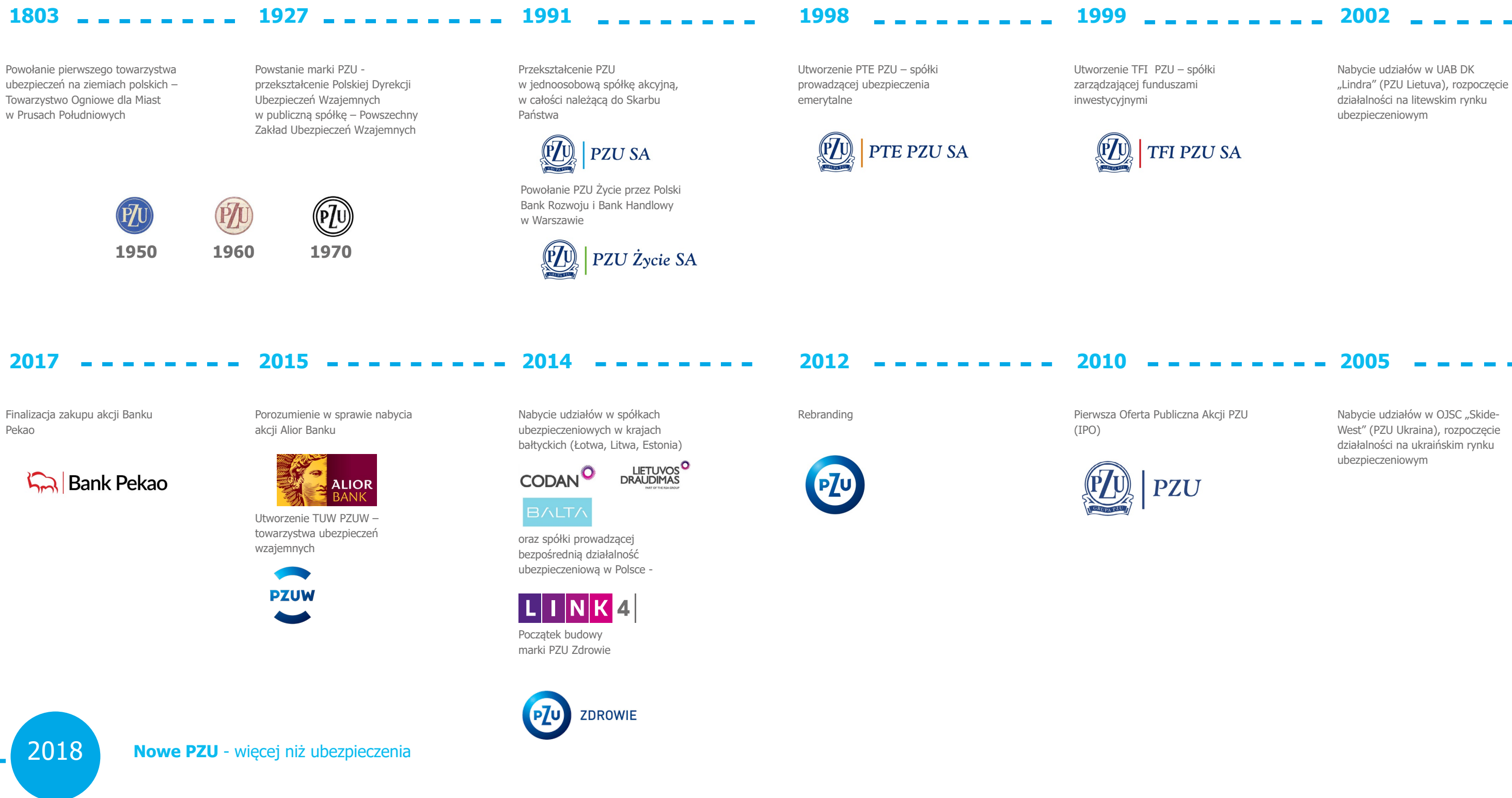
A-
/POZYTYWNA/

Rating siły finansowej
i rating kredytowy nadany
PZU przez S&P

O atrakcyjności inwestycyjnej PZU świadczy również obietnica wypłaty zysku akcjonariuszom w części, która nie jest niezbędna aby sfinansować dynamiczny wzrost. Dywidenda z zysku za 2018 rok, która będzie wypłacona 5 września 2019 roku, wynosi 2,80 zł na akcję co stanowi wzrost o 12,0% r/r.

Na koniec czerwca 2019 roku kapitalizacja PZU urosła o 4 mld zł, tj. 12,0% w stosunku do końca czerwca 2018 roku.

Rozwój Grupy PZU





2.

Otoczenie zewnętrzne

Wysokie tempo wzrostu gospodarczego w Polsce, wzrost realnych dochodów gospodarstw domowych oraz bardzo dobra sytuacja na rynku pracy tworzą sprzyjające warunki rozwoju biznesu dla PZU.

W rozdziale:

1. Podstawowe trendy w polskiej gospodarce
2. Otoczenie zewnętrzne w krajach bałtyckich i na Ukrainie
3. Sytuacja na rynkach finansowych
4. Czynniki zewnętrzne, które mogą mieć wpływ na warunki funkcjonowania oraz działalność Grupy PZU w II półroczu 2019 roku

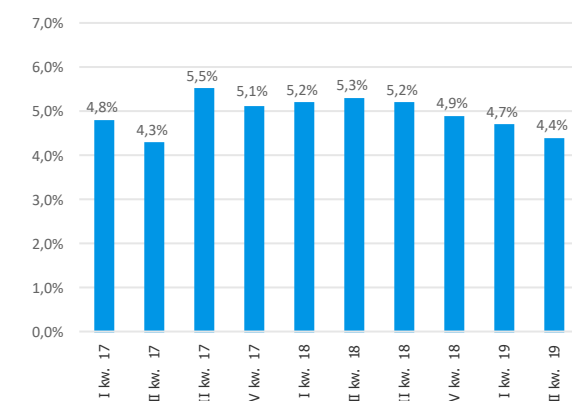
2.1 Podstawowe trendy w polskiej gospodarce

Tempo wzrostu gospodarczego

W I kwartale 2019 roku realny wzrost PKB spowolnił do 4,7% r/r po wzroście o 4,9% r/r kwartał wcześniej. Przyczyniło się do tego mniejsze niż w siedmiu poprzednich kwartałach tempo wzrostu popytu krajowego. Dynamika konsumpcji osłabła w porównaniu z poprzednim kwartałem (do 3,9% r/r wobec 4,2% r/r) w związku z późniejszym niż w ubiegłym roku terminem Świąt Wielkanocnych. Jednocześnie wyraźnie przyspieszyła dynamika inwestycji (do 12,6% r/r po wzroście o 8,2% r/r w IV kwartale ubiegłego roku), dzięki ożywieniu inwestycji przedsiębiorstw. Negatywnie na wzrost gospodarczy w I kwartale wpływała natomiast zmiana zapasów, która odjęła od wzrostu PKB 1,1 p.p. Eksport netto zwiększył wzrost PKB o 0,7 p.p. Dynamika eksportu osłabła wprawdzie nieco w I kwartale, ale jeszcze bardziej obniżyła się dynamika importu.

Według szybkiego szacunku PKB w II kwartale 2019 roku był realnie o 4,4% wyższy niż przed rokiem. Niewielkie spowolnienie dynamiki PKB jest spójne z niższą niż w poprzednim kwartale dynamiką produkcji sprzedanej przemysłu oraz produkcji budowlano-montażowej. Dynamika sprzedaży detalicznej natomiast przyspieszyła w związku z przypadającymi na II kwartał zakupami wielkanocnymi.

Dynamika wzrostu PKB I kw. 2017 roku – II kw. 2019 roku



Źródło: GUS

W I połowie 2019 roku polska gospodarka była dość odporna na wpływ spowolnienia wzrostu PKB w strefie euro, szczególnie na wpływ dekonunktury w przemyśle przetwórczym Niemiec. Popyt krajowy pozostaje silny, w bieżących danych miesięcznych nie widać też oznak spowolnienia dynamiki eksportu. Najważniejszym źródłem ryzyka dla aktywności gospodarczej w Polsce pozostaje jednak osłabienie globalnej koniunktury i dalsza eskalacja sporów handlowych. Ponadto, w Europie narasta ponownie niepewność związana z możliwością „bezumownego Brexitu”.

Rynek pracy i konsumpcja

Mniejsza podaź pracy przyczynia się do spowolnienia tempa wzrostu zatrudnienia w bieżącym roku. Według danych dotyczących sektora przedsiębiorstw, które są najwcześniej dostępne, w II kwartale 2019 roku przeciętne zatrudnienie wzrosło o 2,7% r/r, wolniej niż w I kwartale (3,1% r/r) i przed rokiem (3,9% r/r w II kwartale 2018 roku).

Stopa bezrobocia rejestrowanego w końcu czerwca 2019 roku wyniosła 5,3%, kształtując się zarówno poniżej poziomu sprzed roku (5,8%), jak i sprzed kwartału (5,9% w marcu bieżącego roku).

Dynamika przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw tylko nieznacznie osłabła w I połowie 2019 roku, pozostaje jednak nadal stosunkowo wysoka (6,8% r/r). W II kwartale bieżącego roku przeciętne miesięczne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw było wyższe nominalnie o 6,9% niż w analogicznym okresie poprzedniego roku (wobec 6,7% r/r w I kwartale). Wzrost przeciętnego wynagrodzenia w przedsiębiorstwach w skali roku skorygowany o inflację spowolnił wyraźniej - wyniósł 4,4% r/r w II kwartale 2019 roku wobec 5,3% r/r w I kwartale 2019 roku.

Uwarunkowania wzrostu konsumpcji powinny pozostać bardzo dobre w perspektywie kilku najbliższych kwartałów. Utrzymuje się rekordowo niskie bezrobocie, relatywnie wysoki wzrost wynagrodzeń, rekordowo wysokie wskaźniki ufności konsumenckiej. Będzie jej sprzyjał także wzrost transferów socjalnych i ulgi podatkowe dla młodych.

Polityka pieniężna, stopy procentowe, inflacja

W całym I półroczu 2019 roku inflacja (CPI) była średnio niewiele wyższa niż w II półroczu 2018 roku (1,8% r/r wobec 1,7% r/r). Jednak w trakcie I półrocza widoczne było przyspieszanie tempa wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych. W II kwartale bieżącego roku wskaźnik CPI osiągnął średnio 2,4% r/r wobec 1,2% r/r w I kwartale. Do wzrostu inflacji CPI przyczynił się w I półroczu nie tylko wyraźny wzrost cen żywności i paliw, wzrosła także inflacja bazowa netto (CPI po wyłączeniu cen żywności i energii) do 1,8% r/r w II kwartale bieżącego roku wobec 1,1% r/r kwartał wcześniej. Głównym czynnikiem wzrostu inflacji CPI były drożące usługi (3,9% r/r w czerwcu). Ceny towarów, konkurujących z importem, rosły wolniej (2,2% r/r w czerwcu).

Stopy procentowe NBP pozostały w I półroczu 2019 roku niezmienione. Referencyjna stopa procentowa od marca 2015 roku wynosi 1,5%. Wg Rady Polityki Pieniężnej, obecny poziom stóp procentowych sprzyja utrzymaniu polskiej gospodarki na ścieżce zrównoważonego wzrostu i pozwala zachować równowagę makroekonomiczną.

Finanse publiczne

W I półroczu 2019 roku wynik budżetu państwa pogorszył się. O ile po czerwcu ubiegłego roku w budżecie była nadwyżka w wysokości 9,5 mld zł, to I półrocze 2019 roku zamknęło się deficytem w wysokości 5,0 mld zł. Wydatki budżetowe wzrosły o 24,7 mld zł w stosunku do I połowy ubiegłego roku, a dochody jedynie o 10,2 mld zł.

Roczna dynamika wpływów z podatków wyniosła po czerwcu ok. 5,6% r/r w ujęciu narastającym, przede wszystkim za sprawą bardzo wysokiej dynamiki wpływów z podatków bezpośrednich (PIT 11,4% r/r, CIT 18,8% r/r). Roczna dynamika wydatków była jednak wyższa i wyniosła 14,3% r/r. Za ten wzrost odpowiadały głównie: wyższa dotacja przekazana dla Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (wzrost o 81,3% r/r) m.in. w związku z wypłatą tzw. „13 emerytury”, wyższe wydatki z tytułu rozliczenia z budżetem UE (54,3% r/r) oraz z tytułu subwencji ogólnej dla jednostek samorządu terytorialnego (7,5% r/r).

Ministerstwo Finansów poinformowało, że po I półroczu sfinansowano około 75% całorocznych potrzeb pożyczkowych. Wysoki okazał się poziom płynnych środków złotych i walutowych - ok. 67,0 mld zł na koniec czerwca.

2.2 Otoczenie zewnętrzne w krajach bałtyckich i na Ukrainie

Litwa

Pomimo globalnego osłabienia koniunktury wzrost gospodarczy na Litwie pozostaje silny, dane za I kwartał 2019 roku pokazały wzrost PKB na poziomie 4,0% w ujęciu rocznym, 1,0% kwartał do kwartału.

Motorem litewskiej gospodarki był rosnący wzrost eksportu i popytu wewnętrznego, w szczególności konsumpcji prywatnej.

Na Litwie wskaźnik bezrobocia od kilku miesięcy utrzymuje się na podobnym poziomie, na koniec czerwca 2019 roku wyniósł 8,0%. Sporym problemem pozostaje niedobór wykwalifikowanych pracowników, co silnie wpływa na wzrost wynagrodzeń. Niemniej jednak, firmy zgromadziły już duże rezerwy finansowe, co oznacza, że mają swobodę wyboru sposobu rozszerzenia działalności – poprzez podwyżki płac lub inwestycje w technologie zwiększające wydajność.

W czerwcu 2019 roku roczna stopa inflacji wyniosła 2,5%. Największy wpływ na inflację miał wzrost cen żywności, a także podróży wakacyjnych oraz ochrony zdrowia.

Łotwa

W I kwartale 2019 roku gospodarka Łotwy spowolniła, odnotowując wzrost PKB na poziomie 3,2% r/r (dane roczne, odsezonowane). Wolniejsze tempo wzrostu to głównie efekt niepewnej sytuacji w zewnętrznym otoczeniu gospodarczym, wewnętrzne czynniki jak inwestycje oraz konsumpcja prywatna utrzymywały stały trend wzrostowy.

Na łotewskim rynku pracy, gdzie bezrobocie spada (stopa bezrobocia rejestrowanego wyniosła 6,9% w kwietniu 2019 roku), a popyt na pracę jest wysoki, wzrost płac pozostaje solidny. W I kwartale 2019 roku nominalne wynagrodzenia brutto wzrosły o 7,8% rok do roku.

Inflacja w I półroczu była zbliżona do prognozowanego poziomu. W czerwcu 2019 roku roczna stopa inflacji wyniosła 3,0%, co w dużej mierze było wynikiem wyższych cen energii, które odzwierciedlały tendencję wzrostową cen ropy.

Estonia

Według danych opublikowanych przez Bank Estonii¹ PKB wzrósł o 4,5% w I kwartale 2019 roku (w ujęciu rocznym), kwartał do kwartału osiągając wzrost na poziomie 0,5%. Głównym czynnikiem napędzającym gospodarkę była produkcja, chociaż inne gałęzie gospodarki także pozytywnie wpłynęły na wzrost.

W I kwartale 2019 roku zatrudnienie w estońskich przedsiębiorstwach i instytucjach wzrosło o 1,9%, podczas gdy bezrobocie pozostało niskie. Stopa bezrobocia wyniosła 4,7% (dane za I kwartał 2019 roku). Jednocześnie zwiększył się popyt na siłę roboczą, a to spowodowało wzrost płac. Średnie miesięczne wynagrodzenie brutto wzrosło o 7,9% w I kwartale 2019 roku.

Wskaźnik cen konsumpcyjnych (CPI) wzrósł o 2,4% w czerwcu 2019 roku², w porównaniu do ubiegłego roku. Największy wpływ na roczną zmianę indeksu miał wzrost cen żywności, a także podróży wakacyjnych oraz koszty utrzymania mieszkań.

Ukraina

W 2019 roku ukraińska gospodarka wykazuje oznaki stabilizacji po latach napięć politycznych i gospodarczych. W I kwartale 2019 roku PKB Ukrainy wzrósł o 2,5% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. W czerwcu 2019 roku roczny wskaźnik inflacji wyniósł 9,0%, osiągając najniższy poziom na przestrzeni ostatnich 5 lat. Głównymi czynnikami mającymi wpływ na wskaźnik inflacji było podniesienie stopy dyskontowej przez Narodowy Bank Ukrainy (wzrost z 13,5% do 18%, to szósta podwyżka od października 2017 roku) w związku z umocnieniem krajowej waluty.

Po 5 miesiącach 2019 roku odnotowano ujemne saldo w handlu zagranicznym towarów i usług (-3,2 mld USD), które było głównie efektem nierozwiązanego dotychczas konfliktu na wschodzie Ukrainy. Utrata kontroli nad zasobami na wschodzie ograniczyła zdolność eksportu kraju (z powodu zakłóceń w produkcji górniczej i produkcji energii elektrycznej).

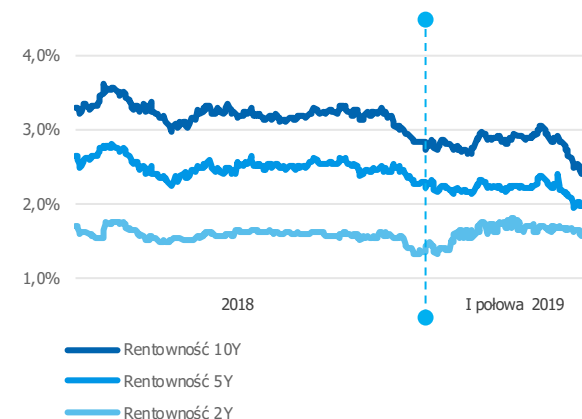
2.3 Sytuacja na rynkach finansowych

W I półroczu 2019 roku obniżyły się rentowności 10-letnich obligacji skarbowych USA i Niemiec. W USA spadły one z poziomu 2,69% na początku roku do 2,00% na koniec czerwca. W Niemczech rentowności obniżyły się do rekordowo niskich poziomów i w końcu czerwca wynosiły -0,33%, wobec 0,25% na początku roku. W obu przypadkach krzywa rentowności wypłaszczyła się. W USA, do krótkotrwałego odwrócenia krzywej dochodowości doszło w marcu, a od 23 maja oprocentowanie 3-miesięcznych bonów skarbowych było już ciągle wyższe niż rentowność 10-letnich obligacji. Taka sytuacja w przeszłości poprzedzała zwykle recesję. Reagując na ryzyko spowolnienia gospodarczego i spadku cen akcji, Bank Centralny Stanów Zjednoczonych (FED) już na początku roku dokonał zwrotu w polityce monetarnej, sygnalizując zawieszenie dalszych podwyżek stóp procentowych, a później dopuścił także możliwość obniżki stóp, która faktycznie miała miejsce 31 lipca. Podjął także decyzję o wcześniejszym zakończeniu zmniejszania swojego bilansu. Również Europejski Bank Centralny (EBC) zareagował na słabsze dane o wzroście gospodarczym oraz spadające długoterminowe oczekiwania inflacyjne zapowiadając przedłużenie polityki stabilnych bądź niższych stóp procentowych co najmniej do połowy 2020 roku. Zdecydował także o wprowadzeniu nowego programu TLTRO od września 2019 roku. EBC rozważa również możliwość zróżnicowania stóp procentowych od lokowanych przez banki nadwyżek płynności (rozwiązanie to powinno przeciwdziałać negatywnym skutkom ujemnych stóp procentowych dla dochodowości banków) oraz przywrócenie programu skupu aktywów.

Rentowność polskich 10-letnich obligacji skarbowych znacznie spadła w I półroczu 2019 roku. Podczas gdy na początku roku wynosiła 2,85% to na koniec czerwca już tylko 2,39%. Rentowności zaczęły wyraźnie obniżyć się w maju, później więc niż na rynkach bazowych. Zapowiedź wzrostu wydatków budżetowych przyczyniła się bowiem do wzrostu rentowności 10-letnich obligacji skarbowych w pobliżu 3% pod koniec lutego. Na początku maja nawet na krótko przebiły one 3% i dopiero po ogłoszeniu podwyższenia ceł na towary z Chin przez prezydenta USA (co wzmogło obawy o stan globalnej koniunktury) zaczęły spadać zgodnie z tendencją na rynkach bazowych. W tym czasie spadły rynkowe oczekiwania odnośnie przyszłych stóp procentowych NBP, jak również rynkowe oceny ryzyka kredytowego Polski. Spread w stosunku do 10-letnich obligacji niemieckich, który na początku roku wynosił

260 p.b., do początku maja powiększył się do 302 p.b., by na koniec czerwca obniżyć się do 272 p.b. Jednocześnie doszło do wypłaszczenia polskiej krzywej dochodowości. Rentowność rocznych obligacji skarbowych wzrosła z poziomu 0,90% do poziomu 1,40% na koniec czerwca.

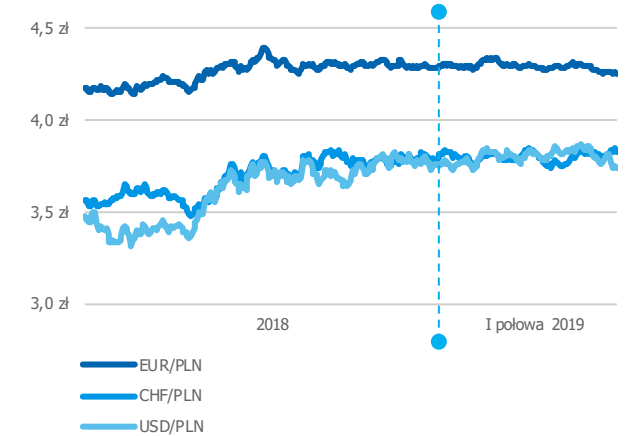
Rentowność obligacji skarbowych w 2018 roku i I połowie 2019 roku



Kurs euro wyrażony w dolarze USA na koniec I półrocza 2019 roku wyniósł 1,1388 – tylko o 0,4% mniej niż na koniec poprzedniego roku. Jednak od końca kwietnia do początku czerwca wspólna waluta europejska wyraźnie osłabła w stosunku do dolara pozostając przeważnie poniżej 1,12. W I połowie roku złoty umocnił się nieco w stosunku do dwóch głównych światowych walut. Kurs euro wyrażony w złotych obniżył się o 1,1% z 4,30 na koniec 2018 roku do 4,252 na koniec czerwca 2019 roku, a kurs dolara amerykańskiego o 0,7% - z 3,76 do 3,73. Kurs franka szwajcarskiego w złotych na koniec czerwca 2019 roku wynosił 3,83 wobec 3,82 na koniec 2018 roku.

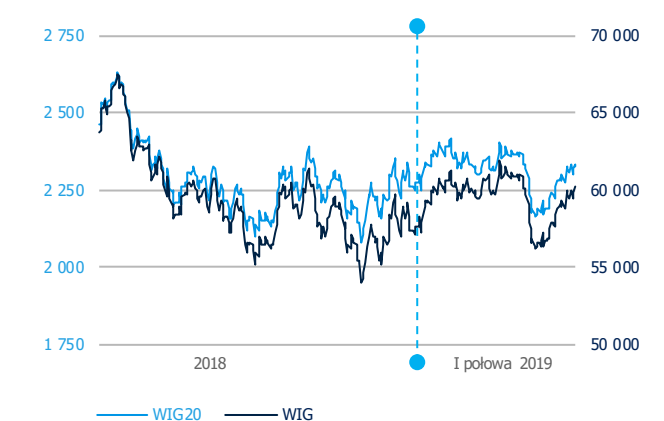
Na globalnych rynkach akcji w I półroczu 2019 roku miało miejsce gwałtowne odbicie po spadkach z końca ubiegłego roku, które cofnęło się tylko na chwilę w maju po zaostrzeniu konfliktu handlowego USA-Chiny. Szybkiemu wzrostowi cen akcji sprzyjał przede wszystkim „gołębi” zwrot w polityce głównych banków centralnych. W I półroczu 2019 roku indeks giełdy amerykańskiej S&P500 wzrósł o 17,35%, a niemiecki DAX wzrósł o 17,42%.

Kurs złotego w 2018 roku i I połowie 2019 roku



W I półroczu rosły także akcje polskich spółek. Indeks WIG wzrósł jednak w tym okresie o 4,3% - znacznie mniej od odpowiedników na rynkach bazowych. O ile indeks WIG20 zwiększył się tylko o 2,2% to relatywnie mocniej rosły ceny mniejszych spółek. Indeks mWIG40 odnotował wzrost o 4,4%, a sWIG80 aż o 11,8%. W rozbiciu sektorowym szczególnie dobrze wypadł indeks WIG telekomunikacja. Silnie spadał zaś indeks WIG energetyka.

Indeksy WIG i WIG20 w 2018 roku i I połowie 2019 roku



¹ Estonian Economy and monetary policy, 4/2018, Bank Estonii

² Dane opublikowane przez Estoński Urząd Statystyczny

2.4 Czynniki zewnętrzne, które mogą mieć wpływ na warunki funkcjonowania oraz działalność Grupy PZU w II półroczu 2019 roku

Ze względu na zakres działalności Grupy PZU (sektor ubezpieczeń w Polsce, w krajach bałtyckich oraz na Ukrainie, sektor funduszy inwestycyjnych i emerytalnych, bankowość) główne czynniki, które będą kształtowały otoczenie w którym działa Grupa oraz mogą mieć bezpośredni wpływ na rozwój i wyniki Grupy w średnim okresie, a w szczególności w II połowie 2019 roku, można podzielić na trzy kategorie: makroekonomiczne i geopolityczne, prawno – regulacyjne oraz rynkowe, specyficzne dla poszczególnych sektorów / biznesów, w które zaangażowana jest Grupa.

Czynniki makroekonomiczne i geopolityczne

Dynamika, poziom i struktura podstawowych wielkości makroekonomicznych w Polsce i zagranicą (PKB, inflacja, stopy procentowe, dynamika zatrudnienia i płac) mają przełożenie na dynamikę rozwoju biznesu we wszystkich sektorach w jakich działa Grupa PZU oraz na dochodowość poszczególnych sektorów. Z jednej strony decydują one, pośrednio lub bezpośrednio, oraz z pewnym opóźnieniem, o dynamice składki przypisanej brutto w ubezpieczeniach majątkowych, zmianach popytu na kredyt i akumulacji depozytów oraz napływie aktywów do funduszy. Z drugiej strony mają wpływ na wskaźniki szkodowości w ubezpieczeniach majątkowych, poziom i dynamikę kosztów operacyjnych, wynik lokacyjny, kształtują wynik na zarządzaniu funduszami oraz podstawowe miary decydujące o wynikach sektora bankowego (marżę odsetkową i koszty ryzyka).

W II połowie 2019 roku Grupa PZU oczekuje łagodnego spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego w Polsce, ale wzrost PKB pozostanie dynamiczny i w całym roku może wynieść ok. 4,4%. Uwarunkowania wzrostu konsumpcji pozostaną w perspektywie najbliższych kwartałów bardzo dobre. Stopa bezrobocia pozostaje bowiem rekordowo niska, nominalna dynamika wynagrodzeń w ostatnich miesiącach jest bliska 7% r/r a wzrost transferów socjalnych i ulgi podatkowe dla młodych powinny dodatkowo wzmocnić dochody gospodarstw domowych. Natomiast dynamika inwestycji w kolejnych kwartałach powinna stopniowo słabnąć. Nakłady brutto na środki trwałe dynamicznie wzrosły w I kwartale 2019 roku, wspierane przede wszystkim inwestycjami dużych przedsiębiorstw. Wzrost inwestycji publicznych jednak nieco

osłabł w tym okresie i ostatnie słabsze dane o produkcji budowlano-montażowej świadczą, że ta tendencja utrzymuje się.

Główne ryzyka dla prognozy wzrostu gospodarczego Polski wiążą się z sytuacją zewnętrzną. Protekcyjizm w gospodarce światowej wzmógł się, co może przyspieszyć i pogłębić globalne spowolnienie gospodarcze. Utrzymuje się także niepewność związana z Brexitem, przy czym wzrosło ryzyko „bezumownego” opuszczenia UE przez Wielką Brytanię. Mimo porozumienia Włoch i UE co do zacieśnienia fiskalnego w 2019 roku, utrzymuje się ryzyko dryfu fiskalnego w tym kraju i negatywnych reakcji rynków finansowych w kontekście budżetu na 2020 rok. Ewentualny konflikt w Zatoce Perskiej kreuje z kolei ryzyko stagflacji w gospodarce światowej. A zatem sytuacja w handlu światowym – zamiast spodziewanej poprawy – pogorszyła się, a niepewność się wzmogła. W efekcie, zamiast poprawy wskaźników klimatu koniunktury na świecie, w najlepszym przypadku nastąpiła ich stabilizacja na dość niskim poziomie. Słabną przy tym obroty handlu światowego.

W efekcie nastąpił bardzo istotny zwrot w polityce banków centralnych USA i strefy euro, motywowany także, szczególnie w przypadku EBC, chęcią przeciwdziałania utrwaleniu bardzo niskiej inflacji. Obniżają się bowiem wyraźnie oczekiwania inflacyjne. FED dokonał w lipcu obniżki stóp, a EBC także zasygnalizował gotowość do obniżek stóp i w razie potrzeby sięgnięcie po niestandardowe środki polityki pieniężnej. Banki centralne obawiają się negatywnego wpływu protekcyjizmu na wzrost gospodarczy i długoterminową inflację.

Powyższe czynniki makroekonomiczne, a także obraz sytuacji politycznej w Polsce (wybory parlamentarne na jesieni 2019 roku) mogą przełożyć się na koniunkturę na globalnym i krajowym rynku finansowym. Klimat i kierunek zmian na rynkach finansowych jest również istotny dla atrakcyjności produktów oferowanych przez Grupę PZU, w szczególności UFK (ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych) oraz funduszy inwestycyjnych, wpływa także na poziom aktywów i opłat za zarządzanie pobieranych przez spółki Grupy zarządzające aktywami.

Dane dla polskiej gospodarki	2019*	2018	2017	2016
Realny wzrost PKB w % (r/r)	4,5	5,1	4,9	3,1
Wzrost konsumpcji indywidualnej w % (r/r)	4,3	4,5	4,5	3,9
Wzrost nakładów brutto na środki trwałe w % (r/r)	7,7	8,7	4,0	(8,2)
Wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych w % (r/r, średniorocznie)	2,2	1,6	2,0	(0,6)
Wzrost płac nominalnych w gospodarce narodowej w % (r/r)	7,0	7,0	5,7	3,7
Stopa bezrobocia w % (koniec okresu)	5,4	5,8	6,6	8,2
Stopa bazowa NBP w % (koniec okresu)	1,50	1,50	1,50	1,50

* Prognoza z 2 lipca 2019 roku
Źródło: Biuro Analiz Makroekonomicznych PZU

Czynniki prawno – regulacyjne

Na działalność Grupy PZU duży wpływ mają regulacje lokalne oraz europejskie akty prawne. Z punktu widzenia działalności ubezpieczeniowej istotny wpływ na działalność Grupy będą miały wszelkie zmiany w prawie mogące przyczynić się do wzrostu obciążeń zakładów ubezpieczeń, np. orzecznictwo sądów w zakresie wypłat zadośćuczynień pieniężnych z ubezpieczenia OC. Wciąż trwają prace legislacyjne nad ustawą o świadczeniu usług w zakresie dochodzenia roszczeń odszkodowawczych. Projekt ustawy ma na celu uregulowanie zasad prowadzenia działalności przez przedsiębiorców wykonujących działalność gospodarczą w zakresie dochodzenia roszczeń odszkodowawczych, co może przełożyć się na kształtowanie się odszkodowań wypłacanych przez Grupę.

Istotne dla działalności Grupy będą także wszelkie rozstrzygnięcia odnoszące się do stawek za ubezpieczenia (np. wstrzymanie decyzji o uwolnieniu stawek w ubezpieczeniach komunikacyjnych OC na Ukrainie). Akty prawne, które miały dotychczas wpływ na działalność ubezpieczeniową i ich wpływ będzie również widoczny w II połowie 2019 roku to IDD oraz MIFID II. Istotną zmianą w prawie jest wprowadzenie w życie ustawy o Pracowniczych Planach Kapitałowych (od lipca 2019 roku), która może mieć wpływ na kształt i funkcjonowanie ubezpieczeń na życie oraz na dotychczas funkcjonujące produkty trzeciego filaru emerytalnego. Oczekuje się również, że do końca 2019 roku zostanie ustalony ostateczny kształt ustawy w sprawie przekształcenia otwartych funduszy emerytalnych.

Z przyjętych w I połowie 2019 roku regulacji, z punktu widzenia działalności ubezpieczeniowej najistotniejszą wydaje się zmiana ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, która weszła w życie 4 maja 2019 roku. Zmiana ta wynika z wejścia w życie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z 27 kwietnia 2016 roku w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE („RODO”). Umożliwia ona zakładom ubezpieczeń przetwarzanie danych dotyczących zdrowia ubezpieczonych lub uprawnionych z umowy ubezpieczenia, zawartych w umowach ubezpieczenia lub oświadczeniach składanych przed zawarciem umowy ubezpieczenia, odpowiednio w celu oceny ryzyka ubezpieczeniowego lub wykonania umowy ubezpieczenia, w zakresie niezbędnym z uwagi na cel i rodzaj ubezpieczenia. Co istotne, do przetwarzania danych w powyższym zakresie nie jest wymagana zgoda osoby, której te dane dotyczą.

Od stycznia 2019 roku weszły w życie nowe przepisy wprowadzające obowiązek raportowania schematów podatkowych czyli tzw. MDR. Przepisy mają na celu zwiększenie efektywności w walce z nieuczciwymi podatkami oraz wyeliminowanie tzw. agresywnej optymalizacji podatkowej. Nakładają one dodatkowe obowiązki zarówno na podmioty zajmujące się doradztwem podatkowym, na pracowników instytucji finansowych, jak również na klientów tych podmiotów.

Od 1 września 2019 roku, zgodnie ze zmianą w ustawie o wymianie informacji podatkowych, klienci instytucji

finansowych będą musieli złożyć oświadczenie o swojej rezydencji podatkowej z okresu 01.01.2016 – 30.04.2017.

1 września, w życie wchodzi również klauzula o odpowiedzialności karnej na oświadczeniach dotyczących rezydencji podatkowych. Zastępuje ona pouczenie o odpowiedzialności karnej za składanie oświadczeń niezgodnych ze stanem faktycznym.

Od 1 listopada 2019 roku split payment, który był dobrowolny od lipca 2018 roku, stanie się obowiązkowy, w odniesieniu do dostawy wybranych grup towarów i usług, dla opłacenia faktur dokumentujących transakcje dokonane pomiędzy podatnikami, których jednorazowa wartość, bez względu na liczbę wynikających z niej płatności, przekracza 15.000 zł lub równowartość tej kwoty.

Czynniki specyficzne dla sektorów, w których działa Grupa PZU

Poza powyższymi czynnikami, które wpływają na warunki działania i wyniki Grupy, sytuacja w poszczególnych obszarach działalności jest kształtowana specyficznymi uwarunkowaniami sektorowymi i ich zmianami.

Najważniejszy z nich to poziom konkurencji w konkretnych grupach produktów stanowiących trzon biznesu Grupy PZU. Ze względu na korzystne wyniki techniczne osiągnięte na rynku ubezpieczeń majątkowych (głównie w Polsce, ale również w krajach bałtyckich) możliwe jest nasilenie aktywnej polityki cenowej oraz większej rywalizacji o klienta. Również w produktach ubezpieczeniowych na życie, a także zdrowotnych, oczekuje się, że konkurencja cenowa będzie się utrzymywać w II połowie 2019 roku.

Sytuacja w sektorze ubezpieczeń oraz bankowym może również ulegać zmianom w związku z pojawieniem się nowych podmiotów i trendów związanych z rozwojem nowych technologii, m.in. operatorów dużych baz danych / klientów oraz tzw. insurtechów / fintechów³. Dodatkowo, zmianom ulegają oczekiwania klientów, w dużej mierze idące w kierunku dążenia do indywidualizacji oferty, zarówno w segmentach ubezpieczeniowych jak i zdrowotnym.

³ Fintech - sektor gospodarki obejmujący przedsiębiorstwa operujące w branży finansowej oraz technologicznej. Firmy określane mianem FinTechów najczęściej świadczą usługi finansowe za pośrednictwem Internetu. To również określenie dla wszelkiego typu innowacji technologicznych lub finansowych. Insurtech to jeden z działów branży fintechowej, poświęcony w całości nowym rozwiązaniom technologicznym w ubezpieczeniach.

Działalność i wyniki Grupy PZU w krótkim i dłuższym horyzoncie czasowym będą kształtowane przez trendy demograficzne, śmiertelność i dzietność (segment ubezpieczeń na życie) oraz czynniki o charakterze losowym - wystąpienie lub brak zjawisk katastroficznych takich jak powódzie, huragany itp. (segment ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych).

Szczegółowy opis czynników, które mogą wywierać wpływ na działalność Grupy w 2019 roku, w podziale na poszczególne segmenty operacyjne został przedstawiony w [ROZ. 3 DZIAŁALNOŚĆ GRUPY PZU](#).

Grupa PZU rozumie w jaki sposób nowe technologie zmieniają branżę ubezpieczeniową i bankową, uważnie obserwuje dynamiczne zmiany społeczne i demograficzne oraz nieustannie analizuje szanse i zagrożenia mające wpływ na rozwój rynków na których działa. Opublikowana 9 stycznia 2018 roku strategia na lata 2017-2020 „Nowe PZU – więcej niż ubezpieczenia” jest odpowiedzią na obserwowane zmiany. Celem PZU jest wykorzystanie możliwości wynikających z transformacji rynku ubezpieczeniowego, lepsze adresowanie potrzeb i poprawa satysfakcji obecnych klientów, a także dotarcie do segmentów ceniących sobie rozwiązania cyfrowe [ROZ. 4 PZU 2020 – WIĘCEJ NIŻ UBEZPIECZENIA](#).



3.

Działalność Grupy PZU

Wzmacniamy pozycję lidera usług finansowych. Oferujemy unikalną propozycję wartości dla klienta w zakresie ubezpieczeń, produktów bankowych, funduszy inwestycyjnych i emerytalnych, a także usług medycznych.

W rozdziale:

1. Struktura Grupy Kapitałowej PZU
2. Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe (PZU, LINK4 oraz TUW PZUW)
3. Ubezpieczenia na życie (PZU Życie)
4. Bankowość (Bank Pekao, Alior Bank)
5. Fundusze inwestycyjne (TFI PZU)
6. Działalność zagraniczna
7. Usługi medyczne (Obszar Zdrowie)
8. Fundusze emerytalne (PTE PZU)
9. Pozostałe obszary działalności

3.1 Struktura Grupy Kapitałowej PZU

Grupa PZU prowadzi różnorodną działalność w dziedzinie ubezpieczeń i finansów. Spółki Grupy PZU w szczególności oferują usługi w zakresie ubezpieczeń na życie, pozostałych

ubezpieczeń osobowych i majątkowych, ubezpieczeń zdrowotnych oraz zarządzają aktywami klientów w ramach otwartego funduszu emerytalnego i funduszy inwestycyjnych, a dzięki inwestycji w Bank Pekao oraz Alior Bank również usługi bankowe.

Struktura Grupy Kapitałowej PZU (stan na 30 czerwca 2019 roku)



PZU – jako jednostka dominująca – poprzez swoich reprezentantów w organach nadzoru spółek oraz głosowanie podczas zgromadzeń akcjonariuszy wpływa na wyznaczanie strategicznych kierunków dotyczących zarówno zakresu działalności, jak i finansów podmiotów tworzących Grupę. Dzięki specjalizacji wybranych spółek oraz wykorzystaniu Podatkowej Grupy Kapitałowej spółki wzajemnie świadczą usługi zarówno na warunkach rynkowych jak i w oparciu o wewnętrzny model alokacji kosztów (w ramach PGK).

W I półroczu 2019 roku oraz do daty wydania niniejszego sprawozdania zaszły następujące zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej PZU:

- 3 czerwca 2019 roku PZU Zdrowie SA kupił udziały w spółce Falck Centra Medyczne Sp. z o.o. oraz Starówka Sp. z o.o.
- 31 stycznia 2019 roku pomiędzy PZU Zdrowie SA a udziałowcami Alergo-Med Tarnów Sp. z o.o. została zawarta przyrzeczona umowa sprzedaży udziałów, zgodnie z którą PZU Zdrowie SA nabył udziały w spółce Alergo-Med Tarnów Sp. z o.o. Po tej transakcji PZU Zdrowie SA jest jedynym wspólnikiem Alergo-Med Tarnów Sp. z o.o.

3.2 Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe (PZU, LINK4 oraz TUEW PZUW)

Sytuacja na rynku

Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce liczony składką przypisaną brutto [SŁOWNIK](#) w I kwartale 2019 roku urosł łącznie o 539 mln zł (+5,1%) w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego odnotowując wzrost w prawie każdej grupie ubezpieczeń.

Największy wpływ na wyższy poziom składki miał wzrost sprzedaży ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych (o 138 mln zł, +7,3% z czego 46 mln zł dotyczyło działalności pośredniej) oraz ubezpieczeń Auto Casco (o 96 mln zł, +4,5%) i różnych ryzyk finansowych (o 81 mln zł, +41,4%). Jednocześnie, po raz pierwszy od 2015 roku odnotowano ujemną dynamikę przypisu OC komunikacyjnych w działalności bezpośredniej (11 mln zł, -0,3%) kompensowaną przez wyższą składkę pochodząca z działalności pośredniej (o 74 mln zł, +10,5%), co wynikało ze wzmożonej aktywności cenowej konkurentów po okresie utrzymującej się wysokiej rentowności portfela.

Pozycja rynkowa spółek Grupy PZU



¹ w ramach PZU Zdrowie funkcjonuje 6 oddziałów: CM Nasze Zdrowie, CM Medicus, CM Cordis, CM Warszawa, CM Kraków i CM Poznań

² w skład Grupy Centrum Medyczne Medica wchodzi następujące spółki: Centrum Medyczne Medica Sp. z o.o., Sanatorium Uzdrawiskowe „Krystynka” Sp. z o.o.

³ w skład Grupy Elvita wchodzi następujące spółki: Przedsiębiorstwo Świadczeń Zdrowotnych i Promocji Zdrowia ELVITA – Jaworzno III sp. z o.o., Specjalistyczny Zakład Opieki Zdrowotnej „Multimed” Sp. z o.o. z siedzibą w Oświęcimiu, Przedsiębiorstwo Usług Medycznych PROELMED sp. z o.o. z siedzibą w Łaziskach Górnych

⁴ w skład Grupy Alior Banku wchodzi m.in.: Alior Bank SA, Alior Services sp. z o.o., Alior Leasing sp. z o.o., Meritum Services ICB SA, Alior TFI SA, New Commerce Services sp. z o.o., Absource Sp. z o.o., PayPo sp. z o.o., CORSHAM Sp. z o.o.

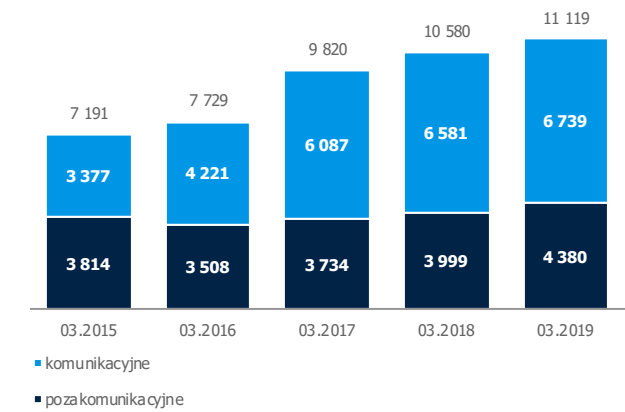
⁵ w skład Grupy Banku Pekao wchodzi m.in.: Bank Pekao SA, Pekao Bank Hipoteczny SA, Centralny Dom Maklerski Pekao SA, Pekao Leasing sp. z o.o., Pekao Investment Banking SA, Pekao Faktoring sp. z o.o., Centrum Kart SA, Centrum Bankowości Bezpośredniej sp. z o.o., Dom Inwestycyjny Xelion Sp. z o.o., Pekao Investment Management SA (który posiada 100% udziałów w Pekao TFI SA), CPF Management

⁶ w skład Grupy Armatura wchodzi następujące spółki: Armatura Kraków SA, Aquaform SA, Aquaform Ukraine TOW, Aquaform Romania SRL

Struktura nie zawiera funduszy inwestycyjnych oraz spółek w likwidacji.



Składka przypisana brutto zakładów ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce (w mln zł)



Źródło: KNF (www.knf.gov.pl). Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2019, Rynek ubezpieczeń 1/2018, Rynek ubezpieczeń 1/2017, Rynek ubezpieczeń 1/2016, Rynek ubezpieczeń 1/2015.

Dodatkowo, na wzrost całego rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych pozytywny wpływ miała wyraźnie wyższa sprzedaż ubezpieczeń następstw wypadków i choroby (o 78 mln zł, +13,3%), odpowiedzialności cywilnej (o 56 mln zł, +8,2%) oraz świadczenia pomocy (o 27 mln zł, +9,6%). Spadek składki widoczny był jedynie w ubezpieczeniach ochrony prawnej (o 9 mln zł, -29,7%) oraz w grupie ubezpieczeń morskich, lotniczych i transportowych (o 0,3 mln zł, -0,3%).

Cały rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w I kwartale 2019 roku wypracował wynik netto na poziomie 627 mln zł co stanowi przyrost o 52 mln zł wobec osiągniętego w analogicznym okresie 2018 roku.

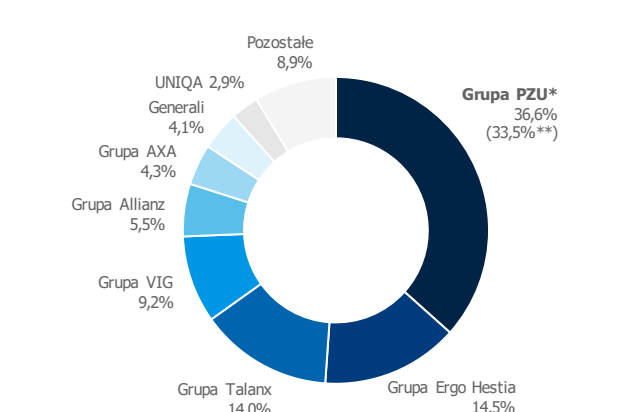
Wynik techniczny rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych, po I kwartale 2019 roku wzrósł

Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych - składka przypisana brutto vs wynik techniczny (w mln zł)

Składka przypisana brutto vs wynik techniczny	1 stycznia - 31 marca 2019			1 stycznia - 31 marca 2018		
	PZU*	Rynek	Rynek bez PZU	PZU*	Rynek	Rynek bez PZU
Składka przypisana	4 071	11 119	7 048	4 074	10 580	6 506
Wynik techniczny	371	698	327	404	693	289

* zawiera LINK4 oraz TUW PZUW
Źródło: KNF (www.knf.gov.pl). Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2019, dane PZU

Zakłady ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych - udział w składce przypisanej brutto za I kwartał 2019 roku (w %)



* Grupa PZU - PZU, LINK4, TUW PZUW
** udział Grupy PZU na rynku ub. majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej

Grupy kapitałowe: Allianz – Allianz, Euler Hermes; Ergo Hestia – Ergo Hestia, MTU; Talanx – Warta, Europa, HDI; VIG – Compensa, Benefia, Inter-Risk, Gothaer; Grupa Generali - Generali, Concordia
Źródło: KNF Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2019

o 5 mln zł do poziomu 698 mln zł. Największy wpływ na zmianę miał wzrost wyniku technicznego w ubezpieczeniach OC komunikacyjnych o 79 mln zł, ubezpieczeniach odpowiedzialności cywilnej o 47 mln zł oraz ubezpieczeniach świadczenia pomocy o 23 mln zł.

Wzrost wyniku technicznego w grupie ubezpieczeń OC komunikacyjnych to wpadkowa wzrostu składki zarobionej (wzrost o 133 mln zł, +4,2%) oraz wyższych kosztów działalności ubezpieczeniowej (wzrost o 40 mln zł, +6,5%).

Największy spadek wyniku technicznego nastąpił w grupie ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych (spadek o 124 mln zł) oraz Auto Casco (spadek o 23 mln zł).

W ramach Grupy PZU działalność na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce prowadzi: podmiot dominujący Grupy, tj.: PZU oraz LINK4 i Polski Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych (TUW PZUW).

Na przestrzeni ostatnich lat, Grupa PZU, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów, konsekwentnie poszerza swoją ofertę zarówno dla klienta detalicznego jak i korporacyjnego, utrzymując tym samym wysoki udział w rynku.

Po I kwartale 2019 roku Grupa PZU miała 36,6% udziału w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wobec 38,5% w analogicznym okresie 2018 roku (odpowiednio 33,5% i 34,8% z działalności bezpośredniej), przy rentowności istotnie powyżej średniej rynkowej.

Po I kwartale 2019 roku wynik techniczny Grupy PZU (PZU łącznie z LINK4 i TUW PZUW) stanowił 53,2% wyniku technicznego rynku (wynik techniczny Grupy PZU na poziomie 371 mln zł wobec wyniku technicznego rynku na poziomie 698 mln zł).

Łączna wartość lokat zakładów ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych na koniec I kwartału 2019 roku (bez uwzględnienia lokat w jednostkach podporządkowanych) wyniosła 61 017 mln zł i wzrosła w porównaniu do końca 2018 roku o 3,0%.

Zakłady ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych łącznie oszacowały wartość rezerw techniczno-ubezpieczeniowych netto na poziomie 54 675 mln zł, co stanowiło wzrost o 3,1% względem końca 2018 roku.

Działalność PZU

PZU, będąc podmiotem dominującym Grupy PZU, oferuje szeroki zakres ubezpieczeniowych produktów majątkowych i osobowych, w tym ubezpieczenia komunikacyjne, majątkowe, osobowe, rolne oraz ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej. Na koniec I półrocza 2019 roku najistotniejszą grupę produktów stanowiły ubezpieczenia komunikacyjne, zarówno pod względem liczby umów ubezpieczenia, jak również udziału składki w łącznej wartości składki przypisanej brutto.

Wobec zmieniających się uwarunkowań rynkowych, w pierwszym półroczu 2019 roku PZU dostosowywał ofertę do zmieniających się oczekiwań i potrzeb klientów wdrażając

- nowe produkty i innowacyjne rozwiązania.
- W zakresie **ubezpieczeń masowych PZU**:
- przygotował nową ofertę obowiązkowego ubezpieczenia OC podmiotu wykonującego działalność leczniczą oraz kosztów ochrony prawnej związanych z wykonywaniem zawodu dla fizjoterapeutów wykonujących zawód w formie praktyki zawodowej (zmiana oferty związana ze zmianą regulacji prawnych od 1 czerwca 2019 roku);
 - od kwietnia 2019 roku rozpoczął sprzedaż nowego wariantu produktu **PZU Pomoc w Drodze – PZU GO**. PZU GO to innowacyjny produkt wykorzystujący technologię telematyczną potwierdzając tym samym koncentrację PZU na rozwoju innowacyjnych rozwiązań w trosce o życie i zdrowie swoich klientów. W przypadku identyfikacji wypadku drogowego dzięki mobilnej aplikacji połączonej z czujnikiem w pojeździe, PZU podejmuje pomoc lub próbę ratowania życia poprzez kontakt z ubezpieczonym lub z Centrum Powiadamiana Ratowniczego. Dodatkowo, aplikacja PZU GO zawiera tzw. asystenta kierowcy, który umożliwia użytkownikowi prezentację danych o jego stylu jazdy i sposobie w jaki zachowywał się na danej trasie wskazując niebezpieczne zachowania;
 - wdrożył ofertę ubezpieczania ryzyk cybernetycznych dla klientów MSP. Ubezpieczenie chroni przedsiębiorcę od skutków zdarzeń cybernetycznych (np. wycieku danych, zainstalowania złośliwego oprogramowania, blokady systemów informatycznych). Oferta wyróżnia się na rynku ubezpieczeń majątkowych dając szeroką ochronę przy konkurencyjnej cenie za ubezpieczenie.

W segmencie **ubezpieczeń korporacyjnych** większość zmian związana była z podwyższaniem efektywności współpracy z pośrednikami oraz uatrakcyjnieniem oferty dedykowanej zarówno klientom flotowym jak i firmom leasingowym. Najważniejszymi aktywnościami związanymi z ofertą produktową były:

- rozpoczęcie ofertowania klientów leasingów w serwisach kwotacyjnych dopasowując tym samym ofertę PZU do oczekiwań i ryzyka klienta;
- wdrożenie efektywnych i optymalnych kosztowo rozwiązań robotyzacji procesów biznesowych w pięciu obszarach, w tym *back office* i *front office*, co dodatkowo pozwala budować wewnętrzne kompetencje do utrzymania i rozwoju robotyki w przyszłości. Dzięki zastosowaniu robotyki udało się m.in. skrócić czas obsługi zgłoszeń klientów (w tym zaświadczeń szkodowych dla klientów korporacyjnych) oraz przyspieszyć realizację powtarzalnych zadań. Kompleksowe podejście do implementacji robotyzacji zostało docenione

Działalność Grupy PZU

przez organizację Efma, która przyznała PZU główną nagrodę w konkursie **Efma & Accenture Insurance Awards 2019**;

- popularyzacja wdrożonych w ostatnim kwartale ubiegłego roku trzech innowacyjnych rozwiązań wspierających polskie firmy flotowe w kraju i za granicą tj.: wsparcia prawnego za granicą, usługi doradczej oraz telematycznej.

W zakresie **ubezpieczeń finansowych** PZU konsekwentnie wspierał polską gospodarkę udzielając gwarancji ubezpieczeniowych oraz zabezpieczając realizację kontraktów w kluczowych obszarach takich jak: energetyka, przemysł stoczniowy, przetwórstwo przemysłowe, przemysł budowlany oraz działalność naukowa i innowacyjna. W obszarze ubezpieczeń portfelowych rozszerzono sprzedaż ubezpieczenia straty finansowej GAP o współpracę z partnerami biznesowymi (w tym firmami leasingowymi).

W I półroczu 2019 roku PZU współpracował z 9 bankami oraz z 11 partnerami strategicznymi. Kontrahenci PZU są liderami w swoich branżach oraz posiadają bazy klientów o dużym potencjale dającym możliwość rozbudowania oferty o kolejne, innowacyjne produkty. PZU aktywnie współpracuje z bankami z Grupy PZU tj.: Alior Bank oraz Pekao kontynuując wdrożenie kompleksowej oferty z wykorzystaniem sieci dystrybucyjnej banków. Współpraca z Pekao oraz Alior Bank pozwala PZU sukcesywnie rozszerzać ofertę i skalę sprzedaży produktów ubezpieczeniowych powiązanych z produktami bankowymi. W obszarze **partnerstwa strategicznego** współpraca dotyczyła przede wszystkim firm z branży telekomunikacyjnej i energetycznej, za pośrednictwem których oferowano ubezpieczenia sprzętu elektronicznego oraz usługi *assistance* np. pomoc elektryka lub hydraulika. Oferta ubezpieczeń PZU jest również obecna na rynku *e-commerce* poprzez współpracę z Allegro oraz PLL LOT.

Działalność LINK4

LINK4 będąc 16 lat temu pierwszą firmą na rynku ubezpieczeniowym w Polsce sprzedającą produkty przez telefon, wciąż pozostaje jednym z liderów ubezpieczeń direct rozszerzając swoją działalność o współpracę z multiagencjami, bankami oraz partnerami strategicznymi. Spółka oferuje szeroki zakres ubezpieczeniowych produktów majątkowych i osobowych, w tym ubezpieczenia komunikacyjne, majątkowe, osobowe oraz ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej.

Spółka główny nacisk kładzie na rozwój innowacyjnych rozwiązań dostarczając dodatkową wartość zarówno klientom

jak i partnerom biznesowym. Stosując nowe technologie w wewnętrznych procesach, jak i w relacjach z klientem, spółka konsekwentnie zmienia sposób myślenia o ubezpieczeniach co zostało docenione przez kapitułę Konkursu Liderów Świata Bankowości i Ubezpieczeń przyznając LINK4 tytuł Najlepszego Cyfrowego Ubezpieczyciela 2018. Tylko w 2018 roku firmę wspierało 10 robotów, m.in. w obszarze szkodowym, sprzedażowym i obiegu dokumentacji. W I półroczu 2019 roku Spółka skupiła się na dalszym wzbogaceniu obecnej oferty produktowej dostosowując ją do zmieniających się oczekiwań klienta i partnera biznesowego.

Najważniejszymi aktywnościami, związanymi ze zmianą oferty produktowej w I półroczu 2019 roku, były:

- rozpoczęcie współpracy z Lumi (marka Grupy Kapitałowej PGE), dostawcą energii na rynek warszawski, dostarczając klientom wymierne korzyści w postaci wyjątkowo atrakcyjnej kombinacji oferty ubezpieczeniowej i energetycznej wzbogaconej o kartę podarunkową o wartości 250 zł z możliwością realizacji na zakupach w największych warszawskich galeriach handlowych lub tankując na stacjach Orlen i Lotos;
- uruchomienie dodatkowej formy płatności za ubezpieczenie za pomocą **BLIKA** umożliwiając jako pierwsze TU w Polsce, rozłożenie płatności nawet na cztery raty we wszystkich kanałach sprzedaży;
- uzupełnienie oferty dla klientów posiadających polisę komunikacyjną w LINK4 o:
 - **Pomoc po kradzieży**, produkt oferowany klientom posiadającym polisę komunikacyjną OC lub pakiet. To świadczenie do 2 tys. zł, które klient może przeznaczyć na różne wydatki związane z utratą auta, np.: zakup rzeczy, które znajdowały się w skradzionym pojeździe, ale nie są objęte ubezpieczeniem AC, wynajęcie samochodu zastępczego, przejazdu taksówkami czy rejestrację kolejnego pojazdu. Dodatkowo, ubezpieczeni mogą skorzystać z infolinii, czynnej 7 dni w tygodniu 24 godziny na dobę,
 - **Alerty pogodowe** wysyłane do kierowców w formie krótkiej wiadomości SMS z informacją o nadchodzącym niebezpiecznym zjawisku atmosferycznym, dając możliwość zabezpieczenia samochodu przed pogarszającymi się warunkami pogodowymi,
 - **Ubezpieczenie na Niepogodę** - ubezpieczenie oferowane klientom posiadającym polisę komunikacyjną OC zawartą za pośrednictwem multiagencji w okresie od 17 czerwca 2019 roku do 31 lipca 2019 roku. W ramach produktu klient uzyskuje ochronę ubezpieczeniową

obejmującą szkody polegające na uszkodzeniu bądź zniszczeniu pojazdu w wyniku wystąpienia m.in. pożaru, gradu czy silnego wiatru;

- rozszerzenie ochrony ubezpieczenia turystycznego, w tym uzupełnienie standardowego zakresu o choroby przewlekłe z limitem 20% sumy ubezpieczenia kosztów leczenia;
- wprowadzenie wspólnej oferty LINK4 i Credit Agricole obejmującej rocznym ubezpieczeniem rower, którego zakup sfinansowany jest kredytem ratalnym banku Credit Agricole. Ochrona ubezpieczeniowa obejmuje przypadki utraty roweru w wyniku kradzieży z włamaniem do domu jednorodzinnego, budynku gospodarczego, mieszkania lub pomieszczenia przynależnego. Świadczenie zostanie wypłacone także w przypadku rabunku, również wskutek zwykłej kradzieży, pod warunkiem, że rower był odpowiednio zabezpieczony;
- rozwój sprzedaży unikalnej marki ubezpieczeniowej LINK4 Mama, wspieranej innowacyjnymi kalkulatorami na stronie link4mama.pl, za które w kwietniu 2019 roku spółka została nagrodzona tytułem Lider 2018 w konkursie Techno Biznes „Gazety Bankowej”, a wcześniej brązową statuetką w prestiżowym konkursie MIXX Awards za przystępność i praktyczność rozwiązania w kategorii User Experience.

Działalność TUV PZUW

Rok 2019 to kontynuacja aktywnej działalności TUV Polskiego Zakładu Ubezpieczeń Wzajemnych.

Towarzystwo zapewnia swoim klientom elastyczny, optymalizujący koszty i zakres ochrony, program ubezpieczeniowy.

Od 2016 roku sprzedaje i obsługuje ubezpieczenia dla podmiotów różnych branż koncentrując się na współpracy z dużymi podmiotami gospodarczymi, podmiotami medycznymi (szpitale i przychodnie) oraz jednostkami samorządu terytorialnego. Towarzystwo posiada 313 członków, dla których utworzono 44 związki wzajemności członkowskiej.

Dynamiczny rozwój jak i osiągnięte w 2017 roku wyniki spowodowały, że TUV Polski Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych został zauważony na arenie międzynarodowej dołączając do grona największych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych na świecie. Według raportu Global 500 przygotowanego przez Międzynarodową Federację Ubezpieczeń Spółdzielczych i Wzajemnych Towarzystw Ubezpieczeniowych (ICMIF) TUV Polski Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych jest drugim najszybciej rozwijającym się towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych na

świecie zajmując jednocześnie 471 miejsce w rankingu 500-set największych na świecie towarzystw ubezpieczeń wzajemnych i spółdzielczych.

W pierwszym półroczu 2019 roku towarzystwo kontynuowało ulepszanie oferty produktowej oraz rozbudowę zespołu profesjonalistów zapewniając kompleksową obsługę ubezpieczeń członków towarzystwa oraz dostosowanie oferty do potrzeb klientów.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które będą miały wpływ na działalność sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w II połowie 2019 roku

Obok zdarzeń o charakterze losowym (takich jak: powódzie, susza oraz przymrozki wiosenne), do głównych czynników, które wpływać mogą na sytuację sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w II połowie 2019 roku zaliczają się:

- możliwe spowolnienie wzrostu gospodarczego w Polsce. Gorsza sytuacja finansowa firm może wpłynąć na wzrost ryzyka kredytowego, zwiększenie szkodowości portfela ubezpieczeń finansowych oraz wyhamowanie dynamiki składki przypisanej brutto;
- możliwe spowolnienie dynamiki składki przypisanej brutto głównie w konsekwencji osiągniętej w ostatnich latach rentowności portfela ubezpieczeń komunikacyjnych a tym samym nasilenie aktywnej polityki cenowej konkurentów oraz rywalizacji o klienta;
- orzecznictwo sądów w zakresie wysokości wypłat zadośćuczynień pieniężnych z ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych na rzecz najbliższych członków rodziny zmarłego za doznaną krzywdę (art. 446 k.c.) oraz refundowania kosztów opieki wykonywanej przez osoby bliskie;
- wzrost cen części zamiennych wpływających na koszty likwidacji szkód na skutek spadku wartości złotego polskiego wobec euro;
- zmiany trendów i zachowań klientów w kierunku indywidualizacji oferty oraz elektronicznego, szybkiego i bez-papierowego sposobu zawierania, jak i obsługi ubezpieczeń, co wymusza na zakładach ubezpieczeń konieczność szybkiego dostosowywania się do oczekiwań;
- pojawienie się kolejnych regulacji bądź obciążeń finansowych zakładów ubezpieczeń.

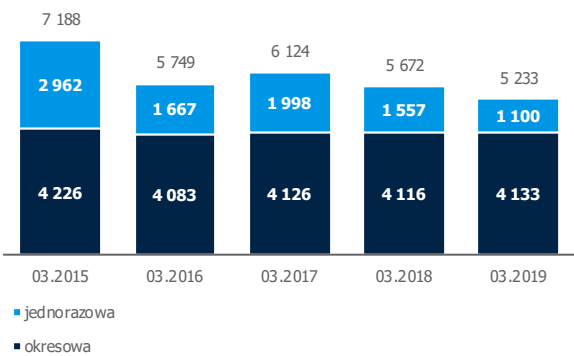
3.3 Ubezpieczenia na życie (PZU Życie)

Sytuacja na rynku

Rynek ubezpieczeń na życie w Polsce liczony składką przypisaną brutto wyniósł po I kwartale 2019 roku 5 233 mln zł, co oznacza, że w okresie ostatnich 5 lat średniorocznie spadał o 5,5%. Zebrana w ciągu pierwszego kwartału 2019 roku składka była jednocześnie niższa niż w analogicznym okresie poprzedniego roku o 7,7%; wynikało to głównie ze zmian w zakresie składki jednorazowej w produktach o charakterze inwestycyjnym, podczas gdy składka w produktach okresowych utrzymywała się na podobnym poziomie.

Zmiany poziomu i dynamiki składki na rynku ubezpieczeń na życie w ostatnich latach stymulowane są głównie składką

Składka przypisana brutto zakładów ubezpieczeń na życie w Polsce (w mln zł)



Źródło: KNF Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2019, Rynek ubezpieczeń 1/2018, Rynek ubezpieczeń 1/2017, Rynek ubezpieczeń 1/2016, Rynek ubezpieczeń 1/2015.

jednorazową w produktach o charakterze inwestycyjnym. Na uwagę zasługuje fakt, że również po pierwszym kwartale 2019 roku spadek składki dla całego rynku w ujęciu rok do roku dotyczył składki jednorazowej (spadek o 457 mln zł, tj. 29,4% r/r w porównaniu z 22,1% rok wcześniej). Średnioroczna dynamika składki jednorazowej od 2014 roku wynosiła -17,2%. Przyczyn spadku przypisu składki jednorazowej w kilkuletnim trendzie należy upatrywać w zmianach sytuacji na rynku kapitałowym oraz w otoczeniu prawnym. Początkowo rekordowo niskie stopy procentowe miały wpływ na spadek rentowności tzw. polisolokat, prowadząc tym samym do zwiększonego zainteresowania innymi produktami inwestycyjnymi. Dodatkowo, 1 stycznia 2015 roku wprowadzono podatek od krótkoterminowych produktów na życie i dożycie o stałej stopie zwrotu lub zwrocie opartym o indeksy, co również wpłynęło na mniejsze zainteresowanie klientów takimi produktami i w końcu do wycofania, szczególnie tych pierwszych, z oferty zakładów ubezpieczeń. W kolejnych latach wytyczne organu nadzoru, w tym dotyczące poziomu opłat ponoszonych przez klientów produktów z Ubezpieczeniowym Funduszem Kapitałowym (UFK) oraz dyrektywy unijne regulujące rynek tego rodzaju produktów i ich dystrybucji doprowadziły do ograniczenia ich sprzedaży przez zakłady ubezpieczeń, w szczególności we współpracy z bankami. Kolejne kwartały 2018 roku i pierwszy 2019 charakteryzowały się spadkiem poziomu przypisu ze składką jednorazową do najniższych wartości od wielu lat.

Efektom zachodzących na rynku zmian był wzrost znaczenia składki okresowej, która stanowi przewagę konkurencyjną PZU Życie na rynku. W ciągu I kwartału 2019 roku składka tego typu była wyższa o 0,4% w porównaniu do tego samego okresu 2018 roku, ale średnioroczny wzrost przez 5 ostatnich lat wynosił jedynie 0,1%. Pomimo spadku przypisu okresowego w polisach na życie, związanych

z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (o blisko 10% r/r) wciąż rośnie składka ochronna w grupach I i V (łącznie o 4,6%).

Jednocześnie utrzymuje się wysoka koncentracja rynku mierzonego okresową składką przypisaną brutto. Nie zmieniła się również kolejność największych podmiotów na rynku.

Łączny wynik techniczny uzyskany przez zakłady ubezpieczeń na życie w trakcie pierwszego kwartału 2019 roku był wyższy o 55 mln zł (8,0%) niż w analogicznym okresie 2018 roku i wyniósł 734 mln zł. Wzrost o 27 mln zł (42,7%) nastąpił w grupie ubezpieczeń na życie (I grupa) oraz w segmencie ubezpieczeń wypadkowych i chorobowych (grupa V) o 25 mln zł (5,4%). W obu przypadkach powodem był wzrost portfela przy stabilnej lub nawet niższej r/r w I grupie szkodowości, a w V grupie dodatkowo spadek kosztów działalności i poprawa osiąganych wyników inwestycyjnych.

W tym samym okresie zakłady ubezpieczeń na życie wypracowały wynik netto na poziomie 508 mln zł, co stanowiło wzrost r/r o 39 mln zł, tj. 8,2%. Poprawa wyniku to efekt lepszych niż w analogicznym okresie 2018 roku wyników technicznych opisanych powyżej.

Wartość lokat zakładów ubezpieczeń na życie na koniec I kwartału 2019 roku wyniosła 40 682 mln zł, co oznacza wzrost o 2,3% w porównaniu do końca 2018 roku. Natomiast wysoki poziom wykupów, przekraczający spadający r/r poziomu wpłat środków do funduszy przez klientów przyczyniły się do zmniejszenia aktywów netto ubezpieczeń na życie, gdy ryzyko lokaty (inwestycyjne) ponosi ubezpieczający (o 0,3% do poziomu 50 631 mln zł).

Działalność PZU Życie

W ramach Grupy PZU działalnością na polskim rynku ubezpieczeń na życie zajmuje się PZU Życie. PZU Życie oferuje szeroki zakres ubezpieczeniowych produktów na życie, które do celów zarządczych raportowane i analizowane są w podziale na trzy segmenty: ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane, ubezpieczenia indywidualne oraz kontrakty inwestycyjne.

W ciągu I kwartału 2019 roku PZU Życie zebrał 39,6% składki przypisanej brutto wszystkich zakładów ubezpieczeń na życie, co oznacza dalszy wzrost w stosunku do ubiegłorocznego udziału w rynku (+2,9 p.p.). Przyczyną wzrostu udziału PZU Życie jest wyższa niż łącznie dla pozostałych konkurentów dodatnia dynamika r/r składki przypisanej brutto płatnej okresowo oraz niższy niż przeciętnie dla pozostałych uczestników rynku spadek r/r składki płatnej jednorazowo, przy jednocześnie niższym jej udziale w portfelu Spółki.

PZU Życie wciąż pozostawał zdecydowanym liderem w segmencie składki płaconej okresowo. W trakcie I kwartału 2019 roku pozyskał 45,9% tego rodzaju składek firm ubezpieczeniowych, co oznacza utrzymanie ubiegłorocznego udziału w tym segmencie rynku. Dynamika rok do roku składki przypisanej brutto PZU Życie w tym segmencie wyniosła 0,5%, przy 0,4% dynamiki łącznie pozostałych uczestników rynku. Jednym z głównych czynników był dynamiczny rozwój portfela ubezpieczeń zdrowotnych. PZU Życie posiadał w swoim portfelu już ponad 2,0 mln tego rodzaju polis. Udział PZU wyłącznie w segmencie ubezpieczeń na życie (grupa I) dla składki opłacanej okresowo w I kwartale 2019 roku wyniósł 62,2% mierząc składką przypisaną brutto oraz 69,0% mierząc liczbą czynnych umów. Natomiast względem sposobu zawarcia umowy udział PZU wyłącznie w segmencie ubezpieczeń na życie (grupa I) kształtował się na poziomie – 66,9% dla

Rynek ubezpieczeń na życie - składka przypisana brutto (w mln zł)

Składka przypisana brutto	1 stycznia - 31 marca 2019			1 stycznia - 31 marca 2018		
	PZU Życie	Rynek	Rynek bez PZU Życie	PZU Życie	Rynek	Rynek bez PZU Życie
Składka okresowa	1 899	4 133	2 234	1 890	4 116	2 226
Składka jednorazowa	171	1 100	928	190	1 557	1 367
RAZEM	2 070	5 233	3 162	2 079	5 672	3 593

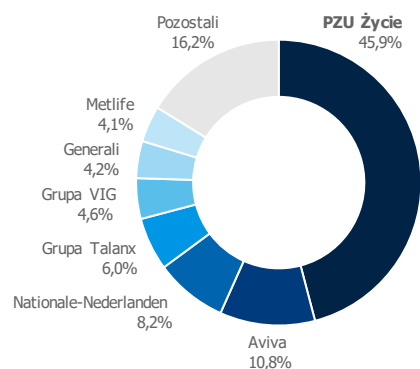
Źródło: KNF (www.knf.gov.pl). Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2019, Rynek ubezpieczeń 1/2018, dane PZU Życie

Rynek ubezpieczeń na życie - składka przypisana brutto vs wynik techniczny (w mln zł)

Składka przypisana brutto vs wynik techniczny	1 stycznia - 31 marca 2019			1 stycznia - 31 marca 2018		
	PZU Życie	Rynek	Rynek bez PZU Życie	PZU Życie	Rynek	Rynek bez PZU Życie
Składka przypisana	2 070	5 233	3 162	2 079	5 672	3 593
Wynik techniczny	342	734	392	353	679	326
Rentowność	16,5%	14,0%	12,7%	17,0%	12,0%	9,2%

Źródło: KNF (www.knf.gov.pl). Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2019, Rynek ubezpieczeń 1/2018, dane PZU Życie

Zakłady ubezpieczeń na życie - udział w okresowej składce przypisanej brutto za I kwartał 2019 roku (w %)



Grupy kapitałowe: Talanx - Warta, Europa, Open Life; VIG - Compensa, Vienna Life; Aviva - Aviva, Santander-Aviva
Źródło: KNF Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2019

umów zawartych w formie grupowej oraz 38,8% dla umów indywidualnych (mierząc składką przypisaną brutto).

Wynik techniczny PZU Życie stanowił blisko połowę wyniku uzyskiwanego przez wszystkie towarzystwa ubezpieczeń na życie. Świadczy to o wysokiej rentowności oferowanych produktów. Marża wyniku technicznego PZU Życie na składce przypisanej brutto pomimo, że I kwartał standardowo generuje dla spółki najniższe wyniki, wciąż istotnie przekraczała marżę uzyskiwaną łącznie przez resztę towarzystw oferujących ubezpieczenia na życie (16,5% wobec 12,7%).

Oferta produktowa

PZU Życie jako powszechny i największy ubezpieczyciel na polskim rynku, konsekwentnie poszerza swoją ofertę produktową o nowe produkty lub zmodyfikowane już istniejące, aby móc chronić klienta na każdym etapie jego życia. Zmiany w ofercie produktowej mają na celu przyciągnięcie nowych klientów i zwiększenie ochrony dla będących już w portfelu wraz z budową ich lojalności oraz poprawą satysfakcji. Wykorzystując unikalną w branży synergię kompetencji Grupy PZU (ubezpieczyciela, operatora medycznego, zarządzającego inwestycjami), spółka może kompleksowo zadbać o życie, zdrowie i oszczędności klientów, zapewniając im jak najszerze wsparcie.

Równocześnie zmiany w ofercie uwzględniają zmieniające się wymagania regulatora oraz rosnącą ustawową ochronę

konsumenta. PZU Życie prezentuje postawę customer-oriented, projektując ofertę i proces obsługi klienta tak, aby ten czuł się w pełni zaopiekowany i usatysfakcjonowany. Warto podkreślić, że wprowadzane zmiany dotyczą nie tylko samego produktu, ale również unowocześnienia i uproszczenia sposobu oferowania i zawierania ubezpieczeń, a także umożliwienia klientowi skorzystania z wielu różnych sposobów kontaktu z zakładem ubezpieczeń (np. w oddziale, poprzez telefon, mail, konto klienta, osobę prowadzącą techniczną obsługę ubezpieczenia w zakładzie pracy, czy za pośrednictwem pośrednika ubezpieczeniowego, zarówno wyłącznego jak i zewnętrznego).

Największe zmiany produktowe w 2019 roku

W ramach ubezpieczeń **grupowych i zdrowotnych** w I półroczu 2019 roku PZU Życie wprowadził następujące główne zmiany:

- rozpoczęcie pilotażowej sprzedaży produktu PZU Z Myślą o Życiu i Zdrowiu (maj 2019), skierowanego do firm zatrudniających do 4 pracowników. To nowość, na którą czekali agenci i klienci – każdy pracownik może wybrać inny wariant ubezpieczenia, a jego zawarcie przebiega zdalnie. PZU Życie może ubezpieczyć już jednego pracownika – również wtedy, gdy sam pracodawca nie zdecyduje się na ochronę. Obecnie trwa pilotaż w dwóch regionach Polski – pomorskim i dolnośląskim, w którym bierze udział ponad 400 sprzedawców z Biura Sprzedaży Agencji, Biura Zarządzania Siecią i Biura Sprzedaży Wyłącznej. Produkt jest bardzo elastyczny. Mogą do niego przystąpić osoby w wieku od 18 do 65 lat. Klient ma do wyboru aż 6 wariantów ubezpieczenia, które różnią się zakresem i wysokością świadczeń. Dodatkowo, każdy wariant można rozszerzyć o prywatną opiekę medyczną. Zakresy ubezpieczenia zostały przygotowane tak, aby odpowiadały na różne potrzeby – w zależności od etapu życia klienta. Dzięki temu np. klient, który nie planuje jeszcze zakładania rodziny, nie płaci za ryzyka takie jak urodzenie dziecka czy choroba małżonka – w przeciwieństwie do typowej polisy grupowej. Ubezpieczony nie ma obowiązku wypełniać ankiety medycznej, a składka zaczyna się już od 45 zł miesięcznie. Ofertowanie może przebiegać na dwa sposoby: standardowy oraz zdalny (przy użyciu narzędzia iPresso). Dzięki iPresso po raz pierwszy w historii PZU Życie sprzedawca ma możliwość zawierania umowy na odległość, bez konieczności spotkania. Jest to nie tylko duże udogodnienie dla klienta, ale także oszczędność czasu sprzedawcy – klient otrzymuje ofertę i komplet dokumentów drogą mailową i jest prowadzony przez

system „krok po kroku” w celu samodzielnego zawarcia polisy;

- wdrożenie funkcjonalności umożliwiających **automatyczne przeprowadzenie procesu zawarcia ubezpieczenia** w produkcie ochronno-zdrowotnym PZU Ochrona i Zdrowie (marzec 2019). Dzięki wdrożeniu sprzedawca może przygotować ofertę u klienta, sporządzić wniosek i zebrać dane osób ubezpieczonych (deklaracje przystąpienia). Zdecydowana większość procesu realizowana jest już elektronicznie, nie jest on ograniczony czasem pracy zespołów wsparcia. Dzięki wdrożeniu sprzedawca może zrealizować cały proces podczas jednego spotkania z klientem oraz może prowadzić obsługę elektronicznie, drukując tylko ostateczne wersje dokumentów;
- rozpoczęcie pilotażowej sprzedaży **dwóch nowych zakresów ubezpieczenia zdrowotnego Opieka Medyczna S** dla klienta korporacyjnego (czerwiec 2019) – pierwszy zakres jest sprofilowany pod możliwość szczegółowego przeglądu stanu zdrowia tarczycy, wątroby, serca, naczyń tętniczych i nerek. Drugi zakres umożliwia wykonywanie badań pod kątem najczęściej występujących nowotworów złośliwych u kobiet i mężczyzn; W procesie przygotowania nowych zakresów szczególny nacisk został położony na:
 - analizę wyników badań marketingowych: uwzględnienie profilaktyki chorób, których najbardziej boją się Polacy,
 - wzbogacenie zakresu świadczeń o te najczęściej uwzględniane w ofertach niestandardowych,
 - zwiększenie przewagi rynkowej poprzez dodawanie nowych usług medycznych,
 - pozostawienie cen na atrakcyjnym poziomie.

W ramach **indywidualnych ubezpieczeń o charakterze ochronnym** w I półroczu 2019 roku PZU Życie wdrożył w Sieci Oddziałów PZU i Sieci Agencji nowe ubezpieczenie na życie PZU Wsparcie Najbliższych. Wraz z umową podstawową wdrożone zostało 5 umów dodatkowych:

- ubezpieczenie na wypadek nowotworu i innych ciężkich chorób;
- ubezpieczenie następstw ciężkich chorób;
- ubezpieczenie na wypadek operacji chirurgicznych;
- ubezpieczenie na wypadek uszczerbku na zdrowiu spowodowanego nieszczęśliwym wypadkiem;
- ubezpieczenie na wypadek złamania kości spowodowanego nieszczęśliwym wypadkiem.

Kolejne indywidualne ubezpieczenia ochronne zostaną wdrożone w II półroczu 2019 roku.

W ramach **ubezpieczeń o charakterze inwestycyjnym** PZU Życie dokonał następujących zmian w ofercie produktowej:

- wdrożenie do sprzedaży przez **Dom Inwestycyjny Xelion sp. z o.o.** ubezpieczenia **Plan Inwestycyjny Platinum** (produkt *unit-linked* ze składką jednorazową);
- przeprowadzenie kolejnych subskrypcji cieszącego się dużym zainteresowaniem klientów ubezpieczenia strukturyzowanego Świat Zysków. W ramach poszczególnych subskrypcji oferowane były zróżnicowane strategie inwestycyjne, dostosowujące się do zmiennych warunków rynkowych oparte o różne modele naliczania bonusu inwestycyjnego.

W pozostałych inicjatywach PZU cały czas stawia na jeszcze lepsze zrozumienie potrzeb klienta i budowanie z nim długoterminowych relacji. PZU chce szybko reagować na zmiany w otoczeniu dopracowaną ofertą oraz jasnymi przekazami komunikacyjnymi poprzez:

- tworzenie modeli predykcyjnych odejść klientów oraz szybkie i skuteczne reagowanie na symptomy niezadowolenia klienta;
- rozwój programu lojalnościowego;
- prosty i przejrzysty układ i opis produktów na nowej stronie www.pzu.pl.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które mogą mieć wpływ na działalność sektora ubezpieczeń na życie w 2019 roku

Do głównych czynników ryzyka na rynku ubezpieczeń na życie w 2019 roku należą:

- perspektywa wyższej inflacji i wzrostu gospodarczego sprzyjająca wzrostowi rentowności obligacji skarbowych, co długookresowo jest korzystne dla Grupy PZU, choć krótkoterminowo może wpłynąć niekorzystnie na dochody z lokat;
- słabsza koniunktura na rynkach kapitałowych skutkująca obniżeniem atrakcyjności produktów, w szczególności UFK;
- zmiany demograficzne i starzejące się społeczeństwo oraz wynikające z tego zmiany dotychczasowego poziomu śmiertelności, dzietności i zachorowalności, szczególnie na choroby cywilizacyjne;
- stała presja na cenę w ubezpieczeniach grupowych oraz walka o właścicielstwo klienta (w tym jego danych) skutkująca obniżaniem marż dla ubezpieczyciela i jakości oferowanego produktu oraz tworzeniem barier wejścia i wyjścia dla klientów u pośredników niezależnych;
- zmiany trendów i zachowań klientów w kierunku indywidualizacji oferty i elektronicznego, szybkiego oraz

Działalność Grupy PZU

bez-papierowego sposobu zawierania i obsługi ubezpieczeń, co wymusza na zakładach ubezpieczeń konieczność szybkiego dostosowywania się do oczekiwań;

- dostępność personelu medycznego w publicznej służbie zdrowia;
- pojawienie się nowych konkurentów i rozwiązań, m.in. operatorów dużych baz klientów lub tzw. insurtech;
- wejście w życie nowego systemu zabezpieczenia emerytalnego (Pracownicze Plany Kapitałowe) i jego wpływ na dotychczas funkcjonujące produkty III filaru emerytalnego.

3.4 Bankowość (Bank Pekao, Alior Bank)

Sytuacja na rynku

Na koniec maja 2019 roku działalność prowadziło 31 banków komercyjnych, 545 banków spółdzielczych oraz 32 oddziały instytucji kredytowych.

Sytuacja sektora bankowego pozostawała stabilna czemu sprzyjało utrzymujące się wysokie tempo wzrostu gospodarki.

Po 5 miesiącach 2019 roku sektor bankowy wypracował zysk netto na poziomie 5,9 mld zł tj. o 0,6 mld zł (8,7%) mniej od wyniku osiągniętego w analogicznym okresie 2018 roku.

Główny wpływ na kształtowanie się wyniku netto sektora miał wzrost odpisów z tytułu utraty wartości (o 13,7% r/r). Negatywny trend widoczny był również w zakresie wyniku z tytułu opłat i prowizji, który w opisywanym okresie obniżył się o 2,1%. Koszty działania banków (wraz z amortyzacją) okazały się większe o 8,9% r/r, do czego w dużym stopniu przyczynił się znaczny wzrost obciążeń regulacyjnych rozliczonych w I kwartale 2019 roku. Wzrost wyniku z tytułu odsetek o 8,6% nie zrównoważył wspomnianych wyżej negatywnych tendencji.

Suma aktywów sektora bankowego wyniosła na koniec maja 2019 roku 1 956 mld zł i wzrosła o 6,3% r/r względem stanu po maju 2018 roku. Kredyty i zaliczki wzrosły w okresie o 5,2% r/r (tj. o 63,4 mln zł). Wartość depozytów sektora niefinansowego (razem z depozytami zablokowanymi) wzrosła na koniec maja 2019 do 1 187,4 mld zł, tj. o 10,5% w porównaniu do analogicznego okresu w 2018 roku.

Wielkość funduszy własnych sektora bankowego dla współczynników kapitałowych, wyliczona zgodnie z regulacjami

zawartymi w Rozporządzeniu CRR [SŁOWNIK](#), wyniosła na koniec marca 2019 roku 206,8 mld zł i w porównaniu do końca marca 2018 roku wzrosła o 3,4%.

Łączny współczynnik kapitałowy sektora bankowego ukształtował się na koniec marca 2019 roku na poziomie 18,96% (wzrost o 10 p.b. w stosunku do końca marca 2018 roku), a współczynnik kapitału podstawowego Tier I wyniósł 16,99% (spadek w porównaniu z analogicznym okresem 2018 roku o 3 p.b.).

Działalność Grupy Kapitałowej Pekao

Na czele Grupy Kapitałowej Pekao stoi Bank Pekao, uniwersalny bank komercyjny, oferujący pełen zakres usług bankowych świadczonych na rzecz klientów indywidualnych oraz instytucjonalnych, prowadzący działalność głównie w Polsce. Grupa Kapitałowa Pekao obejmuje instytucje finansowe działające na rynkach: bankowym, zarządzania aktywami, funduszy emerytalnych, Pracowniczych Planów Kapitałowych, usług maklerskich, doradztwa transakcyjnego, leasingu i faktoringu.

W I półroczu 2019 roku Bank kontynuował inicjatywy zapoczątkowane w ramach strategii na lata 2018-2020 „Siła Polskiego Żubra”. Celami strategicznymi określonymi w ramach dokumentu jest osiągnięcie pozycji lidera rentowności w polskim sektorze bankowym poprzez wejście na ścieżkę inteligentnego wzrostu w modelu biznesowym opartym o wysoką efektywność i jakość procesów. Rozwój biznesu oparty jest o silną pozycję kapitałową i płynnościową przy zachowaniu najwyższych standardów w zakresie zarządzania ryzykiem oraz dalszej poprawie efektywności kosztowej.

Bank Pekao plasował się na 2 miejscu wśród banków w Polsce (wg wielkości aktywów) na koniec I kwartału 2019 roku.

4 kwietnia 2019 roku Zarząd Banku Pekao podjął uchwałę o zamiarze przeprowadzenia zwolnień grupowych. W okresie od 25 kwietnia do 31 października 2019 roku rozwiązanie umowy o pracę obejmie maksymalnie 900 pracowników, a zmiana warunków zatrudnienia maksymalnie 620 pracowników.

Nowe produkty i usługi

Zgodnie ze strategią Banku Pekao, podstawą wzrostu w obszarze [klientów indywidualnych](#) jest istotne zwiększenie liczby rachunków m.in. dzięki zastosowaniu najnowocześniejszych rozwiązań biometrii, zautomatyzowaniu

procesu kredytowego dla pożyczek gotówkowych oraz zacieśnianie współpracy z Grupą PZU w zakresie oferty produktów ubezpieczeniowych i inwestycyjnych.

W I półroczu 2019 roku w ramach bankowości elektronicznej dla klientów indywidualnych wprowadzono następujące rozwiązania:

- samodzielne, internetowe otwieranie konta przez klienta na komputerze lub na smartfonie. Weryfikacja tożsamości odbywa się za pomocą biometrii twarzy oraz dowodu osobistego. Usługa jest dostępna online przez 24h/7 dni;
- realizacja płatności powtarzalnych BLIK, które pozwalają na szybkie i cykliczne dokonywanie transakcji takich jak: opłacanie faktur od danego wystawcy, abonamentów;
- usługa Apple Pay, i możliwość powiązania jej z kontem osobistym przez bankowość mobilną PeoPay nawet bez posiadania karty;
- klientom korzystającym z systemu Android, udostępniono w aplikacji PeoPay oraz m.pekao24.pl możliwość kontaktu z konsultantem poprzez wiadomości tekstowe (chat). Usługa jest dostępna dla zalogowanych użytkowników i pozwala na uzyskanie przez klienta pełnej informacji o posiadanych produktach oraz na zlecenie dyspozycji;
- oferty kredytowe dla klientów w ramach procesu „na klik” w aplikacji mobilnej PeoPay, umożliwiające otrzymanie pożyczki bez wychodzenia z domu - w ciągu 30 sekund od akceptacji umowy.

W tym okresie bank udostępnił także specjalny bezpieczny interfejs API, utworzony zgodnie z Dyrektywą usług płatniczych (PSD2), którego celem jest zaoferowanie bezpiecznego i łatwego w użyciu zestawu usług finansowych. Uruchomienie dedykowanego interfejsu jest wynikiem wejścia w życie wymogów prawa, które wprowadziła unijna dyrektywa PSD2. Powstał także portal developerski, za pośrednictwem którego dostawcy usług mogą zapoznać się z oferowanymi przez bank interfejsami, zarejestrować się, a także uzyskać wsparcie w przypadku pojawiających się pytań. Prezentowane interfejsy są zgodne ze standardem PolishAPI w wersji 2.1.1 opracowanym przez Związek Banków Polskich celem implementacji dyrektywy PSD2 na terenie Polski.

W I półroczu 2019 roku Bank konsekwentnie rozwijał współpracę z Grupą PZU w zakresie oferty [bancassurance](#). Dla klientów zawierających pożyczkę gotówkową Bank rozszerzył ofertę produktową o nowe ubezpieczenie PZU dostępne w oddziałach. Klienci mogą skorzystać z nowych pakietów ubezpieczeń na życie i ubezpieczeń majątkowych

dostosowanych do ich potrzeb. W I kwartale 2019 roku w kanałach elektronicznych banku trwała aktywna kampania ubezpieczeń turystycznych PZU oferowanych za pośrednictwem portalu www.moje.pzu.pl

W I półroczu 2019 roku działania w obszarze [Bankowości Prywatnej](#) koncentrowały się na pozyskiwaniu nowych klientów, pogłębianiu relacji z dotychczasowymi klientami, a także realizacji inicjatyw zmierzających do utrzymania wysokiego poziomu obsługi poprzez oferowanie rozwiązań produktowych adekwatnych do potrzeb klientów. Uruchomiono nową odsłonę usługi doradztwa inwestycyjnego z wykorzystaniem nowej aplikacji internetowej. Dzięki zastosowaniu wielozadaniowego algorytmu optymalizacyjnego, klient otrzymuje rekomendacje inwestycyjne w krótszym czasie, bardziej spersonalizowane i uwzględniające więcej kryteriów inwestycyjnych. Dodatkowo usługa została rozszerzona o fundusze inwestycyjne z oferty nowych partnerów: Investors TFI oraz Schroders.

W I półroczu 2019 roku Klienci Bankowości Prywatnej korzystający z usług CDM Pekao otrzymali dostęp do oferty publicznej certyfikatów strukturyzowanych z gwarancją kapitału oraz bez gwarancji kapitału emitowanych przez UniCredit Bank AG. Dzięki współpracy banku z CDM Pekao oraz Pekao TFI została przygotowana kolejna subskrypcja certyfikatów funduszu Pekao Samorząd Plus FIZ.

Bank Pekao konsekwentnie realizował strategiczną inicjatywę wzrostu w [segmencie Małych i Średnich Przedsiębiorstw](#). Dzięki licznym usprawnieniom procesów I półrocze przyniosło zwiększony udział depozytów w kanałach zdalnych. Przypisano depozytowe grupy marżowe (w bankowości elektronicznej PB24), odpowiadające dotychczasowym kwotowaniom lokat negocjowanych w oddziale, centralnie udostępniono moduł dealingowy oraz uzgodniono dostęp do kanału telefonicznego (dealerów). Ponadto dla klientów MSP rozszerzona została oferta produktów gotówkowych - wypłaty zamknięte z transportem banku bezpośrednio do placówki firmy, które dotychczas zarezerwowane były wyłącznie dla klientów segmentu korporacyjnego.

W I kwartale 2019 roku Bank Pekao, jako jedyny podpisał umowę z EBI na finansowanie projektów związanych z efektywnością energetyczną w segmencie MSP dla firm z województwa kujawsko-pomorskiego. Nisko oprocentowany kredyt pozwoli firmom na inwestycje w wymianę maszyn, urządzeń i technologii na bardziej energooszczędne.

Działalność Grupy PZU

Dodatkowo bank realizował działania edukacyjne, których celem było zwiększenie świadomości problematyki ryzyka kursowego i ryzyka stopy procentowej wśród firm sektora MSP, ze szczególnym uwzględnieniem ograniczenia ryzyka w firmach eksportowych, rozpoczynających swoją ekspansję zagraniczną.

Ponadto zaimplementowano nowy program produktowy skierowany do inwestorów realizujących małe i średnie projekty inwestycyjne w segmencie nieruchomości komercyjnych. Wiedza ekspercka z zakresu Project Finance stosowana dotychczas do oceny dużych transakcji, pozwoli również efektywnie wspierać klientów z obszaru MSP.

W ramach oferty dla klientów korporacyjnych Bank Pekao udostępnił możliwość korzystania z usługi Apple Pay. Użytkownicy korporacyjnych kart płatniczych MasterCard (z wyłączeniem kart przedpłaconych oraz kart debetowych w EUR) korzystający z urządzeń firmy Apple mają możliwość dodania kart płatniczych do aplikacji Wallet i dokonywania płatności kartowych przy użyciu tej aplikacji.

Ponadto klientom systemu PekaoBiznes24 zaprezentowana została nowa strona logowania. Inspiracją do powstania unowocześnionej strony logowania do systemu są najnowsze światowe trendy w projektowaniu systemów bankowości elektronicznej. Nowa wizualizacja jest zgodna z kierunkiem dalszego rozwoju bankowości elektronicznej banku. Została również wdrożona nowa aplikacja PekaoBiznes24 na tablety. To kolejna, nowoczesna wersja serwisu PekaoBiznes24, opracowana po to, by zapewnić multikanałowość rozwiązań. Atutami wersji na tablety jest wygoda i łatwość korzystania, oszczędność czasu i dostęp niezależnie od miejsca pobytu, jak również funkcjonalności i narzędzia analityczne ułatwiające szybkie i skuteczne zarządzanie finansami firmy.

W I półroczu 2019 roku podpisano także porozumienie o współpracy ze Stowarzyszeniem Polskich Izb Handlowych za Granicą (PolChambers), zrzeszającym ponad 5 tys. firm. Dzięki Porozumieniu bank zyska łatwiejszy dostęp do firm działających na całym świecie i możliwość oferowania szerokiego zakresu usług, w tym specjalnej oferty finansowania eksportu z Polski.

Pekao TFI

W ramach Grupy kapitałowej Pekao działa również Pekao Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych (Pekao TFI). Pekao TFI

(dawniej Pioneer Pekao TFI) jest najstarszym towarzystwem funduszy inwestycyjnych w Polsce dostarczającym klientom nowoczesne produkty finansowe udostępniając możliwości inwestowania na największych światowych rynkach kapitałowych. Od wielu lat tworzy programy oszczędnościowe, w tym także programy oferujące możliwość dodatkowego oszczędzania na emeryturę w ramach trzeciego, dobrowolnego filaru emerytalnego. W ofercie Pekao TFI dostępna jest również usługa zarządzania portfelami. Na koniec czerwca 2019 roku spółka posiadała aktywa w zarządzaniu w wysokości 20,4 mld zł, co oznacza wzrost o 1,0 mld zł, tj. 6,2% w porównaniu do końca czerwca 2018 roku i zajmowała czwarte miejsce (pod względem aktywów w zarządzaniu) na rynku towarzystw inwestycyjnych w Polsce [ROZ. 3.5 FUNDUSZE INWESTYCYJNE \(TFI PZU\)](#)

Działalność Grupy kapitałowej Alior Bank

Na czele Grupy kapitałowej Alior Banku stoi Alior Bank. Alior jest uniwersalnym bankiem depozytowo-kredytowym, obsługującym osoby fizyczne, prawne i inne podmioty krajowe i zagraniczne. Podstawowa działalność banku obejmuje prowadzenie rachunków bankowych, udzielanie kredytów i pożyczek pieniężnych, emitowanie bankowych papierów wartościowych oraz prowadzenie skupu i sprzedaży wartości dewizowych. Bank prowadzi także działalność maklerską, doradztwo i pośrednictwo finansowe, aranżację emisji obligacji korporacyjnych oraz świadczy inne usługi finansowe.

Alior Bank jest jedną z najbardziej nowoczesnych i innowacyjnych instytucji finansowych w Polsce. W ofercie banku dostępne są usługi i produkty zarówno dla klientów indywidualnych, jak i biznesowych, w tym małych i średnich przedsiębiorstw oraz klientów instytucjonalnych. Oferta banku łączy zasady tradycyjnej bankowości z innowacyjnymi rozwiązaniami – dzięki temu Alior Bank systematycznie wzmacnia pozycję rynkową i od lat konsekwentnie wyznacza nowe kierunki rozwoju polskiej bankowości. Realizując strategię „Cyfrowego Buntownika” Alior Bank ma ambicje stać się cyfrowym bankiem pierwszego wyboru dla klientów indywidualnych oraz małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce oraz chce uzyskać pozycję jednego z najbardziej innowacyjnych banków w Europie.

Alior Bank plasował się na 8 miejscu wśród banków w Polsce (wg wielkości aktywów) na koniec I kwartału 2019 roku.

Nowe produkty i usługi

W I półroczu 2019 roku do oferty handlowej Grupy Kapitałowej Alior Banku wprowadzono następujące produkty i usługi:

- pożyczkę gotówkową/kredyt konsolidacyjny „Pożyczka nietypowa” z atrakcyjną ceną prowizji oraz oprocentowaniem, uzależnionym od wysokości zaciągniętego zobowiązania;
- pożyczkę gotówkową/kredyt konsolidacyjny „Pożyczka z mikrokosztami” z bardzo atrakcyjnym oprocentowaniem. Jej koszt w przeliczeniu na każdy 1 000 zł pożyczki/kredytu netto wynosił nie więcej niż 6 zł miesięcznie;
- ofertę „Pożyczki internetowej” dla nowych klientów, którzy zgłaszając się do Banku przez dedykowany formularz internetowy otrzymywali preferencyjne warunki oprocentowania oraz darmową prowizję;
- ofertę karty kredytowej TuiTAM bez prowizji Banku za przewalutowanie;
- automatyczny proces otwierania iKonta Biznes i Rachunku 4x4 w nowej Bankowości Elektronicznej, w ramach którego klient otrzymuje dokumenty na wskazany adres e-mail, a dane firmy są zaciągane bezpośrednio z bazy Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej;
- możliwość zarejestrowania w bankowości elektronicznej Profilu Zaufanego oraz podpisywania wniosków administracji publicznej Profilem Zaufanym. Profil Zaufany to wygodne i bezpieczne narzędzie, dzięki któremu przedsiębiorca może załatwiać sprawy urzędowe online w serwisach administracji publicznej. Z tego rozwiązania skorzystało już ponad 20 tysięcy klientów;
- Feniks KB - w pełni zautomatyzowany system kredytowy, pozwalający w ramach jednego wniosku kredytowego udzielić finansowania o charakterze obrotowym oraz zakupowym w ramach 5 produktów kredytu w rachunku bieżącym, biznes kredytu, karty kredytowej, faktoringu i leasingu;
- możliwość złożenia wniosku kredytowego w ramach oferty pre-approved za pośrednictwem bankowości internetowej (nowy AIB lub BusinessPro) również przez pełnomocnika klienta. Funkcjonalność umożliwia załączenie dokumentów z poziomu dysku klienta/pełnomocnika oraz ich autoryzację jednorazowym kodem SMS i jest dostępna dla jednoosobowych działalności gospodarczych;
- funkcjonalność podpisania z klientem umowy kredytowej w formie niezabezpieczonej z poziomu bankowości internetowej (nowy AIB lub BusinessPro). Autoryzacja odbywa się poprzez jednorazowy kod SMS wysłany na telefon zaufany klienta. Rozwiązanie skierowane jest

zarówno do jednoosobowych działalności gospodarczych jak i wieloosobowych spółek wraz z małżonkami;

- aplikacja mobilna Alior Bank została wzbogacona m.in. w zakresie płatności – dodana została usługa płatności zbliżeniowych Google Pay dla urządzeń z systemem Android oraz Apple Pay na iPhone’a, Apple Watcha, iPada lub Maca z systemem iOS. Dodatkowo klienci mobilni mogą korzystać z alternatywnej usługi płatności za zakupy w Internecie - BLIK PayByLink, gdzie całą transakcję potwierdza się w aplikacji mobilnej;
- udostępnienie produkcyjnej wersji API w ramach spełniania wymogów dyrektywy PSD2. Interfejs programistyczny Alior Bank został opracowany w oparciu o standard PolishAPI w wersji 2.1.1. współtworzony m.in. przez Związek Banków Polskich, banki i instytucje płatnicze.

Alior TFI

W ramach Grupy kapitałowej Alior Bank działa Alior TFI (dawnie Money Makers). Spółka ta powstała w 2010 roku, a działalność pierwotnie koncentrowała się na usługach związanych z asset management. Współpraca Alior Bank ze spółką zależną Alior TFI dotyczy trzech obszarów: asset management (zarządzanie portfelami klientów indywidualnych/private banking), ofert ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych, a także zarządzania subfunduszami Alior SFIO. Od 5 stycznia 2017 roku Alior TFI jest notowany na rynku alternatywnym warszawskiej giełdy (NewConnect).

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które będą miały wpływ na działalność banków w II półroczu 2019 roku

Na sytuację sektora bankowego w II półroczu 2019 roku wpływ będą mieć przede wszystkim:

- skala popytu zgłaszanego na usługi bankowe, a także zdolność klientów banków do terminowej spłaty zobowiązań finansowych, która zależy w dużym stopniu od ich kondycji finansowej. Poza sytuacją makroekonomiczną kraju, sytuacja ekonomiczna wielu grup klientów zależy również od prowadzonej polityki gospodarczej. Zarówno spowolnienie tempa wzrostu polskiej gospodarki, jak i zmiana uregulowań prawnych funkcjonowania przedsiębiorstw, może mieć negatywny wpływ na sytuację finansową wybranych klientów banków;
- zmiana otoczenia zewnętrznego oraz wydarzenia międzynarodowe w tym napięcia związane z czynnikami geopolitycznymi (Brexit, konflikty handlowe), mające wpływ na gospodarkę krajową;
- rozwój oferty usług bankowych przez podmioty nieregulowane;

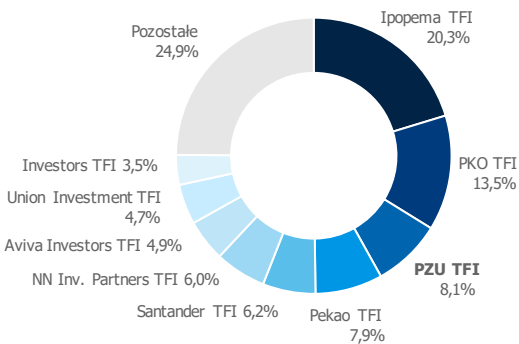
- polityka Rady Polityki Pieniężnej w zakresie kształtowania się poziomu stóp procentowych;
- utrzymujący się wysoki poziom obciążeń na rzecz BFG.

3.5 Fundusze inwestycyjne (TFI PZU)

Sytuacja na rynku

Na koniec czerwca 2019 roku środki zarządzane przez krajowe fundusze inwestycyjne wyniosły 257,1 mld zł wobec 256,8 mld zł na koniec 2018 roku – co oznacza symboliczny wzrost o ok. 300 mln zł.

Towarzystwa funduszy inwestycyjnych - udział w aktywach stan na 30.06.2019 roku (w %)



Źródło: Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami

I półrocze 2019 roku okazało się trudnym okresem dla całego rynku funduszy inwestycyjnych. Zgodnie z szacunkami serwisu Analizy Online, saldo wpłat i wypłat do funduszy oferowanych przez TFI na krajowym rynku było ujemne i wyniosło ponad 2,7 mld zł. Z tego saldo funduszy rynku kapitałowego wyniosło 1,8 mld zł, a rynku niepublicznego 0,9 mld zł. Największe odpływy zanotowały fundusze absolutnej stopy zwrotu – klienci wypłacili z nich o ponad 1 mld zł więcej niż wpłacili. Słabo radziły sobie również fundusze akcyjne, które zakończyły półrocze na poziomie -0,9 mld zł. Najchętniej kupowano fundusze dłużne, które od początku roku pozyskały prawie 4,0 mld zł nowego kapitału. Wzrost ten jednak zniwelował odpływ z funduszy dłużnych krótkoterminowych, z których wycofano 3,6 mld zł.

Działalność TFI PZU

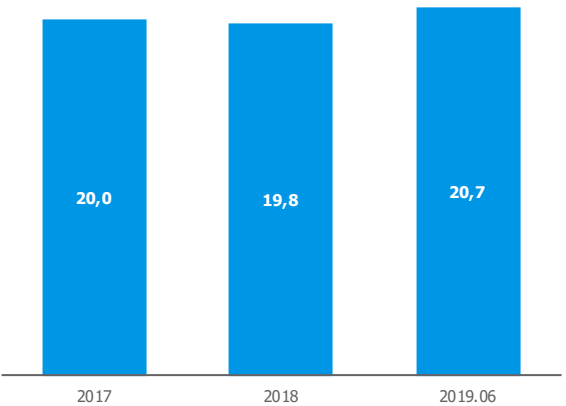
W ramach Grupy PZU, działalność na rynku funduszy inwestycyjnych prowadzi Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU (TFI PZU). Oferuje ono produkty i usługi zarówno dla klientów indywidualnych, jak i instytucjonalnych – w tym dodatkowe programy inwestycyjno-oszczędnościowe w ramach III filaru systemu ubezpieczeń społecznych: Indywidualne Konta Emerytalne (IKE), Pracownicze Plany Oszczędnościowe (PPO), Pracownicze Programy Emerytalne (PPE), Zakładowe Programy Inwestycyjne (ZPI) oraz Grupowe Plany Emerytalne (GPE), w ramach których dostępne są dodatkowo Indywidualne Konta Zabezpieczenia Emerytalnego (IKZE).

Na koniec czerwca 2019 roku TFI PZU posiadało w swej ofercie 47 funduszy i subfunduszy, z czego 41 było oferowanych klientom spoza Grupy. W tej liczbie zawartych jest 6 subfunduszy pasywnych inPZU SFIO oferowanych przez TFI PZU za pośrednictwem platformy inPZU.pl. TFI PZU świadczy również usługę zarządzania aktywami na zlecenie.

Na koniec czerwca 2019 roku TFI PZU zarządzało aktywami netto w wysokości ponad 20,7 mld zł, co oznacza ponad 8% udział w rynku. Tym samym TFI PZU jest jednym z największych Towarzystw Funduszy Inwestycyjnych w Polsce - na 30 czerwca 2019 roku zostało sklasyfikowane na trzeciej pozycji w Polsce według raportów IZFiA (Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami). TFI PZU jest także liderem w segmencie pracowniczych programów emerytalnych wśród instytucji działających na tym rynku - z aktywami netto w wysokości blisko 4,2 mld zł (w całej Grupie PZU jest to blisko 5,8 mld zł).

Na koniec czerwca 2019 roku poziom aktywów netto funduszy zarządzanych przez TFI PZU był o prawie 1 mld zł wyższy niż na koniec grudnia 2018 roku. W obszarze najpopularniejszych rozwiązań należy zwrócić uwagę na przyrost aktywów w funduszach PZU Oszczędnościowy (dawny PZU Gotówkowy), który odnotował blisko 400 mln zł wzrostu aktywów netto, PZU Papierów Dłużnych Polonez (wzrost o 490 mln zł), inPZU Obligacje Polskie (wzrost o 57 mln zł), PZU Sejf+ (wzrost o 126 mln zł), inPZU Obligacje Rynków Wschodzących (wzrost o 112 mln zł), inPZU Akcje Polskie o ok. +15 oraz inPZU Akcje Rynków Rozwiniętych o ok. +8 mln zł. Fundusze, w których został zanotowany największy spadek aktywów netto na koniec 2018 roku to: PZU SFIO Universum, PZU Stabilnego Wzrostu MAZUREK, PZU Medyczny (dawny PZU Energia

Aktywa netto TFI PZU (w mld zł)



Źródło: Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami

Medycyna Ekologia), PZU Akcji Spółek Dywidendowych, PZU Innowacyjnych Technologii, PZU FIO Ochrony Majątku, PZU Akcji Rynków Wschodzących, PZU FIZ Medyczny, PZU FIZ Surowcowy, PZU FIZ Forte, PZU FIZ Focus, PZU FIZ Akord oraz PZU Akcji Małych i Średnich Spółek.

Na zmianę wartości aktywów poszczególnych funduszy największy wpływ miały:

- aktywna sprzedaż funduszy w ramach Pracowniczych Planów Emerytalnych;
- aktywna sprzedaż PZU Oszczędnościowy oraz PZU Sejf+ dla klientów detalicznych;
- uruchomienie nowej linii produktowej funduszy pasywnych inPZU SFIO Parasolowy;
- negatywna sytuacja na rynku akcyjnym determinująca odpływy z funduszy tej klasy;
- negatywny sentyment na rynku krajowym związany z funduszami o charakterze zamkniętym.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które będą miały wpływ na działalność funduszy inwestycyjnych w 2019 roku

Kondycja rynku funduszy inwestycyjnych i ich wyniki zależeć będą przede wszystkim od:

- działań banków centralnych (FED, ECB, Bank of Japan, People's Bank of China) determinujących globalną podaż pieniądza i płynność na rynkach finansowych;
- tempa i skali obniżek stóp procentowych w USA, luzowania monetarnego w strefie euro oraz tempa potencjalnego osłabiania się danych gospodarczych;
- inflacji na świecie;

- natężenia globalnego protekcjonizmu, w szczególności przebiegu konfliktu handlowego USA-Chiny;
- zmiany na stanowisku prezesa EBC i pierwszych działań, które mogą wpłynąć na rynkowe nastroje;
- koniunktury panującej na rynkach finansowych;
- regulacji wpływających na obniżanie stawek za zarządzanie aktywami.

3.6 Działalność zagraniczna

Rynek litewski

Według Banku Litwy składka przypisana brutto na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniosła 342 mln euro w I półroczu 2019 roku, co oznacza wzrost o 6,0% w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku.

Dynamika rynku została w dużej mierze wygenerowana przez ubezpieczenia komunikacyjne, które stanowią ok. 60% rynku. Jednakże od początku 2019 roku ubezpieczenia OC odnotowały ujemną dynamikę (-1,2% w okresie styczeń – czerwiec), z kolei rynek ubezpieczeń AC wzrósł w tym czasie o 5,3%. Pozostałe ubezpieczenia w analizowanym okresie odnotowały dynamikę na poziomie 14,1%, głównie za sprawą ubezpieczeń zdrowotnych oraz rolnych.

W sektorze ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych działało na koniec czerwca 12 spółek (w tym 8 oddziałów towarzystw ubezpieczeń zarejestrowanych w innych państwach członkowskich UE).

Największym zakładem ubezpieczeń na Litwie pod względem łącznej składki przypisanej brutto z tytułu ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych pozostaje Lietuvos Draudimas. Udział spółki w rynku na koniec czerwca 2019 roku wyniósł 29,1%. Litewski rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych jest rynkiem o wysokim poziomie koncentracji; uwzględniając ostatnie transakcje nabycia, łączny udział czterech największych grup ubezpieczeniowych w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniósł 83,2%.

Składka brutto zgromadzona przez litewskie zakłady ubezpieczeń na życie wyniosła 127 mln euro po I półroczu 2019 roku, co oznacza wzrost o 8,5% w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku. Składka przypisana brutto wzrosła ze względu na stały, stabilny wzrost składki

regularnej (9,9%), podczas gdy rynek składki jednorazowej odnotował spadek o 12,3%. Dynamika rozwoju rynku składek jednorazowych hamowana jest przez ograniczanie ulgi podatkowej. Na początku 2017 roku ulgę podatkową obniżono do 2 tys. euro, natomiast od stycznia 2019 roku limit ulg podatkowych ponownie zmniejszono do 1,5 tys. euro rocznie.

W strukturze ubezpieczeń na życie dominowały ubezpieczenia z funduszem inwestycyjnym, stanowiące 61,3% wartości portfela. Tradycyjne ubezpieczenia na życie stanowiły 16,6% przypisu składki.

W sektorze ubezpieczeń na życie na koniec czerwca 2019 roku działało 8 spółek. Litewski rynek ubezpieczeń na życie również charakteryzuje się wysoką koncentracją. Udział trzech największych zakładów ubezpieczeń na życie w łącznej składce przypisanej brutto wyniósł 60,1%.

Rynek łotewski

Łotewski rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych odnotował składkę przypisaną brutto w wysokości 108 mln euro po I kwartale 2019 roku. To o 8 mln euro (tj. 8,2%) więcej niż w tym samym okresie poprzedniego roku.

Największy udział w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych mierzonym składką przypisaną brutto miały ubezpieczenia komunikacyjne. Ubezpieczenia komunikacyjne OC stanowiły 23,2% rynku, a AC 22,2%. Znaczącą pozycję w strukturze produktowej posiadają także ubezpieczenia zdrowotne (24,5% udziału w rynku) oraz majątkowe (16,6% udziału w rynku).

W I kwartale 2019 roku na łotewskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych funkcjonowało 10 towarzystw ubezpieczeń, 68,2% rynku było w posiadaniu czterech największych ubezpieczycieli.

Rynek estoński

W I półroczu 2019 roku zakłady ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych prowadzące działalność w Estonii odnotowały wzrost składki przypisanej brutto o 2,1% wobec 20,3% w I półroczu 2018 roku¹. Łącznie składka przypisana brutto wyniosła 202 mln euro, z czego 58 mln euro, tj. 28,6%

¹ Od 1 stycznia 2018 roku IF P&C Insurance AC (lider na estońskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych) rozpoczął raportowanie w oparciu o całkowitą GWP, zmieniając dotychczasowe podejście oparte na ratach i tym samym znacząco zakłócając dane rynkowe. Pozostali uczestnicy rynku identyczne podejście do raportowania zastosowali jednorazowo w grudniu 2018 roku.

zgromadziły oddziały zagranicznych zakładów ubezpieczeń prowadzące działalność w Estonii.

W strukturze ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w I półroczu 2019 roku dominowały ubezpieczenia komunikacyjne, które stanowiły 58,7%, w tym ubezpieczenia AC stanowiące 31,9%. W ubezpieczeniach majątkowych zgromadzono 26,2% składki przypisanej brutto na rynku.

W sektorze ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych na koniec czerwca 2019 roku działało 13 spółek (w tym 5 oddziałów zagranicznych towarzystw ubezpieczeń), z których cztery największe zakłady ubezpieczeń posiadały 69,4% udziału w rynku.

Działalność spółek PZU w krajach bałtyckich

Od listopada 2014 roku Grupa PZU działa na litewskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych poprzez Lietuvos Draudimas, który od maja 2015 roku jest właścicielem oddziału PZU Estonia.

Lietuvos Draudimas jest liderem ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych na Litwie z udziałem rynkowym na poziomie 29,1% po 6 miesiącach 2019 roku (w porównaniu do 29,4% w analogicznym okresie 2018 roku). W I półroczu roku odnotował wzrost składki przypisanej brutto o 4,9% w porównaniu do roku poprzedniego osiągając poziom 99 mln euro.

Działalność w zakresie ubezpieczeń na życie prowadzona jest na Litwie przez UAB PZU Lietuva Gyvybės Draudimas – „PZU Litwa Życie”. Składka przypisana w I półroczu 2019 roku wyniosła 8 mln euro, co oznacza wzrost o 13,1% w porównaniu do roku ubiegłego. Udział PZU Litwa Życie w rynku ubezpieczeń na życie na koniec czerwca 2019 roku wyniósł 6,6% (w porównaniu z 6,3% w analogicznym okresie 2018 roku).

Na Łotwie Grupa PZU prowadzi działalność poprzez AAS Balta, który wszedł w skład Grupy w czerwcu 2014 roku, a następnie (w maju 2015 roku) przejął oddział PZU Litwa funkcjonujący na łotewskim rynku od 2012 roku. Łączny udział w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych osiągnął na koniec I kwartału 2019 roku poziom 28,2% a przypis składki brutto wyniósł w I półroczu 2019 roku 60 mln euro (53 mln euro w analogicznym okresie w 2018 roku).

Od maja 2015 roku jednostka prowadząca działalność w Estonii jest oddziałem Lietuvos Draudimas i powstała z połączenia dwóch podmiotów - oddziału litewskiej spółki PZU, który został zarejestrowany w 2012 roku oraz nabytego w 2014 roku estońskiego oddziału, który prowadził swoją działalność pod marką Codan. Udział w estońskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniósł 15,9% w I półroczu 2019 roku². Zgromadzona składka przypisana brutto wyniosła 32 mln euro (30 mln euro w I półroczu poprzedniego roku).

Rynek ukraiński

Ukraiński rynek ubezpieczeniowy po I kwartale 2019 roku odnotował wzrost składki przypisanej brutto o 14,7%, osiągając poziom 13 mld hrywien. Składka zgromadzona z tytułu ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniosła 12 mld hrywien, co oznacza wzrost o 14,1% w porównaniu do analogicznego okresu 2018 roku. Ubezpieczenia komunikacyjne OC i AC (23,0% udziału w rynku) odnotowały wzrost przypisu składki o 23,0%. Zakłady ubezpieczeń na życie w analogicznym okresie zebrały składkę przypisaną brutto w wysokości 1 mld hrywien co oznacza wzrost o 23,6% w porównaniu do I kwartału 2018 roku.

Ukraiński rynek ubezpieczeniowy jest rozdrobniony – na koniec marca 2019 roku działało na nim 265 zakładów ubezpieczeń (z czego 32 oferowały ubezpieczenia na życie). Niezależnie od wciąż dużej liczby firm, 100 największych zakładów ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych generowało 98% składki przypisanej brutto, w przypadku 20 największych zakładów ubezpieczeń na życie było to prawie 100% przypisu.

Na rynku ukraińskim Grupa PZU prowadzi działalność ubezpieczeniową poprzez dwie spółki: PrJSC IC PZU Ukraine (w zakresie ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych) – „PZU Ukraina” oraz PrJSC IC PZU Ukraine Life (ubezpieczenia na życie) – „PZU Ukraina Życie”. Ponadto spółka LLC SOS Services Ukraine pełni funkcję w zakresie assistance.

W I połowie 2019 roku składka przypisana brutto zebrana przez PZU Ukraina wyniosła 832 mln hrywien, tj. była o 24,2% wyższa niż w roku poprzednim. Składka przypisana brutto

² Od 1 stycznia 2018 roku IF P&C Insurance AC (lider na estońskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych) rozpoczął raportowanie w oparciu o całkowitą GWP, zmieniając dotychczasowe podejście oparte na ratach i tym samym znacząco zakłócając dane rynkowe. Pozostali uczestnicy rynku identyczne podejście do raportowania zastosowali jednorazowo w grudniu 2018 roku.

zebrana przez PZU Ukraina Życie wyniosła 223 mln hrywien i była wyższa o 15,2% w porównaniu do analogicznego okresu 2018 roku.

W I kwartale 2019 roku PZU Ukraina pozyskał 3,3% składki przypisanej brutto ukraińskiego sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych (wzrost o 0,3 p.p. w stosunku do I kwartału 2018 roku), z kolei na rynku ubezpieczeń na życie PZU Ukraina Życie zanotował 10,9% udziału w rynku (spadek o 0,2 p.p. w stosunku do analogicznego okresu 2018 roku).

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które mogą mieć wpływ na działalność ubezpieczeniową w obszarze spółek zagranicznych w 2019 roku

- potencjalne wyhamowanie wzrostu gospodarczego w krajach bałtyckich;
- wznowienie presji cenowej w ubezpieczeniach komunikacyjnych w związku z poprawą rentowności portfela w ostatnich latach (kraje bałtyckie);
- orzecznictwo sądów w zakresie wysokości wypłat zadośćuczynień pieniężnych z ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych na rzecz najbliższych członków rodziny zmarłego za doznaną krzywdę (zmiany legislacyjne wprowadzone na Litwie);
- wstrzymanie decyzji o uwolnieniu stawek w ubezpieczeniach komunikacyjnych OC na Ukrainie, odgórne regulowanie stawek na Ukrainie nie pozwala zakładom ubezpieczeń ustalać składki w oparciu o realne czynniki ryzyka.

3.7 Usługi medyczne (Obszar Zdrowie)

Sytuacja na rynku

Rynek zdrowotny to bardzo szybko rozwijający się i perspektywiczny obszar biznesowy. Trendy obserwowane obecnie to:

- kontynuacja dwucyfrowego tempa wzrostu rynku prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych (wg firmy PMR³: CAGR ok. 13% dla dodatkowych ubezpieczeń zdrowotnych w latach 2019-2024, zaś dla abonamentów - CAGR ok. 11%);
- rozwój telemedycyny i możliwości usługowych w kanałach zdalnych;
- większe zapotrzebowanie na opiekę nad osobami starszymi;

³ Raport PMR „Rynek prywatnej opieki zdrowotnej w Polsce 2019” z lipca 2019 roku

- wzrost świadomości z zakresu profilaktyki i okresowych badań.

Zgodnie z danymi firmy PMR⁴: prywatna opieka zdrowotna w ramach produktów fee for service stanowiła na koniec 2018 roku 18,9 mld zł (wzrost o 10,5% r/r). Z kolei wartość abonamentów medycznych to 4,5 mld zł (wzrost o 13,6%), a wartość rynku prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych osiągnęła niemalże 1,0 mld zł (wzrost o 17,3% r/r).

Działalność Obszaru Zdrowie

Działania PZU w obszarze Zdrowie obejmują:

- sprzedaż produktów zdrowotnych w formie ubezpieczeń (ubezpieczenia na życie i zdrowie oraz ubezpieczenia zdrowotne majątkowe i pozostałe osobowe) oraz produktów pozaubezpieczeniowych (medycyna pracy, abonamenty medyczne, partnerstwa i programy profilaktyczne);
- budowę infrastruktury medycznej dla społeczeństwa w Polsce w celu zapewnienia jak najlepszej dostępności świadczonych usług oraz realizacji celów przychodowych.

W 2019 roku miały miejsce następujące zmiany oferty Grupy PZU w obszarze Zdrowie:

- rozpoczęcie pilotażowej sprzedaży produktu PZU Z Myślą o Życiu i Zdrowiu (maj 2019), skierowanego do firm zatrudniających do 4 pracowników. Każdy z wariantów oferty został dodatkowo rozszerzony o prywatną opiekę medyczną. Zakresy ubezpieczenia zostały przygotowane tak, aby odpowiadały na różne potrzeby – w zależności od etapu życia klienta;
- rozpoczęcie pilotażowej sprzedaży 2 nowych zakresów ubezpieczenia zdrowotnego Opieka Medyczna S dla klienta korporacyjnego (czerwiec 2019) – pierwszy zakres jest sprofilowany pod możliwość szczegółowego przeglądu stanu zdrowia tarczycy, wątroby, serca, naczyń tętniczych

⁴ Raport PMR „Rynek prywatnej opieki zdrowotnej w Polsce 2019” z lipca 2019 roku

i nerek. Drugi zakres umożliwia wykonywanie badań pod kątem najczęściej występujących nowotworów złośliwych u kobiet i mężczyzn. Największe atuty to: analiza wyników badań marketingowych: profilaktyka chorób, których najbardziej boją się Polacy, najczęściej wnioskowane przez sprzedaż świadczenia w ofertach niestandardowych, zwiększenie przewagi rynkowej – dodanie usług medycznych, pozostawienie cen na atrakcyjnym poziomie.

W ramach rozwoju obszaru Zdrowie w 2019 roku:

- Grupa PZU rozszerzyła sieć świadczeniodawców o kolejne placówki medyczne, co oznacza, że w sieci PZU było już prawie 2 300 placówek;
- był doskonały model działania infolinii obsługującej klientów produktów zdrowotnych, w tym ubezpieczeń na życie oraz majątkowych z dodatkiem zdrowotnym, nastąpił rozwój narzędzi online celem zwiększenia udziału spraw realizowanych w pierwszym kontakcie. Struktury infolinii działają w ramach PZU Zdrowie jako Centrum Zarządzania Usługami Medycznymi (CZUM), co pozwala na zintegrowane zarządzanie doświadczeniem klienta i podniesienie jakości obsługi oraz testowanie innowacyjnych rozwiązań;
- nastąpił dalszy rozwój narzędzia do umawiania wizyt on-line poprzez bezpośrednie połączenie z kalendarzami współpracujących placówek medycznych. Na koniec czerwca 2019 roku PZU Zdrowie posiada połączenie ze 135 placówkami medycznymi zlokalizowanymi w całej Polsce zarówno należącymi do sieci PZU Zdrowie, jak i partnerami zewnętrznymi. Tym kanałem zrealizowanych zostało ponad 30% spraw, z czego znaczna część została umówiona bezpośrednio przez pacjentów - dzięki wykorzystaniu portalu samoobsługowego MojePZU;
- w ramach uruchomionych w 2018 roku trzech nowych placówek medycznych zbudowanych od podstaw (tzw. greenfield) w Warszawie, Krakowie i Poznaniu, oferta została wzbogacona o kolejne specjalizacje lekarskie;

- sieć własna została poszerzona o Alergomed Tarnów oraz Falck Centra Medyczne i Starówka (dzięki dwóm ostatnim, wzrost liczby placówek własnych do niemalże 100);
- prowadzone są projekty ukierunkowane na podwyższenie jakości obsługi pacjenta w obszarach obsługi medycyny pracy (sprawne zarządzanie ważnością orzeczeń lekarskich poprzez monitorowanie daty ważności, wystawianie skierowań oraz automatyczna aktualizacja danych na podstawie informacji z placówki medycznej), usprawnienia dostępu do dokumentacji medycznej.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które mogą mieć wpływ na działalność obszaru Zdrowie w 2019 roku

- zmiany dotychczasowego poziomu śmiertelności, diety i zachorowalności, co może przełożyć się negatywnie na wartość sprzedaży i pogorszenie szkodowości (np. abonamentów czy ubezpieczeń zdrowotnych);
- zmiany trendów i zachowań klientów w kierunku indywidualizacji oferty. Nowe oczekiwania klientów mogą powodować konieczność zmian w procesach i systemach, co z kolei może wpłynąć na realizowany poziom wyników;
- wejście w życie ustawy o pracowniczych planach kapitałowych to kolejny benefit dla pracowników, który może mieć skutek w niższym zainteresowaniu ofertą zdrowotną z uwagi na ograniczenia budżetowe u pracodawców;
- stała presja na cenę w ubezpieczeniach grupowych. Rynek usług zdrowotnych pozostaje bardzo konkurencyjny zarówno w obszarze ceny, jak i zakresu usług;
- presja płacowa ze strony lekarzy i pozostałego personelu zajmującego się pacjentami w placówkach medycznych, co wpływa bezpośrednio na wyniki realizowane w obszarze Zdrowia;
- ewentualna modyfikacja zasad kontraktowania przez NFZ może spowodować istotne zmiany w osiąganych wynikach w placówkach medycznych.

3.8 Fundusze emerytalne (PTE PZU)

Sytuacja na rynku

Na koniec czerwca 2019 roku aktywa netto otwartych funduszy emerytalnych ukształtowały się na poziomie 161,8 mld zł i wzrosły o 2,8% w porównaniu do końca 2018 roku.

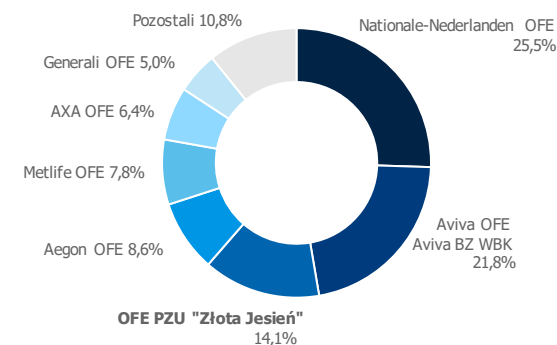
Działalność PTE PZU

Otwarty Fundusz Emerytalny PZU Złota Jesień, którym zarządza PTE PZU (PTE PZU) należy do największych uczestników rynku funduszy emerytalnych w Polsce. Na koniec czerwca 2019 roku OFE PZU był trzecim co do wielkości funduszem emerytalnym, zarówno pod względem liczby członków, jak i wartości aktywów netto:

- fundusz posiadał 2 395,9 tys. członków, tj. należało do niego 15,2% wszystkich uczestników otwartych funduszy emerytalnych;
- aktywa netto wynosiły 22,7 mld zł, czyli przedstawiały 14,1% ogólnej wartości aktywów działających w Polsce otwartych funduszy emerytalnych.

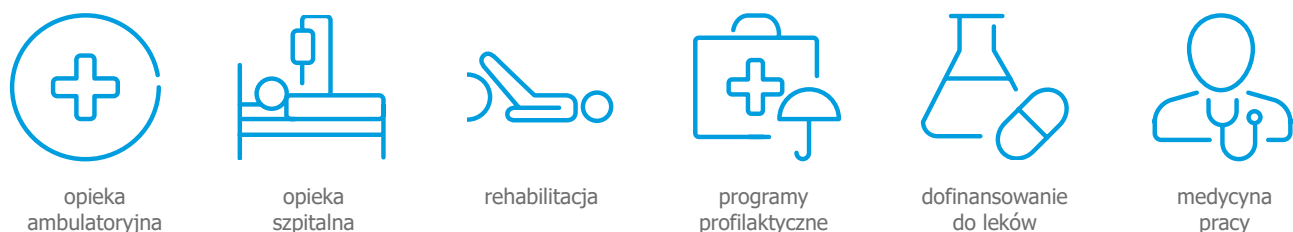
Na koniec czerwca 2019 roku Dobrowolny Fundusz Emerytalny PZU prowadził 24,2 tys. zasilonych rachunków IKZE, na których były zgromadzone aktywa o wartości 206,6 mln zł. W efekcie utrzymał on pozycję jednego z liderów w segmencie dobrowolnych funduszy emerytalnych. W I półroczu 2019 roku DFE PZU osiągnął stopę zwrotu w wysokości 5,07%, jedną z najlepszych na rynku.

Otwarte Fundusze Emerytalne - udział w aktywach netto stan na 30.06.2019 roku (w %)



Źródło: KNF, Dane miesięczne o rynku OFE, Dane za czerwiec 2019 roku

W ramach obszaru Zdrowie oferowany jest szeroki wybór produktów zdrowotnych dostosowanych do segmentu i potrzeb klienta:



Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które będą miały wpływ na działalność funduszy emerytalnych w 2019 roku

Główne wyzwania dla rynku funduszy emerytalnych w 2019 roku to:

- koniunktura na rynku kapitałowym, a w szczególności na GPW, wpływająca na wartość aktywów funduszy i wysokość opłat pobieranych przez PTE za zarządzanie;
- ostateczny kształt ustawy w sprawie przekształcenia otwartych funduszy emerytalnych;
- prace nad przyjęciem rozwiązań zwiększających efektywność funkcjonowania III filaru i wpływające na zwiększenie jego atrakcyjności, jak również kształtowanie w świadomości społecznej potrzeb dotyczących dodatkowego oszczędzania na przyszłą emeryturę.

3.9 Pozostałe obszary działalności

PZU Pomoc

PZU Pomoc realizuje usługi pomocnicze na rzecz spółek Grupy PZU, w tym:

- zarządzanie siecią naprawczą PZU – na koniec pierwszego półrocza 2019 roku spółka współpracowała z 918 warsztatami;
- organizuje usługi assistance komunikacyjnego dla LINK4;
- prowadzi aukcje i sprzedaż pozostałości w szkodach;
- wspiera procesy likwidacji technicznej szkód komunikacyjnych;
- prowadzi obsługę produktów asystenckich dla PZU i PZU Życie (m.in. porady prawne, organizację usług asystenckich itp.);
- zarządza programem lojalnościowym Klub PZU Pomoc w Życiu – na koniec pierwszego półrocza 2019 prawie 1,9 mln klubowiczów mogło korzystać ze zniżek na ubezpieczenia oraz produkty firm współpracujących (programy rabatowe u partnerów).

PZU CO

PZU CO jest spółką pomocniczą dla spółek Grupy PZU, powołaną w celu prowadzenia usług: poligraficznych, informatycznych, Data Center, Contact Center, pomocniczych związanych z ubezpieczeniami i funduszami emerytalno–rentowymi, stałego pośredniczenia przy zawieraniu umów ubezpieczenia, umów finansowych i inwestycyjnych, umów assistance oraz usług kadrowo–płacowych.

PZU LAB

PZU LAB to spółka zajmująca się doradztwem oraz pomocą we wdrażaniu wszelkich rozwiązań poprawiających bezpieczeństwo strategicznych klientów korporacyjnych PZU oraz TUW PZUW.

Spółka współpracuje z wieloma ośrodkami akademickimi oraz doświadczonymi ekspertami (krajowymi oraz zagranicznymi). Stale poszukuje coraz to nowszych i skuteczniejszych rozwiązań technologicznych pozwalających ograniczyć te ryzyka, które w szczególności mają wpływ na działalność ubezpieczeniową.

Zespół PZU LAB wypracował metody efektywnej współpracy z obecnymi i potencjalnymi klientami. Najpierw inżynierowie identyfikują krytyczne miejsca instalacji, symulują zdarzenia krytyczne takie jak pożary, zalania czy wybuchy i określają ich konsekwencje. Następnie omawiane są możliwe scenariusze zdarzeń oraz sposoby minimalizowania ich konsekwencji. Inżynierowie PZU LAB wdrażają u klientów innowacyjne rozwiązania technologiczne, których celem jest poprawa bezpieczeństwa. Takie podejście oznacza ewolucję w relacjach z klientami. PZU przestaje być tylko sprzedawcą ubezpieczeń a staje się doradcą w zarządzaniu ryzykiem.

Tower Inwestycje

Właścicielami spółki Tower Inwestycje Sp. z o.o. są PZU Życie - 73% udziałów oraz PZU - 27% udziałów. Aktualnie spółka prowadzi prace związane z inwestycją biurowo-usługową zlokalizowaną w prestiżowej lokalizacji we Wrocławiu, przy ulicy Oławskiej 35 (Plac Dominikański), w miejscu zajmowanym przez kilkadziesiąt ostatnich lat przez biurowiec należący do PZU. Inwestycja przeznaczona jest częściowo na potrzeby Grupy PZU, a częściowo na wynajem.

PZU Finanse

PZU Finanse Sp. z o.o. jest spółką usługową, powołaną w celu prowadzenia ksiąg rachunkowych dla spółek zależnych z Grupy PZU (z wyłączeniem PZU i PZU Życie).

Ogrodowa-Inwestycje

Ogrodowa-Inwestycje Sp. z o.o. (Ogrodowa-Inwestycje) jest właścicielem biurowca City-Gate (Ogrodowa 58, Warszawa) i wynajmuje powierzchnie biurowe klientom zewnętrznym oraz spółkom z Grupy PZU.

PZU Corporate Member Limited

28 września 2017 roku PZU nabył udziały spółki PZU Corporate Member Limited uprawniające do 100% głosów na zgromadzeniu wspólników.

Poprzez spółkę PZU Corporate Member Limited Grupa PZU rozszerzyła międzynarodową aktywność. Spółka ta jest członkiem rynku Lloyds (member of Lloyd's).

Lloyd's jest zrzeszeniem ponad 80 syndykatów, którymi kieruje ponad 50 agencji.

Spółka PZU Corporate Member jest obsługiwana przez agencję Argenta Holdings Limited. Agencja ta zajmuje się bieżącą działalnością syndykatów, inwestuje ich środki finansowe oraz zatrudnia underwriterów.

Grupa Armatura

Grupa PZU jest zaangażowana kapitałowo w spółkę Armatura Kraków S.A. (Armatura Kraków) od października 1999 roku. Obecnie właścicielem 100% akcji Armatury Kraków jest fundusz inwestycyjny PZU FIZ AN BIS 2.

Armatura Kraków SA (Armatura Kraków) jest spółką dominującą w Grupie Kapitałowej Armatura. W skład Grupy Armatura wchodzi: Armatura Kraków SA, Aquaform SA, Aquaform Bauprodukte, Aquaform Ukraine, Aquaform Romania, Morehome.pl. Grupa Armatura prowadzi swoją działalność poza obszarem usług finansowych i ubezpieczeniowych. Jest wiodącym producentem w branży sanitarnej i grzewczej w Polsce. Spółki tworzące Grupę Armatura specjalizują się w produkcji baterii łazienkowych i kuchennych, aluminiowych grzejników centralnego ogrzewania, szerokiej gamy zaworów oraz ceramiki sanitarnej.



4.

PZU 2020 - więcej niż ubezpieczenia

Naszą główną wartością, zdefiniowaną w Strategii - „Nowe PZU”, staje się relacja z klientem i wiedza o nim, a naszym głównym produktem – umiejętność odpowiadania na jego potrzeby budowania stabilnej przyszłości.

W rozdziale:

1. Strategia #nowePZU 2017-2020
2. Operacjonalizacja strategii
3. Realizacja kluczowych projektów oraz inicjatyw w I połowie 2019 roku
4. Wykonanie strategii po I połowie 2019 roku

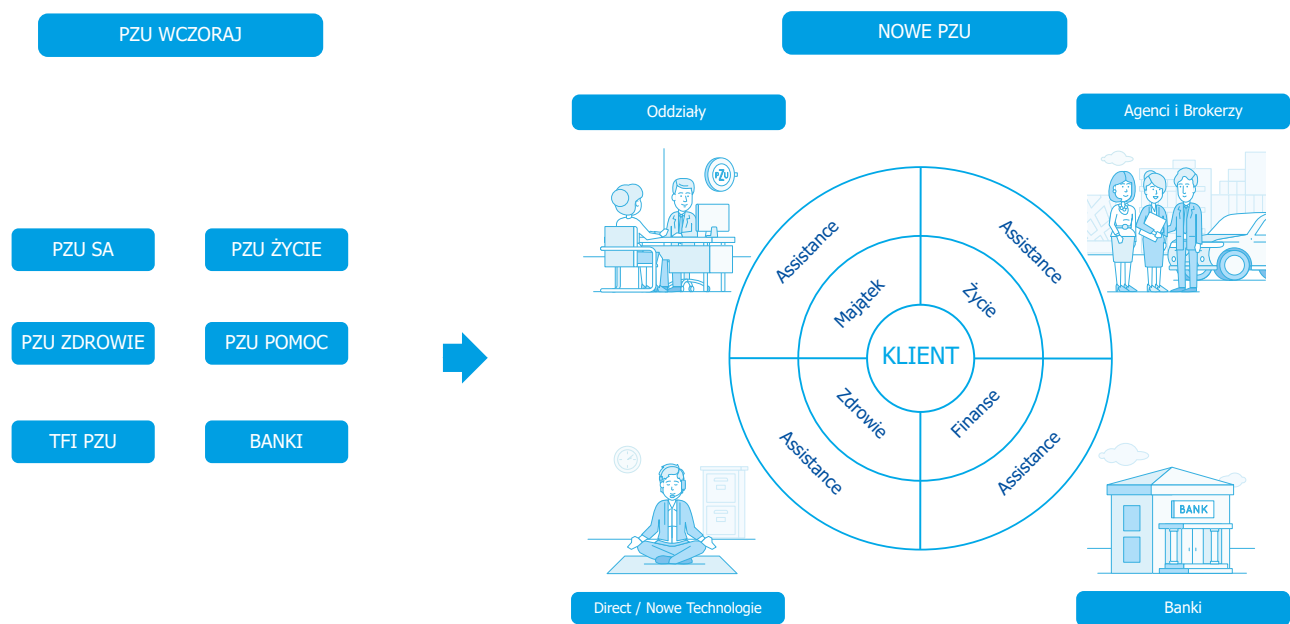
4.1 Strategia #nowePZU 2017-2020

Grupa PZU cieszy się zaufaniem ponad 22 mln klientów w 5 krajach w Europie, z czego blisko 11 mln klientów w Polsce korzysta z ubezpieczeń na życie.

Oferta Grupy PZU jest najszerszą i najbardziej kompleksową ofertą ubezpieczeniowo-finansową na rynku polskim. Obejmuje szeroką gamę ubezpieczeń, produktów inwestycyjnych i emerytalnych skierowanych do wszystkich segmentów klientów. Spółki Grupy są aktywne w obszarze ochrony zdrowia, bankowości i dodatkowo, w ramach partnerstw strategicznych, świadczą usługi assistance dla klientów indywidualnych oraz przedsiębiorstw.

9 stycznia 2018 roku Zarząd oraz Rada Nadzorcza PZU przyjęły aktualizację strategii do 2020 roku. Nowy model działania Grupy PZU stanowi odejście od klasycznego modelu relacji klientów, opartego na sprzedaży i obsłudze posprzedażowej, na rzecz częstotliwości i jakości interakcji z klientem na każdym etapie jego życia, wszędzie tam gdzie PZU może zaoferować pomoc. Budowa relacji i partnerstwa w tym nurcie została zdefiniowana na poziomie dostarczania produktów i usług dobrze dopasowanych do klienta, w odpowiednim dla niego miejscu i czasie, przy jednoczesnym zapewnieniu, że cechy produktu (w tym cena) są adekwatne do jego potrzeb.

#nowePZU



Źródło: dane PZU

Przyjęta strategia określiła sposób zintegrowania poszczególnych obszarów Grupy PZU wokół klienta, tak aby zapewnić maksymalizację jego wygody i satysfakcji. Szczególny nacisk położony został na analizę posiadanych przez Grupę PZU informacji, w celu ich lepszego zrozumienia i wykorzystania.

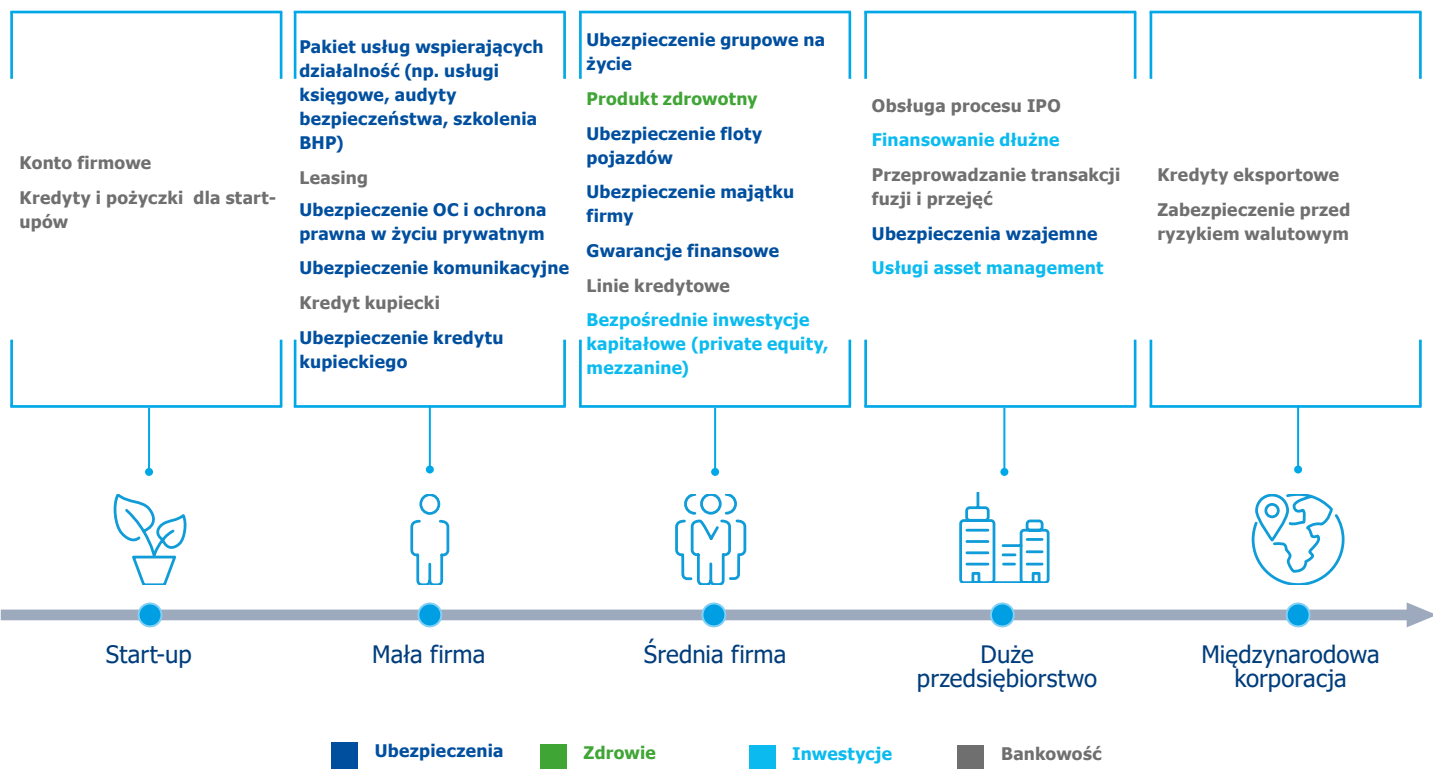
Aby stworzyć właściwe środowisko biznesowe dla realizacji przyjętych założeń, obszar interakcji z klientem został

zdefiniowany na nowo. Wiązało się to ze zmianą filozofii funkcjonowania całej Grupy. W tym celu poszczególne jednostki biznesowe zostały umiejscowione w jednym zintegrowanym systemie, dedykowanym do pełnowymiarowej obsługi klienta na każdym etapie rozwoju. Sama interakcja z klientem została ukierunkowana na długoterminowe partnerstwo oparte na zaufaniu i zrozumieniu, gdzie istotnym nośnikiem wartości jest jakość rozwiązań dedykowanych klientowi.

Jesteśmy długoterminowym partnerem dla naszych klientów



Pomagamy firmom w ich rozwoju oferując gamę produktów wspierających wzrost.



PZU 2020 - więcej niż ubezpieczenia

PZU chce odróżnić się od klasycznego modelu, w którym klient jedyny kontakt z ubezpieczycielem po zakupie polisy ma dopiero po zaistnieniu szkody. PZU chce zrobić znacznie więcej i efektywnie pomagać w rozwiązywaniu problemów swoich klientów w wielu obszarach i na każdym etapie życia. Filozofia myślenia PZU o kliencie stanowi odejście od klasycznego modelu relacji klientów z ubezpieczycielem, opartej tylko na sprzedaży i obsłudze posprzedażowej. Celem PZU jest nawiązywanie i utrzymywanie relacji, poprzez dostarczanie produktów dobrze dopasowanych do klienta w odpowiednim dla niego miejscu i czasie, przy jednoczesnym zapewnieniu aby cechy produktu (w tym cena) były adekwatne do jego potrzeb.

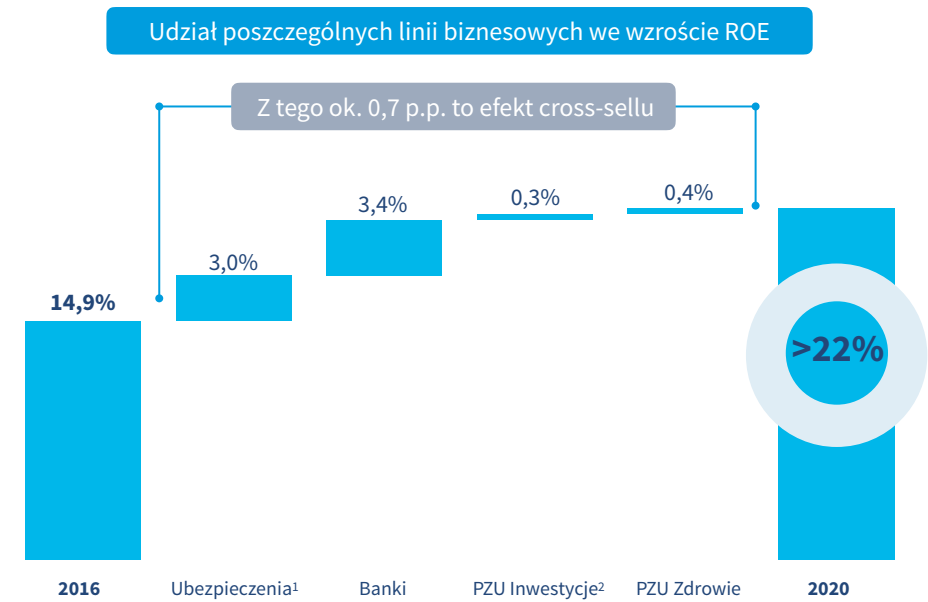
To podejście zdefiniowało filozofię działania w ramach nowego modelu działalności Grupy PZU. Nowy model łączy wszystkie aktywności Grupy PZU i integruje je wokół klienta: ubezpieczenia na życie, majątkowe, zdrowotne, inwestycje, emerytury, ochronę zdrowia, bankowość i usługi assistance. To będzie determinowało stopniową zmianę modelu ubezpieczyciela (zajmującego się głównie wyceną i transferem ryzyka) na model firmy usługowo-doradczej (działającej w oparciu o technologiczny know-how). Osiągnięcie wysokiego stopnia jakości i liczby interakcji z klientem wymaga stworzenia nowego modelu, takiego, w którym rdzeniem jest wiedza o kliencie i umiejętność budowania długoterminowych relacji. Transformacja w kierunku spółki usługowo-doradczej pozwoli skutecznie zadbać o przyszłość klientów

i kompleksowo zaspokoić ich potrzeby, w zakresie ochrony życia, zdrowia, majątku, oszczędności i finansów.

W ramach szerszej strategii biznesowej PZU kładzie duży nacisk na działania w ramach przyjętej strategii innowacyjności. Działania w tym obszarze są ukierunkowane przede wszystkim na lepsze wykorzystanie posiadanych zbiorów Big Data, cyfryzację procesów, wykorzystanie sztucznej inteligencji oraz nowych technologii związanych z rozwojem fintechów i insurtechów. W ten sposób w Grupie pojawią się nowe metody oceny ryzyka.

Nadrzędnym celem strategii #nowePZU jest osiągnięcie rentowności kapitału własnego (ROE) na poziomie powyżej 22%, tj. prawie dwukrotnie wyżej niż średnia dla spółek ubezpieczeniowych w Europie.

Udział poszczególnych linii biznesowych we wzroście ROE



¹ Z uwzględnieniem działalności lokacyjnej na portfelu własnym oraz pomniejszone o ubezpieczenia zdrowotne prezentowane w ramach PZU Zdrowie
² Dot. zarządzania aktywami klienta zewnętrznego (z uwzględnieniem wszystkich podmiotów Grupy PZU)

Strategia innowacyjności

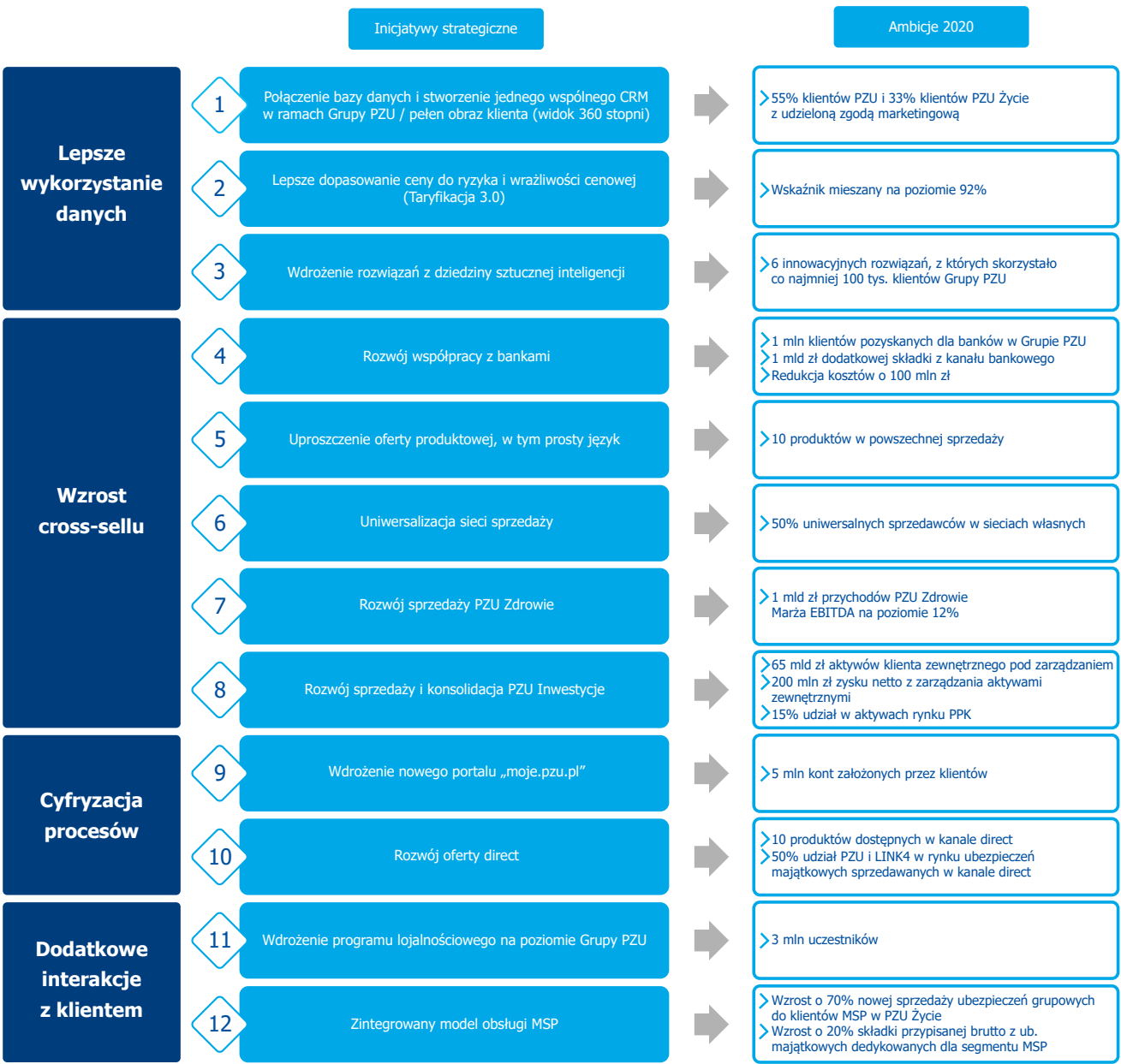


Źródło: dane PZU

4.2 Operacjonalizacja strategii

Drogę dojścia do osiągnięcia celu ROE na poziomie >22% określa 12 inicjatyw strategicznych (w 4 obszarach – analiza danych, cross-sell, cyfryzacja procesów, interakcje z klientem).

Inicjatywy strategiczne #nowePZU 2020



4.3 Realizacja kluczowych projektów oraz inicjatyw w I połowie 2019 roku

I Lepsze wykorzystanie danych

PZU GO – zakończenie kolejnego etapu testów i przygotowanie do wdrożenia produktu PZU GO do stałej oferty produktowej (od początku kwietnia 2019 roku). Zaawansowane prace w kierunku dalszego rozwoju urządzenia oraz komercjalizacji rozwiązania, z uwzględnieniem różnych form i kanałów dystrybucji w ramach spółek Grupy PZU.

Już 10 lutego 2019 roku PZU GO wykryło pierwszy bardzo poważny wypadek drogowy. Zdarzenie miało miejsce w województwie śląskim. Poszkodowani w wypadku klienci PZU trafili do szpitala, a ich auto zostało bezpiecznie odholowane do warsztatu.

Sztuczna inteligencja w obsłudze szkód – zakończenie pilotażowej fazy innowacyjnego projektu wykorzystania sztucznej inteligencji (artificial intelligence). Testom podlegało uczenie maszynowe (machine learning) oraz automatyczna analiza obrazów (computer vision) w czasie rzeczywistym w procesie obsługi szkody komunikacyjnej. Wdrożenie tej innowacji pozwoli na 10-krotne usprawnienie procesu weryfikacji dokumentacji technicznej oraz ograniczy czas potrzebny na obsługę zgłoszenia.

Wykorzystanie sztucznej inteligencji w obsłudze szkód pozwala zaledwie w 30 sekund na przeprowadzenie analizy dokumentacji technicznej. Ponadto pomaga wyselekcjonować 90% dokumentacji, która spełnia wymagania niezbędne do zachowania wysokiej jakości obsługi szkody w PZU. Pozostałe 10% trafia do wnikliwej analizy wykonywanej bezpośrednio przez pracownika.

Taryfikacja 3.0 – wdrożenie systemu Radar Live w ubezpieczeniach komunikacyjnych, pozwalającego zaoferować klientowi cenę indywidualnie dopasowaną m.in. do jego szkodowości (mierzonej zaawansowanymi modelami ryzyka) oraz skłonności zakupowych (definiowanych za pomocą modeli elastyczności cenowej).

„Ok, google” – wdrożenie (na początku czerwca 2019 roku) wirtualnego doradcy opartego na systemie Google. Kilka miesięcy po premierze polskiej wersji Asystenta Google PZU wdrożył rozwiązanie, za pomocą którego użytkownicy mogą porozmawiać o ubezpieczeniu w podróży.

Asystent przeprowadza wywiad z klientem i na podstawie indywidualnych parametrów przedstawia najbardziej optymalne warianty ubezpieczenia turystycznego.

II Wzrost cross-sellu

Cash – innowacyjna platforma pożyczkowa przygotowywana we współpracy z Alior Bank, która umożliwi pracodawcy wprowadzenie nowego benefitu w postaci szybkich i niskoprocentowanych pożyczek dla swoich pracowników.

Będzie to rozwiązanie pozwalające na uzyskanie taniej pożyczki na okres do trzech lat. Proces starania się o pożyczkę i jej przyznawania będzie w pełni zdalny. Spłata nastąpi automatycznie poprzez potrącenia z wynagrodzenia. Pożyczki z platformy Cash będą korzystniejsze niż inne tego typu produkty dostępne na rynku.

W II kwartale 2019 roku prowadzone były zaawansowane testy platformy, której uruchomienie zostało zaplanowane na III kwartał 2019 roku.

Rozwój sieci PZU Zdrowie – 3 czerwca 2019 roku PZU Zdrowie sfinalizował zakup 100% udziałów w spółkach Falck Centra Medyczne i NZOZ Starówka. W połowie maja zgodę na przejęcie wydał Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. To największa dotychczasowa akwizycja operatora medycznego.

Do sieci PZU Zdrowie dołączyły 32 placówki w ramach części ambulatoryjnej Falcka, bez segmentu ratownictwa medycznego. Przejęte centra medyczne zlokalizowane są w 14 miastach na terenie całej Polski, m.in. w Warszawie, Krakowie, Gdańsku, Katowicach, Kędzierzynie-Koźlu, Słupsku i Ustce. Są to zarówno wielospecjalistyczne centra medyczne zlokalizowane w dużych miastach, przychodnie przyzakładowe, jak również warszawska sieć Starówka, obecna z przychodniami rodzinnymi także w mniejszych miejscowościach wokół stolicy. Łącznie pracuje w nich ponad 1100 osób, w tym lekarze, pielęgniarki, położne i personel administracyjny.

Zakup ogólnopolskiej sieci istotnie poszerza zasięg infrastruktury medycznej PZU Zdrowie, która od kilku lat nabywa i buduje centra medyczne pod własną marką. PZU Zdrowie jest operatorem medycznym posiadającym własną sieć, do której należy niemalże 100 placówek. Współpracuje już prawie z 2 200 partnerami w ponad 570 miastach w Polsce oraz z kilkudziesięcioma szpitalami i ponad połową aptek w kraju.

W I połowie 2019 roku prowadzone były również prace wdrożeniowe w sieci PZU Zdrowie m.in. w zakresie: telekonsultacji, innowacyjnych rozwiązań diagnostycznych, integracji kalendarza placówek sieci własnej i partnerskiej oraz dalszej integracja portalu mojePZU z oddziałami PZU Zdrowie – tak aby pacjent na swoje konto w mojePZU otrzymał komplet informacji o zrealizowanej wizycie, tj. rozpoznaniu, zaleceniach, zapisanych lekach i ich dawkowaniu.

List intencyjny z Goldman Sachs – podpisanie listu intencyjnego z Goldman Sachs Asset Management (GSAM) dotyczącego zarządzania aktywami i dystrybucji funduszy. Współpraca pozwoli zaoferować produkty finansowe PZU w skali globalnej oraz rozszerzyć ofertę PZU o fundusze zarządzane (lub współzarządzane) przez GSAM.

W II kwartale 2019 roku trwały prace nad uruchomieniem projektu strategicznego dotyczące operacjonalizacji współpracy.

III Cyfryzacja procesów

moje.pzu.pl – wdrożenie kolejnych funkcjonalności #mojePZU, w tym m.in. ułatwienie przystąpienia do ubezpieczeń grupowych, rozszerzenie informacji na temat statusu szkód i świadczeń, dodanie możliwości zakupu kolejnych produktów (m.in. PZU Edukacja – NNW Szkolne) oraz rozpoczęcie prac nad docelowym modelem płatności online w Grupie PZU. Na koniec czerwca liczba kont użytkowników przekroczyła 170 tys.

IV Dodatkowe interakcje z klientem

inPZU – umożliwienie klientom instytucjonalnym dostępu do platformy internetowej inPZU. Ponadto, w związku z planowanym uruchomieniem oferty PPK, realizowane były prace mające na celu dostosowanie serwisu inPZU do potrzeb portalu pracowniczego dla uczestników PPK.

PPK (pracownicze plany kapitałowe) – finalizacja przygotowań oferty w ramach PPK (obowiązujących od 1 lipca 2019 roku), w tym m.in. uzyskanie wpisu do ewidencji PPK, wdrożenie portalu dla Pracodawców oraz wpisanie do rejestru funduszy inwestycyjnych PPK inPZU Specjalistyczny Fundusz Inwestycyjny Otwarty. W pierwszym roku działania programu (PPK) PZU zadeklarowało nie pobieranie opłat za zarządzanie funduszami.

Klub PZU – rozpoczęto prace nad programem lojalnościowym PZU (w formie aplikacji mobilnej i serwisu internetowego).

Nowy kanał będzie bazował na częstej interakcji, opartej na promowaniu dobrych wzorców zachowań (aktywności fizycznej, bezpiecznego stylu jazdy) oraz rozrywce (quizy, konkursy, wyzwania). Zaangażowanie uczestników będzie premiowane atrakcyjnymi upominkami oraz nagrodami. Taka forma kontaktu pozwoli na spersonalizowane podejście w komunikacji i wzmacnianie transakcyjności self-service'u i pozostałych kanałów sprzedaży (wzrost uproduktowania i cross-sell).

4.4 Wykonanie strategii po I połowie 2019 roku

WIELKOŚĆ BIZNESU			ROE ¹							
			06.2019	2020						
			20,3%	>22%						
RENTOWNOŚĆ BIZNESU	UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE		UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE		INWESTYCJE		ZDROWIE		BANKOWOŚĆ	
	Udział rynkowy Grupy PZU ^{2,3,}		Liczba klientów PZU Życie (mln) ⁹		Aktywa klientów zewnętrznych pod zarządzaniem (mld zł)		Przychody (mln zł) ⁷		Aktywa (mld zł)	
	03.2019	2020	06.2019	2020	06.2019	2020	06.2019	2020	06.2019	2020
	33,5%	38,0%	10,8	11,0	30,8/51,2 ¹⁰	65	675,8	1 000	274	>300
	Wskaźnik mieszański ³		Marża operacyjna w ub. Grupowych i IK		Wynik netto z zarządzania aktywami zewnętrznymi (mln zł) ⁶		Marża EBITDA ⁸		Wynik finansowy netto przypisany Grupie PZU (mln zł) ¹¹	
	06.2019	2020	06.2019	2020	06.2019	2020	06.2019	2020	06.2019	2020
	89,2%	92,0%	20,0%	>20%	87/197 ¹⁰	200	10,1%	12,0%	569	>900
	Wskaźnik kosztów administracyjnych ⁴		Nadwyżka stopy rentowności na portfelu własnym powyżej RFR							
	06.2019	2020	06.2019	2020						
	6,6%	6,5%	2,4 p.p.	2,0 p.p.						
CELE GRUPOWE			Wskaźnik wypłacalności Solvency II							
	03.2019	2020 ⁵								
	225%	>200%								

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

⁷ Uroczniona przychody placówek własnych i oddziałów uwzględniające przychody od PZU Zdrowie i Grupy PZU

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

⁹ Z uwzględnieniem klientów pozyskanych dzięki współpracy z bankami

¹⁰ Z uwzględnieniem aktywów w zarządzaniu przez TFI banków Grupy PZU

¹¹ Kroczyło 12 miesięcy



5.

Wyniki finansowe

Rentowność kapitałów własnych przypisanych jednostce dominującej (ROE) na poziomie 20,3%. Wzrost zysku przypisanego jednostce dominującej o 5,0% rok do roku pomimo niemal dwukrotnie wyższych kosztów BFG w bankach.

W rozdziale:

1. Główne czynniki mające wpływ na osiągnięty skonsolidowany wynik finansowy
2. Dochody Grupy PZU
3. Odszkodowania i rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe Grupy PZU
4. Koszty akwizycji i administracyjne Grupy PZU
5. Czynniki i zdarzenia nietypowe mające wpływ na wynik
6. Struktura aktywów i pasywów Grupy PZU
7. Udział segmentów branżowych w tworzeniu wyniku skonsolidowanego

5.1 Główne czynniki mające wpływ na osiągnięty skonsolidowany wynik finansowy

W I półroczu 2019 roku Grupa PZU wypracowała zysk netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej w wysokości 1 481 mln zł wobec 1 410 mln zł w analogicznym okresie 2018 roku, co oznaczało wzrost o 5% r/r. Zysk netto osiągnął poziom 2 198 mln zł i był niższy o 87 mln zł od wyniku z I półrocza 2018 roku, a wynik brutto wyniósł 3 100 mln zł wobec 3 056 mln zł w poprzednim roku (wzrost o 1,4%).

Z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych¹ wynik netto spadł o 8,6% względem ubiegłego roku. Zysk z działalności operacyjnej za I półrocze 2019 roku wyniósł 3 103 mln zł i był wyższy o 48 mln zł w stosunku do wyniku za I półrocze 2018 roku.

- Zysk z działalności operacyjnej kształtowany był w szczególności przez:
- wyższy wynik na notowanych instrumentach kapitałowych, między innymi ze względu na lepszą koniunkturę na GPW;
 - wysoką składkę przypisaną brutto na poziomie porównywalnym do rekordowego I półrocza 2018 roku, w tym wzrost sprzedaży w spółkach zagranicznych oraz dalszy rozwój sprzedaży ubezpieczeń zdrowotnych. Te czynniki zostały skompensowane niższą składką w ubezpieczeniach OC komunikacyjnych w segmencie ubezpieczeń masowych oraz spadkiem sprzedaży ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych w segmencie ubezpieczeń korporacyjnych; w analogicznym okresie 2018 roku miało miejsce zawarcie długoterminowej umowy o wysokiej wartości jednostkowej przez TUW PZUW;
 - poprawę rentowności ubezpieczeń OC komunikacyjnych w segmencie klienta korporacyjnego oraz masowego – w analogicznym okresie 2018 roku wzrost rezerw na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za stany wegetatywne (wyrok SN);
 - spadek wyniku w ubezpieczeniach pozostałych majątkowych obu segmentów r/r, jako wpływ kilku

¹ Zdarzenia jednorazowe obejmują: efekt konwersji polis umów wieloletnich na umowy roczne odnawialne w ubezpieczeniach grupowych typ P, a w porównywalnym okresie jednorazowy efekt doszacowania rezerw w ubezpieczeniach majątkowych na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za stany wegetatywne.

- zdarzeń o wysokiej wartości jednostkowej oraz szkód powodowanych przez zjawiska atmosferyczne;
- stabilny poziom rentowności w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych (20,0%, -0,2 p.p.) - niższa szkodowość umów ochronnych oraz dalszy intensywny rozwój biznesu zdrowotnego był równoważony przez wzrost kosztów działalności;
- wzrost rentowności w segmentach krajów bałtyckich oraz Ukrainy w efekcie rosnącego portfela ubezpieczeń oraz poprawy wskaźników działalności ubezpieczeniowej;
- niższe wyniki w segmencie działalności bankowej, m.in. w związku ze wzrostem składek do BFG.

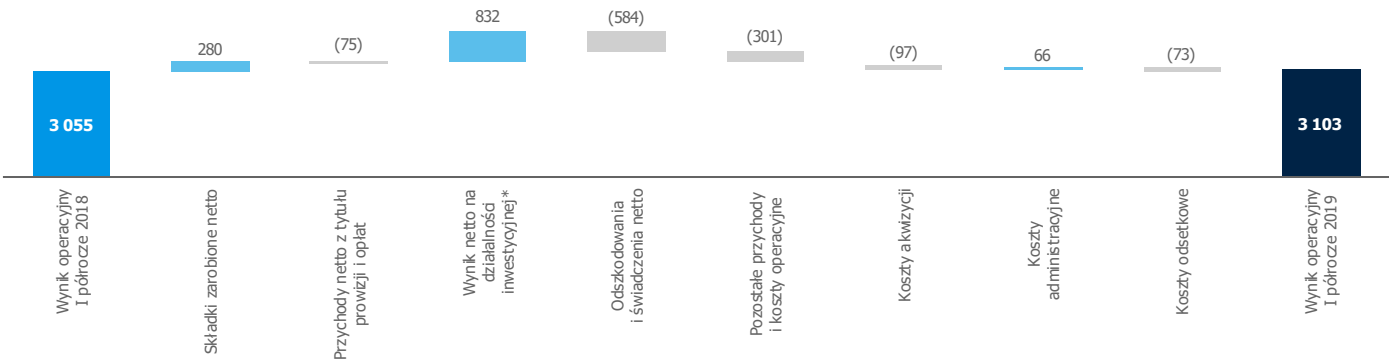
W ramach poszczególnych pozycji wyniku operacyjnego Grupa PZU odnotowała:

- nieznaczny spadek składki przypisanej brutto o 0,4% do poziomu 11 839 mln zł. Spadek dotyczył głównie ubezpieczeń OC komunikacyjnych w segmencie ubezpieczeń masowych w wyniku spadku liczby ubezpieczeń, wynikających między innymi ze wzmoczonej aktywności cenowej wśród konkurentów. Sprzedaż ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych w segmencie ubezpieczeń korporacyjnych była niższa r/r głównie ze względu na zawarcie długoterminowej umowy o wysokiej wartości jednostkowej przez TUW PZUW w analogicznym okresie 2018 roku, która podwyższyła bazę w I półroczu 2018. Powyższe spadki zostały częściowo zniwelowane rekordowym poziomem składki zebranej przez spółki zagraniczne. Po uwzględnieniu udziału reasekuratorów i zmiany stanu rezerw składki, składka zarobiona netto wyniosła 11 334 mln zł i była o 2,5% wyższa niż w analogicznym okresie 2018 roku;
- wzrost dochodów z działalności lokacyjnej po uwzględnieniu kosztów odsetkowych. W I półroczu 2019 roku oraz I półroczu 2018 roku wyniosły one odpowiednio 4 580 mln zł oraz 3 821 mln zł. Wzrosły zarówno dochody z lokat wygenerowanych na działalności bankowej jak i z wyłączeniem działalności bankowej. W ramach działalności bankowej wzrost wyniku spowodowany był w szczególności rozwojem sprzedaży produktów kredytowych zarówno w Pekao jak i Alior Bank, m.in. dzięki korzystnej koniunkturze gospodarczej, oraz niskim poziomom stóp procentowych. Dochody z działalności inwestycyjnej, z wyłączeniem działalności bankowej, wzrosły głównie w efekcie lepszego wyniku osiągniętego na notowanych instrumentach kapitałowych. Przyczyniła się do tego poprawa koniunktury na GPW; indeks WIG wzrósł

- o 4,3% w I półroczu 2019 roku podczas gdy w analogicznym okresie roku ubiegłego zanotował spadek o 12,2%. Korzystna koniunktura na GPW przełożyła się również m.in. na wyniki z działalności inwestycyjnej na portfelu aktywów stanowiących pokrycie produktów inwestycyjnych, które pozostają bez wpływu na łączny wynik netto Grupy PZU.
- wyższy poziom odszkodowań i wypłaconych świadczeń. Ukształtowały się one na poziomie 7 929 mln zł, co oznacza, że wzrosły o 8,0% w porównaniu z 2018 rokiem. Wzrost dotyczył w szczególności ubezpieczeń na życie w związku z wyższym wynikiem z działalności inwestycyjnej w większości portfeli produktów *unit-linked* wobec ujemnych wyników osiągniętych w roku ubiegłym. (efekt ten pozostaje bez wpływu na łączny wynik netto Grupy PZU, ponieważ wzrost pozycji odszkodowań i wypłaconych świadczeń równoważony jest przez zmiany wyniku netto z działalności inwestycyjnej na portfelu aktywów stanowiących pokrycie produktów inwestycyjnych). Poza tym, wyższy poziom odszkodowań i wypłaconych świadczeń w ubezpieczeniach od ognia i innych szkód majątkowych był efektem wystąpienia ponadnormatywnej liczby szkód powodowanych przez zjawiska atmosferyczne;
- wyższe koszty akwizycji (wzrost o 97 mln zł) zarówno w segmencie klienta masowego jak i korporacyjnego, związane w szczególności ze zmianą struktury kanałów sprzedaży w PZU oraz rozwojem sprzedaży w spółkach zagranicznych;

- spadek kosztów administracyjnych do poziomu 3 276 mln zł względem 3 342 mln zł w analogicznym okresie 2018 roku. Koszty administracyjne segmentu działalności bankowej (bez uwzględnienia korekt z tytułu wyceny aktywów i zobowiązań do wartości godziwej) spadły o 101 mln zł w związku z utrzymaniem dyscypliny kosztowej. Jednocześnie koszty administracyjne w segmentach działalności ubezpieczeniowej w Polsce ukształtowały się na poziomie wyższym o 23 mln zł względem roku ubiegłego. Ich zmiana wynikała w znacznej mierze z wyższych kosztów osobowych w związku z presją płacową na rynku;
- wyższe ujemne saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych w wysokości 1 592 mln zł. Zmiana wynikała głównie z wyższych opłat na BFG oraz wzrostu poziomu podatku od instytucji finansowych. Opłaty na BFG wzrosły z 277 mln zł w I półroczu 2018 roku do poziomu 547 mln zł w I półroczu 2019 roku, a obciążenie Grupy PZU (łącznie na działalności ubezpieczeniowej oraz bankowej) podatkiem od instytucji finansowych w I półroczu 2019 roku wyniosło 569 mln zł względem 542 mln zł w analogicznym okresie 2018 roku.

Wynik operacyjny Grupy PZU w I półroczu 2019 roku (w mln zł)



* bez uwzględnienia kosztów odsetkowych

Podstawowe wielkości ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat	1 stycznia - 30 czerwca 2019	1 stycznia - 30 czerwca 2018	1 stycznia - 30 czerwca 2017
	w mln zł	w mln zł	w mln zł
Składki ubezpieczeniowe przypisane brutto	11 839	11 881	11 606
Składki zarobione netto	11 334	11 054	10 347
Przychody netto z tytułu prowizji i opłat	1 602	1 677	510
Wynik netto na działalności inwestycyjnej*	5 645	4 813	3 027
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(7 929)	(7 345)	(7 214)
Koszty akwizycji	(1 616)	(1 519)	(1 412)
Koszty administracyjne	(3 276)	(3 342)	(2 036)
Koszty odsetkowe	(1 065)	(992)	(420)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(1 592)	(1 291)	(645)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	3 103	3 055	2 157
Udział w zyskach (stratach) netto jednostek wycenianych metodą praw własności	(3)	1	(1)
Zysk (strata) brutto	3 100	3 056	2 156
Podatek dochodowy	(902)	(771)	(451)
Zysk (strata) netto	2 198	2 285	1 705
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	1 481	1 410	1 438

* bez uwzględnienia kosztów odsetkowych

5.2 Dochody Grupy PZU

Składki

W I półroczu 2019 roku Grupa PZU zebrała składki brutto o wartości 11 839 mln zł, czyli o 0,4% niższe niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. W ramach poszczególnych segmentów Grupa PZU zanotowała:

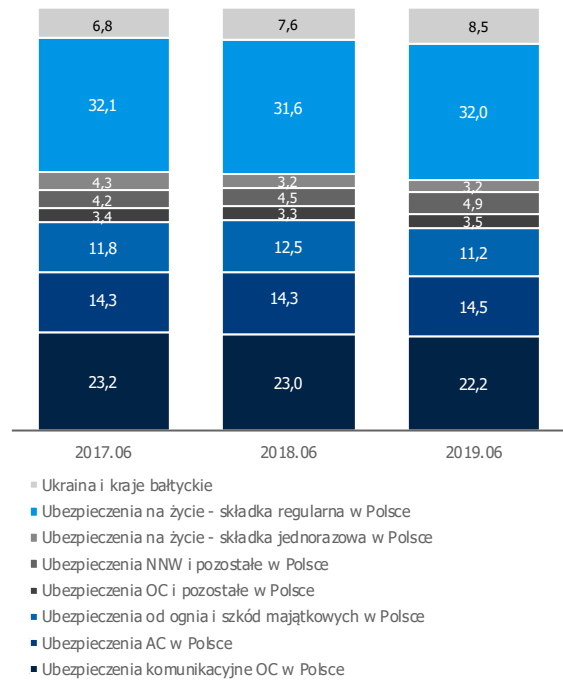
- rekordowy przypis składki zebranej przez spółki zagraniczne – wzrost o 104 mln zł względem I półrocza 2018 roku, w tym głównie w ubezpieczeniach komunikacyjnych oraz zdrowotnych w krajach bałtyckich;
- niższą o 63 mln zł sprzedaż w segmencie klienta masowego (z wyłączeniem składki między segmentami) w porównaniu do 2018 roku, w konsekwencji spadku liczby ubezpieczeń, co wynikało ze wzmożonej aktywności cenowej wśród konkurentów;
- spadek składki w segmencie klienta korporacyjnego względem 2018 roku o 115 mln zł (z wyłączeniem składki

między segmentami), głównie ze względu na niższą składkę z ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych (-36,6% r/r) - w analogicznym okresie 2018 roku TUW PZUW zawarł długoterminową umowę o wysokiej wartości jednostkowej;

- wzrost sprzedaży w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych - wyższa składka o 27 mln zł w szczególności w wyniku pozyskania kolejnych kontraktów w ubezpieczeniach zdrowotnych zawieranych w formie grupowej oraz aktywnej dosprzedaży innych ubezpieczeń dodatkowych w produktach indywidualnie kontynuowanych;
- w segmencie ubezpieczeń indywidualnych wzrost składki o 5 mln zł w porównaniu do poprzedniego roku, głównie w związku ze stale rosnącym poziomem składki produktów ochronnych o charakterze kapitałowym oraz portfela ubezpieczeń w produktach ochronnych w kanale *bancassurance*.

Segmenty ubezpieczeń (mln zł), lokalne standardy rachunkowości	Przypis składki brutto (na zewnątrz)		
	1 stycznia - 30 czerwca 2019	1 stycznia - 30 czerwca 2018	1 stycznia - 30 czerwca 2017
RAZEM	11 839	11 881	11 606
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska (składka przypisana na zewnątrz)	6 669	6 847	6 596
Ubezpieczenia masowe - Polska	5 264	5 327	5 217
OC komunikacyjne	2 220	2 352	2 350
AC komunikacyjne	1 298	1 278	1 240
Inne produkty	1 746	1 697	1 627
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 405	1 520	1 379
OC komunikacyjne	406	385	342
AC komunikacyjne	423	422	419
Inne produkty	576	713	618
Razem ubezpieczenia na życie - Polska	4 165	4 133	4 221
Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane - Polska	3 471	3 444	3 429
Ubezpieczenia indywidualne - Polska	694	689	792
Razem ubezpieczenia majątkowe i osobowe - Ukraina i Kraje bałtyckie	939	845	742
Ukraina ubezpieczenia majątkowe i osobowe	118	89	96
Kraje bałtyckie ubezpieczenia majątkowe i osobowe	821	756	646
Razem ubezpieczenia na życie - Ukraina i Kraje bałtyckie	66	57	47
Ukraina ubezpieczenia na życie	31	26	19
Kraje bałtyckie ubezpieczenia na życie	35	31	28

Struktura składki przypisanej brutto Grupy PZU (w %)



Przychody netto z tytułu prowizji i opłat

Przychody netto z tytułu prowizji i opłat w I półroczu 2019 roku wyniosły 1 602 mln zł, czyli były o 75 mln zł niższe niż w poprzednim roku głównie w wyniku wyższych kosztów prowizyjnych w działalności bankowej.

Obejmowały one przede wszystkim:

- przychody netto z tytułu prowizji i opłat dla segmentu działalności bankowej w wysokości 1 531 mln zł (w tym głównie: prowizje maklerskie, przychody i koszty związane z obsługą rachunków bankowych, kart płatniczych i kredytowych, wynagrodzenie z tytułu pośrednictwa sprzedaży ubezpieczeń);
- przychody z tytułu zarządzania aktywami OFE. Wyniosły one 69 mln zł (spadek w porównaniu z poprzednim rokiem głównie w wyniku niższych przychodów z tytułu zwrotu środków z Funduszu Gwarancyjnego);
- przychody i opłaty od funduszy oraz towarzystw funduszy inwestycyjnych w wysokości 252 mln zł, czyli o 21 mln zł niższe niż w poprzednim roku.

Wynik netto na działalności inwestycyjnej i koszty odsetkowe

W I połowie 2019 roku wynik netto na działalności inwestycyjnej² z uwzględnieniem kosztów odsetkowych wyniósł 4 580 mln zł wobec 3 821 mln zł w analogicznym okresie 2018 roku. Wyłączając wpływ działalności bankowej wynik netto na działalności inwestycyjnej z uwzględnieniem kosztów odsetkowych³ w I połowie 2019 roku wyniósł 1 032 mln zł i był wyższy niż w analogicznym okresie ubiegłego roku o 564 mln zł, na co wpływ miały przede wszystkim następujące czynniki:

- wyższy wynik na notowanych instrumentach kapitałowych w szczególności ze względu na lepszą koniunkturę na GPW – wzrost indeksu WIG o 4,3% po I połowie 2019 roku wobec spadku o 12,2% w analogicznym okresie ubiegłego roku;
- lepsze wyniki z działalności inwestycyjnej na portfelu aktywów na pokrycie produktów inwestycyjnych, które jednak pozostają bez wpływu na łączny wynik netto Grupy PZU, ponieważ są równoważone przez wyższy poziom odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych netto;
- stabilizacja dochodów portfeli obligacji skarbowych zagranicznych (EM) głównie poprzez zmianę strategii zarządzania z krótkoterminowej na długoterminową i utworzenie portfeli FVOCI;

Powyższe wzrosty zostały częściowo skompensowane niższym wynikiem portfela polskich obligacji skarbowych przede wszystkim na skutek niższego poziomu aktywów tego portfela.

Na koniec czerwca 2019 roku wartość portfela lokat⁴ Grupy PZU z wyłączeniem wpływu działalności bankowej wynosiła 49 940 mln zł wobec 50 270 mln zł na koniec 2018 roku.

Spadek poziomu portfela lokat to przede wszystkim efekt przygotowania środków na spłatę obligacji własnych w EUR w lipcu bieżącego roku zbilansowanym częściowo zwiększonym napływem środków ze składki w związku z rozwojem biznesu jak również wypracowanym wynikiem inwestycyjnym.

² Wynik netto na działalności inwestycyjnej obejmuje przychody netto z inwestycji, wynik netto z realizacji instrumentów finansowych i inwestycji, zmianę wartości odpisów na oczekiwane straty kredytowe i odpisów z tytułu utraty wartości instrumentów finansowych oraz zmianę netto wartości godziwej aktywów i zobowiązań wycenianych w wartości godziwej.

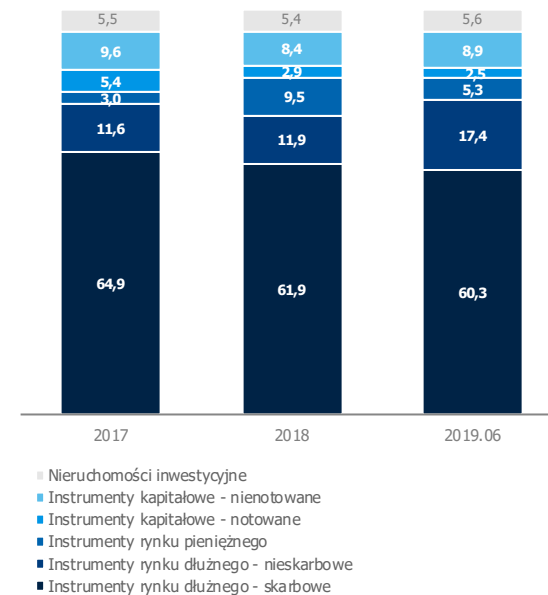
³ Grupa PZU z wyłączeniem danych Pekao i Alior Bank.

⁴ Portfel lokat obejmuje inwestycyjne (lokacyjne) aktywa finansowe (łącznie z produktami inwestycyjnymi), nieruchomości inwestycyjne (włącznie z częścią prezentowaną w kategorii aktywa przeznaczone do sprzedaży), pochodne instrumenty finansowe wraz z ujemną wyceną instrumentów pochodnych oraz zobowiązaniami z tytułu transakcji z przyrzeczeniem odkupu prezentowanymi w zobowiązaniach finansowych.

Wzrost udziału nieskarbowych instrumentów rynku dłużnego to efekt konsekwentnie wdrażanej polityki lokacyjnej mającej na celu zapewnienie większej dywersyfikacji portfela lokat oraz ograniczenie zmienności wyniku.

Grupa prowadzi działalność inwestycyjną zgodnie z wymogami ustawowymi przy zachowaniu odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa, płynności i rentowności dlatego dłużne skarbowe papiery wartościowe stanowiły ponad 60% portfela lokat.

Struktura portfela lokat z wyłączeniem działalności bankowej (w %)*



* Instrumenty pochodne związane ze stopą procentową, kursami walut oraz cenami papierów wartościowych prezentowane odpowiednio w kategoriach Instrumenty rynku dłużnego – skarbowe, Instrumenty rynku pieniężnego oraz Instrumenty kapitałowe notowane oraz nienotowane.

Wynik na pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych

W I półroczu 2019 roku saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było ujemne i wynosiło 1 592 mln zł wobec także ujemnego w 2018 roku na poziomie 1 291 mln zł. Wpływ na poziom tego wyniku miały następujące czynniki:

- wzrost opłat na BFG z 277 mln zł w I półroczu 2018 roku do poziomu 547 mln zł w 2019 roku, ze względu na wyższą opłatę na przymusową restrukturyzację;
- podatek od instytucji finansowych – obciążenie Grupy PZU (łączenie na działalności ubezpieczeniowej oraz bankowej)

tym podatkiem w I półroczu 2019 roku wyniosło 569 mln zł wobec 542 mln zł w ubiegłym roku.

5.3 Odszkodowania i rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe Grupy PZU

Odszkodowania i świadczenia netto (z uwzględnieniem zmiany stanu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych) osiągnęły wartość 7 929 mln zł i ukształtowały się na poziomie o 8,0% wyższym w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Na wzrost kategorii odszkodowań i świadczeń netto wpłynęły:

- w ubezpieczeniach na życie wyższy wynik z działalności inwestycyjnej w większości portfeli produktów *unit-linked* wobec ujemnych wyników osiągniętych w roku ubiegłym;
- w ubezpieczeniach od ognia i innych szkód majątkowych wystąpienie ponadnormatywnej liczby szkód powodowanych przez zjawiska atmosferyczne.

Z kolei spadek kategorii odszkodowań i świadczeń netto odnotowano w związku z doszacowaniem w analogicznym okresie roku ubiegłego w grupie ubezpieczeń komunikacyjnych w segmencie klienta korporacyjnego oraz masowego rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za ból spowodowany stanem vegetatywnym osoby bliskiej poszkodowanej w wypadku.

5.4 Koszty akwizycji i administracyjne Grupy PZU

Koszty akwizycji w I półroczu 2019 roku wzrosły o 97 mln zł w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Wzrost ten był w szczególności efektem zmiany struktury kanałów sprzedaży w PZU oraz rozwojem sprzedaży w spółkach zagranicznych.

Koszty administracyjne Grupy w I półroczu 2019 roku ukształtowały się na poziomie 3 276 mln zł względem 3 342 mln zł w analogicznym okresie roku ubiegłego, czyli były o 2,0% niższe w relacji do poprzedniego roku. Koszty administracyjne segmentu działalności bankowej (bez uwzględnienia korekt z tytułu wyceny aktywów i zobowiązań do wartości godziwej) spadły o 101 mln zł w związku z utrzymaniem dyscypliny kosztowej. Jednocześnie koszty administracyjne w segmentach działalności ubezpieczeniowej

w Polsce ukształtowały się na poziomie o 23 mln zł wyższym od roku ubiegłego. Ich zmiana wynikała w znacznej mierze z wyższych kosztów osobowych w związku z presją płacową na rynku.

5.5 Czynniki i zdarzenia nietypowe mające wpływ na wynik

W I półroczu 2018 roku rozpoznano jednorazowy efekt doszacowania rezerw głównie w ubezpieczeniach komunikacyjnych na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za stany wegetatywne w wysokości 148 mln zł.

Efekt konwersji polis umów wieloletnich na umowy roczne odnawialne w ubezpieczeniach grupowych typ P traktowany jako zdarzenie o charakterze niepowtarzalnym był niższy w I półroczu 2019 roku o 1 mln zł w porównaniu do porównywalnego okresu roku ubiegłego (9 mln zł w I półroczu 2019 roku w porównaniu do 10 mln zł w analogicznym okresie roku poprzedniego).

5.6 Struktura aktywów i pasywów Grupy PZU

30 czerwca 2019 roku suma aktywów Grupy PZU wynosiła 340 079 mln zł i była o 11 525 mln zł wyższa w porównaniu ze stanem na koniec 2018 roku.

Aktywa

Głównym elementem aktywów Grupy na 30 czerwca 2019 roku były należności od klientów z tytułu kredytów. Ich udział w sumie aktywów wyniósł 55,9%, a saldo osiągnęło poziom 189 936 mln zł i zwiększyło się w porównaniu do końca 2018 roku o 7 882 mln zł.

Drugą co do wartości kategorię aktywów stanowiły lokaty (inwestycyjne aktywa finansowe, nieruchomości inwestycyjne i pochodne instrumenty finansowe). Wynosiły one łącznie 114 935 mln zł i były wyższe o 9 086 mln zł w porównaniu do stanu na koniec ubiegłego roku. Stanowiły one 33,8% sumy aktywów Grupy, wobec 32,2% na koniec 2018 roku. Wzrost wartości lokat dotyczył działalności bankowej.

Z wyłączeniem działalności bankowej portfel lokat spadł w I półroczu 2019 roku w wyniku przeznaczenia środków na spłatę obligacji własnych w EUR, która nastąpiła w lipcu bieżącego roku – efekt ten został częściowo zbilansowany

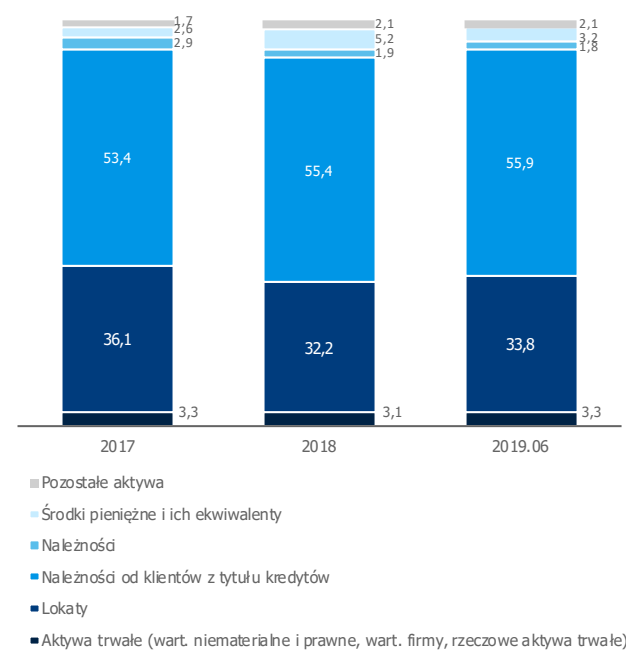
zwiększonym napływem środków ze składki w związku z rozwojem biznesu jak również wypracowanym wynikiem inwestycyjnym.

Należności Grupy PZU, w tym należności z tytułu kontraktów ubezpieczeniowych oraz bieżącego podatku dochodowego, ukształtowały się na poziomie 6 083 mln zł i stanowiły 1,8% aktywów. Dla porównania, na koniec 2018 roku wynosiły 6 343 mln zł (1,9% aktywów Grupy), a spadek ich wartości wynikał w głównej mierze z niższej wartości nierozliczonych transakcji dotyczących instrumentów finansowych oraz depozytów zabezpieczających.

Aktywa trwałe w postaci wartości niematerialnych i prawnych, wartości firmy oraz rzeczowych aktywów trwałych zostały wykazane w sprawozdaniu z sytuacji finansowej w wysokości 11 178 mln zł. Stanowiły one 3,3% aktywów. Wzrost salda względem końca 2018 roku o 943 mln zł wynikał m.in. z rozpoznania nowych składników aktywów z tytułu prawa do użytkowania w wyniku zastosowania MSSF 16.

Na 30 czerwca 2019 roku Grupa PZU posiadała 10 915 mln zł środków pieniężnych i ich ekwiwalentów (3,2% aktywów). Na koniec 2018 roku ich wartość ukształtowała się na poziomie 17 055 mln zł, a zmiana salda dotyczyła w głównej mierze

Struktura aktywów Grupy PZU (w %)



środków pieniężnych zgromadzonych przez Bank Pekao w Banku Centralnym w związku z rezerwą obowiązkową.

Saldo kategorii aktywa przeznaczone do sprzedaży wysokości 1 139 mln zł ukształtowało się na zbliżonym poziomie do końca 2018 roku.

Pasywa

Na 30 czerwca 2019 roku skonsolidowane kapitały własne osiągnęły wartość 36 273 mln zł i ukształtowały się na poziomie niższym w porównaniu do końca 2018 roku o 1 134 mln zł. Wartość udziałów niekontrolujących spadła w porównaniu z ubiegłym rokiem o 520 mln zł do poziomu 21 962 mln zł, m.in. w związku z przeznaczeniem na wypłatę dywidendy przez Pekao kwoty 1 732 mln zł, z czego 1 385 mln zł stanowiła wartość dywidendy przypadająca akcjonariuszom niekontrolującym. Spadki zostały częściowo skompensowane wynikiem wypracowanym przez Alior Bank i Pekao przypisanym akcjonariuszom niekontrolującym w wysokości 717 mln zł. Kapitały przypadające udziałowcom jednostki dominującej spadły o 614 mln zł względem poprzedniego roku. Podział zysku za 2018 rok i przeznaczenie na wypłatę dywidendy 2 418 mln zł został częściowo skompensowany wynikiem netto przypisanym jednostce dominującej wypracowanym w I półroczu 2019 roku w wysokości 1 481 mln zł oraz wzrostem wyceny instrumentów dłużnych wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody.

Największym składnikiem pasywów na 30 czerwca 2019 roku były zobowiązania finansowe z udziałem na poziomie 71,4%. Ich saldo osiągnęło wartość 242 863 mln zł i obejmowało w szczególności:

- zobowiązania wobec klientów z tytułu depozytów w wysokości 210 816 mln zł (wzrost depozytów bieżących i terminowych Pekao i Alior Bank o 2 969 mln zł w porównaniu do grudnia 2018 roku);
- zobowiązania z tytułu emisji własnych dłużnych papierów wartościowych w wysokości 12 535 mln zł w tym:
 - 6 616 mln zł obligacji, z czego 850 mln euro stanowią euroobligacje wyemitowane za pośrednictwem w 100% zależnej spółki PZU Finance AB- spłata obligacji nastąpiła 3 lipca 2019 roku; wzrost salda o 694 mln zł względem 2018 roku związany głównie z emisją obligacji przez Pekao,
 - 4 545 mln zł certyfikatów depozytowych wyemitowanych przez banki Pekao i Alior,

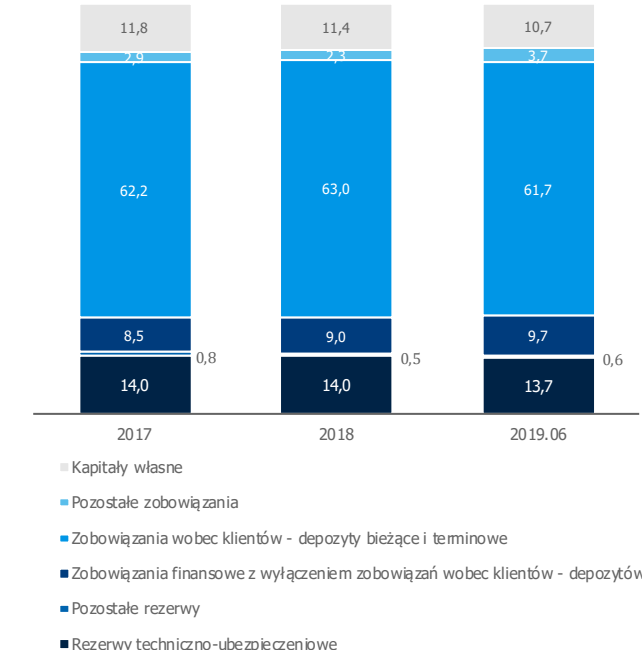
- 1 374 mln zł listów zastawnych wyemitowanych przez Bank Pekao;
 - zobowiązania podporządkowane w wysokości 6 423 mln zł. Wzrost salda względem końca 2018 roku o 362 mln zł związany był głównie z emisją obligacji podporządkowanych przez Pekao w czerwcu 2019 roku na kwotę 350 mln zł.
- [ROZ 7.3 FINANSOWANIE DŁUŻNE](#)

Na koniec I półrocza 2019 roku wartość rezerw techniczno - ubezpieczeniowych wyniosła 46 542 mln zł, co stanowiło 13,7% pasywów (+703 mln zł względem końca 2018 roku). Zmiana wynikała w szczególności z:

- podwyższenia rezerwy składki w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych wynikającego z rozwoju sprzedaży ubezpieczeń;
- wzrostu rezerw szkodowych w ubezpieczeniach majątkowych w efekcie zgłoszenia kilku roszczeń o wysokiej wartości jednostkowej;
- wyższych rezerw w ubezpieczeniach na życie w produktach *unit-linked*, na skutek wysokiego dodatniego wyniku z działalności inwestycyjnej.

Saldo pozostałych zobowiązań na 30 czerwca 2019 roku wyniosło 12 429 mln zł względem 7 407 mln zł na koniec 2018 roku. Wzrost dotyczył w szczególności zobowiązań wobec akcjonariuszy PZU oraz akcjonariuszy mniejszościowych

Struktura pasywów Grupy PZU (w %)



jednostek zależnych z tytułu dywidend, z tytułu składek na rzecz BFG oraz zobowiązań wobec banków z tytułu dokumentów płatniczych rozliczanych przez Krajową Izbę Rozliczeniową.

Rachunek przepływów pieniężnych

Przepływy pieniężne netto na koniec I półrocza 2019 roku osiągnęły wartość -6 101 mln zł i spadły o 9 314 mln zł w porównaniu do ubiegłego roku. Spadek ten dotyczył w szczególności przepływów pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej.

Istotne pozycje pozabilansowe

Wartość zobowiązań warunkowych na koniec I półrocza 2019 roku wynosiła 60 207 mln zł i wzrosła w porównaniu do końca ubiegłego roku o 2 540 mln zł a dotyczyła głównie zobowiązań warunkowych udzielonych klientom Alior Bank i Banku Pekao. Na saldo zobowiązań warunkowych Grupy PZU złożyło się w szczególności 12 384 mln zł zobowiązań warunkowych z tytułu limitów odnawialnych w rachunkach ROR oraz kart kredytowych, 30 004 mln zł z tytułu kredytów i pożyczek w transzach oraz 8 974 mln zł udzielonych poręczeń i gwarancji.

Ponadto, na saldo zobowiązań warunkowych składają się gwarancje dotyczące emisji papierów wartościowych na kwotę 3 957 mln zł.

5.7 Udział segmentów branżowych w tworzeniu skonsolidowanego wyniku

Na potrzeby zarządzania Grupą PZU, zostały wyodrębnione następujące segmenty branżowe:

- ubezpieczenia korporacyjne (majątkowe i pozostałe osobowe) – segment ten obejmuje szeroki zakres produktów ubezpieczeń majątkowych, odpowiedzialności cywilnej i komunikacyjnych, dostosowanych do potrzeb klienta i z indywidualną wyceną ryzyka oferowanych przez PZU i TUW PZUW;
- ubezpieczenia masowe (majątkowe i pozostałe osobowe) – składają się na niego produkty ubezpieczeń majątkowych, wypadkowych, odpowiedzialności cywilnej, wypadkowych i komunikacyjnych. PZU oraz LINK4 świadczy je klientom indywidualnym oraz podmiotom z sektora małych i średnich firm;

- ubezpieczenia na życie: grupowe i indywidualnie kontynuowane – PZU Życie oferuje je grupom pracowników i innym grupom formalnym (np. związkom zawodowym). Do umowy ubezpieczenia przystępują osoby pozostające w stosunku prawnym z ubezpieczającym (np. pracodawcą, związkiem zawodowym) oraz ubezpieczenia indywidualnie kontynuowane, w których ubezpieczający nabył prawo do indywidualnej kontynuacji ubezpieczenia w fazie grupowej. Obejmuje on następujące rodzaje ubezpieczeń: ochronne, inwestycyjne (niebędące jednak kontraktami inwestycyjnymi) oraz zdrowotne;
- indywidualne ubezpieczenia na życie – PZU Życie świadczy je klientom indywidualnym. Umowa ubezpieczenia dotyczy konkretnego ubezpieczonego, który podlega indywidualnej ocenie ryzyka. Są to ubezpieczenia ochronne, inwestycyjne (niebędące kontraktami inwestycyjnymi) i zdrowotne;
- inwestycje – raportujący wg PSR – obejmujący działalność lokacyjną w zakresie środków własnych Grupy PZU, rozumianych jako nadwyżka lokat nad rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi w spółkach ubezpieczeniowych Grupy PZU mających siedzibę w Polsce (PZU, LINK4 i PZU Życie), powiększoną o nadwyżkę dochodów osiągniętą ponad stopę wolną od ryzyka z inwestycji odpowiadających wartości rezerw techniczno-ubezpieczeniowych PZU, LINK4 i PZU Życie w produktach ubezpieczeniowych, czyli nadwyżkę dochodów z lokat PZU, LINK4 i PZU Życie, ponad dochody alokowane według cen transferowych do segmentów ubezpieczeniowych. Ponadto, segment obejmuje dochody z innych wolnych środków finansowych w Grupie PZU, w tym konsolidowane fundusze inwestycyjne;
- segment bankowy - szeroki zakres produktów bankowych oferowanych zarówno klientom korporacyjnym, jak i indywidualnym przez Pekao i Alior Bank;
- segment Kraje bałtyckie – ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe oraz na życie świadczone na terenie Litwy, Łotwy i Estonii;
- kontrakty inwestycyjne – składają się na nie produkty PZU Życie nietransferujące istotnego ryzyka ubezpieczeniowego i niespełniające definicji kontraktu ubezpieczeniowego. Są to niektóre produkty z gwarantowaną stopą zwrotu oraz niektóre produkty w formie ubezpieczeniowego produktu kapitałowego – *unit-linked*;
- pozostałe – obejmują jednostki objęte konsolidacją i niezakwalifikowane do żadnego segmentu powyżej.

Ubezpieczenia korporacyjne

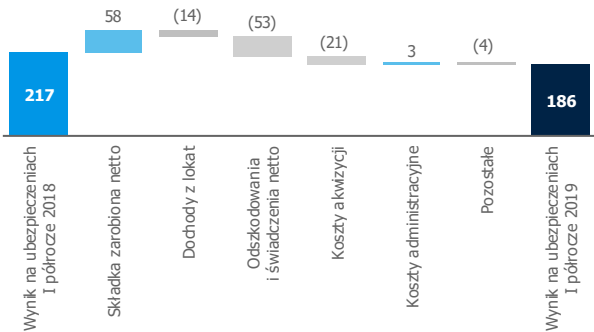
W I półroczu 2019 roku Grupa PZU osiągnęła wynik na ubezpieczeniach 186 mln zł w segmencie ubezpieczeń korporacyjnych, co oznacza spadek o 14,3% w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku.

Na poziom wyniku segmentu w I półroczu 2019 roku wpływ miały przede wszystkim następujące czynniki:

- wzrost składki zarobionej netto o 5,0%, przy jednoczesnym spadku składki przypisanej brutto o 7,2% w stosunku do I półrocza 2018 roku. Dynamika składki przypisanej brutto Grupy PZU była kształtowana przez:
 - niższą składkę z ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych (-36,2% r/r) - w analogicznym okresie 2018 roku zawarcie długoterminowej umowy o wysokiej wartości jednostkowej,
 - wzrost przypisu z ubezpieczeń komunikacyjnych (+2,7% r/r) oferowanych firmom leasingowym oraz w ubezpieczeniach flot, który był efektem nadal odczuwalnego wyższego popytu na samochody z końca 2018 roku w wyniku zmian w opodatkowaniu leasingów od 2019 roku,
 - rozwój portfela ubezpieczeń różnych ryzyk finansowych, w szczególności ubezpieczeń strat finansowych GAP,
 - wzrost sprzedaży w grupie ubezpieczeń OC pozostałe, w wyniku zawarcia kilku umów (w tym długoterminowych) o wysokiej wartości jednostkowej oraz wyższej składki pochodzącej z ubezpieczeń szpitali i partnerstw strategicznych w TUW PZUW;
- wzrost wartości odszkodowań i świadczeń netto o 7,4% w stosunku do analogicznego okresu 2018 roku, co przy wzroście składki zarobionej netto o 5,0%, oznacza pogorszenie wskaźnika szkodowości o 1,4 p.p do poziomu 63,6%. Wzrost łącznego wskaźnika szkodowości w segmencie był wypadkową:
 - wyższych wskaźników szkodowości w grupie ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych, co było efektem wystąpienia kilku roszczeń o wysokiej wartości jednostkowej,
 - wzrostu średniej wypłaty w ubezpieczeniach Auto Casco,
 - spadku szkodowości portfela OC komunikacyjnych (w analogicznym okresie 2018 roku nastąpiło doszacowanie rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za ból spowodowany stanem wegetatywnym osoby bliskiej poszkodowanej w wypadku),
 - niższej szkodowości ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ogólnej i świadczenia pomocy.

- poziom dochodów z lokat alokowanych do segmentu według cen transferowych na poziomie 49 mln zł, czyli niższy o 22,2%. Było to podyktowane w szczególności deprecjacją kursu EUR względem PLN o 1,1% wobec aprecjacji o 4,6% w analogicznym okresie ubiegłego roku;
- koszty akwizycji (bez prowizji reasekuracyjnych) na poziomie 254 mln zł, czyli o 9,0% wyższym w porównaniu do poniesionych w I półroczu 2018 roku. Był to efekt wyższych bezpośrednich kosztów akwizycji oraz zmian w strukturze kanałów sprzedaży;
- koszty administracyjne niższe o 4,7% co przy niższej dynamice w porównaniu do składki zarobionej oznacza poprawę wskaźnika kosztów administracyjnych o 0,5 p.p. Spadek wskaźnika kosztów wynikał m.in. z niższych kosztów obsługi przy stałe utrzymywanej dyscyplinie kosztowej.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń korporacyjnych (w mln zł)



Ubezpieczenia masowe

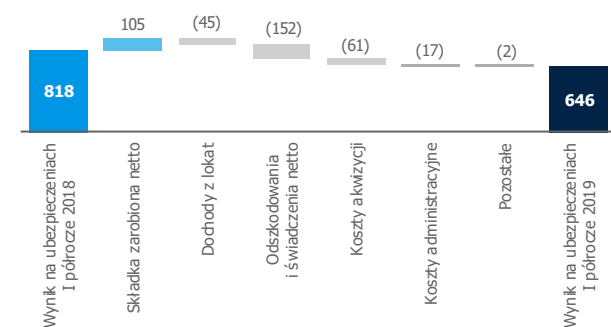
W I półroczu 2019 roku Grupa PZU osiągnęła wynik na ubezpieczeniach w segmencie masowym na poziomie 646 mln zł, co oznacza spadek o 21% w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku. Na poziom wyniku segmentu w I półroczu 2019 roku wpływ miały następujące czynniki:

- wzrost składki zarobionej netto o 2,1% przy jednoczesnym spadku składki przypisanej brutto o 1,4% w stosunku do I półrocza 2018 roku. Dynamika składki przypisanej brutto Grupy PZU była kształtowana poprzez:
 - niższy przypis składki w ubezpieczeniach OC komunikacyjnych w konsekwencji spadku liczby

- ubezpieczeń, co wynikało ze wzmożonej aktywności cenowej wśród konkurentów,
- wzrost przypisu składki w ubezpieczeniach Auto Casco,
- nieznaczny wzrost składki z ubezpieczeń od ognia i innych szkód majątkowych, głównie w ubezpieczeniach mieszkań oraz małych i średnich przedsiębiorstwach przy niższym poziomie sprzedaży ubezpieczeń rolnych wskutek wysokiej konkurencyjności rynku,
- przyrost składki z ubezpieczeń ryzyk finansowych oraz świadczenia pomocy (głównie PZU Pomoc w Drodze);
- zwiększenie wartości odszkodowań i świadczeń netto w I połowie 2019 roku o 4,8%, co przy wyższej o 2,1% składce zarobionej netto, przełożyło się na pogorszenie wskaźnika szkodowości o 1,7 p.p. w relacji do I półrocza 2018 roku. Zmiana ta była kształtowana głównie przez:
 - wzrost szkodowości w grupie ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych wskutek wystąpienia ponadnormatywnej liczby szkód powodowanych przez zjawiska atmosferyczne;
 - spadek wskaźnika szkodowości w grupie ubezpieczeń OC komunikacyjnych - w analogicznym okresie 2018 roku miało miejsce doszacowanie rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za ból spowodowany stanem wegetatywnym osoby bliskiej poszkodowanej w wypadku. Zostało to częściowo zniwelowane wzrostem szkodowości w Auto Casco;
 - dochody z lokat alokowane według cen transferowych do segmentu ubezpieczeń masowych wyniosły 238 mln zł co oznacza spadek rok do roku o 15,9%, głównie w wyniku deprecjacji kursu EUR względem PLN o 1,1% wobec aprecjacji o 4,6% w analogicznym okresie ubiegłego roku;
 - koszty akwizycji (bez prowizji reasekuracyjnych) osiągnęły poziom 966 mln zł i wzrosły w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku o 61 mln zł (+6,7% r/r) co przy wyższej składce zarobionej netto o 2,1% oznacza wzrost wskaźnika kosztów akwizycji o 0,8 p.p. Czynnikiem determinującym zmianę poziomu kosztów akwizycji był wyższy poziom bezpośrednich kosztów akwizycji, będący efektem zmiany mix-u produktów oraz kanałów sprzedaży (wysoki udział kanału multiagencyjnego i dealerskiego przy jednocześnie niższej dynamice sprzedaży ubezpieczeń OC komunikacyjnych charakteryzujących się niższymi stawkami prowizyjnymi);
 - koszty administracyjne w tym segmencie ukształtowały się na poziomie 305 mln zł, co oznacza wzrost w stosunku do ubiegłego roku o 17 mln zł (+5,9%), przede wszystkim jako wypadkowa wyższych kosztów osobowych wynikająca

z presji płacowej na rynku oraz zachowania dyscypliny kosztowej w pozostałych, pozaosobowych obszarach działalności.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń masowych (w mln zł)



Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych wyniósł po I półroczu 2019 roku 703 mln zł względem 704 mln zł w poprzednim roku. Pozytywny wpływ na kształtowanie się wyniku miał głównie rosnący portfel rentownych umów zdrowotnych oraz niższy poziom wypłat świadczeń związanych ze zgonami oraz z tytułu urodzenia dziecka. Natomiast jednym z istotniejszych czynników działających na niekorzyść były rosnące koszty działalności.

Poszczególne elementy wyniku na ubezpieczeniach kształtowały się w następujący sposób:

- składki przypisane brutto były wyższe w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku o 27 mln zł (0,8%), co było przede wszystkim efektem:
 - pozyskania kolejnych kontraktów w ubezpieczeniach zdrowotnych zawieranych w formie grupowej lub kontynuowanej (nowi klienci w ubezpieczeniach ambulatoryjnych oraz sprzedaż wariantów produktu lekowego). Na koniec czerwca 2019 roku PZU Życie posiadał w portfelu ponad 2 mln aktywnych umów tego rodzaju. W ostatnich miesiącach szczególnym powodzeniem cieszyła się umowa dodatkowa do ubezpieczeń kontynuowanych „PZU Uraz Ortopedyczny”. Ubezpieczony w razie urazu ortopedycznego

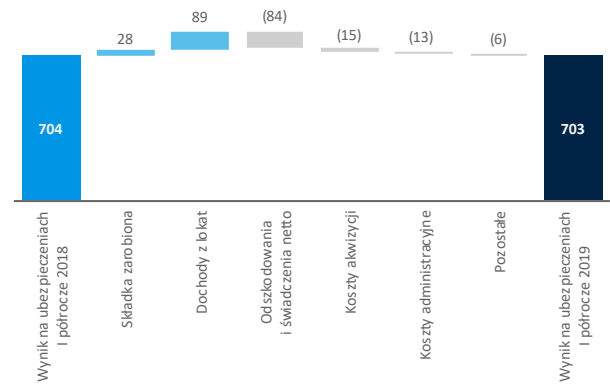
- spowodowanego nieszczęśliwym wypadkiem, np. złamania, zwichnięcia czy skręcenia otrzyma pomoc fizjoterapeuty i ortopedy. Oprócz tego będzie mógł skorzystać z zabiegów rehabilitacyjnych w prywatnych placówkach medycznych na terenie całej Polski. Ubezpieczenie spotkało się z bardzo dobrym odbiorem wśród klientów – trzech na czterech przystępujących do indywidualnej kontynuacji wybrało również tę umowę dodatkową,
- aktywnej dosprzedaży innych ubezpieczeń dodatkowych w produktach indywidualnie kontynuowanych, w tym szczególnie wraz z oferowaniem umowy podstawowej w oddziałach PZU oraz podwyższania sumy ubezpieczenia w trakcie trwania umów. Oprócz umowy dodatkowej wskazanej powyżej, w IV kwartale 2018 roku PZU Życie wprowadził kolejne dodatkowe ubezpieczenie, tym razem na wypadek zawału serca albo udaru mózgu, zapewniające wsparcie finansowe w razie wystąpienia tego rodzaju zdarzeń, Jednocześnie przychody z produktów grupowych ochronnych pozostawały pod presją zwiększonych odejść ubezpieczonych z grup (zakładów pracy), a ograniczenie nacisku na dynamikę średniej składki pozwalało kontrolować szkodowość grupowych produktów ochronnych;
- dochody z działalności lokacyjnej składają się z dochodów alokowanych według cen transferowych oraz z dochodów w produktach o charakterze inwestycyjnym. W segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych dochody z działalności lokacyjnej wzrosły rok do roku o 89 mln zł przede wszystkim w wyniku poprawy dochodów w produktach typu *unit-linked*, szczególnie PPE, w efekcie lepszej koniunktury na rynku akcji – wzrost indeksu WIG o 4,3% wobec spadku o 12,2% w analogicznym okresie ubiegłego roku. Dochody alokowane według cen transferowych ulegają niewielkim zmianom, a ich poziom zależy w dużym stopniu od poziomu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w produktach o charakterze ochronnym;
- odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe wraz ze zmianą stanu innych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych netto zamknęły się kwotą 2 594 mln zł (wzrost r/r o 3,3%). Zmiana ta była w szczególności rezultatem:
 - wzrostu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w Pracowniczych Programach Emerytalnych (PPE, produkt III filaru zabezpieczenia emerytalnego) w porównaniu ze spadkiem w roku ubiegłym,

- a przyczyną były wyższe w bieżącym roku wyniki z działalności inwestycyjnej przy stabilnym poziomie wpłat i wypłat klientów na rachunki ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych,
 - rosnącej wartości świadczeń medycznych w produktach zdrowotnych w proporcji do dynamicznego wzrostu tego portfela umów,
- Powyższe efekty zostały częściowo zniesione poprzez:
- niższe świadczenia związane ze zgonami oraz z tytułu urodzenia dziecka, co jest skorelowane z częstotliwością tych zdarzeń w całej populacji zgodnie z danymi GUS,
 - ograniczone w bieżącym roku wypłaty świadczeń w portfelu bankowych produktów ochronnych, co było związane ze zmniejszaniem się portfela z wysokimi jednostkowymi świadczeniami,
 - niższe niż przed rokiem tempo konwersji polis umów wieloletnich na roczne umowy odnawialne w ubezpieczeniach grupowych typ P. W efekcie konwersji uwolnionych zostało w 2019 roku 9 mln zł rezerw, czyli o 1 mln zł mniej niż w analogicznym okresie 2018 roku;
 - koszty akwizycji w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych w trakcie 6 miesięcy 2019 roku wyniosły 187 mln zł i wzrosły w stosunku do ubiegłego roku o 15 mln zł (8,7%). Czynnikiem determinującym dynamikę tej pozycji było rosnące wynagrodzenie dla pośredników ubezpieczeniowych, szczególnie za sprzedaż produktów ochronnych i zdrowotnych wraz z modyfikacją systemu wynagradzania w sieci agencyjnej i rozwojem poziomu sprzedaży;
 - koszty administracyjne w I półroczu 2019 roku osiągnęły poziom 310 mln zł. Na wzrost rok do roku o 13 mln zł (4,4%) wpływały zmiany organizacyjne w pionach sprzedażowych oraz poniesienie wyższych kosztów osobowych wynikające z presji płacowej na rynku.

Po wyłączeniu efektu jednorazowego związanego z efektem konwersji umów długoterminowych na kontrakty odnawialne w ubezpieczeniach grupowych typu P, wynik na ubezpieczeniach segmentu w trakcie pierwszego półrocza 2019 roku wyniósł 694 mln zł i pozostał na niezmienionym poziomie wobec ubiegłego roku.

Wyniki finansowe

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych (w mln zł)



Ubezpieczenia indywidualne

W I półroczu 2019 roku wynik na ubezpieczeniach segmentu indywidualnych ubezpieczeń na życie wyniósł 119 mln zł, czyli był o 21 mln zł, tj. 21,4% wyższy niż w poprzednim roku. Była to głównie zasługa rosnącego portfela wysokomarżowych ubezpieczeń ochronnych, w tym bankowych, niższych kosztów akwizycji dla produktów *unit-linked* oraz spadku kosztów administracyjnych w całym segmencie. Na poprawę marży segmentu wpłynęła ponadto zmiana struktury przychodów w kierunku wyższego udziału produktów ochronnych charakteryzujących się znacznie wyższym poziomem marży niż produkty inwestycyjne.

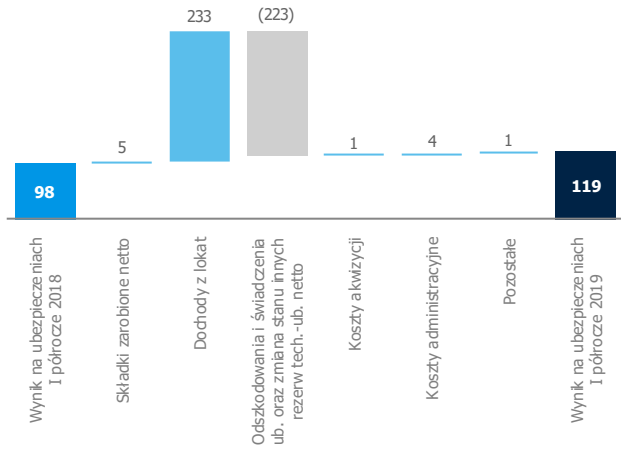
Główne czynniki kształtujące poziom wyniku na ubezpieczeniach segmentu zostały opisane poniżej:

- wzrost składek przypisanych brutto w stosunku do 2018 roku o 5 mln zł (0,7%) do poziomu 694 mln zł był rezultatem pozytywnych czynników, jak:
 - stale rosnący poziom składki produktów ochronnych zarówno o charakterze kapitałowym, jak i terminowym, oferowanych w kanałach własnych – poziom sprzedaży i indeksacji składki z umów pozostających w portfelu przekracza poziom storn,
 - wzrost portfela ubezpieczonych w produktach ochronnych w kanale *bancassurance*, w tym szczególnie wprowadzenie w II połowie 2018 roku nowych produktów razem z Alior Bank i Bank Pekao;
- Jednocześnie działały negatywne czynniki - niższe wpłaty na rachunki ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych

w ubezpieczeniach *unit-linked* z płatnością jednorazową oferowanych razem z bankami, co jest spójne z trendami panującymi na całym rynku ubezpieczeń na życie.

- dochody z działalności lokacyjnej składają się z dochodów alokowanych według cen transferowych oraz dochodów z produktów o charakterze inwestycyjnym. W segmencie ubezpieczeń indywidualnych wzrosły one r/r o 233 mln zł przede wszystkim ze względu na poprawę wyniku w produktach o charakterze inwestycyjnym w efekcie lepszej koniunktury na rynku akcji – wzrost indeksu WIG o 4,3% wobec spadku o 12,2% w analogicznym okresie ubiegłego roku. Jednocześnie poziom przychodów segmentu z tytułu opłaty za zarządzanie pobieranej od aktywów zgromadzonych w produktach *unit-linked* spadł o 3 mln zł r/r ze względu na niższy poziom tych aktywów, wynikający z wypłat netto i ujemnych wyników inwestycyjnych w ubiegłym roku. Dochody alokowane według cen transferowych ulegają niewielkim zmianom, a ich poziom zależy w dużym stopniu od poziomu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w produktach o charakterze ochronnym;
- wartość odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych wraz ze zmianą stanu innych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych netto ukształtowała się na poziomie 794 mln zł, co oznacza wzrost tej pozycji o 223 mln zł w porównaniu z analogicznym okresem 2018 roku. Do wzrostu przyczyniła się głównie zmiana wyniku osiągniętego na funduszach w produktach o charakterze inwestycyjnym, a w mniejszym stopniu niższe wpłaty klientów na rachunki funduszy w kanale bankowym. Z punktu widzenia wyniku operacyjnego czynniki te nie mają istotnego znaczenia – równoważone są przez inne, odpowiednie pozycje rachunku wyników;
- w trakcie I półrocza 2019 roku koszty akwizycji w segmencie ubezpieczeń indywidualnych obniżyły się o 1,5% do poziomu 64 mln zł. Niższe prowizje za sprzedaż produktów *unit-linked* w kanale *bancassurance*, będące skutkiem niższego niż przed rokiem poziomu sprzedaży, zostały częściowo zrównoważone przez rosnące wynagrodzenia pośredników za sprzedaż produktów ochronnych, przede wszystkim w kanale bankowym, a dodatkowo przez dodatkowe koszty wsparcia sprzedaży w sieci własnej;
- koszty administracyjne w I półroczu 2019 roku osiągnęły poziom 33 mln zł. Na spadek rok do roku o 4 mln zł (-10,8%) wpływ miało większe zaangażowanie sieci sprzedaży w obsługę produktów grupowych i indywidualnie kontynuowanych.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń indywidualnych (w mln zł)



Inwestycje

Dochody segmentu inwestycje stanowią działalność lokacyjną w zakresie środków własnych Grupy PZU rozumianych jako nadwyżka lokat nad rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi w spółkach ubezpieczeniowych Grupy PZU mających siedzibę w Polsce (PZU, LINK4 i PZU Życie) powiększoną o nadwyżkę dochodów osiągniętą ponad stopę wolną od ryzyka z inwestycji odpowiadających wartości rezerw techniczno-ubezpieczeniowych PZU, LINK4 i PZU Życie w produktach ubezpieczeniowych, czyli nadwyżkę dochodów z lokat PZU, LINK4 i PZU Życie ponad dochody alokowane według cen transferowych do segmentów ubezpieczeniowych.

Ponadto, segment inwestycje obejmuje dochody z innych wolnych środków finansowych w Grupie PZU (w tym konsolidowane fundusze inwestycyjne).

Dochody z działalności operacyjnej segmentu inwestycje (wyłącznie operacje na zewnątrz) były wyższe niż w analogicznym okresie ubiegłego roku przede wszystkim ze względu na lepszą koniunkturę na GPW.

Segment bankowy / Działalność bankowa

Segment działalności bankowej składa się z grup kapitałowych: Pekao oraz Alior Bank.

W I połowie 2019 roku Grupa PZU osiągnęła w segmencie działalności bankowej zysk z działalności operacyjnej (bez uwzględnienia amortyzacji wartości niematerialnych nabytych w transakcjach przejęcia banków) na poziomie 1 451 mln zł, co oznacza spadek o 317 mln zł w porównaniu do analogicznego okresu 2018 roku.

W I półroczu 2019 roku kontrybucja Banku Pekao do zysku z działalności operacyjnej (bez uwzględnienia amortyzacji wartości niematerialnych nabytych w transakcji przejęcia Pekao) w segmencie „Działalność bankowa” wyniosła 1 212 mln zł (mniej o 64 mln zł r/r), a Alior Banku na poziomie była 239 mln zł (mniej o 253 mln zł r/r).

Wynik I półrocza 2019 roku znajdował się pod silną presją zdarzeń jednorazowych. W obu bankach znaczący wpływ na wynik miała opłata BFG na fundusz przymusowej restrukturyzacji w kwocie 480 mln zł łącznie. Opłata na fundusz przymusowej restrukturyzacji odnosi się do całego roku 2019 jednak obciążyła ona w całości wyniki I kwartału. Łącznie składki i opłaty BFG, uwzględniając składkę na fundusz przymusowej restrukturyzacji oraz składkę na gwarantowanie depozytów były wyższe o 270 mln zł r/r. Innym istotnym zdarzeniem był odpis aktualizujący związany z ekspozycją jednego z klientów Alior Bank. Łączny odpis wynoszący 161 mln zł obniżył wynik I półrocza 2019 roku.

Kluczowym elementem przychodów segmentu są dochody z lokat, które wzrosły w 2019 roku do 4 436 mln zł r/r (wzrost o 2,3% r/r).

Składnikiem dochodów z lokat są: przychody z tytułu odsetek, przychody z tytułu dywidend, wynik handlowy oraz wynik z odpisów aktualizujących.

W 2019 roku zarówno Bank Pekao jak i Alior odnotowały wysoki poziom sprzedaży produktów kredytowych, m.in. dzięki korzystnej koniunkturze gospodarczej, oraz niskim poziomom stóp procentowych.

Wzrost wyniku z tytułu odsetek (przychody z tytułu odsetek pomniejszone o koszty odsetkowe) był głównie zasługą wzrostu wolumenów kredytowych i depozytowych oraz wysokiej marży odsetkowej. Na koniec I połowy 2019 roku

portfel kredytów klientów w obu bankach razem wzrósł o 4,2% wobec końca roku 2018, a depozyty pozyskiwane od klientów sektora niefinansowego - o 1,6%.

Rentowność banków w Grupie PZU mierzona wskaźnikiem marży odsetkowej netto wynosiła 2,9% dla Pekao oraz 4,7% w Alior Bank. Różnica w poziomie wskaźników wynika w szczególności ze struktury portfela należności kredytowych.

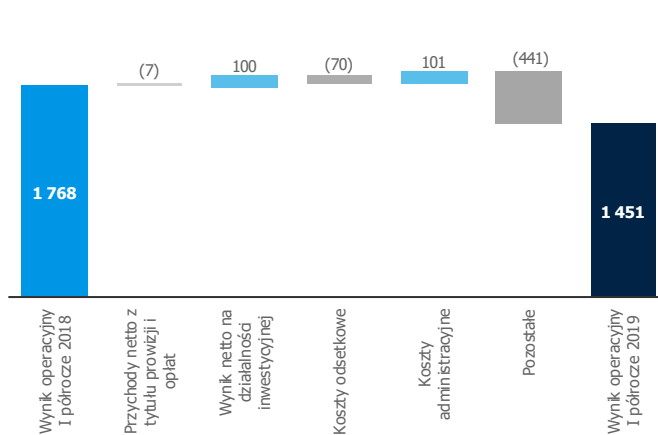
Wynik z tytułu prowizji i opłat w segmencie działalności bankowej wyniósł 1 531 mln zł. Na wynik złożyło się 1 922 mln zł przychodów oraz 391 mln zł kosztów prowizyjnych. Na wynik, jak w przypadku wyniku odsetkowego, miał wpływ wzrost sprzedaży kredytów, wyższe prowizje kredytowe z działalności kartowej oraz transakcje walutowe z klientami.

Koszty administracyjne segmentu wyniosły 2 439 mln zł (tj. były niższe o 101 mln zł r/r). Na sumę złożyły się koszty Pekao w wysokości 1 671 mln zł oraz Alior Bank – 768 mln zł. Spadek kosztów jest efektem utrzymania dyscypliny kosztowej.

Ponadto, do wyniku z działalności operacyjnej kontrybuują pozostałe przychody i koszty operacyjne, których głównym składnikiem są opłaty na BFG (547 mln zł w I półroczu 2019 roku) oraz podatek od innych instytucji finansowych (407 mln zł). Opłaty BFG wzrosły o 270 mln zł r/r w związku z wyższą składką na przymusową restrukturyzację banków.

W rezultacie wskaźnik Koszty/Dochody [SŁOWNIK](#) ukształtował się dla obu banków na poziomie 41%. Wskaźnik ten wynosi odpowiednio 44% dla Pekao oraz 37% dla Alior Bank.

Wynik z działalności segmentu bankowego (w mln zł)

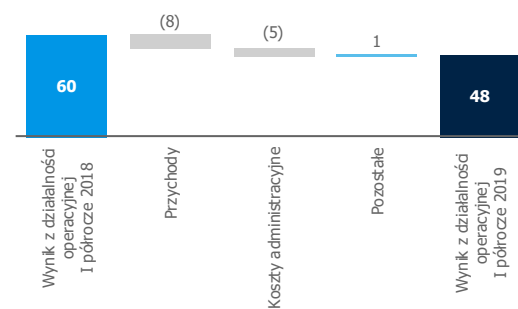


Ubezpieczenia emerytalne

W I połowie 2019 roku zysk z działalności operacyjnej segmentu ubezpieczeń emerytalnych wyniósł 48 mln zł, czyli spadł o 20% w porównaniu do I połowy 2018 roku. Czynniki mające wpływ na zmianę wyniku operacyjnego to:

- przychody z tytułu prowizji i opłat, które ukształtowały się na poziomie 69 mln zł, tj. spadły o 10,4% w porównaniu z poprzednim rokiem. Zmiana ta wynikała głównie ze:
 - spadku przychodów z tytułu zwrotu środków z Funduszu Gwarancyjnego o ponad 9 mln zł,
 - wzrostu wynagrodzenia za zarządzanie o ponad 1 mln zł w wyniku wyższych średnich aktywów netto zarządzanych funduszy emerytalnych;
- koszty akwizycji i obsługi zamknęły się kwotą nieco wyższą niż 2 mln zł, czyli były o 39% wyższe niż w poprzednim roku. Wynikało to głównie ze zwiększenia sieci sprzedaży i poniesionych kosztów prowizji za dystrybucję IKZE;
- koszty administracyjne wyniosły 22 mln zł, czyli były o blisko 5 mln zł, tj. 27% wyższe w niż w poprzednim roku. Zmiana ta wynikała głównie ze:
 - wzrostu kosztów z tytułu wpłaty środków do Funduszu Gwarancyjnego o 2 mln zł,
 - wzrostu o ponad 1 mln zł kosztów osobowych, w tym Zarządu i Rady Nadzorczej, głównie za sprawą zmian w strukturze zatrudnienia pracowników oraz w składach organów zarządzających i nadzorczych,
 - wzrostu kosztów amortyzacji prawa do zarządzania funduszami w wysokości prawie 1 mln zł.

Zysk z działalności operacyjnej segmentu ubezpieczeń emerytalnych (w mln zł)



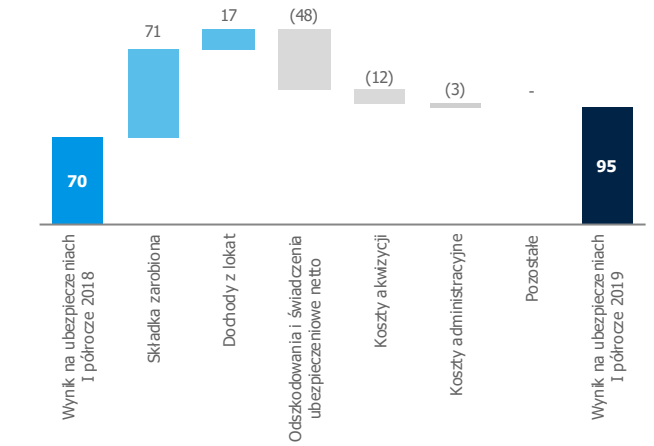
Kraje bałtyckie

Z tytułu działalności w krajach bałtyckich, Grupa PZU wygenerowała w I połowie 2019 roku rekordowy wynik na ubezpieczeniach w wysokości 95 mln zł, który był o 35,7% wyższy niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Wzrost wyniku był zasługą zwiększania skali biznesu, niższej szkodowości, pozytywnych efektów dźwigni operacyjnej oraz poprawy wyników z działalności lokacyjnej.

Wynik ten ukształtowały następujące czynniki:

- przyrost składki przypisanej brutto. Wyniosła ona 856 mln zł wobec 787 w I półroczu ubiegłego roku. Składka w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych wzrosła r/r o 65 mln zł (tj. 8,6%). Wzrost możliwy był m.in. dzięki zwiększeniu sprzedaży w ubezpieczeniach majątkowych – przede wszystkim na Łotwie oraz wzrostowi przypisu z ubezpieczeń zdrowotnych zarówno na Łotwie jak i na Litwie, przy utrzymaniu stawek w ubezpieczeniach komunikacyjnych w regionie. Składka w ubezpieczeniach na życie przyrosła o 4 mln zł (tj. 12,9%);
- wzrost dochodów z lokat. Po 6 miesiącach 2019 roku wynik wyniósł 22 mln zł i był o 17 mln zł wyższy niż w I półroczu poprzedniego roku;
- wzrost odszkodowań i świadczeń netto. Osiągnęły one poziom 482 mln zł i były o 48 mln zł wyższe w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku. Wskaźnik szkodowości w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych ukształtował się na poziomie 60,1% i był niższy o 0,9 p.p. aniżeli wskaźnik szkodowości w I półroczu 2018 roku. W ubezpieczeniach na życie wartość świadczeń ukształtowała się na poziomie 34 mln zł i była o 14 mln zł wyższa niż rok wcześniej;
- zwiększenie kosztów akwizycji. Wydatki segmentu na ten cel wyniosły 165 mln zł. Współczynnik kosztów akwizycji liczony od składki zarobionej netto poprawił się o 0,4 p.p. i wyniósł 21,1%;
- wyższe koszty administracyjne. Wyniosły one 63 mln zł i przyrosły o 5,0% w stosunku do I półrocza ubiegłego roku. Wskaźnik kosztów administracyjnych uległ obniżeniu do 8,1% czyli o 0,4 p.p. Obniżenie wskaźnika kosztów administracyjnych było możliwe dzięki utrzymaniu dyscypliny kosztowej przy rosnącej skali biznesu.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu kraje bałtyckie (w mln zł)



Ukraina

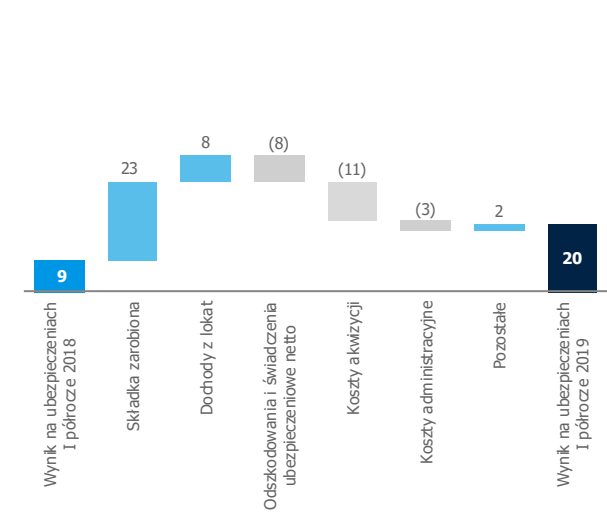
Segment Ukraina zakończył I półrocze 2019 roku wynikiem na ubezpieczeniach na poziomie 20 mln zł, wobec 9 mln zł w I połowie ubiegłego roku.

Wzrost wyniku segmentu był wypadkową następujących czynników:

- wzrost składki przypisanej brutto. Wyniosła ona 149 mln zł i przyrosła w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego o 35 mln zł (tj. 30,7%). Zwiększenie składki w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych (o 31,5% r/r) miało miejsce przede wszystkim w ubezpieczeniach wypadkowych w efekcie wzrostu sprzedaży ubezpieczeń obowiązkowych do wiz turystycznych oraz wyższej sprzedaży ubezpieczeń zielona karta. Składka w ubezpieczeniach na życie wzrosła o 5 mln zł (tj. 19,2%);
- wyższy dochód z działalności inwestycyjnej. Segment wygenerował z tego tytułu 14 mln zł, czyli o 8 mln zł więcej niż w I półroczu 2018 roku;
- przyrost odszkodowań i świadczeń netto. Wyniosły one 33 mln zł i były wyższe o 32,0% niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. W ubezpieczeniach na życie wartość świadczeń wypłaconych w porównaniu do I półrocza roku poprzedniego wzrosła o 4 mln zł (tj. 50,0%). Wskaźnik szkodowości liczony od składki zarobionej netto w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych wyniósł 33,9% co oznacza spadek o 7,0 p.p. względem wskaźnika na koniec czerwca 2018 roku;

- wzrost kosztów akwizycji. Ukształtowały się one na poziomie 51 mln zł wobec 40 mln zł po 6 miesiącach poprzedniego roku. Wskaźnik kosztów akwizycji segmentu spadł w stosunku do I półrocza poprzedniego roku o 2,5 p.p. i osiągnął wartość 55,4%;
- wyższe koszty administracyjne. Osiągnęły one wartość 14 mln zł i wzrosły w stosunku do zeszłego roku o 3 mln zł. Współczynnik kosztów administracyjnych liczony od składki zarobionej netto spadł o 0,7 p.p. i wyniósł 15,2%.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu Ukraina (w mln zł)



Kontrakty inwestycyjne

W sprawozdaniu skonsolidowanym kontrakty inwestycyjne ujmowane są zgodnie z wymogami MSSF 9.

Wyniki segmentu kontrakty inwestycyjne prezentowane są według Polskich Standardów Rachunkowości, co oznacza, iż ujęte są m.in. składki przypisane brutto, wypłacone świadczenia oraz zmiana rezerw techniczno – ubezpieczeniowych. Powyższe kategorie są eliminowane na poziomie skonsolidowanym.

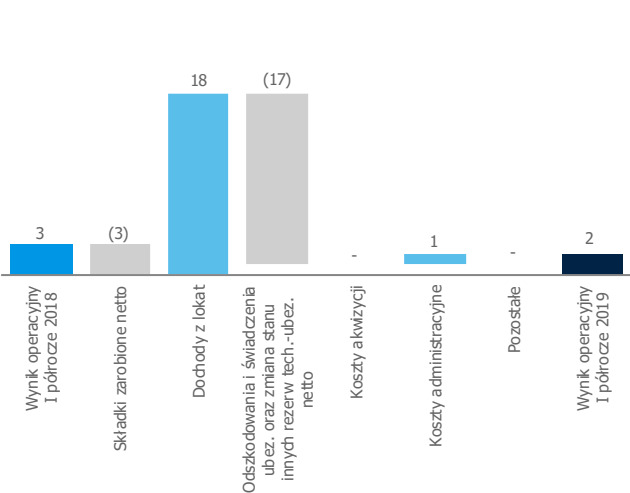
Z tytułu kontraktów inwestycyjnych, tj. produktów PZU Życie niegenerujących istotnego ryzyka ubezpieczeniowego i niespełniających definicji kontraktu ubezpieczeniowego (takich jak niektóre produkty z gwarantowaną stopą zwrotu oraz niektóre produkty z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – *unit-linked*) Grupa PZU uzyskała w I półroczu 2019 roku 2 mln zł wyniku z działalności operacyjnej wobec

3 mln zł w roku poprzednim. Na wynik ten w trakcie 2019 roku złożyły się poniższe czynniki:

- składki przypisane brutto pozyskane z kontraktów inwestycyjnych w I półroczu 2019 roku spadły o 3 mln zł (-15,0%) w porównaniu do I półrocza 2018 roku, do poziomu 17 mln zł. Zmiany te wynikały przede wszystkim ze spadku poziomu wpłat na rachunki IKZE, po wycofaniu tego produktu z oferty;
- dochody z działalności lokacyjnej w segmencie kontraktów inwestycyjnych poprawiły się w stosunku do ubiegłego roku o 18 mln zł głównie w efekcie lepszej stopy zwrotu IKZE oraz funduszy w produkcie *unit-linked* w kanale *bancassurance*;
- koszty odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych wraz ze zmianą stanu innych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych netto wzrósł r/r o 17 mln zł do poziomu 24 mln zł przede wszystkim na skutek różnicy w wyniku z działalności lokacyjnej w produktach *unit-linked* opisanej powyżej;
- w segmencie kontraktów inwestycyjnych nie była prowadzona w sprawozdawanym okresie aktywna akwizycja umów;
- koszty administracyjne wyniosły 2 mln zł i uległy obniżeniu rok do roku o 1 mln zł jako konsekwencja malejącego portfela umów w tym segmencie.

Reasumując, na spadek wyniku operacyjnego segmentu wpłynął głównie spadek wielkości biznesu w tym segmencie.

Wynik z działalności operacyjnej segmentu kontrakty inwestycyjne (w mln zł)



Wskaźniki rentowności

Zwrot z kapitałów własnych przypadający jednostce dominującej (PZU) za okres od 1 stycznia 2019 roku do 30 czerwca 2019 roku ukształtował się na poziomie 20,3%. Wskaźnik ROE był niższy o 0,4 p.p. niż w poprzednim roku. Wartości wskaźników rentowności uzyskane w 2019 roku przez Grupę PZU przewyższają poziomy osiągnięte przez cały rynek.

Wskaźniki sprawności działania

Jednym z podstawowych mierników efektywności i sprawności działania firmy ubezpieczeniowej jest wskaźnik mieszany COR (Combined Ratio), liczony z racji swojej specyfiki dla sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych ubezpieczeń osobowych (Dział II).

Wskaźnik mieszany Grupy PZU (dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych) utrzymuje się w ostatnich latach na poziomie zapewniającym wysoką rentowność. Również w I półroczu 2019 roku wskaźnik utrzymał się na niskim poziomie 89,2%.

Wskaźniki sprawności działania	1 stycznia - 30 czerwca 2019	1 stycznia - 30 czerwca 2018	1 stycznia - 30 czerwca 2017
1. Wskaźnik odszkodowań i świadczeń brutto (prosty) (odszkodowania i świadczenia brutto / składka przypisana brutto) x 100%	68,6%	63,2%	63,6%
2. Wskaźnik odszkodowań i świadczeń na udziale własnym (odszkodowania i świadczenia netto / składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	70,0%	66,4%	69,7%
3. Wskaźnik kosztów działalności segmentów ubezpieczeniowych (koszty działalności ubezpieczeniowej / składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	21,8%	21,0%	21,1%
4. Wskaźnik kosztów akwizycji segmentów ubezpieczeniowych (koszty akwizycji / składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	14,9%	14,2%	14,0%
5. Wskaźnik kosztów administracyjnych segmentów ubezpieczeniowych (koszty administracyjne / składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	6,9%	6,8%	7,1%
6. Wskaźnik mieszany w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych (odszkodowania i świadczenia netto + koszty działalności ubezpieczeniowej) / składka zarobiona na udziale własnym x 100%	89,2%	87,2%	87,2%
7. Marża zysku operacyjnego w ubezpieczeniach na życie (zysk operacyjny / składka przypisana brutto) x 100%	19,6%	19,2%	18,3%
8. Wskaźnik koszty / dochody - działalność bankowa	41,4%	44,2%	52,5%

Podstawowe wskaźniki efektywności Grupy PZU	1 stycznia - 30 czerwca 2019	1 stycznia - 30 czerwca 2018	1 stycznia - 30 czerwca 2017
Rentowność kapitałów (ROE) - przypadające jednostce dominującej (uroczniony zysk netto / średni stan kapitałów własnych) x 100%	20,3%	20,7%	22,0%
Rentowność kapitałów (ROE) - skonsolidowane (uroczniony zysk netto / średni stan kapitałów własnych) x 100%	11,9%	13,0%	13,1%
Rentowność aktywów (ROA) (uroczniony zysk netto / średni stan aktywów) x 100%	1,3%	1,4%	1,6%



6.

Zarządzanie ryzykiem

Dużo czasu poświęcamy na stałe rozwijanie zaawansowanych procedur zarządzania ryzykiem. Są one dla nas ważne fundamentalnie, bo w końcu chodzi o to, żeby bezpieczni i spokojni byli nasi klienci, a nasze wyniki pozostały przewidywalne.

W rozdziale:

1. Cel zarządzania ryzykiem
2. System zarządzania ryzykiem
3. Apetyt na ryzyko
4. Proces zarządzania ryzykiem
5. Profil ryzyka Grupy PZU
6. Działalność reasekuracyjna
7. Zarządzanie kapitałem

6.1 Cel zarządzania ryzykiem

Zarządzanie ryzykiem w Grupie PZU ma na celu budowę wartości dla wszystkich interesariuszy przez aktywne i świadome zarządzanie wielkością przyjmowanego ryzyka. Istotą tego procesu jest również zapobieganie przyjmowaniu ryzyka na poziomie, który mógłby zagrozić stabilności finansowej Grupy PZU lub konglomeratu finansowego.

Zarządzanie ryzykiem w Grupie PZU oparte jest na analizie ryzyka we wszystkich procesach i jednostkach i jest ono integralną częścią procesu zarządzania.

Główne elementy systemu zarządzania ryzykiem Grupy PZU są wdrożone tak aby zapewnić spójność sektorową oraz realizację planów strategicznych poszczególnych podmiotów a także celów biznesowych całej Grupy PZU. Należą do nich m.in.:

- systemy limitów i ograniczeń akceptowalnego poziomu ryzyka, w tym poziom apetytu na ryzyko;
- procesy obejmujące identyfikację, pomiar i ocenę, monitorowanie i kontrolowanie, raportowanie oraz działania zarządcze dotyczące poszczególnych ryzyk;
- podział kompetencji w procesie zarządzania ryzykiem, w którym kluczową rolę odgrywają Zarządy i Rady Nadzorcze podmiotów oraz dedykowane Komitety.

Ponadto, podmioty sektora finansowego zobowiązane są do stosowania standardów właściwych dla danego sektora.

W przyjętych regulacjach wewnętrznych określają m.in.:

- procesy, metody i procedury umożliwiające pomiar i zarządzanie ryzykiem;
- podział obowiązków w procesie zarządzania ryzykiem;
- zakres oraz warunki i częstotliwość sporządzania sprawozdań dotyczących zarządzania ryzykiem.

PZU sprawuje nadzór nad systemem zarządzania ryzykiem Grupy PZU na podstawie zawartych z podmiotami Grupy porozumień o współpracy i przekazywanych na ich podstawie informacji. Zarządza ryzykiem na poziomie Grupy PZU w ujęciu zagregowanym, w szczególności w zakresie wymogów kapitałowych.

Dodatkowo, w Grupie PZU istnieją procesy zapewniające efektywność zarządzania ryzykiem na poziomie Grupy PZU. Zasady zarządzania ryzykiem w podmiotach zależnych Grupy PZU zawierają rekomendację PZU (podmiotu dominującego) w zakresie organizacji systemu zarządzania ryzykiem w podmiotach zależnych zarówno sektora ubezpieczeniowego

jak i bankowego. Dodatkowo wydawane są wytyczne regulujące w sposób szczegółowy poszczególne procesy w obszarze zarządzania ryzykiem w podmiotach Grupy PZU.

Zarządy podmiotów Grupy PZU odpowiedzialne są za realizowanie swoich obowiązków zgodnie z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa krajowego i międzynarodowego, w szczególności za wdrożenie adekwatnego i efektywnego systemu zarządzania ryzykiem.

Nadzór nad systemami zarządzania ryzykiem w poszczególnych podmiotach sektora finansowego sprawują Rady Nadzorcze. W podmiotach zależnych, w szczególności w Alior Bank i Banku Pekao, PZU desygnuje do Rad Nadzorczych swoich przedstawicieli.

6.2 System zarządzania ryzykiem

System zarządzania ryzykiem w Grupie PZU oparty jest na:

- podziale kompetencji i zadań realizowanych przez organy statutowe, komitety oraz jednostki i komórki organizacyjne w procesie zarządzania ryzykiem;
- procesie zarządzania ryzykiem, w tym metodach identyfikacji, pomiaru i oceny, monitorowania i kontrolowania, raportowania ryzyka oraz podejmowania działań zarządczych. Ramy tego procesu są uniwersalne dla podmiotów rynku finansowego.

Spójny podział kompetencji i zadań w Grupie PZU i w poszczególnych podmiotach sektora finansowego Grupy PZU opiera się na czterech poziomach kompetencyjnych.

Trzy pierwsze obejmują:

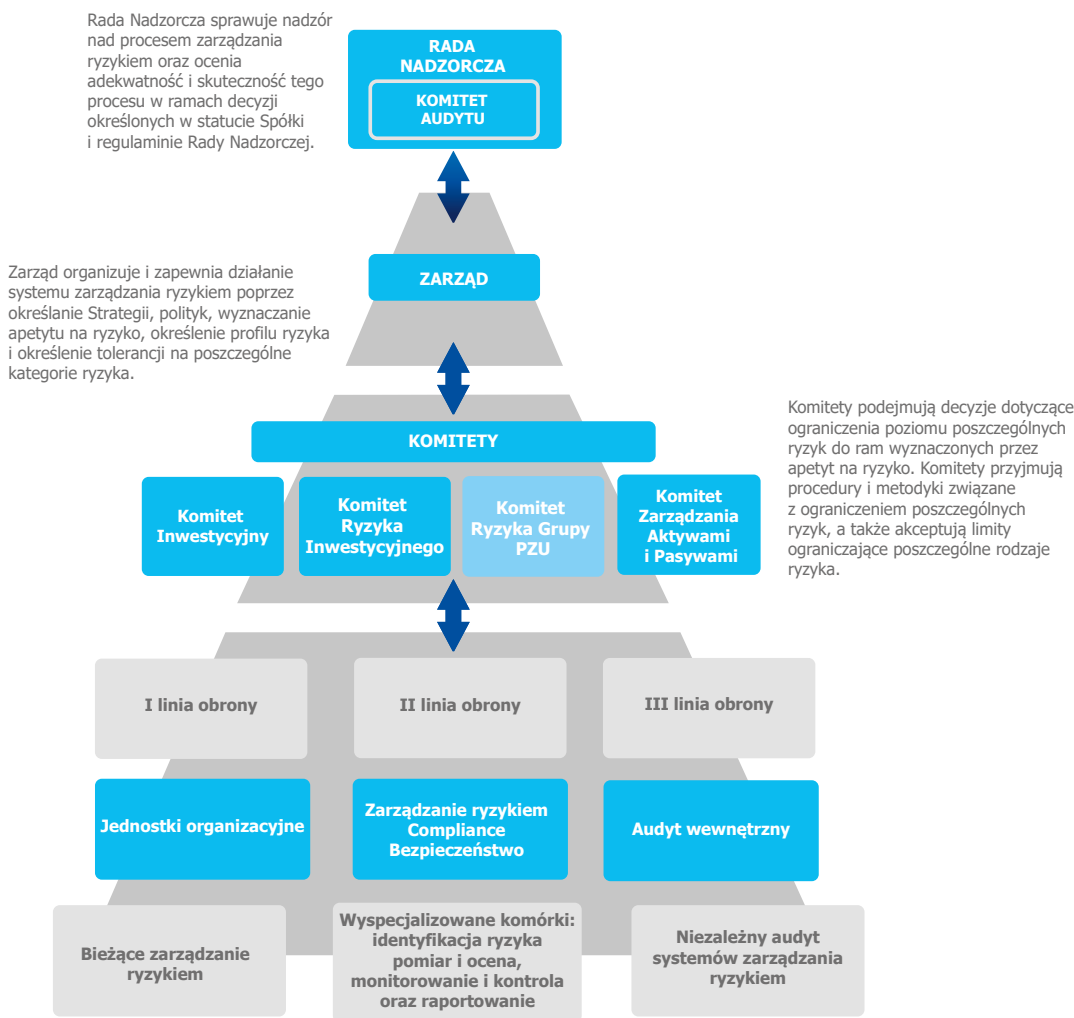
- Radę Nadzorczą, która sprawuje nadzór nad procesem zarządzania ryzykiem oraz ocenia adekwatność i skuteczność tego procesu w ramach decyzji określonych w statucie danego podmiotu i regulaminie Rady Nadzorczej oraz za pośrednictwem powołanego Komitetu Audytu;
- Zarząd, który organizuje i zapewnia działanie systemu zarządzania ryzykiem poprzez uchwalanie strategii, polityk, wyznaczanie apetytu na ryzyko, określenie profilu ryzyka i określenie tolerancji na poszczególne kategorie ryzyka;
- Komitety, które podejmują decyzje dotyczące ograniczania poziomu poszczególnych ryzyk do ram wyznaczonych przez apetyt na ryzyko. Komitety przyjmują procedury i metodyki związane z ograniczaniem poszczególnych ryzyk, a także akceptują limity ograniczające poszczególne rodzaje ryzyka.

Rolą Komitetu Ryzyka Grupy PZU jest wspieranie, zarówno Rad Nadzorczych jak i Zarządów podmiotów zależnych, we wdrażaniu efektywnego systemu zarządzania ryzykiem, spójnego dla całej Grupy PZU. Celem działania Komitetu Ryzyka Grupy PZU jest koordynacja działań oraz nadzór nad systemem i procesami zarządzania poszczególnymi ryzykami występującymi w Grupie PZU.

Czwarty poziom kompetencyjny dotyczy działań operacyjnych i podzielony jest pomiędzy trzy linie obrony:

- pierwsza linia obrony – obejmuje bieżące zarządzanie ryzykiem na poziomie jednostek i komórek organizacyjnych podmiotów oraz podejmowanie decyzji w ramach procesu zarządzania ryzykiem;
- druga linia obrony – obejmuje zarządzanie ryzykiem poprzez wyspecjalizowane komórki zajmujące się identyfikacją, monitorowaniem i raportowaniem o ryzyku oraz kontrolą limitów;
- trzecia linia obrony – obejmuje audyt wewnętrzny, który przeprowadza niezależne audyty elementów systemu zarządzania ryzykiem oraz czynności kontrolnych wbudowanych w działalność.

Schemat struktury organizacyjnej systemu zarządzania ryzykiem



6.3 Apetyt na ryzyko

Apetyt na ryzyko w Grupie PZU - wielkość ryzyka podejmowanego w celu realizacji celów biznesowych, natomiast jego miarą jest poziom potencjalnych strat finansowych, spadku wartości aktywów lub wzrostu wartości zobowiązań w okresie jednego roku.

Apetyt na ryzyko określa maksymalny poziom dopuszczalnego ryzyka przy wyznaczaniu limitów i ograniczeń na poszczególne ryzyka cząstkowe oraz poziom, po przekroczeniu którego podejmowane są określone działania zarządcze niezbędne do ograniczenia dalszego wzrostu ryzyka.

We wszystkich podmiotach ubezpieczeniowych Grupy PZU wdrożono proces ustalania apetytu na ryzyko oraz limitów na poszczególne kategorie ryzyka zgodny z procesem grupowym. Zarząd każdego z podmiotów wyznacza apetyt na ryzyko, profil ryzyka oraz limity tolerancji odzwierciedlające jego plany finansowe, strategię biznesową oraz cele całej Grupy PZU. Takie podejście zapewnia adekwatność i efektywność systemu zarządzania ryzykiem w Grupie PZU oraz zapobiega akceptacji ryzyka na poziomie, który mógłby zagrozić stabilności finansowej poszczególnych podmiotów lub całej Grupy. Za ustalenie odpowiedniego poziomu ryzyka w każdym z podmiotów odpowiedzialny jest Zarząd, natomiast jednostka ds. ryzyka co najmniej raz w roku dokonuje

przeglądu wielkości apetytu na ryzyko, a wszystkie działania koordynowane są z poziomem Grupy PZU.

Apetyt na ryzyko jest ustalany co najmniej raz w roku także w podmiotach sektora bankowego należących do Grupy PZU. Podstawą tego procesu są regulacje nadzorcze (w tym wynikające z planów naprawy) oraz dobre praktyki. Proces ten jest zindywidualizowany w przypadku obu banków, tak aby odzwierciedlał strategię biznesową i kapitałową danego podmiotu. Apetyt na ryzyko w podmiotach bankowych podlega konsultacjom z podmiotem dominującym Grupy PZU oraz opiniowaniu przez Komitet Ryzyka Grupy PZU, aby zapewnić zgodność działań banków z planami strategicznymi oraz celami biznesowymi Grupy PZU, przy zachowaniu dopuszczalnego poziomu ryzyka na poziomie Grupy PZU. Uzgodniony poziom apetytu na ryzyko jest zatwierdzany również przez Rady Nadzorcze podmiotów sektora bankowego.

6.4 Proces zarządzania ryzykiem

W procesie zarządzania ryzykiem wyróżnione są dwa poziomy:

I - POZIOM GRUPY – monitoring limitów oraz ryzyk specyficznych w Grupie

Zarządzanie ryzykiem na tym poziomie ma zapewnić, że Grupa PZU realizuje swoje cele biznesowe w sposób

bezpieczny i dopasowany do skali ponoszonego ryzyka. Grupa PZU zapewnia wsparcie we wdrażaniu systemu zarządzania ryzykiem obejmującego wprowadzenie spójnych mechanizmów, standardów i organizacji funkcjonowania efektywnego systemu kontroli wewnętrznej (ze szczególnym uwzględnieniem funkcji zgodności), systemu zarządzania ryzykiem (w szczególności w obszarze reasekuracji) oraz systemu zarządzania bezpieczeństwem w Grupie PZU a także monitoruje ich bieżące stosowanie. Dedykowane osoby z Grupy PZU współpracują z Zarządami podmiotów oraz z kierownictwem takich obszarów jak finanse, ryzyko, aktuariat, reasekuracja, inwestycje, compliance na podstawie właściwych porozumień o współpracy.

II - POZIOM PODMIOTU – monitoring limitów oraz ryzyk specyficznych dla danego podmiotu

Zarządzanie ryzykiem na tym poziomie ma zapewnić, że podmiot Grupy PZU realizuje swoje cele biznesowe w sposób bezpieczny i dopasowany do skali ponoszonego przez ten podmiot ryzyka. Na tym poziomie monitorowane są limity oraz specyficzne kategorie ryzyka występujące w danym podmiocie a także, w ramach systemu zarządzania ryzykiem, wdrażane są mechanizmy, standardy i organizacja funkcjonowania efektywnego systemu kontroli wewnętrznej (ze szczególnym uwzględnieniem funkcji zgodności), systemu zarządzania ryzykiem (w szczególności w obszarze reasekuracji) oraz systemu zarządzania bezpieczeństwem.

Proces zarządzania ryzykiem składa się z następujących etapów:

Identyfikacja

Rozpoczyna się wraz z propozycją rozpoczęcia tworzenia produktu ubezpieczeniowego, nabycia instrumentu finansowego, zmiany procesu operacyjnego, a także z chwilą wystąpienia każdego innego zdarzenia potencjalnie wpływającego na powstanie ryzyka. Proces identyfikacji występuje do momentu wygaśnięcia zobowiązań, należności lub działań związanych z danym ryzykiem. Identyfikacja ryzyka polega na rozpoznaniu rzeczywistych i potencjalnych źródeł ryzyka, następnie analizowanych pod względem istotności.

Pomiar i ocena ryzyka

Przeprowadzane są w zależności od charakterystyki danego typu ryzyka oraz poziomu jego istotności. Pomiar ryzyka przeprowadzają wyspecjalizowane jednostki. Jednostka ds. ryzyka w każdej spółce odpowiada za rozwój narzędzi oraz za pomiar ryzyka w zakresie określającym apetyt na ryzyko, profil ryzyka i limity tolerancji.

Monitorowanie i kontrola ryzyka

Polega na bieżącym przeglądzie odchyleń realizacji od założonych punktów odniesienia (limitów, wartości progowych, planów, wartości z poprzedniego okresu, wydanych rekomendacji i zaleceń).

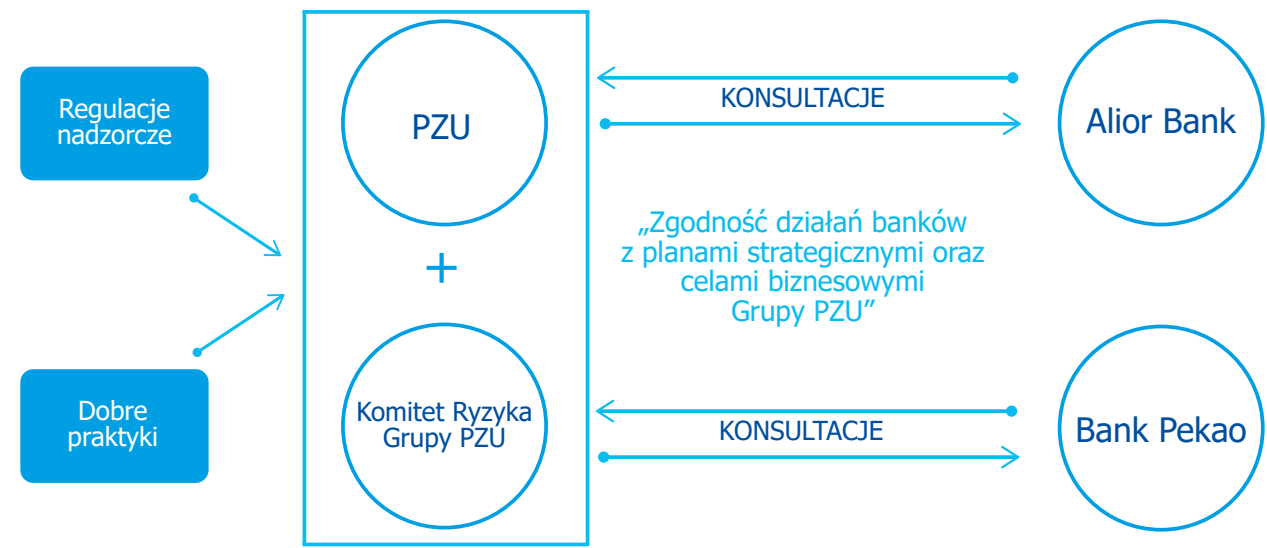
Raportowanie

Umożliwia efektywną komunikację o ryzyku i wspiera zarządzanie ryzykiem na różnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze

Działania te obejmują m.in.: unikanie ryzyka, transfer ryzyka, ograniczanie ryzyka, określanie apetytu na ryzyko, akceptację poziomu ryzyka oraz narzędzia wspierające te działania, takie jak limity, programy reasekuracyjne czy przeglądy polityki underwritingowej.

Proces ustalania apetytu na ryzyko w Grupie PZU



6.5 Profil ryzyka Grupy PZU

Główne ryzyka w Grupie PZU



Do głównych ryzyk, na które narażona jest Grupa PZU należą: aktuarialne, rynkowe, kredytowe i koncentracji, płynności, operacyjne, modeli i braku zgodności. Do głównych ryzyk związanych z działalnością Alior Bank i Banku Pekao należą następujące ryzyka: kredytowe (w tym ryzyko koncentracji portfela kredytowego), operacyjne i rynkowe (obejmujące ryzyko stopy procentowej, walutowe, cen towarów oraz cen instrumentów finansowych). Całkowite ryzyko podmiotów sektora bankowego stanowi ok. 32% (I kwartał 2019 roku) całkowitego ryzyka Grupy PZU, przy czym największa kontrybucja następuje w obszarze ryzyka kredytowego.

Ryzyko aktuarialne

Jest to możliwość poniesienia straty lub niekorzystnej zmiany wartości zobowiązań, jakie mogą wynikać z zawartych umów ubezpieczenia i umów gwarancji ubezpieczeniowych, w związku z niewłaściwymi założeniami dotyczącymi wyceny składek i tworzenia rezerw techniczno-ubezpieczeniowych.

Identyfikacja ryzyka rozpoczyna się wraz z propozycją rozpoczęcia tworzenia produktu ubezpieczeniowego, i towarzyszy mu aż do momentu wygaśnięcia zobowiązań z nim związanych. Identyfikacja ryzyka aktuarialnego odbywa się m.in. poprzez:

- analizę ogólnych warunków ubezpieczenia pod kątem przyjmowanego ryzyka i zgodności z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa;

- analizę ogólnych/szczególnych warunków ubezpieczenia lub innych wzorców umów pod kątem ryzyka aktuarialnego przyjmowanego na ich podstawie;
- rozpoznanie potencjalnych ryzyk związanych z danym produktem w celu ich późniejszego pomiaru i monitorowania;
- analizę wpływu wprowadzenia nowych produktów ubezpieczeniowych na wymogi kapitałowe i margines ryzyka obliczonych według formuły standardowej;
- weryfikację i walidację zmian w produktach ubezpieczeniowych;
- ocenę ryzyka aktuarialnego przez pryzmat podobnych, istniejących produktów;
- monitorowanie istniejących produktów;
- analizę polityki underwritingowej, taryfikacyjnej, rezerw techniczno-ubezpieczeniowych i reasekuracyjnej oraz procesu obsługi szkód i świadczeń.

Ocena ryzyka aktuarialnego polega na rozpoznaniu stopnia zagrożenia lub grupy zagrożeń stanowiących o możliwości powstania szkody oraz na dokonaniu analizy elementów ryzyka w sposób umożliwiający podjęcie decyzji o przyjęciu ryzyka do ubezpieczenia.

Pomiar ryzyka aktuarialnego dokonywany jest w szczególności, przy użyciu:

- analizy wybranych wskaźników;
- metody scenariuszowej – analizy utraty wartości spowodowanej przez zadaną zmianę czynników ryzyka;
- metody faktorowej – uproszczonej wersji metody scenariuszowej, zredukowanej do przypadku jednego scenariusza dla jednego czynnika ryzyka;
- danych statystycznych;
- miar ekspozycji i wrażliwości;
- wiedzy eksperckiej pracowników.

Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka aktuarialnego obejmuje analizę poziomu ryzyka za pomocą zestawu raportów zawierających wybrane wskaźniki.

Raportowanie ma na celu efektywną komunikację o ryzyku aktuarialnym i wspiera zarządzanie ryzykiem aktuarialnym na różnych poziomach decyzyjnych od pracownika do Rady Nadzorczej. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz zakres informacji dostosowane są do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze przewidywane w procesie zarządzania ryzykiem aktuarialnym realizowane są, w szczególności poprzez:

- określenie poziomu tolerancji na ryzyko aktuarialne i jego monitorowanie;
- decyzje biznesowe i plany sprzedażowe;
- kalkulację i monitorowanie adekwatności rezerw techniczno-ubezpieczeniowych;
- strategię taryfową oraz monitorowanie istniejących szacunków i ocenę adekwatności składki;
- proces oceny, wyceny i akceptacji ryzyka aktuarialnego;
- stosowanie narzędzi ograniczania ryzyka aktuarialnego, w tym w szczególności reasekuracji i prewencji.

Ponadto, w celu ograniczania ryzyka aktuarialnego związanego z bieżącą działalnością podejmowane są w szczególności, następujące czynności:

- zdefiniowanie zakresów odpowiedzialności w ogólnych/szczególnych warunkach ubezpieczenia lub innych wzorcach umów;
- działania koasekuracyjne i reasekuracyjne;
- stosowanie adekwatnej polityki taryfikacyjnej;
- stosowanie odpowiedniej metodyki obliczania rezerw techniczno-ubezpieczeniowych;
- stosowanie odpowiedniej procedury oceny ryzyka przyjmowanego do ubezpieczenia (underwritingu);
- stosowanie odpowiedniej procedury likwidacji szkód lub obsługi świadczeń;
- decyzje i plany sprzedażowe;
- prewencja.

Ryzyko rynkowe

Jest to ryzyko straty lub niekorzystnej zmiany sytuacji finansowej, wynikające bezpośrednio lub pośrednio z wahań poziomu i zmienności rynkowych cen aktywów, spreadu kredytowego, wartości zobowiązań i instrumentów finansowych.

Proces zarządzania ryzykiem spreadu kredytowego i ryzykiem koncentracji ma odmienną specyfikę od procesu zarządzania pozostałymi podkategoriami ryzyka rynkowego i został opisany w kolejnej części (Ryzyko kredytowe i koncentracji) wraz z procesem zarządzania ryzykiem niewypłacalności kontrahenta.

Ryzyko rynkowe w Grupie PZU pochodzi z trzech głównych źródeł:

- działalności związanej z dopasowaniem aktywów do zobowiązań (portfel ALM);

- działalności związanej z aktywną alokacją, tj. wyznaczaniem optymalnej średnioterminowej struktury aktywów (portfele AA);
- działalności bankowej – w jej efekcie Grupa PZU jest istotnie narażona na ryzyko kredytowe oraz ryzyko stopy procentowej.

Działalność inwestycyjną w podmiotach Grupy PZU reguluje szereg dokumentów zatwierdzonych przez Rady Nadzorcze, Zarządy i dedykowane Komitety.

Identyfikacja ryzyka rynkowego polega na rozpoznaniu rzeczywistych i potencjalnych źródeł tego ryzyka. Proces identyfikacji ryzyka rynkowego związanego z aktywami rozpoczyna się w momencie podjęcia decyzji o rozpoczęciu dokonywania transakcji na danym typie instrumentów finansowych. Jednostki, które podejmują decyzję o rozpoczęciu dokonywania transakcji na danym typie instrumentów finansowych, sporządzają opis instrumentu zawierający, w szczególności, opis czynników ryzyka. Przekazują go do jednostki ds. ryzyka, która na jego podstawie identyfikuje i ocenia ryzyko rynkowe.

Proces identyfikacji ryzyka rynkowego związanego z zobowiązaniami ubezpieczeniowymi rozpoczyna się wraz z procesem tworzenia produktu ubezpieczeniowego i jest związany z identyfikacją zależności wielkości przepływów finansowych z tego produktu od czynników ryzyka rynkowego. Zidentyfikowane ryzyka rynkowe podlegają ocenie ze względu na kryterium istotności tj. czy z materializacją ryzyka związana jest strata mogąca mieć wpływ na kondycję finansową.

Ryzyko rynkowe jest mierzone przy użyciu poniższych miar ryzyka:

- VaR, wartości narażonej na ryzyko, będącej miarą ryzyka kwantyfikującą potencjalną stratę ekonomiczną, która w horyzoncie jednego roku przy normalnych warunkach rynkowych nie zostanie przekroczona z prawdopodobieństwem 99,5%;
- formuły standardowej;
- miar ekspozycji i wrażliwości;
- skumulowanej miesięcznej straty.

W przypadku podmiotów bankowych stosuje się adekwatne miary zgodne z przepisami sektorowymi oraz dobrymi praktykami rynkowymi.

Zarządzanie ryzykiem

Przy pomiarze ryzyka rynkowego wyróżnia się, w szczególności, następujące etapy:

- gromadzenie informacji o aktywach i zobowiązaniach generujących ryzyko rynkowe;
- kalkulacja wartości ryzyka.

Pomiar ryzyka dokonywany jest:

- codziennie dla miar ekspozycji i wrażliwości instrumentów znajdujących się w systemach użytkowanych przez poszczególne jednostki Grupy PZU;
- miesięcznie przy wykorzystaniu modelu wartości narażonej na ryzyko dla ryzyka rynkowego lub formuły standardowej.

Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka rynkowego polega na analizie poziomu ryzyka i wykorzystania wyznaczonych limitów.

Raportowanie polega na komunikacji o poziomie ryzyka rynkowego, efektach monitorowania i kontrolowania różnym poziomom decyzyjnym. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz zakres informacji są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze w odniesieniu do ryzyka rynkowego polegają w szczególności na:

- dokonywaniu transakcji służących zmniejszeniu ryzyka rynkowego, tj. sprzedaż instrumentu finansowego, zamknięcie pozycji na instrumencie pochodnym, kupno zabezpieczającego instrumentu pochodnego;
- dywersyfikacji portfela aktywów, w szczególności ze względu na kategorię ryzyka rynkowego, terminy zapadalności instrumentów, koncentrację zaangażowania w jednym podmiocie, koncentrację geograficzną;
- stanowieniu ograniczeń i limitów ryzyka rynkowego.

Stanowienie limitów jest głównym narzędziem zarządczym mającym na celu utrzymanie pozycji ryzyka w ramach akceptowalnego poziomu tolerancji na ryzyko. Struktura limitów dla poszczególnych kategorii ryzyka rynkowego, jak również dla poszczególnych jednostek organizacyjnych, jest ustalana przez dedykowane komitety w taki sposób, aby były one spójne z tolerancją na ryzyko ustalaną przez zarządy podmiotów zależnych. Podmioty sektora bankowego podlegają w tym zakresie dodatkowym wymogom regulacji sektorowych.

Ryzyko kredytowe i koncentracji

Ryzyko kredytowe jest to ryzyko straty lub niekorzystnej zmiany sytuacji finansowej, wynikające z wahań wiarygodności i zdolności kredytowej emitentów papierów wartościowych,

kontrahentów i wszelkich dłużników, materializujące się niewykonaniem zobowiązania przez kontrahenta lub wzrostem spreadu kredytowego. W ramach ryzyka kredytowego wyróżnia się następujące kategorie ryzyka:

- ryzyko spreadu kredytowego;
- ryzyko niewykonania zobowiązania przez kontrahenta;
- ryzyko kredytowe w ubezpieczeniach finansowych.

Ryzyko koncentracji jest to możliwość poniesienia straty wynikającej z braku dywersyfikacji portfela aktywów lub z dużej ekspozycji na ryzyko niewykonania zobowiązania przez pojedynczego emitenta papierów wartościowych lub grupę powiązanych emitentów.

Identyfikacja ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji odbywa się na etapie podejmowania decyzji o zainwestowaniu w nowy typ instrumentu finansowego lub zaangażowaniu o charakterze kredytowym w nowy podmiot. Identyfikacja polega na analizie czy z daną inwestycją wiąże się ryzyko kredytowe lub ryzyko koncentracji, od czego uzależniony jest jego poziom i zmienność w czasie. Identyfikacji podlegają rzeczywiste i potencjalne źródła ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji.

Ocena ryzyka polega na oszacowaniu prawdopodobieństwa materializacji ryzyka oraz potencjalnego wpływu materializacji ryzyka na kondycję finansową danego podmiotu.

Pomiar ryzyka kredytowego dokonywany jest przy użyciu:

- miar ekspozycji (wartość zaangażowania kredytowego brutto i netto oraz zaangażowanie kredytowe netto ważone okresem zapadalności);
- formuły standardowej.

Ryzyko koncentracji dla pojedynczego podmiotu kalkulowane jest zgodnie z formułą standardową.

Miarą łącznego ryzyka koncentracji jest suma ryzyk koncentracji pojedynczych podmiotów. W przypadku podmiotów powiązanych wyznacza się ryzyko koncentracji dla wszystkich podmiotów powiązanych łącznie.

W przypadku podmiotów bankowych stosuje się adekwatne miary zgodne z przepisami sektorowymi oraz dobrymi praktykami rynkowymi. W szczególności pomiar ryzyka kredytowego jest dokonywany przy użyciu siatki miar jakości portfela kredytowego.

Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka kredytowego i koncentracji polega na analizie bieżącego poziomu ryzyka, ocenie zdolności kredytowej i określeniu stopnia wykorzystania wyznaczonych limitów. Monitorowanie odbywa się m.in. w cyklach dziennych oraz miesięcznych.

Monitorowanie jest wykonywane dla:

- zaangażowań z tytułu ubezpieczeń finansowych;
- zaangażowań reasekuracyjnych;
- limitów zaangażowania oraz limitów ryzyka VaR;
- zaangażowań kredytowych (dotyczy podmiotów bankowych).

Raportowanie polega na komunikacji o poziomie ryzyka kredytowego i koncentracji, efektach monitorowania i kontrolowania różnym poziomom decyzyjnym. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz zakres informacji są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze w odniesieniu do ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji polegają w szczególności na:

- stanowieniu limitów ograniczających zaangażowanie wobec pojedynczego podmiotu, grupy podmiotów, sektorów, państw;
- dywersyfikacji portfela aktywów i ubezpieczeń finansowych w szczególności ze względu na państwo, sektor;
- przyjęciu zabezpieczenia;
- dokonywaniu transakcji służących zmniejszeniu ryzyka kredytowego, tj. sprzedaży instrumentu finansowego, zamknięciu instrumentu pochodnego, kupnie zabezpieczającego instrumentu pochodnego, restrukturyzacji udzielonego zadłużenia;
- reasekuracji portfela ubezpieczeń finansowych.

Struktura limitów ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji dla poszczególnych emitentów jest ustalana przez dedykowane komitety w taki sposób, by były one spójne z tolerancją na ryzyko ustaloną przez zarządy poszczególnych podmiotów zależnych oraz pozwalały zminimalizować ryzyko „zarażania” pomiędzy skoncentrowanymi ekspozycjami.

W działalności bankowej udzielanie produktów kredytowych realizowane jest zgodnie z metodami kredytowania właściwymi dla segmentu klienta i rodzaju produktu. Ocena zdolności kredytowej klienta poprzedzająca wydanie decyzji kredytowej przeprowadzana jest z wykorzystaniem narzędzi wspierających proces kredytowy, w tym systemu scoringowego

lub ratingowego, zewnętrznych informacji i wewnętrznych baz danego banku Grupy PZU. Udzielanie produktów kredytowych przebiega zgodnie z obowiązującymi procedurami operacyjnymi wskazującymi właściwe czynności wykonywane w procesie kredytowym, odpowiedzialne za nie jednostki oraz wykorzystywane narzędzia.

W celu minimalizacji ryzyka kredytowego ustanawia się zabezpieczenia odpowiednie do ponoszonego ryzyka kredytowego i elastyczne wobec możliwości klienta. Ustanowienie zabezpieczenia nie zwalnia z obowiązku badania zdolności kredytowej klienta.

Ryzyko płynności

Ryzyko płynności finansowej jest to możliwość utraty zdolności do bieżącego regulowania zobowiązań Grupy PZU wobec jej klientów lub kontrahentów. Celem zarządzania ryzykiem płynności finansowej jest zachowanie poziomu płynności umożliwiającego bieżące regulowanie zobowiązań danego podmiotu.

Identyfikacja ryzyka polega na analizie możliwości wystąpienia niekorzystnych zdarzeń, w szczególności:

- niedoboru środków płynnych w stosunku do bieżących potrzeb danego podmiotu Grupy PZU;
- braku płynności posiadanych instrumentów finansowych;
- strukturalnego niedopasowania zapadalności aktywów do wymagalności zobowiązań.

Pomiar i ocena ryzyka są przeprowadzane poprzez oszacowanie niedoborów środków finansowych na wypłaty zobowiązań. W części ubezpieczeniowej oszacowanie dokonywane jest w następujących ujęciach:

- luk płynnościowych (statycznym, ryzyko płynności finansowej długoterminowej) – poprzez monitorowanie niedopasowania przepływów netto wynikających z umów ubezpieczenia zawartych do dnia bilansowego i wpływów z tytułu aktywów na pokrycie zobowiązań ubezpieczeniowych w poszczególnych okresach, na podstawie projekcji przepływów finansowych;
- stress testowym (ryzyko płynności finansowej średnioterminowej) – poprzez oszacowanie wpływu zbycia w krótkim czasie portfela lokat finansowych na zaspokojenie zobowiązań z tytułu wystąpienia zdarzeń ubezpieczeniowych o charakterze nadzwyczajnym;
- preliminarzy bieżących (ryzyko płynności finansowej krótkoterminowej) – poprzez monitorowanie zgłoszonego przez inne jednostki zapotrzebowania na środki pieniężne

Zarządzanie ryzykiem

w terminie określonym przez obowiązujące regulacje wewnętrzne.	back na skarbowych papierach wartościowych, w tym utrzymywanych do terminu wykupu;	unikaniu ryzyka poprzez niepodejmowanie lub wycofanie się z określonej działalności biznesowej, w przypadku stwierdzenia zbyt wysokiego ryzyka operacyjnego, którego koszty ograniczenia są nieopłacalne;	realizowanych przez Biuro Compliance, jak również bieżącego zarządzania ryzykiem braku zgodności, za które odpowiadają
W zakresie zarządzania ryzykiem płynności banki w Grupie PZU stosują miary wynikające z regulacji sektorowych, w tym Rekomendacji P Komisji Nadzoru Finansowego.	- centralizacja zarządzania portfelami/funduszami przez TFI PZU; - limity wskaźników płynnościowych w bankach należących do Grupy PZU.	akceptacji ryzyka – aprobatę konsekwencji wynikających z ewentualnej materializacji ryzyka operacyjnego, jeśli nie zagraża ono przekroczeniu poziomu tolerancji na ryzyko operacyjne.	kierujący jednostkami i komórkami organizacyjnymi w Spółkach. Identyfikowanie i ocena ryzyka braku zgodności realizowane są dla poszczególnych procesów wewnętrznych PZU i PZU Życie, zgodnie z podziałem odpowiedzialności za raportowanie. Dodatkowo Biuro Compliance identyfikuje ryzyko compliance na podstawie informacji wynikających z procesu legislacyjnego, ze zgłoszeń do rejestrów konfliktu interesów, prezentów oraz nieprawidłowości, a także wpływających do Biura zapytań.
Do zarządzania płynnością banków w Grupie PZU wykorzystuje się współczynniki płynności dla różnych okresów, w tym do 7 dni, do miesiąca, do 12 oraz powyżej 12 miesięcy.	Ryzyko operacyjne Jest to możliwość poniesienia straty wynikającej z niewłaściwych lub błędnych procesów wewnętrznych, działań ludzi, funkcjonowania systemów lub ze zdarzeń zewnętrznych.	Aktualność planów ciągłości działania w podmiotach Grupy PZU jest utrzymywana i cyklicznie testowana.	Wśród działań systemowych wskazać należy kwestie takie jak:
W ramach zarządzania ryzykiem płynności banki w Grupie PZU dokonują również analizy profilu zapadalności/wymagalności w dłuższym terminie, zależnej w dużym stopniu od przyjętych założeń w zakresie kształtowania się przyszłych przepływów gotówkowych związanych z pozycjami aktywów i pasywów. Założenia uwzględniają: - stabilność pasywów o nieokreślonych terminach wymagalności (np. rachunki bieżące, zerwania i odnowienia depozytów, poziom ich koncentracji); - możliwość skrócenia terminu zapadalności określonych pozycji aktywów (np. kredyty hipoteczne z możliwością wcześniejszej spłaty); - możliwość zbycia pozycji aktywów (portfel płynnościowy).	Identyfikacja ryzyka operacyjnego odbywa się, w szczególności, poprzez: - gromadzenie i analizę informacji o incydentach ryzyka operacyjnego; - samoocenę ryzyka operacyjnego; - analizy scenariuszowe.	Ryzyko modeli Biorąc pod uwagę rosnące znaczenie zakresu wykorzystania modeli oraz zakwalifikowanie ryzyka modeli jako ryzyka istotnego dla Grupy PZU, w 2018 roku rozpoczęty został formalny proces identyfikacji i oceny tego ryzyka. Proces ten ma na celu zapewnienie wysokiej jakości stosowanych praktyk dotyczących zarządzania tym ryzykiem. Wdrażany jest on obecnie w spółkach PZU i PZU Życie.	- opracowywanie i wdrażanie założeń systemowych i spójnych z nimi regulacji wewnętrznych; - rekomendowanie pozostałym podmiotom Grupy PZU rozwiązań w zakresie sposobu realizacji spójnej funkcji compliance oraz systemowego zarządzania ryzykiem braku zgodności; - monitorowanie procesu zarządzania ryzykiem braku zgodności obejmującego w szczególności: dokonywanie analiz ryzyka braku zgodności, przegląd stanu realizacji wytycznych podmiotów zewnętrznych w zakresie zarządzania ryzykiem braku zgodności; - udzielanie konsultacji oraz wydawanie interpretacji i wytycznych w zakresie stosowania przyjętych standardów postępowania oraz zarządzania ryzykiem braku zgodności; - planowanie i realizacja szkoleń oraz prowadzenie działań komunikacji wewnętrznej w zakresie zapewnienia zgodności; - sporządzanie raportów i informacji w zakresie ryzyka braku zgodności.
Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka płynności finansowej polegają na analizie wykorzystania wyznaczonych limitów.	Oba banki w Grupie PZU, za zgodą KNF, stosują indywidualne modele zaawansowane do pomiaru ryzyka operacyjnego oraz szacowania wymogów kapitałowych z tytułu tego ryzyka.	Ryzyko modeli zdefiniowane zostało jako ryzyko poniesienia straty finansowej, błędnego oszacowania danych raportowanych do organu nadzoru, podjęcia błędnych decyzji lub utraty reputacji z powodu błędów w opracowaniu, wdrożeniu lub stosowaniu modeli.	Z kolei działania kierujących komórkami i jednostkami organizacyjnymi, związane z bieżącym zarządzaniem ryzykiem braku zgodności oznaczają m.in.:
Raportowanie polega na komunikacji o poziomie płynności finansowej różnym poziomom decyzyjnym. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz zakres informacji są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.	Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka operacyjnego realizowane jest głównie poprzez ustanowiony system wskaźników ryzyka operacyjnego umożliwiających ocenę zmian poziomu ryzyka operacyjnego w czasie oraz czynników mających wpływ na jego poziom w działalności.	W podmiotach sektora bankowego, z uwagi na wysoką istotność ryzyka modeli, zarządzanie tym rodzajem ryzyka zostało wdrożone w ubiegłych latach w ramach dostosowania do wymogów rekomendacji W KNF. Oba banki określiły standardy procesu zarządzania ryzykiem modeli, w tym zasady budowy modeli oraz oceny jakości ich działania, przy zapewnieniu właściwych rozwiązań w ramach ładu korporacyjnego.	- identyfikację i ocenę ryzyka braku zgodności w nadzorowanym obszarze; - pomiar ryzyka braku zgodności w nadzorowanym obszarze; - ustalanie instrumentów zabezpieczających oraz ograniczających liczbę i skalę występujących nieprawidłowości; - raportowanie do Biura Compliance zagrożeń i zdarzeń z zakresu ryzyka braku zgodności; - podejmowanie działań mitygujących ryzyko braku zgodności; - stałe monitorowanie ryzyka braku zgodności w nadzorowanym obszarze.
Ograniczeniu ryzyka płynności finansowej służą: - utrzymywanie środków w wyodrębnionym portfelu płynnościowym, w wysokości zgodnej z limitami wartości tego portfela; - utrzymywanie odpowiednich środków w walucie obcej w portfelach lokat przeznaczonych na pokrycie zobowiązań ubezpieczeniowych wyrażonych w danej walucie obcej; - postanowienia Umowy o zarządzanie portfelami instrumentów finansowych zawartej pomiędzy TFI PZU oraz PZU dotyczące ograniczenia czasu wycofania środków z portfeli zarządzanych przez TFI PZU do maksymalnie 3 dni po złożeniu zapotrzebowania na środki pieniężne; - posiadanie otwartych linii kredytowych w bankach lub/i możliwość dokonywania transakcji typu sell-buy-	Raportowanie polega na komunikacji o poziomie ryzyka operacyjnego oraz efektach monitorowania i kontrolowania różnym poziomom decyzyjnym. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz zakres informacji są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.	Ryzyko braku zgodności Jest to ryzyko niedostosowania się lub naruszenia przez podmioty Grupy PZU lub osoby powiązane z podmiotami Grupy PZU przepisów prawa, regulacji wewnętrznych oraz przyjętych przez podmioty Grupy PZU standardów postępowania, w tym norm etycznych, które skutkuje lub może skutkować poniesieniem przez Grupę PZU lub osoby działające w jej imieniu sankcji prawnych, powstaniem strat finansowych bądź utratą reputacji lub wiarygodności.	99

Zarządzanie ryzykiem

Dodatkowo Biuro Compliance na poziomie PZU dba o adekwatne i jednolite standardy rozwiązań compliance we wszystkich podmiotach Grupy PZU, jak również monitoruje ryzyko braku zgodności w skali Grupy PZU.

W I półroczu 2019 roku podmioty Grupy PZU posiadały systemy zgodności dostosowane do standardów wyznaczonych przez PZU.

Za przekazywanie pełnej informacji na temat ryzyka braku zgodności w podmiotach Grupy odpowiedzialne są jednostki ds. zgodności tych podmiotów. Jednostki te mają za zadanie dokonanie oceny i pomiaru ryzyka braku zgodności oraz podjęcie odpowiednich działań zaradczych, które mitygują materializację tego ryzyka.

- Podmioty Grupy PZU przekazują na bieżąco informację na temat ryzyka braku zgodności do Biura Compliance PZU i PZU Życie. Biuro Compliance natomiast dokonuje m.in.:
- analizy raportów miesięcznych i kwartalnych otrzymanych od jednostek ds. zgodności podmiotów Grupy;
 - oceny wpływu ryzyka braku zgodności podmiotów na Grupę PZU;
 - analizy wykonania zaleceń wydanych spółkom z zakresu realizacji funkcji compliance;
 - wsparcia jednostek ds. zgodności podmiotów Grupy PZU przy ocenie ryzyka braku zgodności;
 - raportowania Zarządowi i Radzie Nadzorczej PZU.

Ryzyko braku zgodności uwzględnia w szczególności ryzyko niedostosowania działalności podmiotów Grupy PZU do zmieniającego się otoczenia prawnego. Materializacja tego ryzyka może nastąpić w związku z brakiem jasnych i jednoznacznych przepisów lub ich całkowitym brakiem czyli z tzw. luką prawną. Może to powodować nieprawidłowości w działalności Grupy PZU, co w konsekwencji może przyczynić się do wzrostu kosztów (np. z uwagi na kary finansowe), jak i zwiększenia ryzyka utraty reputacji, a więc spadku wiarygodności Grupy PZU na rynku (w efekcie możliwość poniesienia straty finansowej).

Z uwagi na szeroki zakres działalności Grupy PZU, na ryzyko utraty reputacji ma również wpływ ryzyko sporów sądowych o różnej wartości, które dotyczy przede wszystkim spółek ubezpieczeniowych wchodzących w skład Grupy.

Identyfikowanie i ocena ryzyka braku zgodności w podmiotach Grupy realizowana jest dla poszczególnych procesów

wewnętrznych tych spółek przez kierujących komórkami organizacyjnymi, zgodnie z podziałem odpowiedzialności za raportowanie. Dodatkowo jednostki ds. compliance w podmiotach Grupy PZU identyfikują ryzyko braku zgodności na podstawie informacji wynikających ze zgłoszeń do rejestrów konfliktu interesów, prezentów oraz nieprawidłowości, a także wpływających zapytań.

- Ocena i pomiar ryzyka braku zgodności dokonywane są poprzez określenie skutków materializacji ryzyka:
- finansowych, wynikających m.in. z kar administracyjnych, wyroków sądowych, decyzji UOKiK, kar umownych oraz odszkodowań;
 - niematerialnych, dotyczących utraty reputacji, w tym uszczerbku w zakresie wizerunku i marki Grupy PZU.

- Monitorowanie ryzyka braku zgodności dokonywane jest w szczególności poprzez:
- analizę raportów otrzymywanych od kierujących jednostkami i komórkami organizacyjnymi;
 - monitoring wymogów regulacyjnych i dostosowania działalności do zmieniającego się otoczenia prawnego podmiotów Grupy PZU;
 - udział w pracach legislacyjnych w zakresie zmian obowiązujących powszechnie przepisów;
 - podejmowanie aktywności w organizacjach branżowych;
 - koordynację procesów kontroli zewnętrznej;
 - koordynację realizacji obowiązków informacyjnych giełdowych (PZU) i ustawowych;
 - popularyzację w Grupie PZU wiedzy z obszaru prawa konkurencji i ochrony konsumentów wśród pracowników z dostosowaniem do obszaru działalności;
 - monitoring orzecznictwa antymonopolowego oraz postępowań prowadzonych przez Prezesa UOKiK;
 - przegląd realizacji zaleceń jednostki ds. compliance Grupy PZU;
 - zapewnienie spójnej realizacji funkcji compliance w Grupie PZU.

- Działania zarządcze w zakresie reakcji na ryzyko braku zgodności obejmują w szczególności:
- akceptację ryzyka m.in. wobec zmian prawnych i regulacyjnych;
 - ograniczanie ryzyka, w tym: dostosowanie procedur i procesów w kontekście wymogów regulacyjnych, opiniowanie i projektowanie regulacji wewnętrznych pod względem zgodności, uczestnictwo w procesie uzgadniania działań marketingowych;

- unikanie ryzyka poprzez zapobieganie angażowaniu się podmiotów Grupy PZU w działania niezgodne z obowiązującymi wymogami regulacyjnymi, dobrymi praktykami rynkowymi lub mogącymi negatywnie wpłynąć na wizerunek Grupy PZU.

- W ramach ograniczania ryzyka braku zgodności w Grupie PZU na poziomie systemowym i bieżącym realizowane są m.in. następujące działania mitygujące:
- bieżąca realizacja efektywnej funkcji zgodności jako jednej z funkcji kluczowych w systemie zarządzania w podmiotach Grupy PZU;
 - udział w konsultacjach z organami ustawodawczymi i nadzoru (podmioty nadzorowane Grupy PZU) na etapie tworzenia regulacji (konsultacje społeczne);
 - delegowanie przedstawicieli podmiotów nadzorowanych Grupy PZU do udziału w pracach komisji przy organach nadzoru;
 - uczestnictwo w projektach wdrożeniowych dla nowych regulacji;
 - szkolenia pracowników podmiotów Grupy w zakresie nowych regulacji, standardów postępowania i rekomendowanych działań zarządczych;
 - opiniowanie regulacji wewnętrznych podmiotów Grupy PZU i rekomendowanie ewentualnych zmian pod kątem ich zgodności z przepisami prawa i przyjętymi standardami postępowania;
 - weryfikacja procedur i procesów w kontekście ich zgodności z przepisami prawa i przyjętymi standardami postępowania;
 - wyprzedzające dostosowywanie dokumentacji do zbliżających się zmian wymogów prawnych;
 - systemowy nadzór PZU nad realizacją funkcji zgodności w podmiotach Grupy PZU;
 - prowadzenie analiz i bieżący monitoring nad stosowaniem zasad funkcjonowania chińskich murów, w związku ze złożonymi przez PZU dodatkowymi zobowiązaniami inwestorskimi w ramach postępowania z zawiadomienia dotyczącego zamiaru nabycia akcji Banku Pekao;
 - bieżący monitoring zmian otoczenia prawno-regulacyjnego w celu identyfikacji luk lub obszarów wymagających podjęcia działań mających na celu zapewnienie zgodności.

W 2018 roku oraz w I półroczu 2019 roku – z racji wejścia w życie kluczowych zmian prawnych oraz w związku z uznaniem przez KNF Grupy PZU za konglomerat finansowy, a także wydaniem decyzji, na mocy której Grupa PZU będzie podlegała nadzorowi uzupełniającemu sprawowanemu zgodnie z przepisami Ustawy o nadzorze uzupełniającym – obszar

- compliance był zaangażowany w prace związane z dostosowaniem Spółki do nowych regulacji lub nowych dla Spółki wymogów, w tym przede wszystkim do wymogów wynikających z następujących aktów prawnych:
- ustawy z 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym;
 - rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z 27 kwietnia 2016 roku w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych);
 - ustawy z 16 grudnia 2016 roku o zasadach zarządzania mieniem państwowym;
 - dyrektywy z 15 maja 2014 roku w sprawie rynków instrumentów finansowych (MIFID II) (regulacja istotna dla niektórych podmiotów z Grupy PZU, w szczególności TFI);
 - ustawy z 15 grudnia 2017 roku o dystrybucji ubezpieczeń;
 - ustawy z 1 marca 2018 roku o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu,
 - ustawy z 15 kwietnia 2005 roku o nadzorze uzupełniającym nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń, zakładami reasekuracji i firmami inwestycyjnymi wchodzącymi w skład konglomeratu finansowego.

Koncentracja ryzyka

W ramach zarządzania poszczególnymi rodzajami ryzyka Grupa PZU identyfikuje, mierzy i monitoruje koncentrację ryzyka, przy czym dla sektora bankowego procesy te realizowane są na poziomie poszczególnych podmiotów zgodnie z wymogami sektorowymi. W celu wypełnienia obowiązków regulacyjnych jakie nałożone są na grupy kapitałowe identyfikowane jako konglomeraty finansowe trwają obecnie intensywne prace dostosowawcze w zakresie wdrożenia modelu zarządzania znaczącą koncentracją ryzyka w konglomeracie finansowym.

Obecnie Grupa PZU identyfikuje następujące typy koncentracji ryzyka:

- w ramach ryzyka aktuarialnego identyfikuje się koncentrację ryzyka w odniesieniu do możliwych szkód spowodowanych przez zdarzenia katastroficzne, w szczególności takie jak powodzie i huragany oraz koncentracje na dużych ryzykach korporacyjnych, przy czym stosowany program reasekuracji w obu przypadkach pozwala na redukcję wielkości potencjalnej szkody na udziale własnym;

- w ramach ryzyka kredytowego oraz rynkowego koncentracja ryzyka jest identyfikowana na poziomie grup kapitałowych, sektorów gospodarki oraz krajów;
- w ramach ryzyka operacyjnego oraz innych istotnych ryzyk nie zidentyfikowano koncentracji ryzyka.

Koncentracja ryzyka w zidentyfikowanych obszarach podlega regularnemu pomiarowi i monitoringowi.

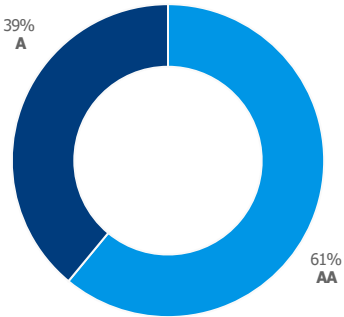
6.6 Działalność reasekuracyjna

Ochrona reasekuracyjna w ramach Grupy PZU zabezpiecza działalność ubezpieczeniową, ograniczając skutki wystąpienia zjawisk o charakterze katastroficznym, mogących w negatywny sposób wpłynąć na sytuację finansową zakładów ubezpieczeń. Zadanie to realizowano poprzez reasekuracyjne umowy obligatoryjne wraz z uzupełniającą je reasekuracją fakultatywną.

Umowy reasekuracyjne PZU

Na bazie zawartych umów reasekuracyjnych PZU ogranicza swoje ryzyko związane ze szkodami o charakterze katastroficznym (np. powódź, huragan) m.in. poprzez katastroficzną nieproporcjonalną umowę nadwyżki szkód oraz związane ze skutkami dużych pojedynczych szkód w ramach umów reasekuracji nieproporcjonalnej chroniącej portfele ubezpieczeń majątkowych, technicznych, morskich, lotniczych, odpowiedzialności cywilnej i odpowiedzialności cywilnej z ubezpieczeń komunikacyjnych. Ograniczenie ryzyka PZU jest realizowane także poprzez reasekurację portfela ubezpieczeń finansowych.

Składka reasekuracyjna z umów obligatoryjnych PZU według ratingu S&P/AM Best



Partnerzy reasekuracyjni PZU posiadają wysokie oceny ratingowe według agencji S&P. Świadczy to o dobrej pozycji finansowej reasekuratora i zapewnia bezpieczeństwo Spółce.

Działalność PZU w zakresie reasekuracji czynnej obejmuje pozostałe spółki ubezpieczeniowe Grupy PZU. Dalsze zaangażowanie w ochronę spółek bałtyckich oraz LINK4 i TUW PZUW powoduje wzrost przypisu składki PZU z tego tytułu.

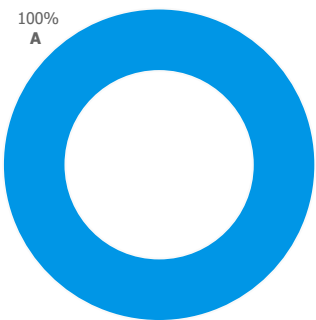
Ponadto, PZU pozyskuje składkę przypisaną brutto z reasekuracji czynnej w ramach działalności na rynku krajowym i zagranicznym, poprzez reasekurację fakultatywną oraz obligatoryjną.

Umowy reasekuracyjne PZU Życie

W ramach umowy reasekuracji biernej, zawartej przez PZU Życie, realizowana jest ochrona portfela PZU Życie przed kumulacją ryzyk oraz ochrona pojedynczych polis z wyższymi sumami ubezpieczenia.

Partnerzy reasekuracyjni posiadają wysokie oceny ratingowe według agencji S&P. Świadczy to o dobrej pozycji finansowej reasekuratora i zapewnia bezpieczeństwo Spółce.

Składka reasekuracyjna z umów obligatoryjnych PZU Życie według ratingu S&P



Umowy reasekuracyjne spółek zagranicznych Grupy PZU oraz LINK4 i TUW PZUW

Pozostałe spółki ubezpieczeniowe Grupy PZU, tj. Lietuvos Draudimas, Lietuvos Draudimas Oddział w Estonii, AAS Balta, PZU Ukraina, LINK4 i TUW PZUW, posiadają ochronę reasekuracyjną dopasowaną do profilu prowadzonej działalności oraz swojej sytuacji finansowej. Każdy istotny portfel ubezpieczeń zabezpieczony jest odpowiednią umową

obligatoryjną. Ochrona reasekuracyjna zapewniona jest w większości przez PZU, który transferuje na zewnątrz Grupy część przyjętego ryzyka.

6.7 Zarządzanie kapitałem

3 października 2016 roku Rada Nadzorcza PZU podjęła uchwałę (Raport Bieżący 61/2016 z 4 października 2016 roku) w sprawie zatwierdzenia **Polityki kapitałowej i dywidendowej Grupy PZU na lata 2016 – 2020** („Polityka”). W pierwszym półroczu 2019 roku nie były dokonywane zmiany w tej Polityce.

Wprowadzenie Polityki wynikało z wdrożenia od 1 stycznia 2016 roku Dyrektywy 2009/138/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 25 listopada 2009 roku w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Wypłacalność II), z późniejszymi zmianami, Ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej z 11 września 2015 roku oraz wygaśnięcia „Polityki kapitałowej i dywidendowej Grupy PZU na lata 2013 – 2015” zaktualizowanej w maju 2014 roku.

Zgodnie z Polityką, Grupa PZU dąży do:

- efektywnego zarządzania kapitałem, poprzez optymalizację wykorzystania kapitału z perspektywy Grupy;
- maksymalizacji stopy zwrotu z kapitału dla akcjonariuszy podmiotu dominującego w szczególności przy zachowaniu

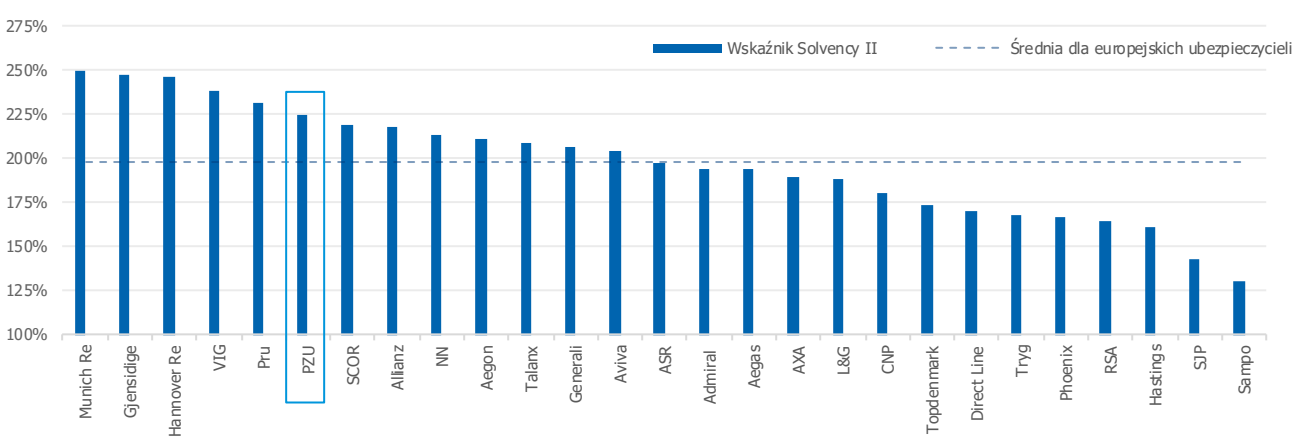
- poziomu bezpieczeństwa i utrzymaniu zasobów kapitałowych na cele strategicznego rozwoju poprzez akwizycje;
- zapewnienia wystarczających środków finansowych na pokrycie zobowiązań Grupy wobec klientów.

Polityka zarządzania kapitałem opiera się na następujących zasadach:

- zarządzanie kapitałem (w tym kapitałem nadwyżkowym) Grupy PZU na poziomie PZU jako podmiotu dominującego;
- utrzymanie docelowych współczynników wypłacalności na poziomie 200% dla Grupy PZU, PZU oraz PZU Życie (wg Wypłacalność II);
- utrzymanie wskaźnika dźwigni finansowej Grupy PZU na poziomie nie wyższym niż 0,35;
- zapewnienie środków na rozwój i akwizycje w najbliższych latach;
- brak emisji akcji przez PZU w okresie obowiązywania Polityki.

Wg stanu na koniec I kwartału 2019 roku oszacowany wskaźnik wypłacalności (liczony wg formuły standardowej Solwency II) wyniósł 225% i pozostał powyżej średniego wskaźnika wypłacalności dla grup ubezpieczeniowych w Europie.

Wskaźnik Wypłacalność II dla Grupy PZU na tle europejskich ubezpieczycieli



Źródło: dane z raportów spółek. Dane po I kw. 2019 dla Ageas, Allianz, AXA, CNP, Generali, Gjensidige, PZU, Munich Re, NN, RSA, Sampo, Scor, Topdanmark i Tryg; dla pozostałych spółek dane za 2018 rok.

W Banku Pekao i Alior Bank, współczynnik wypłacalności oraz współczynnik Tier1 zostały obliczone na podstawie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z 26 czerwca 2013 roku w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych (Rozporządzenie CRR), a także poszczególnych rodzajów ryzyka zidentyfikowanego w ramach procesu oceny adekwatności kapitału wewnętrznego (ICAAP).

Współczynnik wypłacalności	I kw. 2019	2018
SCR		
Grupa PZU*	225%	222%
PZU*	244%	240%
PZU Życie*	458%	449%
MCR		
Grupa PZU*	364%	352%
PZU*	907%	890%
PZU Życie*	1 017%	997%
*dane nieaudytowane		
	II kw. 2019	2018
CRR		
Grupa Pekao – łączny współczynnik wypłacalności	17,3%	17,4%
Tier 1	15,8%	15,8%
Grupa Alior Bank – łączny współczynnik wypłacalności	15,8%	15,8%
Tier 1	12,9%	12,8%



7.

PZU na rynku kapitałowym i rynku dłużnym

W I połowie 2019 roku PZU pozostawał w gronie 4 najbardziej płynnych spółek na rynku głównym GPW z udziałem w obrotach na poziomie 8,7%. Wysoka płynność to również niski spread akcji na poziomie 5 p.b. przy średniej dla dwudziestu najpłynniejszych spółek - 13 p.b.

Wartość rynkowa PZU na koniec czerwca 2019 roku wyniosła 37,7 mld zł (wzrost o 12,0% r/r).

W rozdziale:

1. Kurs akcji PZU
2. Sektor bankowy
3. Finansowanie dłużne
4. Podział zysku za 2018 rok
5. Rating
6. Kalendarium głównych wydarzeń korporacyjnych w 2019 roku

7.1 Kurs akcji PZU

PZU zadebiutował na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW) 12 maja 2010 roku. Od debiutu wchodził w skład najważniejszego indeksu GPW - WIG20 (obliczanego na podstawie wartości portfela akcji 20 największych i najbardziej płynnych spółek z Głównego Rynku GPW)¹. PZU należy również do indeksów: WIG, WIG30, WIG-Poland, WIGdiv, WIG20TR, MSCI Poland (rynkı wschodzące), Stoxx Europe 600 (rynkı rozwinięte), FTSE Russel mid cap index (rynkı rozwinięte) oraz indeksu zrównoważonego rozwoju RESPECT Index (od 2012 roku).

Ostatni kwartał 2018 roku okazał się okresem wysokiej zmienności, której towarzyszyło pogorszenie nastrojów na rynkach. 19 grudnia 2018 roku FED (bank centralny Stanów Zjednoczonych) podniósł stopy procentowe czwarty raz w 2018 roku i zasugerował kolejne dwie podwyżki w 2019 roku. Rynki zareagowały gwałtowną przeceną. Dlatego też, od początku 2019 roku, inwestorzy wyczekiwali wszelkich oznak i kierunków kontynuacji lub zmiany tej postawy. Na drugim, choć nie mniej ważnym planie, pozostawała wojna handlowa pomiędzy USA i Chinami oraz polityka banku centralnego Europy - EBC.

W drugiej połowie marca 2019 roku FED podjął decyzję o wstrzymaniu od września 2019 roku programu redukcji posiadanych obligacji (przy jednoczesnym ograniczeniu

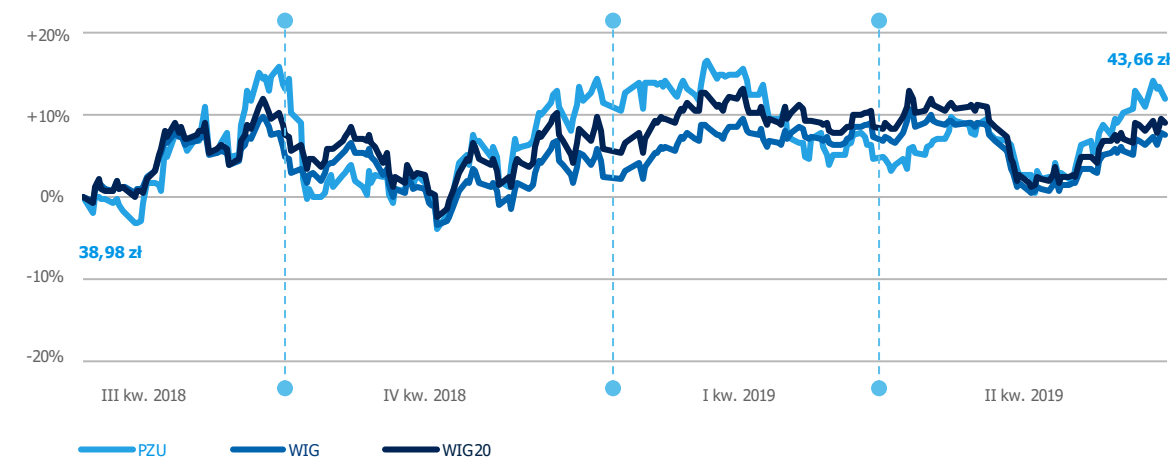
¹ WIG20 jest indeksem typu cenowego, tj. przy jego obliczaniu bierze się pod uwagę jedynie ceny zawartych w nim transakcji, a nie uwzględnia się dochodów z tytułu dywidend.

skupu już od maja - z 30 do 15 mld dolarów miesięcznie). Jednocześnie wycofano się z dalszych planów podwyżek stóp procentowych.

Dobre nastroje inwestorów na globalnych rynkach trwały do początku maja 2019 roku, kiedy to prezydent USA poinformował o braku postępu w negocjacjach z Chinami i nałożeniu karnych cel. Doprowadziło to do fali wyprzedaży na rynkach akcji. Sytuacja zmieniała się już na czerwcowym posiedzeniu FED, gdzie rynki odczytały jako realną możliwość powrotu do redukcji stóp procentowych. Pod koniec I półrocza 2019 roku podobne stanowisko zaprezentował również Europejski Bank Centralny, który wycofał się z normalizacji polityki pieniężnej i podtrzymał zamiar utrzymania stóp procentowych przynajmniej do połowy 2020 roku. Obietnica większej płynności doprowadziła do rozbudzenia apetytu na ryzyko i kontynuacji wzrostów.

W I połowie 2019 roku hossa na rynkach globalnych ominęła Polskę, gdzie WIG20 przez pierwsze 6 miesięcy urósł tylko o 2,2% na tle rynków wschodzących (MSCI EM wzrost o 9,6%) czy rozwiniętych (MSCI DM wzrost o 16,4%). Jednakże już w dłuższej (12 miesięcznej) perspektywie WIG20 był indeksem notującym 9,0% wzrost, znacznie wyższy niż pozostałe ww. rynki (MSCI EM wzrost o 1,4%, MSCI DM wzrost o 4,4%). Na tym tle PZU (w okresie 12 miesięcy) osiągnęło wzrost aż o 12,0% (bez uwzględnienia dywidend).

Dynamika (%) i wolumen obrotu akcji PZU na tle WIG i WIG20



Źródło: www.infostrefa.com

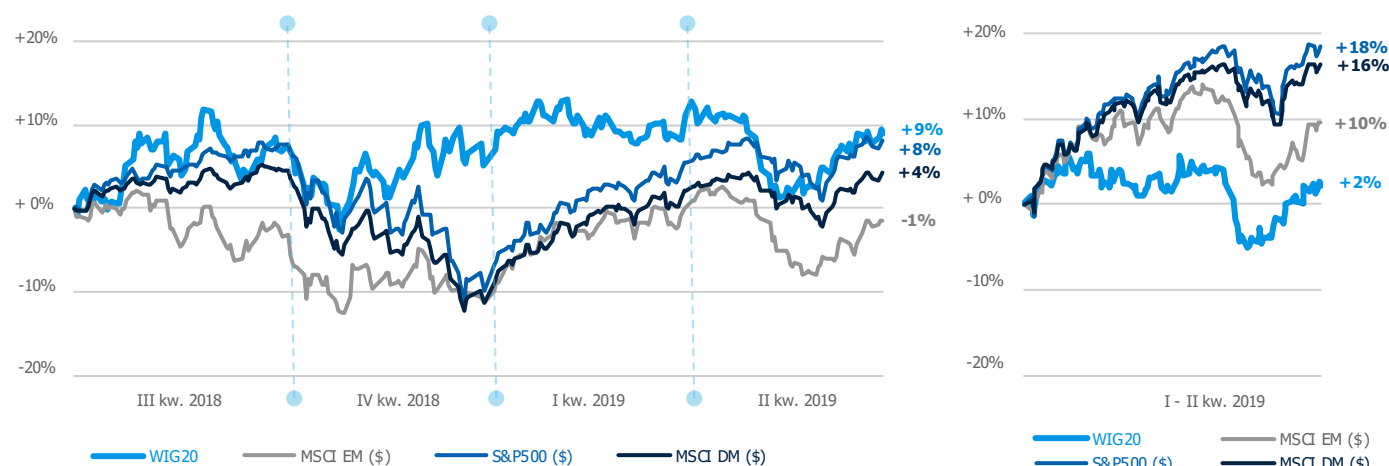
Na słabszą (w porównaniu do indeksu MSCI EM) dynamikę wzrostów w I połowie 2019 na rynku polskim mogły mieć też wpływ zmiany w samym indeksie MSCI EM, będącym proxy inwestycyjnym dla inwestorów zagranicznych (odpowiedzialnych za niemalże 60% handlu na rynku głównym GPW). Pod koniec maja 2019 roku do indeksu MSCI EM została włączona Arabia Saudyjska oraz nastąpiło przeklasyfikowanie Argentyny z rynku granicznego do rynku wschodzącego. Ponadto MSCI zwiększył współczynnik włączenia chińskich akcji klasy A z 5% do 10%, podwajając ich wagę w indeksie do nieco poniżej 2%. Zapowiedziano również kolejny etap zmian na sierpień 2019 roku.

W rezultacie udział Polski w indeksie MSCI EM (po drugiej rundzie zmian) może zmaleć z obecnych ~1,06% do nawet

~1,00%, co według szacunków analityków może skutkować łączną podażą akcji na poziomie od 1 do 4 mld zł.

Akcje PZU w I połowie 2019 roku notowane były w przedziale cenowym 39,2 zł – 45,4 zł (wg cen na zamknięciu sesji). Odchylenie standardowe akcji PZU dla I półrocza 2019 roku wyniosło 12,5%, tj. 6,6 p.p. więcej niż analogicznym okresie 2018 roku. W odniesieniu do szerokiego rynku WIG, ryzyko systematyczne PZU wyrażone współczynnikiem Beta (kurs PZU względem indeksu WIG dla zmian dziennych) wyniosło w I połowie 2019 roku 0,86 i było o 0,42 niższe od wskazania w I połowie 2018 roku.

Indeks WIG20 na tle indeksów rynków MSCI EM i DM oraz S&P500



Źródło: www.infostrefa.com, www.msci.com

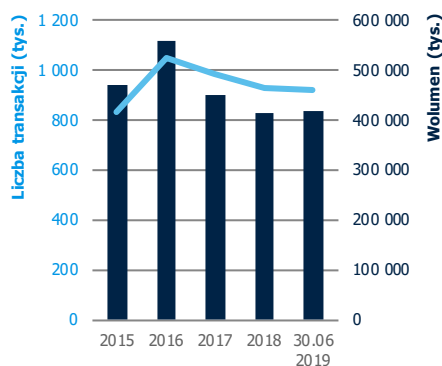
Akcje PZU*	06.2019	2018	2017	2016	2015
C/WK (P/BV) Cena rynkowa akcji / wartość księgowa na akcję	2,6x	2,5x	2,6x	2,2x	2,3x
WKNA (zł) BVPS (PLN) Wartość księgowa na akcję	16,6	17,3	16,3	15,0	15,0
C/Z (P/E) Cena / zysk netto na akcję	11,5x	11,8x	12,6x	14,8x	12,5x
ZNA (zł) EPS (PLN) Zysk (strata) netto właścicieli/ ilość akcji	3,8	3,7	3,4	2,2	2,7

* kalkulacja na danych Grupy PZU (wg MSSF); dla danych rocznych cena akcji i wartość księgowa na koniec roku oraz zysk netto za okres 12 miesięcy; dla danych półrocznych cena akcji i wartość księgowa na koniec półrocza oraz zysk za okres 12 miesięcy (krocząco); liczba akcji PZU: 863 523 000

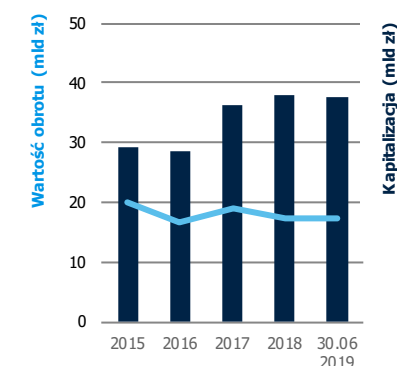
Płynność akcji

W I połowie 2019 roku akcje PZU charakteryzowały się wysoką płynnością. Udział PZU w obrotach GPW wyniósł 8,7% (4 pozycja), a średni spread kupna/sprzedaży akcji zaledwie 5 p.b. (średnia dla dwudziestu najpłynniejszych spółek wyniosła 13 p.b.). Wartość rynkowa PZU na koniec czerwca 2019 roku wyniosła 37,7 mld zł (wzrost o 12,0% r/r).

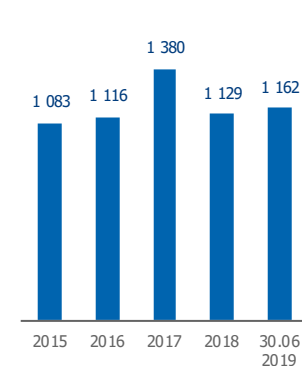
Wolumen obrotu PZU* / liczba transakcji PZU*



Kapitalizacja PZU / wartość obrotu*



Kapitalizacja GPW



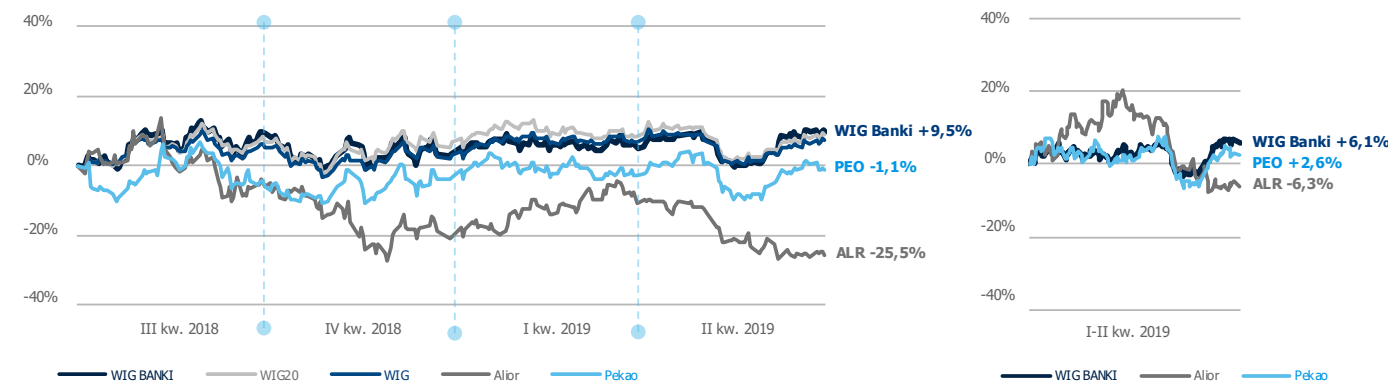
* dane uroczone
Źródło: www.infostrefa.com, www.gpw.pl

Statystyka akcji PZU	I półrocze 2018	I półrocze 2019	I półrocze 2019/ I półrocze 2018	I kwartał 2019	II kwartał 2019	II kwartał 2019/ I kwartał 2019
Kurs maksymalny [zł]	47,34	45,39	(4,1)%	45,39	44,47	(2,0)%
Kurs minimalny [zł]	36,31	39,18	7,9%	40,23	39,18	(2,6)%
Kurs na ostatniej sesji [zł]	38,98	43,66	12,0%	40,50	43,66	7,8%
Średni kurs na sesję [zł]	41,95	42,28	0,8%	42,90	41,64	(2,9)%
Wartość obrotów [000 zł]	8 267 241	8 456 098	2,3%	4 809 322	3 646 776	(24,2)%
Średnia wartość obrotu na sesję [000 zł]	67 213	68 749	2,3%	76 338	60 780	(20,4)%
Liczba transakcji [szt.]	467 930	464 444	(0,7)%	255 401	209 043	(18,2)%
Średnia liczba transakcji na sesję	3 804	3 776	(0,7)%	4 054	3 484	(14,1)%
Wolumen obrotu	197 917 506	199 887 098	1,0%	112 326 516	87 560 582	(22,0)%
Średni wolumenu obrotu na sesję [szt.]	1 609 085	1 625 098	1,0%	1 782 961	1 459 343	(18,2)%
Kapitalizacja na koniec okresu [000 zł]	33 660 127	37 701 414	12,0%	34 972 682	37 701 414	7,8%

Źródło: www.infostrefa.com

7.2 Sektor bankowy

Banki na GPW



Źródło: www.infostrefa.com

Banki na GPW

W I połowie 2019 roku indeks WIG Banki zanotował wzrost o 6,1%, w perspektywie 12 miesięcznej wzrost wyniósł 9,5%. Poprawa sentymentu w segmencie bankowym to w znacznej mierze rezultat napływu kapitału do głównych indeksów GPW, w szczególności WIG20, w którym banki stanowią ponad 30%. Korelacja indeksu WIG Banki z indeksem WIG20 na koniec czerwca 2019 roku wyniosła 90% (bez zmian r/r). Współczynnik beta (w odniesieniu do WIG20) wyniósł 0,95, tj. wzrost o 0,02 r/r.

Wyceny wskaźnikowe indeksu WIG Banki na koniec I półrocza 2019 roku (C/WK i C/Z wyniosło odpowiednio 0,72 i 9,7) były niższe niż w analogicznym okresie ubiegłego roku (C/WK i C/Z wyniosło odpowiednio 0,84 i 10,0)². Spadek wycen w warunkach bardzo dobrej koniunktury gospodarczej (w tym rosnącej konsumpcji i akcji kredytowej) odzwierciedlał obawy inwestorów o utrzymujące się odległe plany podwyżek stóp procentowych przez NBP, szczególnie w środowisku łagodzenia polityki monetarnej przez FED i EBC.

W I kwartale 2019 roku istotny wpływ na wyceny banków miała decyzja Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, dotycząca poziomu składki i kontrybucji do niej poszczególnych banków. Jej wzrost dla całego sektora w 2019 roku wyniósł 27% (do kwoty 2,8 mld zł). W ramach tej kwoty, składka na fundusz przymusowej restrukturyzacji została zwiększona

o 110% do 2,0 mld zł, a składka na fundusz gwarancyjny banków zmalała o 36% do 0,8 mld zł. Co ważne, tylko składka na fundusz gwarancyjny banków jest równomiernie rozłożona na cztery kwartały, natomiast składka na restrukturyzację jest w całości księgowana w I kwartale. W bankach Grupy PZU – Pekao i Alior, składka będąca w całości obciążeniem pierwszego kwartału urosła odpowiednio o 157% (do kwoty 370 mln zł) i 189% (do kwoty 110 mln zł). Stosunkowo wysokie obciążenie wyników tych banków (na tle całego sektora), wpłynęło na ich słabsze notowania na tle indeksu WIG Banki. W przypadku Alior Bank dodatkowo na spadek wyceny wpłynęły obawy o stan portfela kredytów w segmencie przedsiębiorstw, szczególnie w kontekście pojawiających się potencjalnych problemów dwóch klientów korporacyjnych.

Banki będące częścią Grupy PZU (Alior Bank i Pekao) na koniec I półrocza były odpowiedzialne za prawie 11% obrotów na rynku głównym GPW. Cena akcji Alior Bank na koniec czerwca 2019 roku wyniosła 49,8 zł, tj. spadła o 6,3% od początku roku. Kurs Banku Pekao zanotował w tym okresie wzrost o 2,6% (bez uwzględnienia dywidend), osiągając cenę 111,8 zł (na koniec czerwca 2019 roku). 26 czerwca 2019 roku Walne Zgromadzenie Pekao zadecydowało o wypłacie dywidendy z zysku za 2018 rok w kwocie 1,73 mld zł, tj. 6,6 zł na akcję.

² https://www.gpw.pl/pub/GPW/statystyki/statystyki_polroczne/20191_GPW.xls



7.3 Finansowanie dłużne

PZU
Obligacje PZU: PLPZU0000037 na kwotę 2,25 mld zł

30 czerwca 2017 roku PZU przeprowadził największą w historii emisję obligacji podporządkowanych (w polskich złotych) w sektorze finansowym w Polsce, będącą jednocześnie pierwszą emisją w kraju zgodną z wymogami regulacji Solvency II. Obligacje o wartości 2,25 mld zł są oprocentowane stawką WIBOR6M [SŁOWNIK](#) + 180 pb. Dzień wykupu przypada na 29 lipca 2027 roku, czyli 10 lat od emisji, z opcją wcześniejszego wykupu po 5 latach.

Obligacje są notowane na rynku Catalyst ASO GPW/Bondspot.

Celem emisji było uzupełnienie kapitałów własnych PZU, po transakcji nabycia pakietu 20% akcji banku Pekao, tak aby utrzymać wskaźnik Wyłacalność II na poziomie nie niższym niż 200%, określonym w Polityce kapitałowej i dywidendowej Grupy PZU.

Obligacje PZU: XS1082661551 na kwotę 850 mln euro (wykupione 3 lipca 2019 roku)

Grupa PZU (za pośrednictwem w 100% zależnej spółki PZU Finance AB) wyemitowała euroobligacje na łączną kwotę 850 mln euro, które były notowane na rynku regulowanym Irlandzkiej Giełdy Papierów Wartościowych (Official List, Main Securities Market) oraz na rynku Catalyst ASO GPW/Bondspot. Seria obligacji (PZU0719) składała się z dwóch zasymilowanych serii (pod jednym kodem ISIN: XS1082661551) o wartości nominalnej 500 i 350 mln euro, wyemitowanych odpowiednio 3 lipca 2014 oraz 16 października 2015 roku.

Zobowiązania wynikające z obligacji zostały zabezpieczone gwarancją udzieloną przez PZU. Obligacje były oprocentowane według stałej stopy procentowej w wysokości 1,375% w skali roku, a kupon był płacony raz w roku. Wykup obligacji został zrealizowany 3 lipca 2019 roku.

Alior Bank
W I połowie 2019 roku Alior Bank nie przeprowadzał publicznych ani niepublicznych emisji własnych obligacji.

Bank Pekao
8 maja 2019 roku Zarząd Pekao podjął uchwałę wyrażającą zgodę na emisję obligacji podporządkowanych o łącznej wartości nominalnej nie wyższej niż 750 mln zł.

22 maja 2019 roku Zarząd Pekao podjął uchwałę o emisji obligacji podporządkowanych serii D o wartości 350 mln zł, o następujących parametrach:

- oprocentowanie: zmienne, oparte o wskaźnik referencyjny WIBOR6M powiększony o marżę w wysokości 1,70 p.p.;
- format emisji: 12NC7, tj. obligacje z 12-letnim terminem zapadalności, z prawem do wcześniejszego wykupu obligacji w terminie 7 lat od dnia emisji;
- dzień emisji i wykupu: 4 czerwca 2019 roku i 4 czerwca 2031 roku.

8 lipca 2019 roku Pekao otrzymał decyzję Komisji Nadzoru Finansowego na zakwalifikowanie 700 sztuk obligacji podporządkowanych serii D, o łącznej wartości nominalnej 350 mln zł oraz dacie wykupu 4 czerwca 2031 roku, jako instrumentów w kapitale Tier II Banku.

7.4 Podział zysku za 2018 rok

15 stycznia 2019 roku, Komisja Nadzoru Finansowego zajęła stanowisko w sprawie [polityki dywidendowej zakładów ubezpieczeń i reasekuracji \(pobierz\)](#). Zgodnie z zaleceniem organu nadzoru, dywidendę mogły wypłacić tylko zakłady ubezpieczeń spełniające określone kryteria finansowe. Jednocześnie wypłata dywidendy powinna zostać ograniczona maksymalnie do 75% wysokości zysku wypracowanego w 2018 roku, przy czym pokrycie wymogów kapitałowych dla kwartału, w którym wypłacono dywidendę powinno utrzymywać się na poziomie co najmniej 110%.

Jednocześnie KNF dopuściła wypłatę dywidendy równą całemu wypracowanemu w 2018 roku zyskowi o ile pokrycie wymogów kapitałowych (po odliczeniu od środków własnych przewidywanych dywidend) na 31 grudnia 2018 roku oraz dla kwartału, w którym wypłacono dywidendę, będzie na poziomie co najmniej 175% dla zakładów prowadzących działalność w dziale I oraz co najmniej 150% dla zakładów prowadzących działalność w dziale II.

KNF zarekomendowała również, że zakłady spełniające powyższe kryteria, przy podejmowaniu decyzji w sprawie wysokości dywidendy, powinny uwzględnić dodatkowe

potrzeby kapitałowe w perspektywie dwunastu miesięcy od momentu zatwierdzenia sprawozdania finansowego za 2018 rok, wynikające m.in. ze zmian w otoczeniu rynkowym i prawnym.

24 maja 2019 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie PZU podjęło uchwałę (zgodnie z Polityką kapitałową i dywidendową PZU³) w sprawie podziału zysku netto PZU za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku, w której postanowiło dokonać podziału zysku w kwocie 2 712 mln zł w następujący sposób:

- 2 418 mln zł na wypłatę dywidendy, tj. 2,80 zł na jedną akcję;
- 7 mln zł na odpis na Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych;
- 287 mln zł na kapitał zapasowy.

Dzień dywidendy za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku został ustalony na 14 sierpnia 2019 roku, a termin wypłaty na 5 września 2019 roku.

³ 3 października 2016 roku Rada Nadzorcza PZU podjęła uchwałę (Raport Bieżący 61/2016 z 4 października 2016 roku) w sprawie zatwierdzenia Polityki kapitałowej i dywidendowej Grupy PZU na lata 2016 – 2020.

7.5 Rating

Rating emitenta
PZU i PZU Życie od 2004 roku podlegają regularnej ocenie przez agencję ratingową S&P Global Ratings (S&P). Rating nadany PZU i PZU Życie jest oceną wynikającą z analizy danych finansowych, pozycji konkurencyjnej, zarządzania i strategii korporacyjnej oraz sytuacji finansowej kraju. Rating zawiera również perspektywę ratingową (outlook), czyli przyszłą ocenę sytuacji spółki w przypadku zaistnienia określonych okoliczności.

14 czerwca 2019 roku agencja ratingowa S&P Global Ratings podwyższyła perspektywę ratingową PZU ze stabilnej do pozytywnej. Rating siły finansowej i rating kredytowy PZU pozostał na poziomie A-. Analitycy S&P uznali, że Grupa PZU udowodniła, że jest w stanie generować dobre wyniki finansowe, zarówno w ujęciu historycznym jak i w porównaniu do konkurencji. Ponadto podkreślili coraz lepsze praktyki w zakresie zarządzania ryzykiem, skutkujące większą odpornością kapitałową oraz wysoką dyscypliną w zarządzaniu kapitałem. Raport agencji odnosi się również do bardzo dobrej pozycji PZU na rynku ubezpieczeń, bankowości i zarządzania aktywami, która pozwoli na wykorzystanie tej przewagi

Dywidenda wypłacona przez PZU z zysku za lata obrotowe 2015-2018

	I półrocze 2019	2018	2017	2016	2015
Skonsolidowany zysk jednostki dominującej (w mln zł)	1 481	3 213	2 895	1 935	2 343
Jednostkowy zysk PZU SA (w mln zł)	1 827	2 712	2 434	1 573	2 249
Wypłacona dywidenda za rok (w mln zł)	-	2 418	2 159	1 209	1 796
Dywidenda na 1 akcję za rok (w zł)	-	2,80	2,50	1,40	2,08
Dywidenda na 1 akcję wg. daty ustalenia prawa (w zł)	2,80	2,50	1,40	2,08	3,00
Współczynnik wypłaty dywidendy z zysku jednostki dominującej	-	75,3%	74,6%	62,5%	76,7%
(a) Zmiana ceny akcji r/r	(0,6)%	4,1%	26,9%	(2,4)%	(30,0)%
(b) Stopa dywidendy w roku (%) *	-	5,9%	4,2%	6,1%	6,2%

* stopa liczona, jako dywidenda (wg daty ustalenia prawa do dywidendy) wobec ceny akcji na koniec poprzedniego raportowanego roku
Źródło: dane PZU



w celu dalszego generowania dobrych wyników finansowych, umocnienia fundamentów i poprawy pozycji w całym sektorze.

Jednocześnie agencja S&P dopuściła podniesienie ratingu w ciągu następnych 12-18 miesięcy, uzależniając to od utrzymania stabilności zarządu oraz dobrych wyników finansowych (w tym wysokiej rentowności w ubezpieczeniach majątkowych i życiowych). Warunkiem jest także utrzymanie stabilnego poziomu ryzyka w Grupie PZU oraz adekwatności kapitałowej na poziomie minimum AA i zdolności do przejścia testu warunków skrajnych (S&P).

Rating kraju

12 kwietnia 2019 roku agencja ratingowa S&P ogłosiła decyzję o utrzymaniu oceny ratingowej Polski na poziomie A-/A-2 odpowiednio dla długo- i krótkoterminowych zobowiązań w walucie zagranicznej oraz A/A-1 odpowiednio dla długo- i krótkoterminowych zobowiązań w walucie krajowej. Perspektywa ratingu pozostała na poziomie stabilnym.

Agencja S&P wskazała m.in. na zdywersyfikowaną gospodarkę, wykwalifikowanych pracowników, zrównoważony poziom długu publicznego i prywatnego czy członkostwo w Unii Europejskiej jako podstawy utrzymania oceny ratingowej. Agencja zwróciła uwagę na dobrą sytuację fiskalną

budżetu państwa w 2018 roku. Jako jedną z przyczyn niskiego deficytu budżetowego wskazała na wysoką dynamikę dochodów podatkowych, która wynikała m.in. z dobrej sytuacji na rynku pracy. Ponadto agencja zauważyła duży postęp w ograniczaniu luki w podatku od towarów i usług. S&P prognozuje deficyt sektora instytucji rządowych i samorządowych do PKB w latach 2019-2022 poniżej granicy 3%, na poziomie 1,5% w 2019 roku oraz 2,6% w kolejnych latach. Wskaźnik długu sektora rządowego i samorządowego do PKB w latach 2019-2022 roku będzie się utrzymywał według agencji poniżej 50%⁴.

⁴ <https://www.gov.pl/web/finanse/sp-potwierdza-dotychczasowy-rating-polski>

Rating Polski

Kraj	Obecnie		Poprzednio	
	Rating oraz perspektywa	Data aktualizacji	Rating oraz perspektywa	Data aktualizacji
Rzeczpospolita Polska				
Rating wiarygodności kredytowej (długoterminowy w walucie lokalnej)	A /Stabilna/	12 października 2018	A- /Pozytywna/	13 kwietnia 2018
Rating wiarygodności kredytowej (długoterminowy w walucie zagranicznej)	A- /Stabilna/	12 października 2018	BBB+ /Pozytywna/	13 kwietnia 2018
Rating wiarygodności kredytowej (krótkoterminowy w walucie lokalnej)	A-1	12 października 2018	A-2	13 kwietnia 2018
Rating wiarygodności kredytowej (krótkoterminowy w walucie zagranicznej)	A-2	13 kwietnia 2018	A-2	13 kwietnia 2018

Źródło: S&P Global Ratings

Rating PZU

Nazwa zakładu	Obecnie		Poprzednio	
	Rating oraz perspektywa	Data aktualizacji	Rating oraz perspektywa	Data aktualizacji
PZU				
Rating siły finansowej	A- /Pozytywna/	14 czerwca 2019	A- /Stabilna/	27 października 2017
Rating wiarygodności kredytowej	A- /Pozytywna/	14 czerwca 2019	A- /Stabilna/	27 października 2017
PZU Życie				
Rating siły finansowej	A- /Pozytywna/	14 czerwca 2019	A- /Stabilna/	27 października 2017
Rating wiarygodności kredytowej	A- /Pozytywna/	14 czerwca 2019	A- /Stabilna/	27 października 2017
TUW PZUW				
Rating siły finansowej	A- /Pozytywna/	14 czerwca 2019	A- /Stabilna/	25 czerwca 2018

Źródło: S&P Global Ratings

Oceny wiarygodności finansowej Banku Pekao

Bank Pekao współpracuje z trzema wiodącymi agencjami ratingowymi: Fitch Ratings, S&P Global Ratings oraz Moody’s Investors Service. W przypadku dwóch pierwszych agencji oceny przygotowywane są na zlecenie Banku, na podstawie zawartych umów, natomiast z agencją ratingową Moody’s Investors Service Bank nie posiada zawartej umowy, a ocena przeprowadzana jest na podstawie publicznie dostępnych informacji oraz spotkań przeglądowych.

Na 30 czerwca 2019 roku oceny wiarygodności finansowej Banku Pekao były następujące:

Rating (Fitch)	Bank Pekao	Polska
Ocena długookresowa emitenta (IDR)	BBB+	A-
Ocena krótkookresowa emitenta (IDR)	F2	F2
Ocena viability	bbb+	-
Ocena wsparcia	5	-
Minimalna ocena wsparcia	Brak wsparcia	-
Perspektywa	Stabilna	Stabilna

17 czerwca 2019 roku agencja ratingowa S&P Global Ratings („S&P”) podniosła perspektywę ratingową Pekao ze stabilnej do pozytywnej oraz podwyższyła ocenę samodzielną (stand-alone credit profile) z „bbb” do „bbb+”. Ocena długookresowa pozostała na niezmiennym poziomie BBB+.

Rating (S&P Global Ratings)	Bank Pekao	Polska
Ocena długookresowa w walutach obcych	BBB+	A-
Ocena długookresowa w walucie krajowej	BBB+	A
Ocena krótkookresowa w walutach obcych	A-2	A-2
Ocena krótkookresowa w walucie krajowej	A-2	A-1
Ocena samodzielna (Stand-alone)	bbb+	-
Perspektywa	Pozytywna	Stabilna
S&P Global Ratings (ocena kontrahenta w przypadku przymusowej restrukturyzacji)		
Ocena długoterminowa zobowiązań w walutach obcych	A-	-
Ocena krótkoterminowa zobowiązań w walutach obcych	A-2	-
Ocena długoterminowa zobowiązań w walucie krajowej	A-	-
Ocena krótkoterminowa zobowiązań w walucie krajowej	A-2	-
Moody's Investors Service Ltd. (oceny niezamawiane przez bank)		
Długookresowa ocena depozytów w walutach obcych	A2	A2
Krótkookresowa ocena depozytów	Prime-1	Prime-1
Baseline Credit Assessment	baa1	-
Długookresowa ocena ryzyka kredytowego kontrahenta	A1(cr)	-
Krótkookresowa ocena ryzyka kredytowego kontrahenta	Prime-1(cr)	-
Perspektywa	Stabilna	Stabilna
Długoterminowy rating ryzyka kontrahenta (Long-term Counterparty Risk Rating)	A1	-
Krótkoterminowy rating ryzyka kontrahenta (Short-term Counterparty Risk Rating)	Prime-1	-

Rating Alior Banku

30 stycznia 2019 roku Fitch Ratings obniżyła perspektywę ratingu Alior Bank z pozytywnej do stabilnej.

Fitch Ratings	Alior Bank	Polska
Ocena długookresowa emitenta (IDR)	BB	A-
Ocena krótkookresowa emitenta (IDR)	B	F2
Ocena viability	bb	-
Ocena wsparcia	5	-
Minimalna ocena wsparcia	'No Floor'	-
Perspektywa	Stabilna	Stabilna

16 stycznia 2019 roku agencja S&P Global Ratings nadała Alior Bank rating długoterminowy emitenta („Long-Term Issuer Credit Rating”) na poziomie 'BB' z perspektywą stabilną oraz rating krótkoterminowy emitenta („Short-Term Issuer Credit Rating”) na poziomie 'B'.

S&P Global Ratings	Alior Bank	Polska
Ocena długookresowa w walutach obcych	BB	A-
Ocena długookresowa w walucie krajowej	BB	A
Ocena krótkookresowa w walutach obcych	B	A-2
Ocena krótkookresowa w walucie krajowej	B	A-1
Ocena samodzielna (Stand-alone)	bb-	-
Perspektywa	Stabilna	Stabilna

7.6 Kalendarium głównych wydarzeń korporacyjnych w 2019 roku





8.

Ład korporacyjny

Rozumiemy, że rolą lidera jest ustanawianie najwyższych standardów dla całej branży. Spełniamy tę funkcję, nie tylko stosując się do szeregu kodeksów, ale pracując nad ich ciągłym doskonaleniem. Wierzymy, że jest to element mądrych zmian, które możemy wnieść do otaczającego nas świata.

W rozdziale:

1. Firma audytorska przeprowadzająca badania sprawozdań finansowych
2. Kapitał zakładowy i akcjonariusze PZU, akcje będące w posiadaniu członków władz

8.1 Firma audytorska przeprowadzająca badania sprawozdań finansowych

23 maja 2019 roku Rada Nadzorcza PZU dokonała ponownego wyboru firmy KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k. z siedzibą w Warszawie, ul. Inflancka 4A, 00-189 Warszawa, wpisanej przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów na listę firm audytorskich pod numerem 3546, jako firmy audytorskiej do przeprowadzenia przeglądów i badań sprawozdań finansowych PZU SA i Grupy Kapitałowej PZU SA za lata obrotowe 2019-2020.

Zakres zawartej umowy obejmuje w szczególności:

- badanie rocznych sprawozdań jednostkowych PZU oraz rocznych skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy PZU;
- przegląd śródrocznych jednostkowych sprawozdań PZU oraz śródrocznych skonsolidowanych sprawozdań Grupy PZU.

Główne założenia polityki wyboru firmy audytorskiej.

Do głównych założeń polityki wyboru firmy audytorskiej przyjętej w PZU należy:

- zapewnienie prawidłowości procesu wyboru firmy audytorskiej oraz określenie odpowiedzialności i obowiązków uczestników procesu;
- analiza przy wyborze firmy audytorskiej rekomendacji udzielonych przez Komitet Audytu;
- uwzględnienie zasady rotacji firmy audytorskiej i kluczowego biegłego rewidenta w przyjętym horyzoncie czasowym.

Główne założenia Polityki świadczenia przez firmę audytorską przeprowadzającą badanie ustawowe, przez podmioty powiązane z tą firmą audytorską oraz przez członka sieci firmy audytorskiej dozwolonych usług niebędących badaniem:

- zapewnienie prawidłowości w procesie zlecania usług dozwolonych;
- określenie odpowiedzialności i obowiązków uczestników procesu;
- zdefiniowanie katalogu usług dozwolonych;
- ustalenie procedury zlecania usług dozwolonych.

W 2019 roku na rzecz PZU firma audytorska badająca sprawozdanie finansowe świadczyła dozwolone usługi niebędące badaniem. Spółka dokonała oceny niezależności firmy audytorskiej a Rada Nadzorcza PZU wyraziła zgodę na świadczenie powyższych usług.

Dodatkowa współpraca PZU z KPMG Audyt w ostatnich latach obejmuje m.in. badania sprawozdań o wypłacalności oraz kondycji finansowej wymaganych Dyrektywą Solvency II.

8.2 Kapitał zakładowy i akcjonariusze PZU, akcje będące w posiadaniu członków władz

30 czerwca 2015 roku ZWZ PZU podjęło uchwałę w sprawie podziału (splitu) wszystkich akcji PZU poprzez obniżenie wartości nominalnej każdej akcji z 1 zł do 0,10 zł oraz zwiększenie liczby akcji składających się na kapitał zakładowy z 86 352 300 do 863 523 000. Podział akcji nastąpił poprzez wymianę wszystkich akcji w stosunku 1:10. Podział akcji nie wpłynął na wysokość kapitału zakładowego PZU.

3 listopada 2015 roku Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego zarejestrował odpowiednią zmianę w Statucie PZU.

24 listopada 2015 roku Zarząd Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych („KDPW”) podjął na wniosek PZU uchwałę nr 789/15, w sprawie określenia 30 listopada 2015 roku jako dnia podziału 86 348 289 akcji PZU o wartości nominalnej 1 zł każda, na 863 482 890 akcji PZU o wartości nominalnej 0,10 zł każda.

W związku z powyższym, kapitał zakładowy PZU dzieli się na 863 523 000 akcji zwykłych o wartości nominalnej 0,10 zł każda, dających prawo do 863 523 000 głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Akcjonariuszami PZU posiadającymi znaczne pakiety akcji PZU na 30 czerwca 2019 roku byli Skarb Państwa oraz zarządzane przez Nationale-Nederlanden Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A. fundusze: Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny („OFE”) oraz Nationale-Nederlanden Dobrowolny Fundusz Emerytalny („DFE”).

Skarb Państwa posiada 295 217 300 akcji, co stanowi 34,19% kapitału zakładowego PZU i uprawnia do 295 217 300 głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Zawiadomienie dotyczące zmiany stanu posiadania akcji PZU przez NN OFE i NN DFE wpłynęło do PZU 24 lipca 2019 roku. W zawiadomieniu wskazano, że w wyniku transakcji zbycia akcji PZU, rozliczonych 18 lipca 2019 roku, NN OFE zmniejszył

stan posiadania akcji PZU z 43 995 060 akcji do 41 985 060 akcji, tj. poniżej 5% kapitału zakładowego PZU. Tym samym zarządzane przez Nationale-Nederlanden Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A. fundusze NN OFE i NN DFE zmniejszyły łączny stan posiadania akcji PZU z 44 010 060 akcji, co stanowiło 5,10% kapitału zakładowego PZU i uprawniało do 44 010 060 głosów na Walnym Zgromadzeniu do 42 000 060 akcji, co stanowi 4,86% kapitału zakładowego PZU i uprawnia do 42 000 060 głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Zarząd PZU nie posiada żadnych informacji o zawartych umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

PZU nie dokonywał emisji, wykupów ani spłat dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych oraz nie wyemitował papierów wartościowych dających akcjonariuszom specjalne uprawnienia kontrolne.

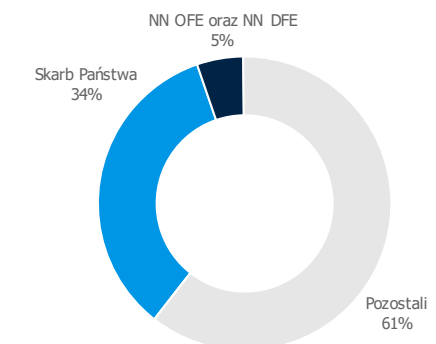
W latach 2013-2018 oraz w I półroczu 2019 roku w PZU nie występowały programy akcji pracowniczych.

Zgodnie ze Statutem prawo głosowania akcjonariuszy zostało ograniczone w ten sposób, że żaden z nich nie może wykonywać na Walnym Zgromadzeniu więcej niż 10% ogólnej liczby głosów istniejących w PZU w dniu odbywania Walnego Zgromadzenia, z zastrzeżeniem, że dla potrzeb ustalania obowiązków nabywców znacznych pakietów akcji przewidzianych w ustawie o ofercie publicznej oraz w ustawie o działalności ubezpieczeniowej, takie ograniczenie prawa głosowania uważane będzie za nieistniejące. Ograniczenie prawa głosowania nie dotyczy:

- akcjonariuszy, którzy w dniu powzięcia uchwały Walnego Zgromadzenia wprowadzającej ograniczenie, byli uprawnieni z akcji reprezentujących więcej niż 10% ogólnej liczby głosów;
- akcjonariuszy działających z akcjonariuszami określonymi w punkcie powyżej na podstawie zawartych porozumień dotyczących wspólnego wykonywania prawa głosu z akcji.

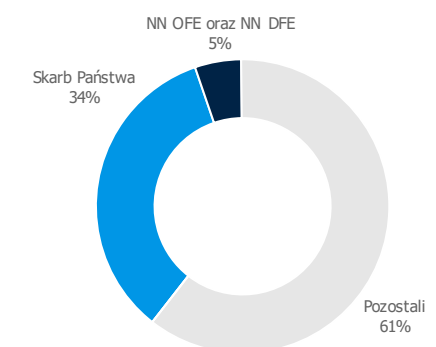
Dla potrzeb ograniczenia prawa do głosowania, głosy akcjonariuszy, między którymi istnieje stosunek dominacji lub zależności, są sumowane zgodnie z zasadami opisanymi w Statucie.

Struktura akcjonariatu PZU na 30.06.2018 roku



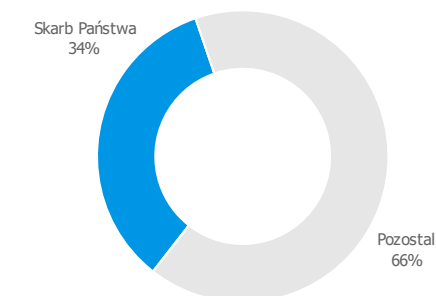
Źródło: Raport bieżący 21/2018
(dane zaokrąglone do pełnych liczb)

Struktura akcjonariatu PZU na 30.06.2019 roku



Źródło: Raport bieżący 19/2019
(dane zaokrąglone do pełnych liczb)

Struktura akcjonariatu PZU na 18.07.2019 roku



Źródło: Raport bieżący 19/2019
(dane zaokrąglone do pełnych liczb)

W przypadku wątpliwości wykładni postanowień dotyczących ograniczenia prawa do głosowania należy dokonywać zgodnie z art. 65 § 2 kc [SŁOWNIK](#).

Zgodnie ze Statutem PZU, wyżej wymienione ograniczenia prawa głosowania akcjonariuszy wygasną w momencie, gdy udział akcjonariusza, który w dniu powzięcia uchwały walnego zgromadzenia wprowadzającej ograniczenie był uprawniony z akcji reprezentujących więcej niż 10% ogólnej liczby głosów istniejących w PZU, spadnie w kapitale zakładowym spółki poniżej poziomu 5%.

Akcje lub uprawnienia do nich posiadane przez osoby zarządzające i nadzorujące oraz Dyrektorów Grupy PZU

Na dzień wydania niniejszego Sprawozdania z działalności tylko Tomasz Kulik, Członek Zarządu PZU posiadał akcje PZU w ilości 2 847 sztuk o czym Spółka informowała raportem bieżącym 23/2018. W okresie od dnia przekazania Skonsolidowanego sprawozdania finansowego za I kwartał 2019 roku (tj. 14 maja 2019 roku) nie nastąpiły zmiany w zakresie posiadania akcji PZU lub uprawnień do nich przez członków Zarządu, Rady Nadzorczej lub Dyrektorów Grupy.



9.

Pozostałe

Prawdziwość i rzetelność prezentowanych sprawozdań

Wedle najlepszej wiedzy Zarządu PZU, skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy PZU i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy PZU oraz Emitenta oraz ich wyniki finansowe, oraz że sprawozdanie z działalności Grupy kapitałowej PZU zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy PZU i Emitenta, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

Informacje o umowach znaczących zawartych pomiędzy akcjonariuszami

Zarząd PZU nie posiada wiedzy o umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami do dnia wydania niniejszego Sprawozdania z działalności Grupy kapitałowej PZU, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Informacje o zawartych znaczących umowach

W I połowie 2019 roku nie zostały zawarte umowy znaczące dla działalności Emitenta.

W 2017 roku PZU wyemitował obligacje podporządkowane o nominalnej wartości 2,25 mld zł. Wykup obligacji nastąpi 29 lipca 2027 roku, z możliwością wcześniejszej spłaty 29 lipca 2022 roku. [ROZ. 7.3 FINANSOWANIE DŁUŻNE](#)

Transakcje z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe

W I półroczu 2019 roku ani PZU, ani jednostki zależne nie zawarły żadnej transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli pojedynczo lub łącznie byłyby one istotne i zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe.

Podatkowa Grupa Kapitałowa

20 września 2017 roku podpisano umowę podatkowej grupy kapitałowej na lata podatkowe 2018 – 2020. Zgodnie z umową w skład podatkowej grupy kapitałowej wchodzi PZU, PZU Życie, LINK4, PZU CO, PZU Pomoc, Ogrodowa-Inwestycje, PZU Zdrowie, PZU Finanse, PZU LAB, Ipsilon, Omicron Bis, Tulare Investmets, Battersby Investments.

W przypadku umowy PGK spółką dominującą i reprezentującą PGK jest PZU. Zgodnie z art. 25 ust. 1 ustawy o CIT, PGK rozlicza się z Urzędem Skarbowym w cyklach miesięcznych. PZU dokonuje wpłat zaliczek do US z tytułu podatku CIT należnych od całej PGK PZU, a spółki wchodzące w jej skład

przekazują na wskazany rachunek bankowy PZU kwotę swojego udziału w zaliczkach.

Nabycie akcji własnych w roku obrotowym

Bank Pekao w ramach działalności handlowej realizuje transakcje na akcjach i kontraktach terminowych na akcje PZU. Na 30 czerwca 2019 roku Bank Pekao posiadał 10 214 akcji PZU.

Konsolidowane fundusze posiadały na 30 czerwca 2019 roku 199 205 akcji PZU.

PZU nie posiadał akcji własnych na 30 czerwca 2019 roku.

Udzielone i otrzymane poręczenia i gwarancje

W I połowie 2019 roku ani PZU, ani jednostki zależne nie udzieliły poręczeń kredytu lub pożyczki, ani nie udzieliły gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu – których łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji byłaby istotna.

8 listopada 2017 roku zawarto umowę zlecenia o okresowe udzielanie gwarancji ubezpieczeniowych stanowiących ochronę kredytową nieruchomości oraz umowę ramową zlecenia o okresowe udzielanie kontrgwarancji pomiędzy PZU a Alior Bankiem (Raport bieżący nr 64/2017). Limit zaangażowania z tytułu gwarancji wynosi maksymalnie 5 mld zł (słownie: pięć miliardów złotych) i obowiązuje przez okres 3 lat.

Informacja o pozycjach pozabilansowych wg stanu na koniec I półrocza 2019 roku zawarta w [ROZ 5.6 STRUKTURA AKTYWÓW I PASYWÓW GRUPY PZU](#)

Sezonowość lub cykliczność działalności

Działalność PZU nie podlega sezonowości lub cykliczności w stopniu uzasadniającym stosowanie sugestii zawartych w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej.

Zasady sporządzenia

Zasady sporządzenia skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego opisane zostały w skróconym śródrocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy PZU.

Ocena zarządzania zasobami finansowymi, z uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie

ewentualnych zagrożeń i działań, jakie Emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom. Ocena realizacji zamierzeń inwestycyjnych

PZU znajduje się w bardzo dobrej sytuacji finansowej i spełnia wszystkie kryteria bezpieczeństwa nakładane przez regulacje prawne i KNF.

Stabilna perspektywa ratingowa Emitenta potwierdza, że PZU posiada mocną pozycję biznesową, dysponuje wysokim poziomem kapitałów własnych, w tym do realizacji zamierzeń inwestycyjnych.

Prognozy finansowe

Grupa Kapitałowa PZU nie publikowała prognoz dotyczących wyników finansowych.

Sprawy sporne

W I półroczu 2019 roku i do dnia podpisania niniejszego sprawozdania z działalności Grupy kapitałowej PZU w spółkach z Grupy PZU nie wystąpiły postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczące zobowiązań albo wierzytelności PZU lub jednostki od niego bezpośrednio lub pośrednio zależnej, których jednostkowa wartość byłaby istotna, za wyjątkiem kwestii opisanych w skróconym śródrocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2019 roku.

Na 30 czerwca 2019 roku wartość przedmiotu sporu wszystkich 238 417 spraw toczących się przed sądami, organami właściwymi dla postępowań arbitrażowych lub organami administracji publicznej prowadzonych w podmiotach z Grupy PZU wynosiła łącznie 8 048 mln zł. W kwocie tej 4 246 mln zł dotyczy zobowiązań, a 3 802 mln zł wierzytelności spółek z Grupy PZU

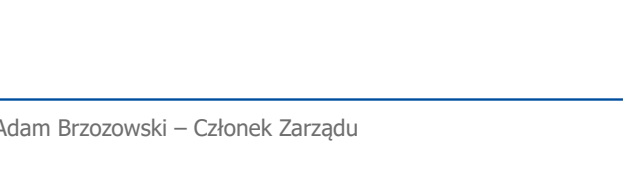
Szacując kwoty rezerw na poszczególne sprawy uwzględnia się wszystkie informacje dostępne na datę przekazania niniejszego sprawozdania, jednak jej wartość może ulec zmianie w przyszłości.

Niniejsze Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej PZU za I półrocze 2019 roku liczy 129 kolejno ponumerowanych stron.

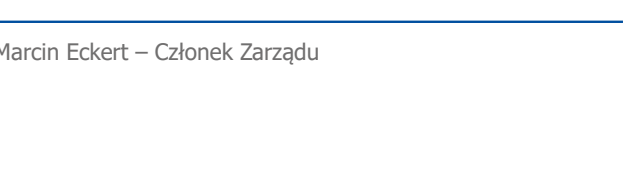
Podpisy Członków Zarządu PZU



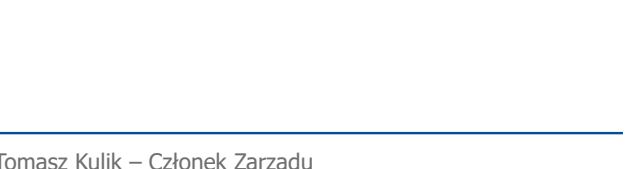
Paweł Surówka – Prezes Zarządu



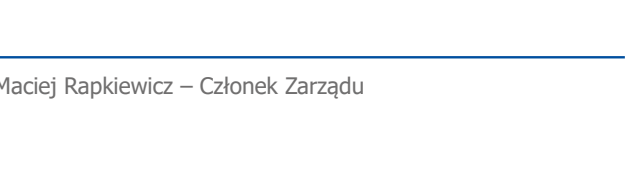
Adam Brzozowski – Członek Zarządu



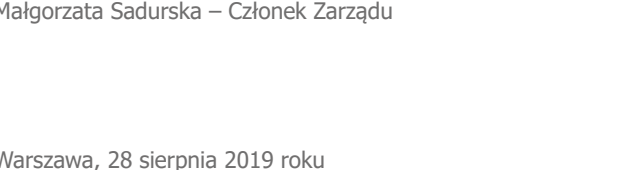
Marcin Eckert – Członek Zarządu



Elżbieta Häuser – Schöneich – Członek Zarządu



Tomasz Kulik – Członek Zarządu



Maciej Rapkiewicz – Członek Zarządu



Warszawa, 28 sierpnia 2019 roku



11.

Załącznik: Słownik terminów

Załącznik: Słownik terminów

agent ubezpieczeniowy – przedsiębiorca wykonujący działalność agencyjną na podstawie umowy zawartej z zakładem ubezpieczeń. Działalność agentów skupia się na: pozyskiwaniu klientów, zawieraniu umów ubezpieczenia, uczestniczeniu w administrowaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia oraz na organizowaniu i nadzorowaniu działalności agencyjnej

assurbanking – dystrybucja produktów bankowych przez zakłady ubezpieczeń

bancassurance – dystrybucja produktów zakładów ubezpieczeń przez banki

broker ubezpieczeniowy – podmiot posiadający zezwolenie na wykonywanie działalności brokerskiej. Wykonuje czynności w imieniu lub na rzecz podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej

COR – *Combined Ratio* – wskaźnik mieszany, liczony dla sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych ubezpieczeń osobowych (dział II). Jest to stosunek kosztów ubezpieczeniowych związanych z obsługą ubezpieczeń i wypłatą odszkodowań (tj. kosztów odszkodowań, akwizycji i administracji) do składki zarobionej netto przypadającej na dany okres

cross-selling – sprzedaż krzyżowa, strategia sprzedaży określonego produktu ubezpieczeniowego w powiązaniu z innym komplementarnym produktem ubezpieczeniowym lub produktem partnera ubezpieczyciela np. banku. Przykładem tych ostatnich są produkty bankowo-ubebezpieczeniowe, takie jak np. ubezpieczenia kredytowe

C/WK – wskaźnik określający stosunek ceny rynkowej do wartości księgowej przypadającej na jedną akcję

C/Z – wskaźnik określający stosunek ceny rynkowej spółki (na akcję) do zysku przypadającego na jedną akcję

DPS (ang. *dividend per share*) – wskaźnik rynkowy określający wartość dywidendy przypadającej na jedną akcję

DY (ang. *dividend yield*) – wskaźnik rynkowy określający stosunek dywidendy przypadającej na jedną akcję do ceny rynkowej akcji

EPS (*earnings per share*) – wskaźnik rynkowy określający udział zysku przypadającego na jedną akcję

IDD – Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z 20 stycznia 2016 roku w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (Insurance Distribution Directive)

IPO (*Initial Public Offering*) – dokonywana po raz pierwszy oferta publiczna określonych papierów wartościowych. Jednym z najistotniejszych elementów pierwszej oferty publicznej jest przygotowanie prospektu emisyjnego i postępowanie przed instytucją nadzorującą dopuszczenie do obrotu giełdowego

kc – Ustawa z 23 kwietnia 1964 roku - Kodeks cywilny

ksh – Ustawa z 15 września 2000 roku Kodeks spółek handlowych

PPK – Pracownicze Plany Kapitałowe zdefiniowane zapisami Ustawy z dnia 4 października 2018 roku o pracowniczych planach kapitałowych

PRIIP – Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2017/653 z 8 marca 2017 roku uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1286/2014 w sprawie dokumentów zawierających kluczowe informacje, dotyczących detalicznych produktów zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych

reasekuracja – odstąpienie innemu zakładowi ubezpieczeń – reasekuratorowi – całości lub części ubezpieczonego ryzyka bądź grupy ryzyk wraz z odpowiednią częścią składek. W wyniku reasekuracji następuje wtórny podział ryzyk umożliwiający minimalizację zagrożeń rynku ubezpieczeniowego

reasekuracja bierna – działalność reasekuracyjna polegająca na odstępowaniu przez ubezpieczyciela (cedenta) części zawartych ubezpieczeń reasekuratorowi/reasekuratorom w formie umowy reasekuracyjnej

reasekuracja czynna – działalność reasekuracyjna polegająca na przyjmowaniu przez reasekuratora/reasekuratorów części ubezpieczenia lub grup ubezpieczeń odstępowanych przez cedenta

rezerwy techniczno-ubebezpieczeniowe – rezerwy, które powinny zapewnić pełne pokrycie bieżących i przyszłych

zobowiązań, jakie mogą wyniknąć z zawartych umów ubezpieczenia. Na rezerwy techniczno-ubebezpieczeniowe składają się w szczególności: rezerwa składek, rezerwa na niewypłacone odszkodowania i świadczenia, rezerwa na ryzyka niewygasłe, rezerwa gdy ryzyko lokaty ponosi ubezpieczający, rezerwa na premie i rabaty dla ubezpieczonych

RODO – Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z 27 kwietnia 2016 roku w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE

rozporządzenie CRR – Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 roku w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych

rozporządzenie w sprawie informacji bieżących i okresowych – Rozporządzenia Ministra Finansów z 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz.U. 2018 poz. 757)

scoring kredytowy – metoda oceny wiarygodności podmiotu (zwykle osoby fizycznej lub przedsiębiorstwa) ubiegającego się o kredyt bankowy. Wynik scoringu kredytowego jest zazwyczaj przedstawiany punktowo - im więcej punktów, tym większa wiarygodność potencjalnego kredytobiorcy

sell side – część sektora finansowego zaangażowana w tworzenie, promocję i sprzedaż akcji, obligacji, walut obcych i innych instrumentów finansowych, obejmuje bankierów inwestycyjnych, pośredniczących pomiędzy emitentami papierów wartościowych oraz inwestorami, a także animatorów rynku, którzy zapewniają płynność na rynku. Analitycy sell side wydają raporty analityczne z rekomendacjami inwestycyjnymi oraz codziennie komentarze dla strony buy side, czyli zarządzającej aktywami

składka przypisana brutto – kwoty składek brutto (bez uwzględnienia udziału reasekuratorów) należne z tytułu zawartych w okresie sprawozdawczym umów ubezpieczenia, bez względu na okres odpowiedzialności wynikający z tych umów

składka zarobiona netto – składka przypisana w danym okresie, uwzględniająca rozliczenie przychodów (składki) w czasie poprzez zmiany stanu rezerw składki oraz udział reasekuratora

Solvency II (Wypłacalność II) – system wypłacalności dla europejskich zakładów ubezpieczeniowych, uwzględniający profil ryzyka. Wymogi obowiązują od 1 stycznia 2016 roku

spread – różnica między ceną kupna i sprzedaży danego instrumentu finansowego

stopa wolna od ryzyka – stopa zwrotu z instrumentów finansowych z zerowym ryzykiem. W PZU stopa wolna od ryzyka bazuje na krzywych rentowności skarbowych papierów wartościowych i jest podstawą określania cen transferowych w rozliczeniach pomiędzy segmentami operacyjnymi

suma ubezpieczenia – suma pieniężna, na którą ubezpieczono przedmiot ubezpieczenia. W ubezpieczeniach majątkowych suma ubezpieczenia stanowi zazwyczaj górną granicę odpowiedzialności ubezpieczyciela

TSR – miernik określający całkowitą stopę zwrotu uzyskiwaną przez akcjonariuszy z tytułu posiadania akcji danego przedsiębiorstwa w okresie rocznym. Wyraża on sumę zysku wynikającą ze zmiany cen akcji danego przedsiębiorstwa oraz wypłaconych dywidend w okresie posiadania akcji przez inwestora, w relacji do wartości tychże akcji z początku danego roku i wyrażany jest w procentach w ujęciu rocznym

UFK – Ubezpieczeniowy Fundusz Kapitałowy, wydzielony fundusz aktywów stanowiący rezerwę tworzoną ze składek ubezpieczeniowych, inwestowany w sposób określony w umowie ubezpieczenia, część składowa ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (UFK), określanej również mianem polisy inwestycyjnej

Uobr – Ustawa z 7 maja 2009 roku o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym (Dz. U. 2009 nr 77 poz. 649 z późn. zm.)

UOKiK – Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, polski urząd antymonopolowy, działający na rzecz zapewnienia rozwoju konkurencji, ochrony podmiotów gospodarczych

narażonych na stosowanie praktyk monopolistycznych oraz ochrony interesów konsumentów, www.uokik.gov.pl

ryzyka finansowego, takich jak ryzyko płynności i ryzyko koncentracji.

UoU – [Ustawa z 11 września 2015 roku o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej](#) (Dz. U. z 2015 roku, poz. 1844), obowiązująca, dla większości przepisów, od 1 stycznia 2016 roku. Ustawa wprowadza do polskiego systemu prawnego wymogi Solvency II

WIBOR6M – referencyjna wysokość oprocentowania kredytu na 6 miesięcy na polskim rynku międzybankowym

wskaźnik Koszty/Dochody (C/I; sektor bankowy)

– iloraz kosztów administracyjnych i sumy dochodów operacyjnych z wyłączeniem: opłaty BFG, podatku od innych instytucji finansowych i wyniku netto z realizacji i odpisów z tytułu utraty wartości inwestycji

wskaźnik wypłacalności – ustawowy wskaźnik (wg Solvency II) określający poziom kapitałowego zabezpieczenia prowadzonej przez ubezpieczyciela działalności; ustawowo wskaźnik powinien być wyższy niż 100%

wskaźnik zadłużenia Grupy PZU (wskaźnik dźwigni finansowej) – iloraz zadłużenia z tytułu długoterminowych zobowiązań finansowych (z wyłączeniem depozytów bankowych, certyfikatów depozytowych oraz kredytów otrzymanych zaciągniętych w związku z preferencyjnym finansowaniem należności kredytowych) do sumy: zadłużenia z tytułu długoterminowych zobowiązań finansowych oraz kapitałów własnych Grupy PZU pomniejszonych o: stan wartości niematerialnych i prawnych (w tym wartości niematerialnych wykazanych w bilansach banków oraz z tytułu przejęcia banków, w tym goodwill), odroczonych kosztów akwizycji oraz aktywa z tytułu podatku odroczonego, wykazanych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy PZU

zasada ostrożnego inwestora – zasada wyrażona w art. 129 Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady Europy w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej Solvency II, która nakłada na zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji wymóg inwestowania aktywów w najlepszym interesie ubezpieczających, właściwego dostosowania lokat do zobowiązań oraz należytego uwzględnienia różnych rodzajów

Niniejsze Sprawozdanie z działalności zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłości w zakresie działań strategicznych. Stwierdzenia odnoszące się do przyszłości narażone są na znane i nieznane rodzaje ryzyka, odznaczają się niepewnością i podlegają innym istotnym czynnikom, które mogą spowodować, że faktyczne wyniki, działalności lub osiągnięcia Grupy PZU będą istotnie różniły się od przyszłych wyników, działalności lub osiągnięć wyrażonych wprost lub domyślnie w tych stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Stwierdzenia te opierają się na szeregu założeń dotyczących obecnej i przyszłej strategii biznesowej Grupy PZU oraz środowiska, w którym będzie ona prowadziła działalność w przyszłości. PZU wyraźnie odstępkuje od wszelkich obowiązków lub zobowiązań w zakresie rozpowszechniania jakichkolwiek uaktualnień lub korekt dowolnych stwierdzeń, które zostały zawarte w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy PZU i PZU, mających na celu odzwierciedlenie zmiany oczekiwań PZU lub zmian zdarzeń, warunków lub okoliczności, na których dowolne takie stwierdzenie zostało oparte, chyba że obowiązujące przepisy prawa wymagają inaczej. PZU zastrzega, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji co do przyszłych wyników, a jego faktyczna sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące przyszłej działalności mogą istotnie różnić się od przedstawionych lub zasugerowanych w takich stwierdzeniach zawartych w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy PZU i PZU. Ponadto, nawet jeżeli sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące przyszłej działalności Grupy PZU i PZU będą zgodne ze stwierdzeniami dotyczącymi przyszłości zawartymi w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy PZU i PZU, to te wyniki lub wydarzenia mogą nie stanowić żadnej wskazówki co do wyników lub zdarzeń w następnych okresach.

PZU nie zobowiązuje się do publikacji jakichkolwiek uaktualnień, zmian lub korekt informacji, danych lub stwierdzeń zawartych w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy PZU i PZU w razie zmiany działań strategicznych lub zamierzeń PZU lub też wystąpienia faktów lub zdarzeń, które będą miały wpływ na te działania 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 Sprawozdania z działalności Grupy PZU i PZU.

Jednocześnie, niniejsze Sprawozdanie z działalności Grupy PZU i PZU nie może być traktowane jako część zaproszenia czy oferty do nabycia papierów wartościowych lub do dokonania inwestycji. Sprawozdanie z działalności Grupy PZU i PZU nie stanowi również oferty ani zaproszenia do przeprowadzenia innych transakcji dotyczących papierów wartościowych.