

2021

Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej PZU za I półrocze 2021 roku





	List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy	6			
01	Krótką charakterystyka Grupy PZU	13			
02	Otoczenie zewnętrzne	25			
	2.1 Podstawowe trendy w polskiej gospodarce	26			
	2.2 Otoczenie zewnętrzne w krajach bałtyckich i na Ukrainie	28			
	2.3 Sytuacja na rynkach finansowych	29			
	2.4 Czynniki, które mogą mieć wpływ na warunki funkcjonowania oraz działalność Grupy PZU w II półroczu 2021 roku	31			
03	Działalność Grupy PZU	37			
	3.1 Struktura Grupy Kapitałowej PZU	38			
	3.2 Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe (PZU, LINK4 i TUW PZUW)	40			
	3.3 Ubezpieczenia na życie (PZU Życie)	45			
	3.4 Bankowość (Bank Pekao, Alior Bank)	48			
	3.5 Fundusze inwestycyjne i Pracownicze Plany Kapitałowe (TFI PZU)	54			
	3.6 Działalność zagraniczna	56			
	3.7 Usługi medyczne (Obszar Zdrowie)	59			
	3.8 Fundusze emerytalne (PTE PZU)	62			
	3.9 Pozostałe obszary działalności	64			
04	Strategia Grupy PZU na lata 2021 – 2024	67			
	4.1 Strategia Grupy PZU 2021-2024	68			
	4.2 Szanse i wyzwania 2021+	68			
	4.3 Cele strategiczne	69			
	4.4 Operacjonalizacja strategii	74			
	4.5 Mierniki ESG	79			
	4.6 Mierniki finansowe i realizacja strategii	80			
05	Wyniki finansowe	83			
	5.1 Główne czynniki mające wpływ na osiągnięty wynik finansowy	84			
	5.2 Dochody Grupy PZU	87			
	5.3 Odszkodowania i rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe Grupy PZU	89			
	5.4 Koszty akwizycji i administracyjne Grupy PZU	90			
	5.5 Czynniki i zdarzenia nietypowe wpływające na wynik	90			
	5.6 Struktura aktywów i pasywów Grupy PZU	90			
	5.7 Udział segmentów branżowych w tworzeniu skonsolidowanego wyniku	92			
06	Zarządzanie ryzykiem	105			
	6.1 Cel zarządzania ryzykiem	106			
	6.2 System zarządzania ryzykiem	106			
	6.3 Apetyt na ryzyko	108			
	6.4 Proces zarządzania ryzykiem	109			
	6.5 Profil ryzyka Grupy PZU	110			
	6.6 Działalność reasekuracyjna	120			
	6.7 Zarządzanie kapitałem	121			
07	Grupa PZU na rynku kapitałowym i dłużnym	125			
	7.1 Kurs akcji PZU	126			
	7.2 Sektor bankowy	128			

Spis treści

7.3 Finansowanie dłużne	129
7.4 Podział zysku PZU za 2020 rok	129
7.5 Rating	130
7.6 Kalendarium głównych wydarzeń korporacyjnych PZU w 2021 roku	134
08 Ład korporacyjny	137
8.1 Firma audytorska przeprowadzająca badania sprawozdań finansowych	138
8.2 Kapitał zakładowy i akcjonariusze PZU, akcje będące w posiadaniu członków władz	138
09 Pozostałe	143
10 Słownik Terminów i Alternatywne Pomiary Wyników	148





Beata Kozłowska-Chyła
Prezes Zarządu PZU

Szanowni Akcjonariusze,

wraz z zarządami spółek Grupy PZU przekazuję Państwu raport za I półrocze 2021 roku.

Miniony okres sprawozdawczy odznaczał się dużą zmiennością otoczenia. Początek roku przebiegł pod znakiem ścisłych obostrzeń sanitarnych, po czym następowało stopniowe ich luzowanie. W czerwcu mogliśmy częściowo powrócić do warunków działania sprzed pandemii. Częściowo, gdyż skutkiem utrzymującej się groźby pojawiania się kolejnych odmian koronawirusa będzie prawdopodobnie trwała zmiana w wielu obszarach codziennego życia. Prezentowane wyniki finansowe za I półrocze 2021 roku świadczą o tym, że Grupa PZU, pomimo dużej skali działalności, cechuje się elastycznością i zdolnością do szybkiej adaptacji. Dzięki temu w nadzwyczajnie trudnych warunkach pandemicznych potrafiła zachować stabilność, zwiększyć sprzedaż we wszystkich istotnych segmentach rynku,

utrzymać wyjątkowe zaufanie i lojalność kilkunastu milionów Klientów oraz wypracować ponadprzeciętne korzyści dla Akcjonariuszy.

Stabilny model biznesowy i rekordowa dywidenda

Pierwsze półrocze 2021 roku przyniosło bardzo wysokie wzrosty w Grupie PZU. Zysk netto przypisany właścicielom jednostki dominującej Grupy PZU wyniósł 1 671 mln zł, czyli był aż blisko sześciokrotnie wyższy w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego. Również rentowność kapitałów własnych osiągnęła wysoki poziom 18,7%, przekraczając nasze ambicje strategiczne. Grupa utrzymała także wysoką rentowność prowadzonego biznesu mierzoną wskaźnikiem mieszanym oraz zanotowała znakomity wynik na działalności inwestycyjnej.

Dzięki stabilnemu modelowi biznesowemu i odporności na zmieniające się warunki, Grupa PZU wypłaci w 2021 roku rekordową dywidendę. Na ten cel przekażemy ponad

3 mld zł, co przekłada się na stopę dywidendy na poziomie 9%. PZU posiada długą historię wypłat dywidend i chce ją utrzymać. Przyjęta w marcu 2021 roku Polityka kapitałowa i dywidendowa jest kontynuacją zasad, które zostały określone we wcześniejszej polityce na lata 2016-2020.

Grupa PZU utrzymuje silną pozycję kapitałową, o czym świadczy wysoki współczynnik wypłacalności Solvency II. Na koniec I kwartału b.r. ukształtował się on na poziomie 223% i jest jednym z najwyższych w Europie. Dodatkowo o stabilnej pozycji Grupy świadczy wysoka ocena ratingowa agencji S&P Global Services na poziomie A- z perspektywą stabilną.

Przewaga w synergii

W czasie zawirowań na rynkach, szczególnie ważne jest prowadzenie zdedykowanego biznesu. PZU osiąga znakomite efekty w budowaniu synergii między różnymi, kluczowymi dla Grupy, obszarami działalności: ubezpieczeniowym, bankowym, inwestycyjnym, zdrowotnym. W szczególności dotyczy to rozwoju współpracy z Bankiem Pekao i Alior Bankiem.

Realizując ambicje strategiczne, w ciągu pierwszego półrocza br. bardzo intensywnie rozwijano ofertę cross-sell, m.in. tworząc dla klientów banków Pekao i Alior specjalne produkty, łączące usługi bankowe z ubezpieczeniem turystycznym, komunikacyjnym, na wypadek utraty pracy, NNW, ochroną bezpieczeństwa zakupów online, usługą pomocy w naprawach domowych, czy dostępem do konsultacji telemedycznych. Produkty PZU są obecne we wszystkich istotnych liniach banków z Grupy. Prowadzone są dalsze prace nad wdrożeniem produktów stand-alone do oferty banków oraz budową wielokanałowego dostępu do produktów PZU dla klientów bankowych. Z kolei produkty bankowe stają się integralnym elementem ekosystemów tworzonych dla klientów ubezpieczeniowych i oferowanych we wszystkich kanałach PZU. Wspólnie rozwijane są również nowe rozwiązania, jak oferta finansowych benefitów Cash, system szybkiej wypłaty odszkodowań BLIK-iem na telefon.

Dzięki tym działaniom, w pierwszym półroczu roku 2021 składka pozyskana we współpracy z bankami z Grupy PZU wzrosła rok do roku aż ponad 2-krotnie, do 689 mln zł, a ze współpracy ze wszystkimi bankami o blisko połowę, do ponad 1 mld zł. Dziś co piąty klient banków Pekao i Alior zaciągający pożyczkę gotówkową lub kredyt posiada ubezpieczenie Grupy PZU.

PZU jest liderem w obszarach bancassurance, czyli dystrybucji produktów ubezpieczeniowych w kanale bankowym, oraz assurbanking, czyli sprzedaży produktów bankowych poprzez kanał ubezpieczeniowy. Ma największy udział w polskim rynku bankassurance – 26,4% oraz ok. 2,5 mln klientów ubezpieczonych za pośrednictwem banków. Doświadczenie i potencjał Grupy PZU sprawiają, że rozwój współpracy ubezpieczeniowo-bankowej jest jednym z kluczowych obszarów wzrostu.

Nowa rzeczywistość szansą na dalszy rozwój

Pandemia koronawirusa przyniosła wiele dramatów ludzkich i szereg nowych zagrożeń, ale też wymusiła lub przyspieszyła zmiany, które mogą być pozytywne dla rynku i gospodarki. Obserwowane nowe trendy, takie jak wzrost znaczenia pracy zdalnej i zdalnych kanałów sprzedaży, stwarzają duży potencjał, który Grupa PZU chce wykorzystać.

Na dużą skalę wdrożono rozwiązania z zakresu sztucznej inteligencji, uczenia maszynowego, zaawansowanego wykorzystania big data do usprawnienia procesów wewnątrz organizacji i w relacjach z klientami. Algorytmy AI obsługują np. setki tysięcy szkód komunikacyjnych, analizują i weryfikują poprawność dokumentów, wirtualni asystenci i czatboty odpowiadają na pytania klientów i pracowników.

Nowe technologie, zwłaszcza w zakresie telemedycyny, pomogły Grupie PZU skutecznie odpowiedzieć na wzrost popytu na usługi prywatnej opieki medycznej. Konsekwentny rozwój i spójny branding własnej sieci placówek PZU Zdrowie, nacisk na prewencję i profilaktykę zdrowotną oraz budowanie produktowo-usługowego ekosystemu zdrowotnego to kierunki, w których chcemy podążać.

Intensywnie rozwijano we wszystkich spółkach Grupy narzędzia typu self-service, pozwalające klientom na zdalną samoobsługę. Liczba użytkowników flagowej aplikacji mojePZU w maju br. przekroczyła 2 mln. Aplikacja pozwala m.in. samodzielnie obliczyć składkę i kupić polisę, umówić wizytę u lekarza czy zgłosić szkodę i monitorować status sprawy. Jest nieustannie rozbudowywana o nowe funkcjonalności, m.in. związane z leczeniem na odległość oraz aktywnościami sportowymi.

Aby utrzymać pozycję lidera, PZU nie tylko dopasowuje swoją ofertę do zmieniających się oczekiwań klientów, lecz także bacznie analizuje rynek, aby przewidywać i wykorzystać nowe trendy. Dzięki zaangażowaniu pracowników oraz nakładom na

List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

innowacje, Grupa odznacza się silną przewagą konkurencyjną w dobie cyfrowej transformacji.

Odpowiedzialność społeczna

Znaczący wkład Grupy PZU w realizację Narodowego Programu Szczepień oraz prowadzony przez nią program bezpłatnych badań profilaktycznych i konsultacji lekarskich Droga do Zdrowia z PZU, są przejawem odpowiedzialności społecznej oraz troski o zdrowie wszystkich Polaków, nie tylko naszych klientów. Obok ambitnych celów finansowych, zarówno innowacyjność, jak i odpowiedzialność społeczna są jednymi z głównych wartości, którymi Grupa kieruje się w swoim działaniu. Bardzo istotne dla nas są zasady zrównoważonego rozwoju - ESG, które w obliczu pandemii oraz obserwowanych skutków zmian klimatu szczególnie zyskują na znaczeniu. Dlatego w marcu 2021 roku ogłosiliśmy nową strategię Grupy PZU „Potencjał i wzrost (2021-2024)”, której integralną częścią jest strategia ESG.

Wypracowane dotąd rozwiązania oraz zasoby, którymi dysponuje Grupa PZU, pozwalają patrzeć w przyszłość z optymizmem. Z pewnością druga połowa tego roku wciąż będzie stała pod znakiem niełatwych wyzwań, lecz mamy wszelkie możliwości, by stawić im czoła i utrzymać stabilną pozycję Grupy PZU oraz zapewnić poczucie bezpieczeństwa wszystkim jej interesariuszom.

Motywowani obdarzonym nas zaufaniem, dołożymy wszelkich starań, aby nieustannie tworzyć najlepsze rozwiązania dla naszych Klientów oraz budować w sposób efektywny wartość dla Akcjonariuszy.

Z poważaniem

dr hab. Beata Kozłowska - Chyła
Prezes Zarządu PZU

22 mln

klientów w pięciu krajach

#1

największa grupa ubezpieczeniowo-bankowa w CEE

99%

najbardziej rozpoznawalna marka ubezpieczeniowa w Polsce*

SILNY BILANS

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

77,6%

UBEZPIECZENIA

produkty inwestycyjne i emerytalne



16,6%

BANKOWOŚĆ



5,0%

UBEZPIECZENIA



0,8%

UBEZPIECZENIA



Kraje bałtyckie

Polska

Ukraina

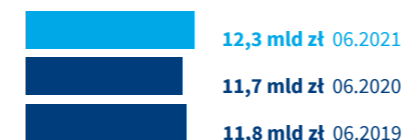
Procentowy udział w wyniku operacyjnym (skorygowanym o udziały PZU w bankach) po I półroczu 2021 roku

* Znajomość wspomagana marki PZU, badanie Kantar, I półrocze 2021
** Opracowanie własne PZU

Podsumowanie wyników za I półrocze 2021

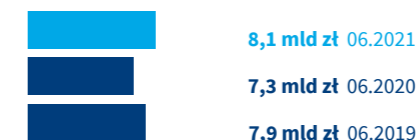
Składka przypisana brutto

12,3 mld zł



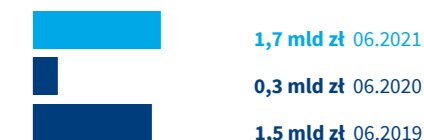
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto

8,1 mld zł



Zysk netto przypisany jednostce dominującej

1,7 mld zł



Ambicje 2024

Dbamy o to, co w życiu jest najważniejsze

Grupa PZU chce być dostawcą całościowych rozwiązań, które pomogą klientom prowadzić zdrowe życie i zrównoważony biznes, zapewnią opiekę medyczną rodzinie lub pracownikom, ochronią majątek i pomogą go pomnażać, dadzą poczucie stabilizacji i należytego zadbania o bliskich bez względu na to, co przyniesie przyszłość.

Sukces budujemy w oparciu o nowoczesne modele biznesowe przy zachowaniu zasad zrównoważonego rozwoju w trosce o środowisko naturalne, lepszą jakość życia pracowników i klientów oraz zaangażowaniu na rzecz rozwoju lokalnych społeczności.

ROE

18,7
06.2021
+15,1 p.p. vs.
06.2020

17,4%

Cel 2024

Wyłacalność II

223%¹
I kwartał 2021
-13 p.p. vs. 2020

≥200%

Cel 2024

Dywidenda

DPS 3,5 zł
2020

współczynnik wypłaty
50% - 100%

Cel 2024

Neutralność klimatyczna



Osiągnięcie neutralności klimatycznej działalności własnej (Scope 1 i 2)²

Cel 2024

¹ Dane nie podlegające audytowi ani przeglądowi biegłego rewidenta

² Osiągnięcie neutralności klimatycznej działalności własnej (Scope 1 i 2) dzięki ograniczeniu emisji, zakupie zielonej energii oraz rekompensacie emisji CO2



1.

Krótką charakterystyka Grupy PZU

PZU od ponad 200 lat nieustannie rozszerza działalność, zdobywa doświadczenie i wykorzystuje swój potencjał aby chronić to co najważniejsze – życie i zdrowie swoich klientów, ich rodziny, majątki i przedsiębiorstwa. Z każdym dniem Grupa rozwija się aby móc zapewnić klientom najbardziej spersonalizowaną, kompleksową i elastyczną ofertę. Priorytetem dla Grupy PZU i miarą sukcesu jest wypracowywanie korzyści dla akcjonariuszy i klientów w sposób zrównoważony i odpowiedzialny.

Krótką charakterystyka Grupy PZU

PZU – wzrost, rentowność, zrównoważony rozwój

Grupa Kapitałowa Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń jest największą grupą finansową w Polsce i 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. Jej akcje są od 2010 roku notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Od swojego debiutu na parkiecie, PZU wchodzi w skład indeksu największych spółek WIG20. Jest w czołówce najwyższej wycenianych i najbardziej płynnych spółek polskiej giełdy. Od 2019 roku akcje PZU są notowane także w indeksie zrównoważonego rozwoju WIG ESG.

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

Skonsolidowane aktywa Grupy PZU wynoszą 391 mld zł. Grupa cieszy się zaufaniem 22 milionów klientów w pięciu krajach. Oferuje produkty i usługi klientom indywidualnym, małym i średnim firmom oraz dużym podmiotom gospodarczym. Głównym, pod względem skali i liczby klientów, rynkiem działalności Grupy PZU jest Polska. Należące do Grupy spółki zależne odgrywają istotną rolę także na Litwie, Łotwie, w Estonii i na Ukrainie.

Spółki Grupy oferują nie tylko ubezpieczenia na życie, majątkowe i zdrowotne, ale także produkty bankowe, inwestycyjne, emerytalne i usługi medyczne. W ramach partnerstw strategicznych świadczą także usługi assistance dla klientów indywidualnych i przedsiębiorstw. Fundamentem działalności jest zaufanie klientów. Grupa stawia klienta w centrum uwagi i integruje wokół niego wszystkie obszary działalności. Pozwala to na oferowanie coraz bardziej spersonalizowanych, elastycznych i kompleksowych produktów i usług dopasowanych do potrzeb coraz bardziej wymagającego klienta, na każdym etapie jego życia prywatnego i zawodowego oraz w odpowiednim dla niego miejscu i czasie.

Strategiczną ambicją Grupy jest rozwój ekosystemów, które będą dostarczać kompleksowych rozwiązań, zarówno dla klientów instytucjonalnych jak i indywidualnych. Stworzą one nowe możliwości budowania długotrwałych relacji z klientem m.in. dzięki nowym interakcjom z klientem w różnych obszarach jego życia. Kluczowymi elementami które przyczyniają się do budowy trwałej przewagi technologicznej w zintegrowanej obsłudze klienta będą dalsza digitalizacja, wykorzystanie sztucznej inteligencji (AI), Big Data oraz

zaawansowanej analityki, a także mobilność i omnikanalowość. Transformację technologiczną wspomagać będzie wykorzystanie chmury obliczeniowej.

Wspieraniem w realizacji strategii jest silna, najbardziej rozpoznawalna marka ubezpieczeniowa w Polsce. Spontaniczna znajomość marki PZU to według badań 81%, wspomagana – 99%.

PZU oferuje swoim klientom największą sieć sprzedażowo-obslugową spośród wszystkich działających w Polsce ubezpieczycieli. Obejmuje ona: 410 placówek, 9,1 tys. agentów na wyłączność i agencji, 3,1 tys. multiagencji, ponad 1 tys. brokerów ubezpieczeniowych oraz elektroniczne kanały dystrybucji. W ramach bankassurance i partnerstw strategicznych Grupa PZU współpracuje z 11 bankami i 21 partnerami strategicznymi.

Klienci Grupy PZU w Polsce mają ponadto dostęp do sieci dystrybucji Banku Peak (669 placówek) oraz Alior Bank (643 placówek, w tym 175 tradycyjnych oddziałów, 7 oddziałów Private Banking, 13 Centrów Bankowości Korporacyjnej i 448 placówek partnerskich). Obydwa banki posiadają profesjonalne centra obsługi telefonicznej oraz platformy bankowości internetowej i mobilnej.

W krajach bałtyckich, w których Grupa PZU prowadzi działalność ubezpieczeniową, sieć dystrybucji składa się z ponad 600 agentów, 18 multiagencji i 408 brokerów. PZU współpracuje również z 7 bankami i 48 partnerami strategicznymi. Na Ukrainie produkty ubezpieczeniowe są dystrybuowane za pośrednictwem ponad 400 agentów oraz we współpracy z ponad 20 multiagencjami, blisko 40 brokerami, 9 bankami i 2 partnerami strategicznymi.

Odpowiedzialna organizacja budująca bezpieczną i zrównoważoną przyszłość

Grupa PZU jest największą grupą ubezpieczeniową – bankową w Europie Środkowo – Wschodniej i jedną z największych w całej Europie. Prowadząc działalność na tak dużą skalę ma świadomość swojego wpływu na dobrostan społeczeństwa, partnerów biznesowych, klientów, inwestorów, pracowników, a także na środowisko naturalne.

Chcąc stworzyć odpowiedzialną organizację Grupa PZU w swojej strategii mocno akcentuje obszar ESG (środowisko, społeczna odpowiedzialność i ład korporacyjny). Priorytetem dla Grupy będzie wypracowywanie korzyści dla akcjonariuszy i klientów w sposób zrównoważony i odpowiedzialny. Sukces Grupy PZU będzie budowany w oparciu o nowoczesne modele biznesowe szeroko uwzględniające kryteria ESG wyznaczające standardy w tym zakresie na rynku finansowym. Takie podejście pozwoli na podejmowanie decyzji wspierających zrównoważony rozwój zarówno w zakresie oferowanych produktów, współpracy z partnerami biznesowymi, dbałości o dobrostan pracowników i lokalnych społeczności, jak i budowie przywództwa opartego o wartości.

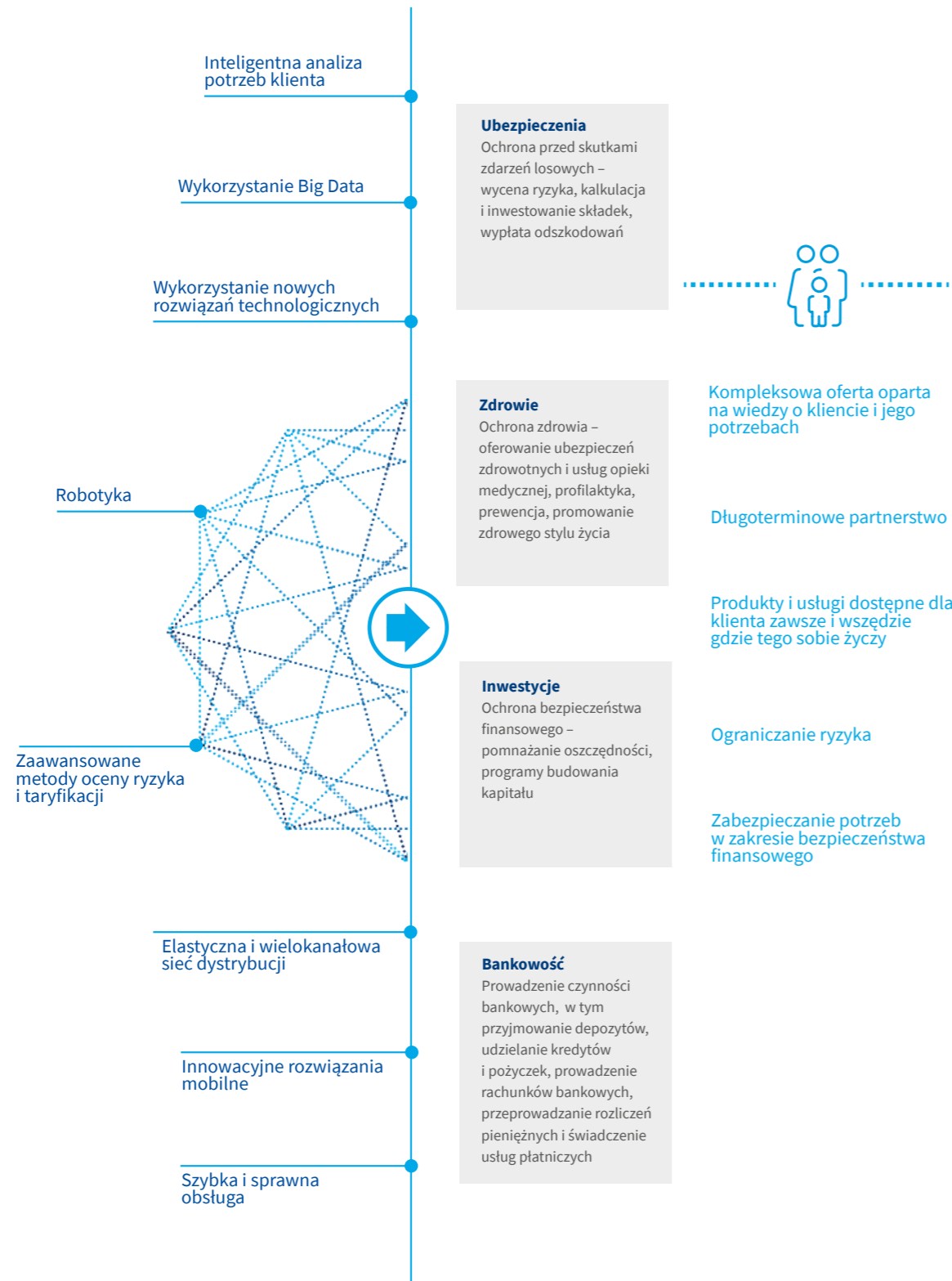
Grupa wspiera rozwój niskoemisyjnej gospodarki, dba o sprawliwą transformację energetyczną, zachęca lokalne społeczności do zrównoważonego i bezpiecznego stylu życia, tworzy nowoczesną organizację zarządzaną w sposób odpowiedzialny. Dzięki tym i wielu innym inicjatywom Grupa PZU ma ambicje stać się zaufanym partnerem zielonej transformacji, najlepszym pracodawcą na rynkach, na których działa oraz zapewnić całemu społeczeństwu lepszą jakość życia.

Sukces budujemy w sposób etyczny, opierając się na czterech głównych wartościach



Mamy potencjał aby tworzyć nowoczesne ekosystemy produktowo-usługowe

Grupa PZU chce być dostawcą kompleksowych rozwiązań, które pomogą klientom prowadzić zdrowe życie i zrównoważony biznes, zapewnią opiekę medyczną rodzinie lub pracownikom, ochronią majątek i pomogą go pomnażać, dadzą poczucie stabilizacji i należytego zadbania o bliskich bez względu na to, co przyniesie przyszłość.

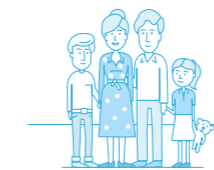


Główne obszary działalności

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) i PZU Życie (ubezpieczenia na życie). Od 2014 roku, po akwizycji spółki LINK4, Grupa oferuje ubezpieczenia pod dwiema markami: najbardziej rozpoznawalną, szczyjącą się ponad 200-letnią tradycją marką PZU i znacznie młodszą, kojarzoną z kanałami sprzedaży direct marką LINK4. W 2015 roku utworzono trzecią markę TUW PZUW, czyli Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych Polski Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych, który sprzedaje i obsługuje ubezpieczenia dla firm różnych branż, koncentrując się na współpracy z dużymi podmiotami gospodarczymi i podmiotami medycznymi (szpitale i przychodnie), a także dla instytucji kościelnych i jednostek samorządu terytorialnego.

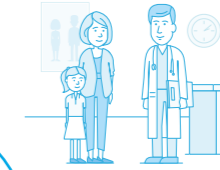
Grupa PZU jest także liderem rynku ubezpieczeń w krajach bałtyckich (Litwa, Łotwa, Estonia). Prowadzi ponadto działalność ubezpieczeniową na Ukrainie.

Podstawowym rynkiem działalności Grupy jest Polska, gdzie osiąga 91,5% przychodów (mierzonych składką przypisaną brutto). Działalność ubezpieczeniową w krajach bałtyckich oraz na Ukrainie generuje 8,5 % przychodów.



Zdrowie – w dążeniu do coraz lepszego i pełniejszego zaspokajania potrzeb klientów Grupa PZU intensywnie rozwija pod marką PZU Zdrowie segment ubezpieczeń zdrowotnych wraz z towarzyszącymi usługami opieki medycznej. 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 dla zapewnienia klientom jak najlepszej dostępności do świadczonych usług zdrowotnych.

Sieć PZU Zdrowie obejmuje 130 własnych i około 2 200 placówek partnerskich. Atutami są szybkie terminy wizyt lekarskich, honorowanie skierowań na badania od lekarzy spoza sieci PZU Zdrowie, zdalne konsultacje medyczne umożliwiające oprócz uzyskania porady czy omówienia wyników badań otrzymanie recepty na leki i skierowania na badania. Ofertę uzupełniają usługi profilaktyczno-prewencyjne



KLIENT

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



Pod marką PZU Inwestycje oferuje szeroki wachlarz produktów inwestycyjnych: otwartych i zamkniętych funduszy inwestycyjnych i produktów emerytalnych, jak otwarte fundusze emerytalne, indywidualne konta emerytalne (IKE), indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego z dobrowolnym funduszem emerytalnym, pracownicze programy emerytalne (PPE), pracownicze 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 i Alior TFI, a także Powszechne Towarzystwo Emerytalne PZU zarządzające Otwartym Funduszem Emerytalnym PZU Złota Jesień.



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

Bank Pekao, założony w 1929 roku, to uniwersalny bank komercyjny oferujący pełen zakres usług bankowych dla klientów indywidualnych i instytucjonalnych.

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

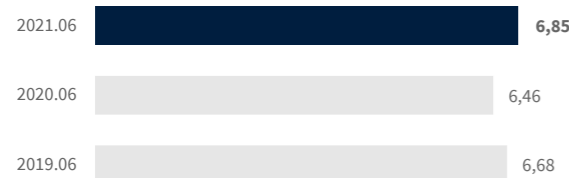
Zacieśnienie współpracy z bankami otworzyło Grupie PZU ogromne możliwości rozwoju, szczególnie w zakresie integracji i koncentracji usług wokół klienta na każdym etapie jego rozwoju osobistego i zawodowego. Współpraca w ramach segmentu bankowego stanowi dla PZU dodatkową płaszczyznę do budowania trwałych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

Działalność Grupy PZU w modelu bankowym przebiega w obszarach: bancassurance, assurbanking, synergie operacyjne.

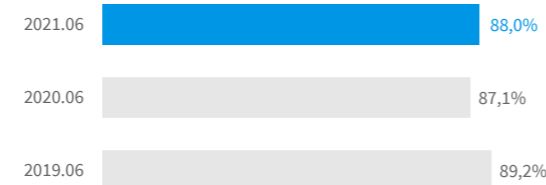
UBEZPIECZENIA

Majątkowe i pozostałe osobowe w Polsce

Składka przypisana brutto (mld zł)

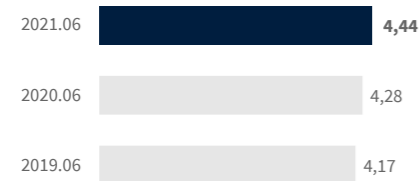


Wskaźnik mieszany - COR

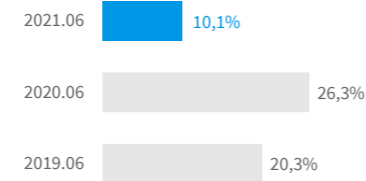


Na życie w Polsce

Składka przypisana brutto (mld zł)



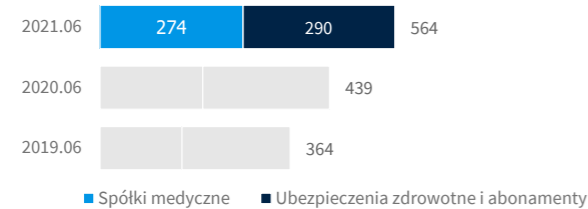
Marża operacyjna ubezpieczeń grupowych i IK*



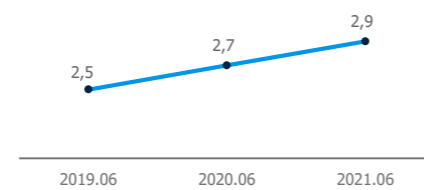
* Indywidualnie Kontynuowane

ZDROWIE

Przychody (mln zł)

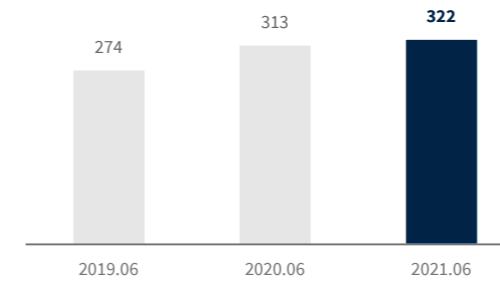


Liczba umów (mln)

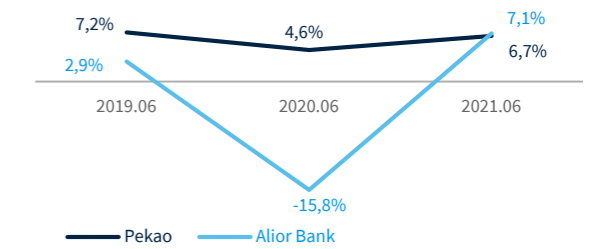


BANKOWOŚĆ

Aktywa bankowe w Grupie PZU (mld zł)



ROE (rentowność kapitałów własnych)*



* na podstawie sprawozdań i prezentacji Banku Pekao i Alior Bank

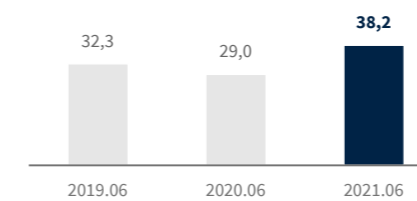
Kontrybucja działalności bankowej do zysku netto przypisanego właścicielom jednostki dominującej (mln zł)*



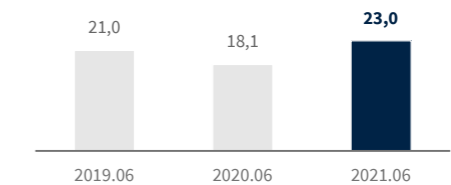
* bez uwzględnienia wyłączeń konsolidacyjnych

INWESTYCJE

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

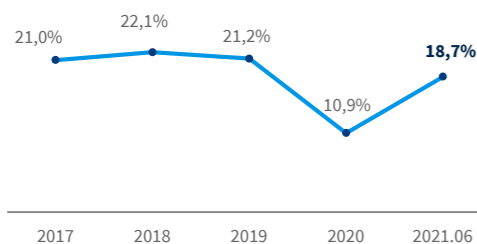


Aktywa klientów TFI Pekao i TFI Alior (mld zł)



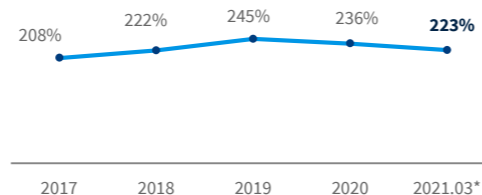
WYBRANE WSKAŹNIKI

ROE (rentowność kapitałów własnych)*



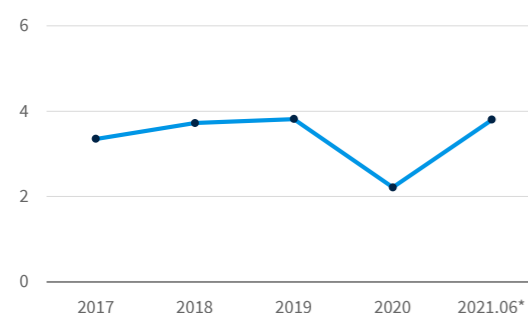
* ROE przypisane właścicielom jednostki dominującej

Wypłatność II



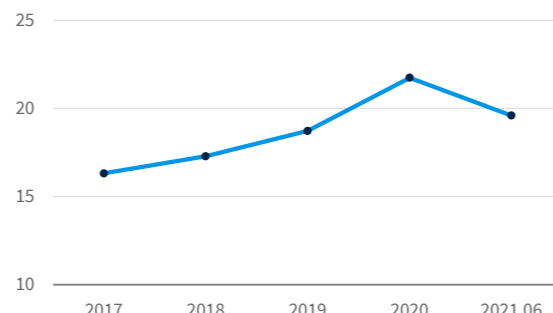
* Dane na 2021.03 nie podlegają badaniu ani przeglądowi biegłego rewidenta

EPS (zysk na akcję) zł

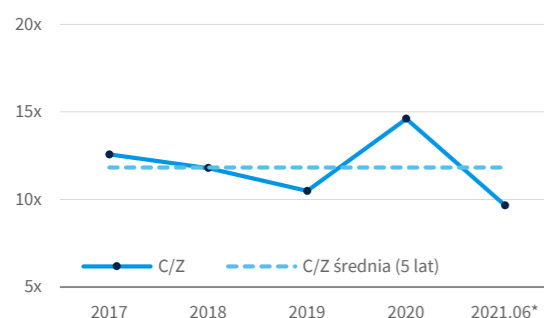


* Dane kroczące (12 miesięcy)

BVPS (wartość księgowa na akcję w zł)

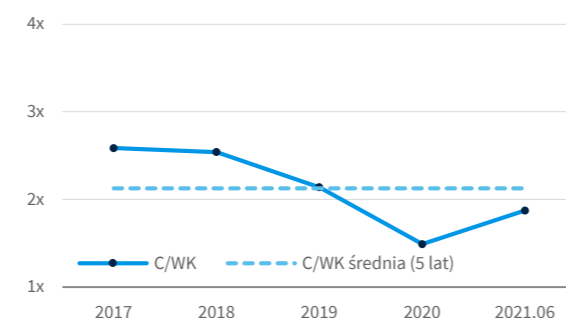


C/Z (cena do zysku na akcję)



* Dane kroczące (12 miesięcy)

C/WK (cena do wartości księgowej)



Część ze wskaźników przedstawionych na wykresach to Alternatywne Pomiary Wyników (APM) w rozumieniu Wytycznych Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (ESMA) nr 2015/1415. Definicje, podstawa obliczania oraz wyjaśnienie zastosowania znajdują się w ROZDZIAŁ 10. Słownik terminów i Alternatywne Pomiary Wyników

Podstawowe dane** skonsolidowane Grupy Kapitałowej za I półrocze 2019-2021 (w mln zł)

	1 stycznia – 30 czerwca 2019	1 stycznia – 30 czerwca 2020	1 stycznia – 30 czerwca 2021
A) GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANKU I BANKU PEKAO			
Składki ubezpieczeniowe przypisane brutto	11 839	11 691	12 342
Wynik netto z działalności inwestycyjnej łącznie z kosztami odsetkowymi	1 032	830	1 317
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(7 929)	(7 291)	(8 070)
Koszty akwizycji	(1 616)	(1 647)	(1 623)
Koszty administracyjne	(832)	(905)	(901)
Zysk z działalności operacyjnej	1 663	2 195	1 823
Zysk netto przypisany właścicielom jednostki dominującej	1 288	1 688	1 420
B) Odpis wartości firmy (Alior Bank, Bank Pekao) i WNIP Alior Banku	-	(1 343)*	-
C) BANKI: ALIOR BANK I BANK PEKAO			
Zysk netto przypisany właścicielom jednostki dominującej	193	(44)	251
(A+B+C) ZYSK NETTO PRZYPISANY WŁAŚCICIELOM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ	1 481	301	1 671
Aktywa ogółem	340 079	376 645	391 342
Kapitały własne przypadające udziałowcom jednostki dominującej	14 311	16 976	16 916

* w tym odpis z tytułu utraty wartości firmy powstałej w wyniku nabycia Alior Banku (746 mln zł) i Banku Pekao (555 mln zł) oraz odpis aktywów powstałych w wyniku nabycia Alior Banku (tj. znaku towarowego oraz relacji z klientami po uwzględnieniu wpływu odroczonego podatku dochodowego i udziału mniejszości) w kwocie 42 mln zł
** dane przekształcone za I półrocze roku 2019

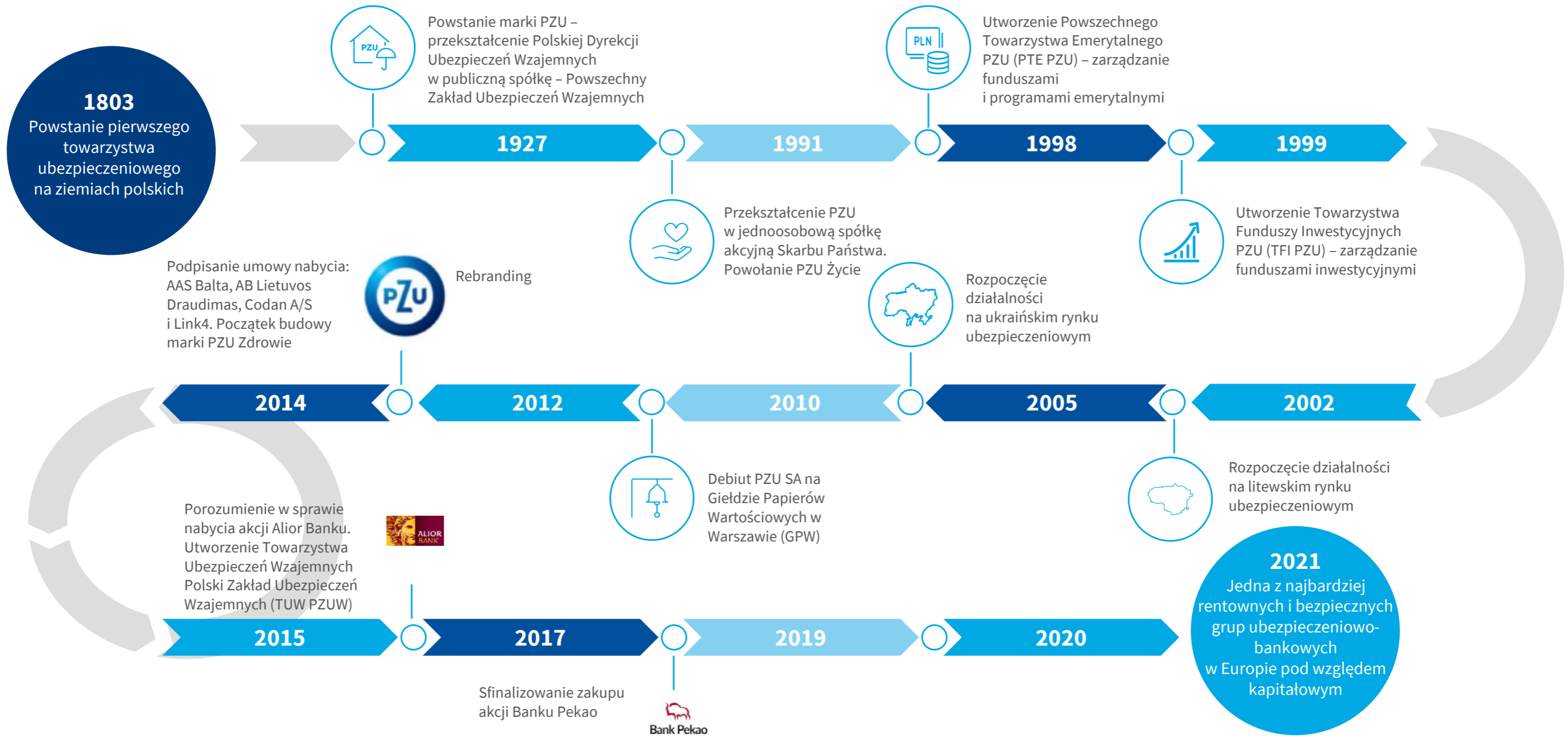
Wyniki finansowe osiągnięte przez Grupę PZU w ostatnich latach stawiają ją w gronie najbardziej dochodowych instytucji finansowych w kraju. Przekładają się na jednocześnie wysokie wskaźniki efektywności działania. W I półrocze 2021 roku stopa zwrotu z kapitału wyniosła 18,7%, co jest wynikiem znacznie wyższym niż średnia dla spółek ubezpieczeniowych w Europie. Dynamicznemu rozwojowi towarzyszy zachowanie wysokiego poziomu bezpieczeństwa prowadzonej działalności. Potwierdzają to zarówno wysokie współczynniki adekwatności kapitałowej, jak i ocena A- (stabilna) przyznana przez amerykańską agencję ratingową S&P Global Ratings.

Według stanu na koniec I kwartału 2021 roku wskaźnik wypłacalności (liczony według formuły standardowej Wypłacalność II) wyniósł 223% i pozostał powyżej średniego wskaźnika wypłacalności dla grup ubezpieczeniowych w Europie.

6 kwietnia 2020 roku agencja ratingowa S&P Global Ratings zmieniła perspektywę ratingową PZU z pozytywnej na stabilną. Przyczyną zmiany perspektywy było pogorszenie się warunków finansowych i biznesowych w Polsce w związku z wybuchem pandemii COVID-19, co w ocenie analityków agencji mogło mieć wpływ na działalność Grupy PZU, w szczególności na niższą kontrybucję wyników z działalności bankowej. S&P podkreśliła jednocześnie, że sytuacja Grupy PZU powinna pozostać stabilna. Perspektywa odzwierciedla pogląd analityków agencji, że Grupa PZU utrzyma wiodącą pozycję biznesową w Polsce, silną pozycję kapitałową i stabilne wyniki z działalności ubezpieczeniowej. Dzięki temu będzie w stanie wytrzymać potencjalne dalsze pogorszenie otoczenia gospodarczego. Na koniec I półrocza 2021 roku kapitalizacja giełdowa PZU wyniosła ponad 31,7 mld zł.

A-
/STABILNA/
Rating siły finansowej i rating kredytowy nadany PZU przez S&P

Grupa PZU od ponad 200 lat rozwija się na rynku finansowym





2.

Otoczenie zewnętrzne

Poprawa sytuacji pandemicznej sprzyja odbudowie aktywności gospodarczej w Polsce i w jej otoczeniu. Odblokowanie odłożonego popytu, mocne ożywienie w przemyśle i odbudowa aktywności w usługach – to wszystko tworzy także dobre warunki rozwoju biznesu dla PZU.

Ryzykiem pozostaje „czwarta fala” pandemii, jednak szczepienia dają nadzieje, że będzie ona mniej dotkliwa niż poprzednie.

W rozdziale:

1. Podstawowe trendy w polskiej gospodarce
2. Otoczenie zewnętrzne w krajach bałtyckich i na Ukrainie
3. Sytuacja na rynkach finansowych
4. Czynniki, które mogą mieć wpływ na warunki funkcjonowania oraz działalność Grupy PZU w II półroczu 2021 roku

2.1 Podstawowe trendy w polskiej gospodarce

Produkt Krajowy Brutto

Po spadku wyrównanego sezonowo PKB o 0,3% kw/kw w ostatnim kwartale 2020 roku, w pierwszym kwartale bieżącego roku PKB w warunkach „trzeciej fali” pandemii COVID-19 wzrósł o 1,3% względem poprzedniego kwartału. Dzięki temu, nieodsezonowany PKB był już tylko o 0,9% niższy niż przed rokiem. Do wzrostu rocznej dynamiki PKB w pierwszym kwartale przyczynił się popyt krajowy, dodając 1 p.p. Wzrosła konsumpcja gospodarstw domowych, przewyższając poziom sprzed roku o 0,2%. Zaskakująco wcześniej i mocno - biorąc pod uwagę niepewność związaną z pandemią - wzrosły nakłady inwestycyjne na środki trwałe (18,2% kw/kw odsezonowane). Dzięki temu, ich roczna dynamika (nieodsezonowana) wyniosła 1,3% r/r, choć jeszcze kwartał wcześniej była mocno ujemna (-15,4% r/r). Przedsiębiorstwa zwiększyły inwestycje w obliczu widocznego już ożywienia w przemyśle i perspektywy mocnego odbicia wzrostu gospodarczego po rozluźnieniu anty-pandemicznych ograniczeń. Spożycie publiczne dodało do tempa wzrostu PKB w pierwszym kwartale 0,4 p.p., przyrost rzeczowych środków obrotowych 0,3 p.p., nakłady brutto na środki trwałe 0,2 p.p., a spożycie w sektorze gospodarstw domowych 0,1 p.p. Ujemna była natomiast kontrybucja eksportu netto (-1,9 p.p.)¹.

W drugim kwartale bieżącego roku, wraz z poprawą sytuacji pandemicznej i znoszeniem ograniczeń nastąpiło wyraźne odbicie wzrostu gospodarczego. Produkcja sprzedana przemysłu nadal rosła względem poprzedniego kwartału utrzymując się na bardzo wysokim poziomie dzięki ogólnosiłowemu ożywieniu w tym sektorze. Globalnym problemem były jednak trudności w zaopatrzeniu w podzespoły – zwłaszcza w przemyśle samochodowym. Produkcja sprzedana przemysłu była w drugim kwartale 2021 roku wyższa aż o 30,3% niż przed rokiem. Wzrosła również sprzedaż detaliczna - w drugim kwartale bieżącego roku była wyższa o 14,4% niż w analogicznym kwartale roku ubiegłego. Jednocześnie, odbicie produkcji budowlano-montażowej w marcu, kwietniu i maju (po zimowym spadku) pozwoliło nieznacznie przewyższyć poziom obserwowany w drugim kwartale ub.r. Można oceniać, że wzrosła przy tym wyraźnie aktywność w usługach, po poluzowaniu anty-pandemicznych regulacji. Według szybkiego szacunku GUS, PKB niewyrównane

sezonowo w drugim kwartale 2021 roku zwiększył się realnie o 10,9% r/r².

Rynek pracy i konsumpcja

Pandemia COVID-19 przyczyniła się do pogorszenia sytuacji na rynku pracy w 2020 roku, choć w znacznie mniejszym stopniu niż się początkowo obawiano. Programy rządowe i poluzowanie polityki monetarnej pomogły ochronić potencjał gospodarczy i ograniczyć negatywne skutki pandemii dla rynku pracy. Poprawa koniunktury i odbudowa aktywności gospodarczej sprzyjała zwiększaniu zatrudnienia w pierwszym półroczu 2021 roku. Zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw wzrosło w ciągu drugiego kwartału (tj. od kwietnia do czerwca br.) o około 29 tysięcy etatów, a jego dynamika zwiększyła się z -1,7% r/r w pierwszym kwartale br. do 1,2% r/r w drugim kwartale 2021 roku. Wzrostowi zatrudnienia sprzyjał rosnący popyt na pracowników w przemyśle oraz w otwierających się po pandemii handlu i usługach. Przedsiębiorstwa sygnalizowały problemy z zapętnieniem wakatów, a liczba ofert pracy publikowanych na największych portalach rekrutacyjnych była w czerwcu br. wyższa niż przed rokiem i w analogicznym okresie przed pandemią³. Na koniec drugiego kwartału 2021 roku stopa bezrobocia rejestrowanego obniżyła się do 5,9% (wobec 6,4% na koniec pierwszego kwartału 2021)⁴.

Wzmocnieniu popytu na pracę towarzyszył wzrost wynagrodzeń, których poziom rósł w 2021 roku w tempie zbliżonym do trendu sprzed pandemii (z lat 2017-2019). Nominalne przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw po wzroście o 4,7% r/r w 2020 roku, w pierwszym półroczu 2021 roku zwiększyło się o 7,8% wobec analogicznego okresu ubiegłego roku⁵.

Spożycie w sektorze gospodarstw domowych po spadku o 3,0% w 2020 roku, w pierwszym kwartale 2021 roku osiągnęło już poziom o 0,2% wyższy niż w analogicznym kwartale ubiegłego roku. W drugim kwartale 2021 roku zwiększyła się aktywność zakupowa konsumentów wraz z poprawą sytuacji pandemicznej i poluzowaniem ograniczeń od maja. Sprzedaż detaliczna towarów wzrosła w tym czasie o 14,4% r/r a dane o płatnościach kartami sygnalizują również zwiększoną konsumpcję usług (szczególnie hotelowych i gastronomicznych). Wzrost konsumpcji względem poprzedniego kwartału, wobec odblokowania odłożonego

² dane GUS w cenach stałych

³ dane Grant Thornton

⁴ dane GUS

popytu, mógł być w związku z tym większy niż w pierwszym kwartale.

Inflacja, polityka pieniężna i stopy procentowe

Po wzroście cen towarów i usług konsumpcyjnych w 2020 roku średnio o 3,4%, w pierwszej połowie 2021 roku inflacja przyspieszyła. Wskaźnik CPI był średnio o 3,6% wyższy względem I połowy 2020 roku. Inflacja CPI rosła osiągając 4,7% r/r w maju, by w czerwcu obniżyć się do 4,4% r/r. Wzrost inflacji w pierwszym półroczu 2021 roku wynikał w przeważającej mierze ze wzrostu cen paliw do prywatnych środków transportu na skutek rosnących cen ropy naftowej na rynkach światowych. Tymczasem rok wcześniej, wskutek pandemii światowe ceny ropy mocno się obniżyły. Istotny dodatni wkład do inflacji CPI miał też wzrost cen administrowanych (w tym energii elektrycznej oraz opłat za wywóz nieczystości). Począwszy od kwietnia 2021 mocniej niż przed rokiem rosły także ceny żywności. Mocnemu, zsynchronizowanemu globalnie ożywieniu w przemyśle towarzyszył powszechnie silny wzrost cen surowców i materiałów oraz kosztów transportu. Wzrost cen towarzyszył także otwieraniu objętych wcześniej anty-pandemicznymi ograniczeniami sektorów usług⁶.

W pierwszym półroczu 2021 roku stopa referencyjna Narodowego Banku Polskiego nie uległa zmianie i nadal wynosi 0,10%. Również inne stopy banku centralnego pozostały w tym okresie stabilne. NBP nadal na dużą skalę prowadził zakupy na rynku wtórnym obligacji skarbowych oraz obligacji z gwarancją skarbu państwa (w tym obligacji PFR i BGK), wspierając płynność krajowego sektora finansowego. NBP oferował także kredyt wekslowy przeznaczony na refinansowanie kredytów udzielanych przedsiębiorcom przez banki. Działania te miały służyć przeciwdziałaniu negatywnym skutkom gospodarczym pandemii COVID-19, wzmocnieniu mechanizmu transmisji monetarnej i wspieraniu ożywienia gospodarczego. Silny wzrost inflacji CPI, przekraczającej od marca cel inflacyjny NBP (2,5%), a od kwietnia górną granicę dopuszczalnych odchyień od celu (3,5%), nie spowodował zmiany polityki pieniężnej, w tym stóp procentowych. Według RPP wzrost inflacji wynika z oddziaływania tymczasowych czynników podażowych, których wpływ na dynamikę cen powinien stopniowo słabnąć. Inflacja może jednak przez najbliższe miesiące utrzymywać się powyżej górnego ograniczenia celu inflacyjnego. Biorąc pod uwagę źródła i oczekiwany przejściowy charakter przekraczania przez inflację celu NBP oraz niepewność dotyczącą trwałości i skali

⁶ dane GUS

ożywienia gospodarczego, RPP sygnalizuje utrzymanie obecnej polityki pieniężnej w najbliższej przyszłości. Równocześnie Rada podkreśla, że pozostaje w gotowości do niezwłocznych działań w przypadku gdyby wymagała tego sytuacja gospodarcza.

Finanse publiczne

Pandemia COVID-19 i działania podjęte przez rząd dla zminimalizowania jej skutków zaowocowały, podobnie jak w innych krajach, wzrostem deficytu sektora finansów publicznych. Deficyt sektora instytucji rządowych i samorządowych w 2020 roku wyniósł 7% PKB wobec 0,7% PKB w 2019 roku (GUS). Według przyjętego w kwietniu 2021 roku zaktualizowanego Programu Konwergencji (APK) deficyt sektora instytucji rządowych i samorządowych zostanie minimalnie obniżony w 2021 roku do 6,9% PKB. W kolejnych latach również będzie spadać (do 2,5% PKB w 2024 roku). Dług sektora finansów publicznych, który w 2020 roku wzrósł do 57,5% PKB wobec 45,7% PKB w 2019 roku (GUS), w 2021 roku ma się zwiększyć do 60% PKB. Natomiast w kolejnych latach będzie się stopniowo obniżać, osiągając 57,9% PKB na koniec 2024 roku (APK). Utrzymanie deficytu sektora instytucji rządowych i samorządowych w 2021 roku na podwyższonym poziomie wiąże się z kontynuacją działań nakierowanych na przeciwdziałanie negatywnym skutkom pandemii. Do tej pory rządowa pomoc dla firm przekroczyła już 200 mld złotych. Pomimo okresowo zastrzanych anty-pandemicznych restrykcji, budżet państwa po pierwszym półroczu 2021 roku osiągnął około 28 mld zł nadwyżki, wobec 9,35 mld zł na koniec maja. Wysoki poziom nadwyżki na koniec czerwca był możliwy dzięki wzrostowi dochodów podatkowych oraz rekordowej wpłacie zysku NBP (8,9 mld zł). Finansowanie potrzeb pożyczkowych na 2021 rok po pierwszym półroczu (według ustawy budżetowej wraz z wpłatą zysku z NBP) wynosi około 75%. Wysoki poziom środków złotych i walutowych budżetu zgromadzony na koniec czerwca (146,3 mld zł) zapewnia Ministerstwu Finansów możliwość elastycznego finansowania potrzeb pożyczkowych w dalszej części roku.

2.2 Otoczenie zewnętrzne w krajach bałtyckich i na Ukrainie

Litwa

Po niewielkim spadku w ubiegłym roku gospodarka litewska wykazuje w tym roku stosunkowo silny wzrost. Pomimo utrzymania znacznych ograniczeń działalności mieszkańców i przedsiębiorstw w pierwszych miesiącach 2021 roku, aktywność gospodarcza na Litwie ożywiła się. W porównaniu z poprzednim kwartałem produkcja w pierwszym kwartale 2021 roku wzrosła o 6,4%. Sektor usług również odnotował wzrost, m.in. w obszarze nieruchomości, a także działalności informacyjno-komunikacyjnej. Spadły natomiast obroty placówek gastronomicznych, które były niższe o 25% w porównaniu z poprzednim kwartałem oraz o ponad 52% w porównaniu do analogicznego okresu 2019 roku. Wolumen działalności związanej z kulturą, sztuką, rozrywką i innymi powiązanimi działaniami również spadł kw/kw w pierwszym kwartale 2021 roku, a wartość dodana wygenerowana przez te działania była niższa o 21% w porównaniu z 2019 rokiem.

Wraz ze wzrostem aktywności gospodarczej poprawiła się sytuacja na rynku pracy. Podczas „drugiej fali” pandemii COVID-19 liczba zatrudnionych na Litwie pozostała na niezmiennym poziomie i stopniowo rosła w pierwszych miesiącach 2021 roku. Jednakże ożywienie na rynku pracy nie jest tak silne jak ożywienie ogólnej aktywności gospodarczej. W pierwszym kwartale 2021 roku realny PKB przekroczył poziom obserwowany w 2019 roku a liczba zatrudnionych nadal była niższa. Przemawia za tym prawdopodobnie zdolność firm do zwiększania wydajności pracy oraz potrzeba jak najlepszego wykorzystania istniejących zdolności operacyjnych, i odkładanie rekrutacji dodatkowego personelu na przyszłość.

Wzrost wynagrodzeń w pierwszym kwartale 2021 roku miał miejsce zarówno w sektorze publicznym jak i prywatnym. Przyczyniło się do tego dążenie przedsiębiorstw do zwiększania wydajności pracy oraz utrzymujące się oczekiwanie, że naturalne wzorce demograficzne doprowadzą w przyszłości do niedoboru siły roboczej.

Wyższe ceny ropy naftowej, wynikające z ożywienia popytu i równoczesne ograniczenia w jej dostawach, powodujące wzrost cen paliw, były dotychczas głównym czynnikiem wzrostu inflacji na Litwie. Pomimo wzrostu globalnych cen produktów rolnych, ceny żywności na Litwie rosły dotychczas

umiarkowanie, częściowo dzięki dobrym zbiorom w ubiegłym roku.

Łotwa

PKB Łotwy w pierwszym kwartale 2021 roku obniżył się o 1,2% r/r (dane odsezonowane). Dane z tego okresu pokazują, że Łotwa pokonała „drugą falę” kryzysu związaną z pandemią COVID-19 z mniejszymi stratami aniżeli w poprzednich okresach, choć ograniczenia nastawione na zmniejszenie zachorowalności były znacznie bardziej restrykcyjne. O lepszych gospodarczych wynikach przesądziły zarówno lepsze przystosowanie się przedsiębiorstw do sytuacji związanej z pandemią COVID-19, jak i szersza pomoc publiczna, dzięki której branże dotknięte kryzysem nie zaprzęstały całkowicie działalności.

Największy pozytywny wpływ na rozwój łotewskiej gospodarki, dzięki zwiększeniu środków publicznych, miał sektor zdrowia i opieki społecznej. Wzrost miał miejsce także w sektorach usług finansowych, produkcji oraz w energetyce i górnictwie. Natomiast największy negatywny wpływ na wyniki gospodarcze miały sektory bezpośrednio dotknięte ograniczeniami wynikającymi z pandemii COVID-19 – usługi komercyjne, noclegowe i gastronomiczne oraz transportowe. W przeciwieństwie do ubiegłego roku, kiedy branża budowlana utrzymywała stabilny wzrost, w pierwszym kwartale tego roku wolumeny budowlane spadły o 12,4% z uwagi na najtrudniejsze warunki pogodowe oraz nieznaczny spadek nakładów na inwestycje publiczne.

Średnie wynagrodzenie wzrosło w pierwszym kwartale 2021 roku o 9,5% w porównaniu do analogicznego kwartału poprzedniego roku. Płaca minimalna wzrosła do 500 euro, jednocześnie odnotowano odejścia z pracy osób o niskich zarobkach. Na wzrost średniego wynagrodzenia wpłynęły także zmiany strukturalne na rynku pracy – powstanie start-upów oraz zamknięcia części zakładów pracy.

Estonia

Pierwsze półrocze było niezwykle pomyślne dla estońskiej gospodarki. Według Banku Estonii gospodarka estońska osiągnęła poziom sprzed kryzysu na początku 2021 roku, a ożywienie jest jednym z najszybszych w Europie. PKB w pierwszym kwartale 2021 roku był o 5,4% wyższy niż rok wcześniej i przekroczył poziom sprzed kryzysu. Wprowadzone w związku z pandemią COVID-19 ograniczenia dotyczyły przede wszystkim drugiego kwartału. Jednakże zdolność podmiotów do radzenia sobie z kryzysem poprawiła się w porównaniu

z rokiem poprzednim z uwagi na wzrastającą akceptację i chęć konsumentów do korzystania z kanałów on-line.

Sytuacja finansowa gospodarstw domowych podczas pandemii była stosunkowo stabilna, wspierana przez wzrost oszczędności i stabilny rynek pracy. Stopa bezrobocia w pierwszym kwartale tego roku wyniosła 7,1% (7,2% w ostatnim kwartale 2020 roku). Nie odnotowano zauważalnej zmiany wskaźnika aktywności zawodowej w stosunku do roku poprzedniego.

Roczny wzrost cen konsumpcyjnych przyspieszył w drugim kwartale, przy czym ponad połowa wzrostu pochodziła z cen energii. Natomiast ceny konsumpcyjne produktów spożywczych utrzymały się na poziomie zbliżonym do poprzedniego.

Ukraina

Od początku 2021 roku trwa stopniowe ożywienie ukraińskiej gospodarki dzięki wysokiemu popytowi wewnętrznemu oraz sprzyjającym warunkom na rynkach zewnętrznych. W pierwszym kwartale 2021 roku PKB Ukrainy obniżył się o 2,2% w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku, na osłabienie ożywienia gospodarczego na początku roku wpływ miały obostrzenia związane z pandemią COVID-19, a także trudne warunki pogodowe. Natomiast według wstępnych prognoz Narodowego Banku Ukrainy począwszy od drugiego kwartału gospodarka wraca do stabilnego ożywienia.

W czerwcu 2021 roku wskaźnik inflacji od początku roku wyniósł 6,4%. Oczekuje się, że presja inflacyjna będzie utrzymywać się w ciągu najbliższych miesięcy przede wszystkim z powodu wysokich cen na rynkach światowych, zwłaszcza energii oraz artykułów spożywczych.

Po pięciu miesiącach 2021 roku odnotowano dodatnie saldo w handlu zagranicznym towarów i usług (0,04 mld USD), dzięki wzrostowi eksportu towarów w maju, podczas gdy import towarów spadł.

2.3 Sytuacja na rynkach finansowych



Tendencje w zakresie pandemii COVID-19 oraz oczekiwania dotyczące ożywienia gospodarczego i wzrostu inflacji w miarę postępu szczepień i luzowania ograniczeń sanitarnych były głównymi czynnikami determinującym sytuację na rynkach finansowych

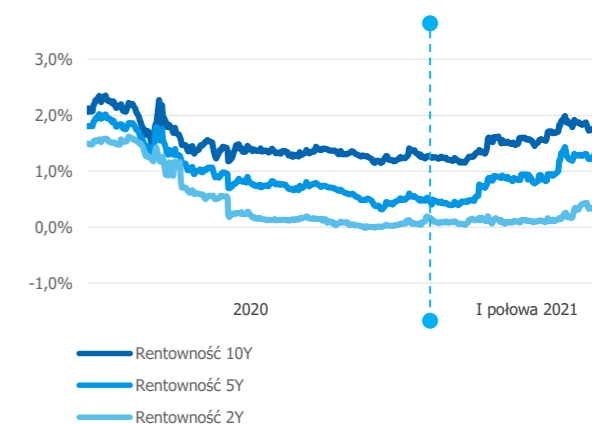
w pierwszym półroczu 2021 roku. Poprawie nastrojów na rynkach finansowych sprzyjała także bezprecedensowa skala stymulacji fiskalnej i monetarnej w ramach zwalczania negatywnych skutków ekonomicznych pandemii COVID-19. Chociaż powstawanie kolejnych mutacji koronawirusa stanowi potencjalne ryzyko dla utrzymania wysokiego tempa wzrostu gospodarczego na świecie, to postęp szczepień i zmniejszenie prawdopodobieństwa wprowadzania dotkliwych ograniczeń sanitarnych, skutecznie ograniczają skalę niepewności na rynkach finansowych. Dzięki temu, pomimo że pandemia COVID-19 nie została jeszcze całkowicie zwalczona, pierwsze półrocze 2021 roku przyniosło wyraźny wzrost globalnych apetytów na bardziej ryzykowne aktywa kosztem tych bezpieczniejszych.

Rynek obligacji

W pierwszym półroczu 2021 roku wzrosły rentowności polskich rocznych, 2-letnich, 5-letnich i 10-letnich obligacji skarbowych. Rentowności rocznych obligacji wzrosły z 0,051% do 0,084%, 2-letnich z 0,102% do 0,393%, 5-letnich z 0,471% do 1,276%, a 10-letnich z 1,252% do 1,65%⁷. Spread w stosunku do 10-letniej obligacji niemieckiej, który na koniec 2020 roku wynosił 183 p.b., na koniec pierwszego półrocza 2021 nieznacznie tylko wzrósł do 185,6 p.b.⁸ Cała polska krzywa dochodowości przesunęła się w górę co było spowodowane przybliżającą się perspektywą ożywienia gospodarczego, rosnącymi oczekiwaniami inflacyjnymi oraz wzrostem rynkowych oczekiwań na podwyżki stóp procentowych w kraju w kolejnych latach. Szczególnie wyraźnie zaznaczyły się rynkowe oczekiwania na podwyżki stóp w perspektywie średnioterminowej, co widać w dostosowaniach środkowej

^{7 8} dane Refinitiv

Rentowność obligacji skarbowych



Źródło: Dane Refinitiv

Otoczenie zewnętrzne

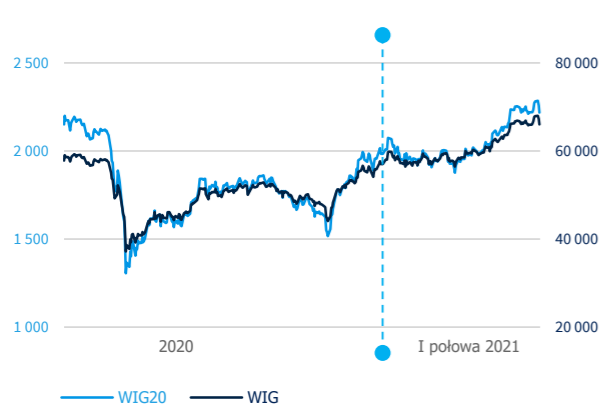
części krzywej. Relatywnie niewielki wzrost rentowności rocznych obligacji w porównaniu do dłuższych tenorów to następstwo rosnącej płynności krajowego systemu finansowego w efekcie realizowanego przez NBP skupu krajowych aktywów oraz zapowiedzi kontynuacji luźnej polityki pieniężnej RPP w najbliższych miesiącach wobec diagnozy o przejściowym wzroście inflacji oraz niepewności co do trwałości i skali ożywienia gospodarczego. Wzrostowi rentowności polskich obligacji sprzyjała także sytuacja na rynkach bazowych. Rentowności 10-letnich obligacji skarbowych USA w pierwszym półroczu wzrosły z 0,9165% do 1,468%, a niemieckich z -0,575% do -0,203%⁹.

Rynek akcji

W kraju, pomimo trudnej sytuacji epidemicznej na przełomie pierwszego i drugiego kwartału, indeks WIG20 wzrósł w pierwszym półroczu 2021 roku o 11,8%, indeks WIG o 15,9%, mWIG40 o 21,3%, a sWIG80 o 27,9%¹⁰. Poza dynamicznym wzrostem gospodarczym oraz postępem szczepień i demonstrowanym przez gospodarkę dostosowaniem do warunków pandemii, wzrost krajowych indeksów giełdowych w pierwszym półroczu sprzyjała również luźna polityka fiskalna (w tym pomoc rządowa dla firm w związku z pandemią COVID-19) oraz monetarna. Niskie stopy procentowe w warunkach rosnącej inflacji zwiększały atrakcyjność inwestycyjną krajowych rynków giełdowych. Wsparciem dla wzrostu indeksów giełdowych był również wzrost globalnego apetytu na ryzyko. Również na światowych rynkach akcji w pierwszym półroczu 2021 roku widoczne były duże wzrosty cen akcji, w warunkach zdecydowanych

⁹ dane Refinitiv
¹⁰ dane GPW

Indeksy WIG i WIG20



Źródło: Dane GPW

oczekiwań mocnego wzrostu gospodarczego i kontynuacji luźnej polityki monetarnej i fiskalnej. W pierwszym półroczu 2021 roku indeks giełdy amerykańskiej S&P500 wzrósł o 14,4%¹¹, niemiecki DAX o 13,2%¹².

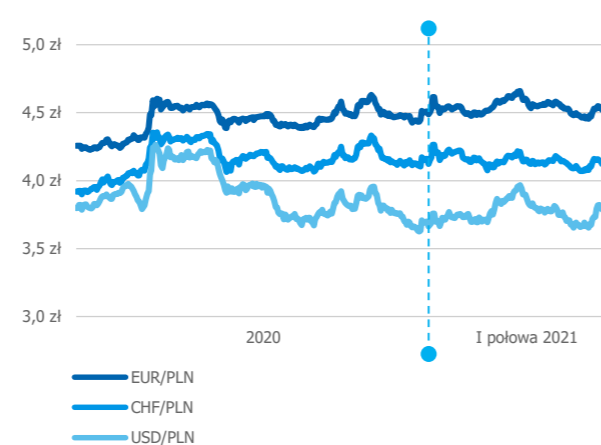
Rosnące rentowności obligacji nie ograniczały przy tym wzrostu indeksów giełdowych. Pewne oznaki spowolnienia wzrostu indeksów giełdowych dało się zauważyć jedynie w Chinach, gdzie od końca lutego do połowy marca indeks szanghajskiej giełdy Shanghai Composite notował spadki. Było to związane z rosnącymi obawami rynków odnośnie skutków stopniowego wygaszania programów wzmoczonej stymulacji gospodarczej, uprzednio wdrożonych w tym kraju w związku z pandemią COVID-19. W kolejnych miesiącach wspomniany indeks zaczął jednak stopniowo odrabiać te spadki, ostatecznie kończąc półrocze wzrostem na poziomie 3,4%.

Rynek walutowy

Kurs euro wyrażony w złotych spadł z 4,61 na koniec 2020 roku do 4,52 na koniec pierwszego półrocza 2021¹³. W pierwszych dwóch miesiącach 2021 roku złoty umocnił się wobec euro, okresowo spadając nawet poniżej poziomu 4,50. Wzmocnienie anty-pandemicznych ograniczeń związane z nasileniem się pandemii COVID-19 oraz luźna polityka monetarna NBP, na przełomie marca i kwietnia ponownie przesunęły kurs złotego wobec euro powyżej poziomu 4,60. Umocnienie złotego w okolice 4,52 na koniec pierwszego półrocza to nie tylko efekt poprawy sytuacji pandemicznej w kraju ale również wzrostu

¹¹ dane S&P
¹² dane Deutsche Boerse
¹³ dane NBP

Kurs złotego



Źródło: Dane NBP

inflacji i idącego za tym pobudzenia rynkowych oczekiwań na podwyżki stóp NBP w kolejnych latach. Kurs euro wyrażony w dolarach amerykańskich obniżył się z 1,23 na koniec 2020 roku do 1,19 na koniec drugiego kwartału (kurs krzyżowy euro do dolara wyliczony na podstawie kursów NBP: EUR/PLN i USD/PLN). Umocnienie dolara to efekt szybszego niż w strefie euro wychodzenia z „pandemicznej” recesji, a także z oczekiwań szybszego niż w strefie euro normalizowania polityki pieniężnej. Umocnienie dolara na globalnych rynkach przełożyło się również na jego kurs wobec złotego, pomimo umocnienia złotego wobec euro w tym okresie (kurs dolara wobec złotego jest kursem krzyżowym kursów euro do dolara oraz euro do złotego: USD/PLN = EUR/PLN : EUR/USD). Ostatecznie na koniec pierwszego półrocza kurs dolara amerykańskiego w złotych wzrósł jednak z 3,76 do 3,80 (NBP). Kurs franka szwajcarskiego w złotych spadł w pierwszym półroczu z poziomu 4,26 do 4,12 (NBP). Osłabienie franka szwajcarskiego wobec złotego to przede wszystkim rezultat umocnienia złotego wobec euro (kurs franka wobec złotego jest kursem krzyżowym kursów euro do franka oraz euro do złotego: CHF/PLN = EUR/PLN : EUR/CHF), a także poprawy nastrojów inwestycyjnych w strefie euro. Przełożyło się to na zmniejszenie presji aprecjacyjnej na franka szwajcarskiego - europejskiej waluty „bezpiecznej przystani”.

2.4 Czynniki, które mogą mieć wpływ na warunki funkcjonowania oraz działalność Grupy PZU w II półroczu 2021 roku

Biorąc pod uwagę zakres działalności Grupy PZU (sektor ubezpieczeń w Polsce, w krajach bałtyckich i na Ukrainie, sektor funduszy inwestycyjnych i emerytalnych oraz bankowość), główne czynniki, które będą kształtowały otoczenie i które mogą mieć bezpośredni wpływ na rozwój i wyniki Grupy w średnim okresie, a w szczególności w 2021 roku, można podzielić na trzy kategorie:

- makroekonomiczne i geopolityczne,
- prawne – regulacyjne,
- rynkowe, specyficzne dla poszczególnych sektorów lub biznesów, w które zaangażowana jest Grupa.

Czynniki makroekonomiczne i geopolityczne

Dynamika, poziom i struktura podstawowych wielkości makroekonomicznych w Polsce i za granicą (PKB, inflacja, stopy procentowe) mają przełożenie na dynamikę rozwoju biznesu we wszystkich sektorach, w których działa Grupa PZU i na ich dochodowość. Pośrednio lub bezpośrednio decydują one, choć z pewnym opóźnieniem, o dynamice

składki przypisanej brutto w ubezpieczeniach majątkowych, a także o zmianach popytu na kredyt i akumulacji depozytów oraz o napływie aktywów do funduszy. Mają ponadto wpływ na wskaźniki szkodowości w ubezpieczeniach majątkowych i wynik lokacyjny. Kształtują również wynik za zarządzanie funduszami i podstawowe miary decydujące o wynikach sektora bankowego (marżę odsetkową i koszty ryzyka).

Dane z Polski, krajów Unii Europejskiej i innych ważnych ośrodków światowej gospodarki potwierdzają mocne odbicie wzrostu gospodarczego po wstrząsie związanym z pandemią COVID-19. Sprzyja temu luźna polityka fiskalna i monetarna, ożywienie w przemyśle, znoszenie anty-pandemicznych ograniczeń, odblokowanie odłożonego popytu konsumpcyjnego i postęp procesu szczepień. Dane z krajów, w których ostatnio mocno wzrosły zakażenia koronawirusem wywołane wariantem Delta potwierdzają, że wysoki poziom zaszczepienia pozwala uniknąć obciążenia służby zdrowia i zwiększenia liczby zgonów związanych z COVID-19. Tym samym zmniejsza się ryzyko wprowadzania uciążliwych dla gospodarki ograniczeń sanitarnych. Uruchomienie rządowych programów odbudowy wzmacnia przy tym przekonanie, że także kolejne lata będą czasem ożywienia w polskiej i światowej gospodarce.

Największym ryzykiem dla pozytywnego scenariusza wzrostu gospodarczego pozostaje wyhamowanie tempa szczepień i rozprzestrzenianie się nowych mutacji koronawirusa, mogących potencjalnie ograniczyć ich skuteczność. W związku z relatywnie mniejszym wskaźnikiem zaszczepienia ogółu ludności w Polsce w stosunku do państw, które mimo wzrostu zakażeń uniknęły wzrostu obciążenia szpitali i wzrostu liczby zgonów, ryzyko wprowadzenia sanitarnych ograniczeń w Polsce może być większe. Z drugiej strony jednak – biorąc pod uwagę także liczbę ozdowieńców – „czwarta fala” będzie zapewne mniej dotkliwa niż poprzednie. Poza tym gospodarka przystosowała się do funkcjonowania w warunkach pandemicznych.

Wzrost PKB w Polsce może, według prognoz PZU, wynieść w 2021 roku około 5,2%. Mocne ożywienie gospodarcze w 2021 roku jest możliwe także dlatego, że udało się zapobiec destrukcji potencjału wytwórczego, w tym masowym bankructwom i silnemu wzrostowi bezrobocia. Widoczne już ożywienie powinno stworzyć warunki dla poprawy sytuacji na rynku pracy i sprzyjać dalszej poprawie nastrojów konsumenckich. To zaś, przy zakumulowanych oszczędnościach gospodarstw domowych i wzroście realnych

Otoczenie zewnętrzne

wynagrodzeń (pomimo wzrostu inflacji), pozwala spodziewać się solidnego wzrostu konsumpcji w drugiej połowie 2021 roku.

Pod koniec 2021 roku wzrost nakładów na środki trwałe powinien zacząć być wspierany w ramach „Polskiego Ładu” napływem funduszy z unijnego programu odbudowy w ramach Next Generation EU.

Zmaterializowanie się ryzyk związanych z pandemią i opóźnieniem programu szczepień oznaczałoby wzrost liczby zakażeń i zgonów oraz ponowne ograniczenie aktywności gospodarczej, co mogłoby mieć negatywne konsekwencje dla segmentu ubezpieczeniowego Grupy PZU. Mogłoby prowadzić do zmniejszenia popytu na dobrowolne ubezpieczenia majątkowe, a także zwiększenia kosztów związanych z wypłatami odszkodowań w ubezpieczeniach na życie i ubezpieczeniach zdrowotnych oraz możliwymi wypłatami odszkodowań z ubezpieczeń od odpowiedzialności cywilnej szpitali. Skutkiem mogłoby być także zmniejszenie popytu na ubezpieczenia grupowe oraz zwiększenie szkodowości gwarancji kontraktowych i ubezpieczeń finansowych.

Istotnym, trudnym do oszacowania ryzykiem są katastrofy o wielkiej skali związane z gwałtownymi zjawiskami klimatycznymi lub działaniami człowieka. Tego rodzaju wstrząsy – zależnie od skali – mogą wpływać okresowo na wzrost gospodarczy, ze wszystkimi tego konsekwencjami.

Wymienione czynniki makroekonomiczne, a także sytuacja pandemiczna i geopolityczna na świecie mogą przełożyć się na zachowanie banków centralnych, a w konsekwencji na koniunkturę na globalnym i krajowym rynku finansowym.

Klimat i kierunek zmian na rynkach finansowych jest z kolei istotny dla atrakcyjności produktów finansowych oferowanych przez Grupę PZU, w szczególności ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych. Wpływa również na poziom aktywów i opłat za zarządzanie pobieranych przez spółki Grupy zarządzające aktywami.

Realizacja scenariusza ożywienia gospodarczego powinna skutkować nieznacznym wzrostem rentowności obligacji skarbowych zarówno w Polsce, jak i na rynkach bazowych. W warunkach luźnej polityki pieniężnej, w tym skupu aktywów przez banki centralne, rynkowe stopy procentowe pozostaną jednak nadal niskie. Taki scenariusz powinien jednocześnie sprzyjać wzrostowi cen akcji.

Zakłócenia w realizacji scenariusza ożywienia, w tym wydłużenie pandemii i związanych z nią ograniczeń, mogłyby także skutkować dodatkowym luzowaniem polityki pieniężnej, w tym obniżką stóp procentowych przez NBP oraz obniżeniem krzywej dochodowości. Wpłynęłoby to negatywnie na wyniki Grupy PZU, w tym wchodzących w jej skład banków. Ograniczyłyby m.in. dochody z lokat i utrudniły osiągnięcie wymaganych stóp zwrotu, efektem czego mogłaby być konieczność obniżenia stopy technicznej używanej do dyskontowania rezerw w ubezpieczeniach na życie oraz rezerw na skapitalizowaną wartość rent w ubezpieczeniach komunikacyjnych. Dla banków opóźnienie ożywienia gospodarczego oznaczałoby zmniejszenie marż odsetkowych przy zmniejszonym popycie na kredyt. Wobec mocnego ożywienia gospodarczego rysującego się w drugim kwartale 2021 roku i postępu procesu szczepień – ryzyko obniżenia stóp procentowych w drugiej połowie 2021 roku wydaje się jednak

obecnie bardzo niskie. Z drugiej strony – NBP sygnalizuje także niskie prawdopodobieństwo podwyżki stóp procentowych przed końcem 2021 roku.

Realizacja scenariusza ożywienia gospodarczego oraz redukcja niepewności na rynkach finansowych powinna skutkować pewnym umocnieniem złotego w warunkach dużej nadwyżki obrotów bieżących bilansu płatniczego osiągniętej w 2020 roku. Pomogłoby to zredukować koszty związane z cenami części zamiennych w ubezpieczeniach komunikacyjnych. Czynnikiem ryzyka jest tu jednak polityka NBP, który na przełomie roku interweniował, osłabiając złotego. Realizacja negatywnego scenariusza pandemicznego oznaczałaby zatem wysokie ryzyko utrzymywania się kursu złotego powyżej 4,50 w relacji do euro.

Czynniki prawno – regulacyjne

Na funkcjonowanie i działalność Grupy PZU duży wpływ mają regulacje lokalne oraz europejskie akty prawne.

W zależności od przebiegu „czwartej fali” pandemii COVID-19, w drugiej połowie 2021 roku decydujące znacznie mogą mieć regulacje wprowadzone w związku z wybuchem pandemii COVID-19, które dotyczą jej zwalczania, w tym restrykcji w prowadzeniu działalności gospodarczej, a także działań mających na celu ograniczenie negatywnego wpływu pandemii na gospodarkę.

Ponadto jednym z widocznych efektów pandemii COVID-19 jest upowszechnienie pracy zdalnej, którą świadczy również część pracowników Grupy PZU. W tej sytuacji powstała potrzeba uregulowania sposobu wykonywania pracy zdalnej, gdyż obowiązujące w tej mierze przepisy zostały przyjęte wyłącznie na czas pandemii. Zgodnie z projektem nowelizacji Kodeksu pracy, zasady wykonywania pracy zdalnej mają być uzgadniane na szczeblu zakładu pracy w porozumieniu ze związkami zawodowymi. W przypadku braku porozumienia pracodawca samodzielnie wyda regulamin świadczenia pracy zdalnej. Pracodawca będzie przy tym zobowiązany wyposażyć pracownika w narzędzia i materiały niezbędne do wykonywania pracy w formie zdalnej, jak również rekompensować pracownikowi część kosztów ponoszonych przez niego w związku z wykonywaniem pracy zdalnej.

Z punktu widzenia działalności ubezpieczeniowej istotne znaczenie dla Grupy mają wszelkie zmiany w prawie i orzecznictwo mogące się przyczynić do wzrostu obciążeń

zakładów ubezpieczeń. Mogą się one przełożyć na wysokość odszkodowań wypłacanych przez Grupę PZU.

24 czerwca 2021 roku została uchwalona przez Sejm nowelizacja Kodeksu cywilnego. Przewiduje ona możliwość przyznania zadośćuczynienia pieniężnego najbliższym członkom rodziny poszkodowanego, w razie ciężkiego i trwałego uszkodzenia jego ciała lub wywołania rozstroju zdrowia, skutkującego niemożnością nawiązania lub kontynuowania więzi rodzinnej. Nowelizacja ma na celu, zgodnie z jej uzasadnieniem, usunąć rozbieżności w orzecznictwie sądowym w sprawach o zadośćuczynienie najbliższym członkom rodziny poszkodowanego za krzywdę w postaci zerwanej więzi rodzinnej. Przyjęte rozwiązanie ma mieć zastosowanie również do zdarzeń powstałych przed jej wejściem w życie, co skutkować może dodatkowymi roszczeniami kierowanymi do PZU przez najbliższych członków rodzin poszkodowanych.

Wpływ na funkcjonowanie rynku ubezpieczeń może mieć również sfinalizowanie przez KNF prac nad tzw. interwencją produktową dotyczącą ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi (UFK). Może doprowadzić do ograniczenia sprzedaży polis UFK lub zmian w konstrukcji produktu. 15 lipca 2021 roku KNF wydała interwencję produktową w której zakazuje wprowadzania do obrotu i sprzedaży niektórych umów ubezpieczenia z UFK. Interwencja dotyczy nowych produktów, oferowanych od 1 stycznia 2022 roku.

Interwencja produktowa jest środkiem prawnym opisanym w Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 600/2014 z 15 maja 2014 roku w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1286/2014 z 26 listopada 2014 roku w sprawie dokumentów zawierających kluczowe informacje, a dotyczących detalicznych produktów zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych. Zgodnie z tym drugim rozporządzeniem właściwy organ nadzoru jest uprawniony do wprowadzenia powszechnego zakazu lub ograniczenia określonych czynności dotyczących wskazanych w interwencji instrumentów finansowych, lokat strukturyzowanych i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych albo określonej działalności lub praktyki finansowej.

Na sytuację na rynku funduszy emerytalnych będą miały wpływ prace nad ustawą o przekształceniu otwartych funduszy

Dane dla polskiej gospodarki	2018	2019	2020	2021*
Realny wzrost PKB w % (r/r)	5,4	4,7	(2,7)	5,2
Wzrost konsumpcji indywidualnej w % (r/r)	4,3	4,0	(3,0)	5,5
Wzrost nakładów brutto na środki trwałe w % (r/r)	9,4	6,1	(9,6)	13,1
Wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych w % (r/r, średniorocznie)	1,6	2,3	3,4	4,2
Wzrost płac nominalnych w gospodarce narodowej w % (r/r)	7,1	7,2	5,0	7,0
Stopa bezrobocia w % (koniec okresu)	5,8	5,2	6,2	5,9
Stopa bazowa NBP w % (koniec okresu)	1,50	1,50	0,10	0,10

Źródło: GUS/Biuro Analiz Makroekonomicznych PZU
* Prognoza z 20 lipca 2021 roku

emerytalnych (OFE). 12 marca 2021 roku do Sejmu RP wpłynął rządowy projekt ustawy o zmianie niektórych ustaw w związku z przeniesieniem środków z otwartych funduszy emerytalnych na indywidualne konta emerytalne. Zakładał on, że ustawa wejdzie w życie 1 czerwca 2021 roku, a przekształcenie OFE w specjalistyczne fundusze inwestycyjne otwarte nastąpi 28 stycznia 2022 roku. Projekt nie przeszedł ścieżki legislacyjnej.

W kontekście banków, jednym z ważniejszych czynników pozostaje kwestia walutowych kredytów hipotecznych. Przy braku ostatecznego rozwiązania systemowego w tej sprawie, największe przełożenie na system bankowy będą miały rozstrzygnięcia sądowe w poszczególnych, indywidualnych przypadkach umów. Szereg wydarzeń (m.in. [orzeczenie TSUE z 3 października 2019 roku](#)) skłonił bowiem rosnącą liczbę kredytobiorców do rozstrzygnięcia sporu na drodze sądowej. Będzie to mieć silny negatywny wpływ na wyniki banków, w szczególności tych o dużym portfelu tego typu kredytów. Dotychczas głównym kanałem wpływu były rezerwy założone przez banki w związku z przewidywanym ryzykiem prawnym – miały one silny, negatywny wpływ na wyniki sektora w 2020 roku i w I połowie 2021 roku. Według większości szacunków, łączne koszty dla sektora mogą sięgnąć kilkudziesięciu miliardów złotych, ale są one trudne do oszacowania i prawdopodobnie będą rozłożone w czasie. Wiele będzie zależało m.in. od faktycznej liczby pozwów (ilu kredytobiorców zdecyduje się na drogę sądową), interpretacji krajowych sądów w poszczególnych sprawach, reakcji krajowych instytucji nadzorujących czy działań samych banków. Ważna w tym kontekście może okazać się opinia Izby Cywilnej Sądu Najwyższego, która na dedykowanym posiedzeniu (kilkukrotnie już przekładanym, a obecnie zaplanowanym na wrzesień 2021 roku) ma odnieść się do szeregu pytań, których odpowiedzi mogą stać się wykładnią prawa w przyszłych procesach sądowych. Nie można również wykluczyć scenariusza, w którym kwestia kredytów frankowych znajdzie jednak ostateczne rozwiązanie na drodze ustawowej.

Do wzrostu obciążeń regulacyjnych przyczynia się ponadto rosnąca świadomość w zakresie zrównoważonego finansowania, zmian klimatu i ochrony środowiska, która wpływa także na zachowania konsumentów, przedsiębiorstw i instytucji finansowych.

Od 10 marca 2021 roku obowiązuje [Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady \(UE\) 2019/2088](#)

z 27 listopada 2019 roku ws. ujawniania informacji związanych ze zrównoważonym rozwojem w sektorze usług finansowych (SDFR). Podmioty objęte zakresem rozporządzenia to m.in. zakłady ubezpieczeń, które oferują ubezpieczeniowe produkty inwestycyjne. Rozporządzenie nakłada na instytucje finansowe nowe obowiązki w zakresie przejrzystości i ujawniania podejścia do zarządzania ryzykami dla zrównoważonego rozwoju w ramach prowadzonej działalności inwestycyjnej i podejmowanych przez dany podmiot decyzji inwestycyjnych.

Z pozostałych regulacji warto zwrócić uwagę na trwające prace nad nowelizacją **Kodeksu spółek handlowych**, które mają na celu wprowadzenie do polskiego prawa tzw. prawa holdingowego regulującego relacje prywatno – prawne spółki dominującej i spółek zależnych oraz zwiększenie nadzoru w spółkach kapitałowych. Proponowane rozwiązania, o ile wejdą w życie, mogą mieć istotny wpływ na funkcjonowanie Grupy PZU.

Czynniki specyficzne dla sektorów, w których działa Grupa PZU

Na warunki działania i wyniki Grupy PZU w poszczególnych obszarach jej działalności mają wpływ specyficzne dla tych obszarów sektorowe uwarunkowania i ich zmiany. Najważniejsze to poziom konkurencji w grupach produktów stanowiących trzon biznesu Grupy.

Funkcjonowanie rynków, na których jest obecna Grupa PZU, determinują również w krótkim i długim okresie społeczne i ekonomiczne skutki pandemii COVID-19.

W przypadku negatywnego scenariusza rozwoju pandemii w drugiej połowie 2021 roku, trudniejsza sytuacja finansowa firm może wpłynąć na wzrost ryzyka kredytowego, zwiększenie szkodowości portfela ubezpieczeń finansowych oraz wyhamowanie dynamiki składki przypisanej brutto, zarówno w ubezpieczeniach komunikacyjnych (głównie leasing), jak i majątkowych. Konsekwencją przedłużającej się pandemii może być również zmniejszenie popytu na zakup ubezpieczeń dobrowolnych, a także wzrost wyłudzeń i przestępstw ubezpieczeniowych z powodu trudniejszej sytuacji finansowej w wielu branżach, rosnącego bezrobocia i niższego zatrudnienia. Pogorszenie sytuacji finansowej przedsiębiorstw i pracowników z branż objętych ograniczeniami może również powodować kłopoty z utrzymaniem i opłacaniem polis.

W ubezpieczeniach na życie najbardziej widocznym skutkiem pandemii jest wzrost śmiertelności.

Pandemia koronawirusa i ograniczenia, które miały miejsce podczas pierwszych fal zachorowań spowodowały również ograniczenia w udzielaniu świadczeń medycznych. Pacjenci przesuwali zaplanowane wizyty oraz zabiegi na dalszy, bliżej nieokreślony czas. W pierwszej połowie 2021 roku, obserwowano powrót pacjentów do realizacji świadczeń odłożonych w poprzednich miesiącach. Spodziewany jest dalszy intensywny rozwój telemedycyny oraz wzrost świadomości społecznej z zakresu profilaktyki i badań okresowych.

Wpływ pandemii na koniunkturę gospodarczą poprzez czynniki, które będą oddziaływać na popyt na produkty bankowe, zmiany kosztów ryzyka oraz jakość portfela kredytowego będzie determinował sytuację sektora bankowego.

Zmieniające się oczekiwania klientów będą także wpływać na działania i wyniki Grupy PZU w poszczególnych obszarach. Dotyczy to zwłaszcza personalizacji oferty oraz szybkiego i łatwego dostępu do kompleksowego ekosystemu usług finansowych. Dodatkowo mogą pojawić się również inne zmiany w świadomości klientów, ich oczekiwaniach i przyzwyczajeniach.

Pandemia i towarzyszące jej poczucie zagrożenia mogą zwiększyć popyt na klasyczne ochronne ubezpieczenia na życie i ubezpieczenia zdrowotne. Już przyczyniły się do dynamicznego rozwoju telemedycyny. Jeszcze szybciej może postępować transfer klientów z kanałów tradycyjnych do zdalnych. Zmiana przyzwyczajzeń klientów, która w normalnych warunkach zajęłaby kilka lat, jest efektem zamknięcia gospodarki, które wymusiło przejście na pracę na odległość. Przyspieszyło cyfryzację i wykorzystywanie zaawansowanych technologii szczególnie w sektorze ubezpieczeń. Dość szybko upowszechniły się zdalne formy sprzedaży, oględzin czy likwidacji szkód.

Spodziewane zmiany w sektorze ubezpieczeń i bankowym będą również wynikać z pojawiania się nowych podmiotów i trendów związanych z rozwojem nowych technologii, m.in. operatorów dużych baz danych oraz tzw. insurtechów lub fintechów¹⁴.

¹⁴ Fintech - sektor gospodarki obejmujący przedsiębiorstwa operujące w branży finansowej i technologicznej. Firmy określane mianem fintechów najczęściej świadczą usługi finansowe za pośrednictwem Internetu. To również określenie dla wszelkiego typu innowacji technologicznych lub finansowych. Insurtech

Ponadto globalne trendy, jak ekonomia współdzielenia czy Internet Rzeczy (IoT), stwarzają potencjał dla rozwoju, w średnim i dłuższym horyzoncie, ubezpieczeń dla użytkowników indywidualnych i firm.

Potrzeba wygody i wzrost świadomości ekologicznej skutkują dynamicznym rozwojem branży współdzielonej mobilności. Mieszkańcy miast coraz częściej wybierają środki transportu, które pozwalają nie tylko poruszać się szybko i sprawnie, ale także łatwo je zmieniać w zależności od sytuacji na drodze. Współdzielona mobilność to oprócz samochodów także hulajnogi, segwaye, skymastery i monocykle elektryczne, wypożyczone przy użyciu smartfonów.

Internet Rzeczy to z kolei urządzenia smart home, jak pralki, roboty sprzątające, lodówki, wagi łazienkowe, telewizory, oczyszczacze powietrza czy żarówki, urządzenia typu wearables, smart zegarki czy opaski treningowe (smart bandy), a także samochody z funkcjami smart. Wszystkie one gromadzą, przetwarzają i wymieniają ogromne ilości danych za pośrednictwem Internetu. W schemat Internetu Rzeczy wpisują się również urządzenia wykorzystywane w produkcji (np. żywności), sprzedaży, energetyce, zarządzaniu odpadami czy nawet urządzenia medyczne. I choć inteligentne miasta to wciąż odległa perspektywa, to wiele już wprowadza coraz więcej rozwiązań IoT. Podłączanie wszystkich smart urządzeń do Internetu stwarza mnóstwo nowych możliwości, ale rodzi również zagrożenia związane z cyberbezpieczeństwem.

W dłuższym horyzoncie na działalność i wyniki Grupy PZU coraz większy wpływ będą także miały czynniki związane ze zmianami klimatu, które będą nasilały zdarzenia o charakterze losowym – wystąpienie lub brak zjawisk katastroficznych, jak powódzie, susze, fale upałów, deszcze nawalne, grad, huragany czy trąby powietrzne. Istotne będą również trendy demograficzne, jak śmiertelność i dieta.

Szczegółowy opis czynników, które mogą wywierać wpływ na działalność Grupy w II półroczu 2021 roku, został przedstawiony w podziale na segmenty operacyjne w [ROZ. 3. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY PZU](#).

to jeden z działów branży fintechowej obejmujący nowe technologiczne rozwiązania w dziedzinie ubezpieczeń.



3.

Działalność Grupy PZU

Wzmacniamy pozycję lidera usług finansowych. Pod marką Grupy PZU można znaleźć: ubezpieczenia, produkty bankowe, fundusze inwestycyjne i emerytalne, a także usługi medyczne.

W rozdziale:

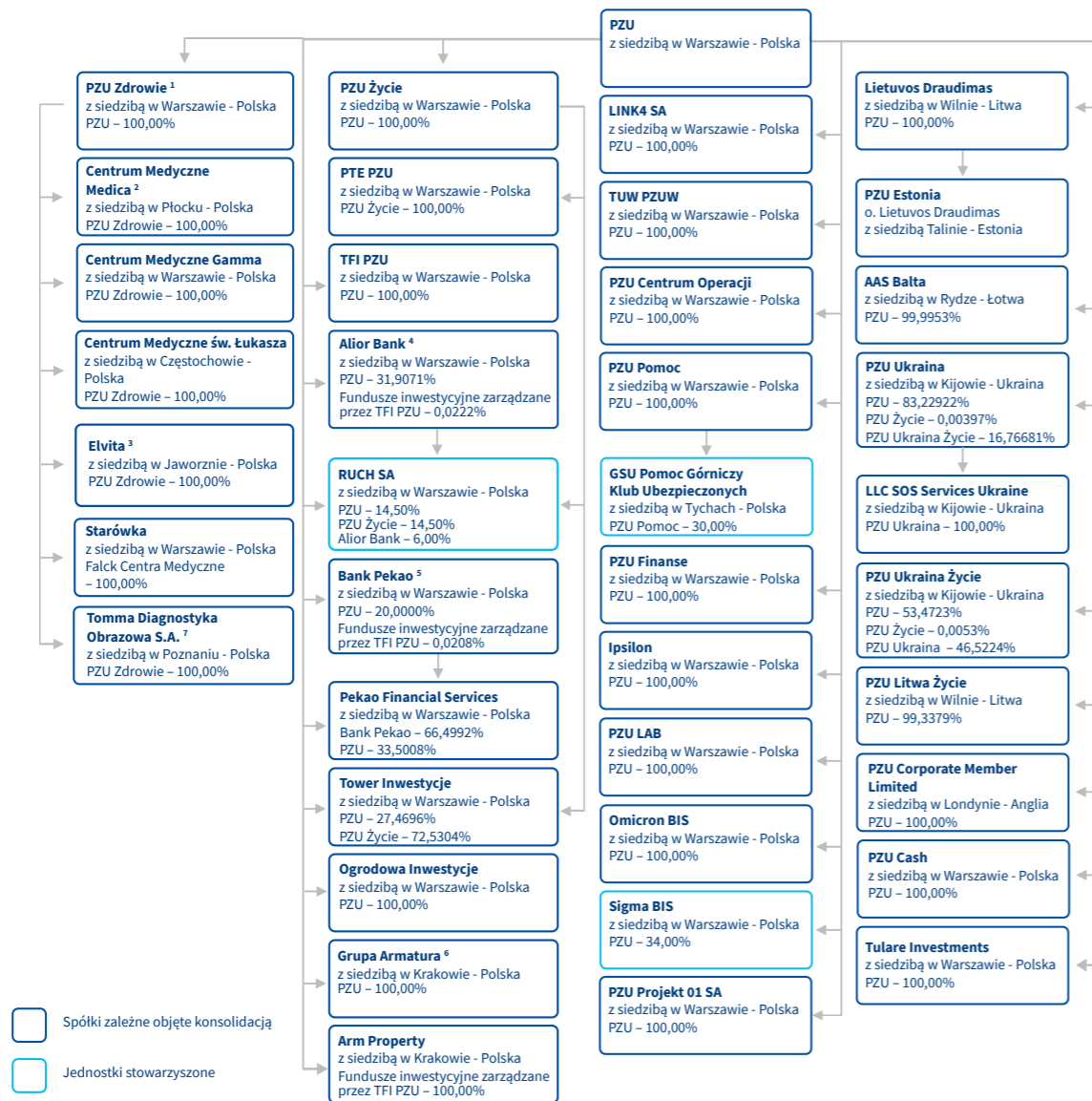
1. Struktura Grupy Kapitałowej PZU
2. Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe (PZU, LINK4 i TUV PZUW)
3. Ubezpieczenia na życie (PZU Życie)
4. Bankowość (Bank Pekao, Alior Bank)
5. Fundusze inwestycyjne i Pracownicze Plany Kapitałowe (TFI PZU)
6. Działalność zagraniczna
7. Usługi medyczne (Obszar 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 oferują w szczególności usługi w zakresie ubezpieczeń na życie,

pozostałych ubezpieczeń osobowych i majątkowych oraz ubezpieczeń zdrowotnych, a także zarządzają aktywami klientów w ramach otwartego funduszu emerytalnego i funduszy inwestycyjnych. Dzięki obecności banków Pekao oraz Alior w Grupie PZU, jej oferta obejmuje również usługi bankowe.

Struktura Grupy Kapitałowej PZU (stan na 30 czerwca 2021 roku)



¹ w ramach PZU Zdrowie funkcjonują oddziały: CM FCM w Warszawie, CM Tarnów, CM Nasze Zdrowie w Warszawie, CM Medicus w Opolu, CM Cordis w Poznaniu, CM w Warszawie, CM w Krakowie, CM w Poznaniu, CM we Wrocławiu, CM Gdańsk Abrahamia, CM Artimed w Kielcach, CM Warszawa Chmielna, CM Polmedic w Radomiu
² w skład Grupy Centrum Medyczne Medica wchodzi następujące spółki: Centrum Medyczne Medica Sp. z o.o., Sanatorium Uzdrowskie „Krystynka” Sp. z o.o. z siedzibą w Ciechocinku
³ w skład Grupy Elvita wchodzi następujące spółki: Przedsiębiorstwo Świadczeń Zdrowotnych i Promocji Zdrowia ELVITA – Jaworzno III Sp. z o.o., Przedsiębiorstwo Usług Medycznych PROELMED Sp. z o.o. z siedzibą w Łaziskach Górnych
⁴ w skład Grupy Alior Bank wchodzi m.in.: Alior Bank SA, Alior Services Sp. z o.o., Alior Leasing Sp. z o.o. (który posiada 100% udziałów w spółce New Commerce Services Sp. z o.o. oraz 100% udziałów w spółce Serwis Ubezpieczeniowy Sp. z o.o.), Meritum Services ICB SA, Alior TFI SA, Absource Sp. z o.o., CORSHAM Sp. z o.o., RBL_VC Sp. z o.o., ASI S.K.A.
⁵ w skład Grupy Bank Pekao wchodzi m.in.: Bank Pekao SA, Pekao Bank Hipoteczny SA, Pekao Leasing Sp. z o.o., Pekao Investment Banking SA, Pekao Faktoring Sp. z o.o., Centrum Kart SA, Pekao Financial Services Sp. z o.o., Pekao Direct Sp. z o.o. (do 16 stycznia 2020 roku – 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), Krajowy Integrator Płatności SA
⁶ w skład Grupy Armatura wchodzi następujące spółki: Armatura Kraków SA, Aquaform SA, Aquaform Ukraine TOW, Aquaform Romania SRL
⁷ w skład Grupy Tomma wchodzi następujące spółki: Tomma Diagnostyka Obrazowa S.A., Bonus Diagnosta Sp. z o.o. (który posiada 100% udziałów w NZOZ Grupa Medical Sp. z o.o.)
 Schemat struktury nie obejmuje funduszy inwestycyjnych oraz spółek w likwidacji i w upadłości.

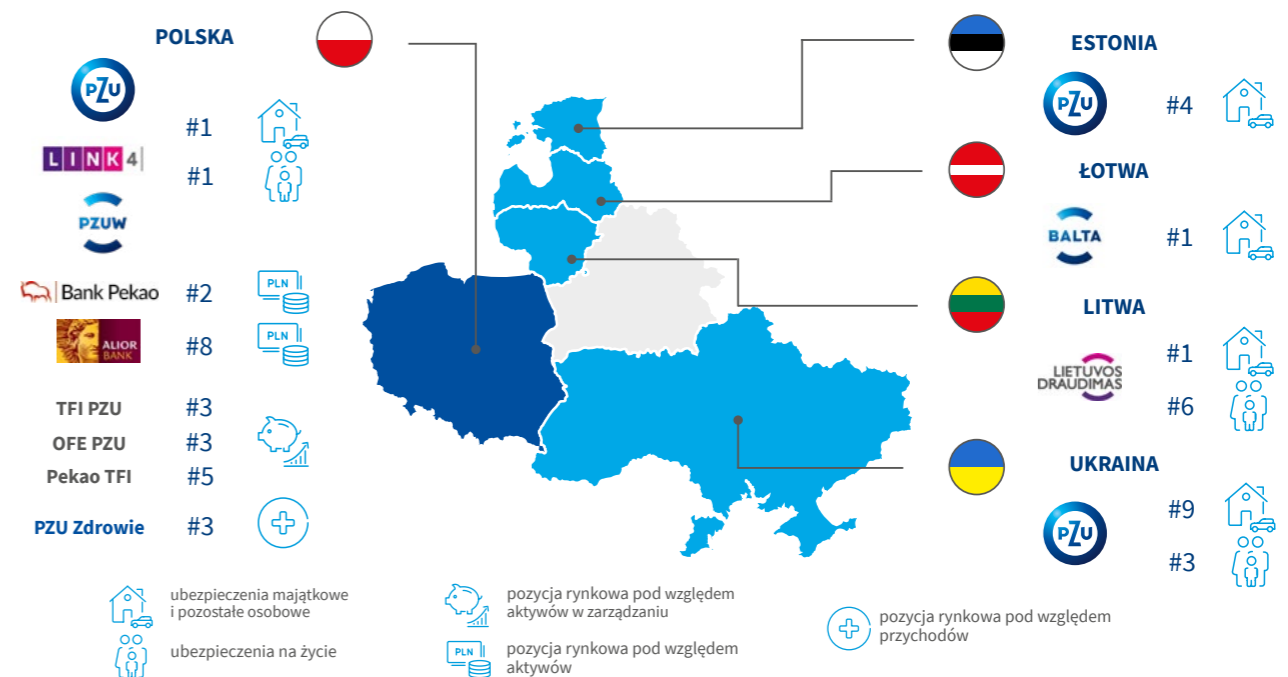
PZU – jako jednostka dominująca – przez swoich reprezentantów w organach nadzoru spółek oraz głosowanie podczas zgromadzeń akcjonariuszy wpływa na wyznaczenie strategicznych kierunków dotyczących zarówno zakresu działalności, jak i finansów podmiotów tworzących Grupę. Dzięki specjalizacji wybranych spółek świadczą one wzajemne usługi na warunkach rynkowych i z wykorzystaniem wewnętrznego modelu alokacji kosztów w ramach podatkowej grupy kapitałowej.

W I połowie 2021 roku oraz do daty publikacji niniejszego sprawozdania zaszły następujące zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej PZU:

- 7 stycznia 2021 roku spółka CORSHAM sp. z o.o. zbyła wszystkie posiadane udziały w spółce PayPo sp. z o.o.;
- 1 lutego 2021 roku spółka Haberton sp. z o.o. została postawiona w stan likwidacji. Rejestracja zmiany w KRS nastąpiła 25 lutego 2021 roku;
- 30 marca 2021 roku PZU nabył od dwóch akcjonariuszy AAS BALTA 21 akcji tej spółki stanowiących 0,0004% w kapitale i głosach na ZW, w wyniku transakcji na koniec marca 2021 PZU posiadał 4 727 842 akcji AAS BALTA stanowiących 99,9953% w kapitale spółki i głosach na ZW;
- 31 marca 2021 roku Bank Pekao nabył 210 641 akcji stanowiących 38,33% w kapitale i uprawniających do 38,33% głosów na Walnym Zgromadzeniu spółki Krajowy Integrator Płatności S.A. z siedzibą w Poznaniu;

- 15 kwietnia 2021 nastąpiła rejestracja w KRS zmiany dotyczącej spółki NewCommerce Services sp. z o.o., w której jedynym udziałowcem stał się Alior Leasing sp. z o.o.;
- 20 maja 2021 roku spółka PZU Finance AB została postawiona w stan likwidacji;
- 31 maja 2021 roku miało miejsce połączenie spółki PZU Zdrowie S.A. ze spółką Polmedic sp. z o.o.; cały majątek spółki Polmedic sp. z o.o. został przejęty przez PZU Zdrowie S.A., a spółka Polmedic sp. z o.o. przestała istnieć. Prowadzona dotychczas przez spółkę Polmedic sp. z o.o. działalność będzie kontynuowana przez PZU Zdrowie S.A. w ramach oddziału „PZU Zdrowie S.A. Oddział Centrum Medyczne Polmedic w Radomiu”;
- 31 maja 2021 roku Spółka Bonus-Diagnosta Sp. z o.o. nabyła 100% udziałów spółki NZOZ Grupa Medical Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy;
- 1 lipca 2021 roku w KRS zarejestrowano połączenie w trybie art. 492 §1 pkt 1 Kodeksu Spółek Handlowych, to jest przeniesienie całego majątku spółki przejmowanej NewCommerce Services sp. z o.o. na spółkę przejmującą Serwis Ubezpieczeniowy sp. z o.o. (łączenie przez przejęcie).

Pozycja rynkowa spółek Grupy PZU

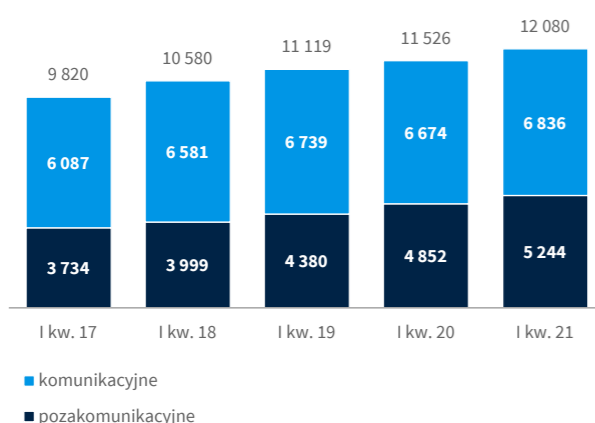


3.2 Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe (PZU, LINK4 i TUW PZUW)

Sytuacja na rynku

Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce liczony składką przypisaną brutto urósł w pierwszym kwartale 2021 roku o 554 mln zł (+4,8%) w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego.

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



Źródło: KNF (www.knf.gov.pl), Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2021, Rynek ubezpieczeń 1/2020, Rynek ubezpieczeń 1/2019, Rynek ubezpieczeń 1/2018, Rynek ubezpieczeń 1/2017

Rozwój rynku był głównie efektem przyrostu składki w obszarze ubezpieczeń pozakomunikacyjnych. Wzrost ten wyniósł 392 mln zł (+8,1% r/r), podczas gdy przypis w obszarze ubezpieczeń komunikacyjnych był wyższy o 162 mln zł (+2,4% r/r).

Największy wpływ na wyższy poziom składki z ubezpieczeń pozakomunikacyjnych miał wzrost sprzedaży ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych (o 211 mln zł, +9,0% z czego 157 mln zł dotyczyło działalności bezpośredniej) oraz odpowiedzialności cywilnej o 87 mln zł (+11,2%).

W ramach ubezpieczeń komunikacyjnych największy wpływ na wzrost składki miała sprzedaż ubezpieczeń AC. Składka w tym obszarze była o 131 mln zł (+5,8%) wyższa r/r. Natomiast składka przypisana brutto z ubezpieczeń OC komunikacyjnych, które pozostają najistotniejszą grupą ubezpieczeń dla całego rynku (4,4 mld zł stanowiące 36,8% całego przypisu

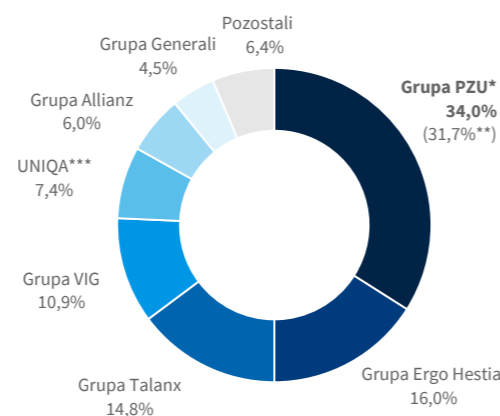
w ubezpieczeniach majątkowych w pierwszym kwartale 2021 roku), wzrosła o 30 mln zł r/r (+0,7% r/r).

Spadek nastąpił jedynie w ubezpieczeniach kredytów i gwarancji (o 10 mln zł, -3,8% r/r).

Cały rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w I kwartale 2021 roku wypracował wynik netto na poziomie 768 mln zł, a więc o 368 mln zł więcej od osiągniętego w analogicznym okresie 2020 roku.

Wynik techniczny rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w I kwartale 2021 roku wzrósł o 51 mln zł, do poziomu 737 mln zł. Największy wpływ na zmianę miał wzrost wyniku technicznego w ubezpieczeniach komunikacyjnych, będący wypadkową poprawy w OC komunikacyjnych o 133 mln zł (efekt niższych odszkodowań i świadczeń znacznie przewyższający tempo spadku składki zarobionej) oraz spadku w AC o 41 mln zł. Spadek wyniku technicznego nastąpił m.in. w ubezpieczeniach od ognia i innych szkód rzeczowych (-70 mln zł r/r) oraz świadczenia pomocy (-18 mln zł r/r).

Zakłady ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych – udział w składce przypisanej brutto za pierwszy kwartał 2021 roku (w %)



* Grupa PZU – PZU, LINK4, TUW PZUW
 ** Udział Grupy PZU na rynku ub. majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej
 *** 9 kwietnia 2021 roku - wpis do KRS połączenia AXA UBEZPIECZENIA TUiR S.A. (spółka przejmująca) i UNIQA TU S.A. (spółka przejmowana), poprzez przeniesienie całego majątku UNIQA TU S.A. na AXA UBEZPIECZENIA TUiR S.A. i jednocześnie zmianę nazwy spółki przejmującej z AXA UBEZPIECZENIA TUiR S.A. na UNIQA TU S.A. 9 kwietnia 2021 roku spółka przejmowana zakończyła działalność
 Grupy kapitałowe: Allianz – Allianz, Euler Hermes, Aviva, Santander Aviva TU S.A.; Ergo Hestia – Ergo Hestia; Talanx – Warta, Europa; VIG – Compensa, Inter-Risk, Wiener, TUW TUW; Grupa Generali – Generali, Concordia
 Źródło: KNF Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2021

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

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów, Grupa PZU konsekwentnie poszerza swoją ofertę, zarówno dla klienta detalicznego, jak i korporacyjnego. Dzięki temu utrzymuje wysoki udział w rynku.

Po I kwartale 2021 roku Grupa PZU miała 34,0% udziału w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych (31,7% z działalności bezpośredniej) wobec 35,8% w analogicznym okresie 2020 roku (33,3% z działalności bezpośredniej). Pomimo spadku, Grupa zachowała nadal wysoką rentowność portfela.

Wynik techniczny Grupy PZU (PZU łącznie z LINK4 i TUW PZUW) po I kwartale 2021 roku stanowił 41,1% wyniku technicznego rynku (303 mln wobec 737 mln zł).

Łączna wartość lokat zakładów ubezpieczeń pozostałych osobowych i majątkowych na koniec I kwartału 2021 roku (bez uwzględnienia lokat w jednostkach podporządkowanych) wyniosła 72 131 mln zł i wzrosła w porównaniu do końca 2020 roku o 1,9%.

Zakłady ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych łącznie oszacowały wartość rezerw techniczno-ubezpieczeniowych netto na poziomie 60 245 mln zł, co stanowiło wzrost o 2,3% względem końca 2020 roku.

Działalność PZU

PZU, będąc podmiotem dominującym Grupy PZU, oferuje szeroki zakres ubezpieczeniowych produktów majątkowych i osobowych, w tym ubezpieczenia komunikacyjne, majątkowe,

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 2021			1 stycznia – 31 marca 2020		
	PZU*	Rynek	Rynek bez PZU	PZU*	Rynek	Rynek bez PZU
Składka przypisana	4 107	12 080	7 973	4 131	11 526	7 395
Wynik techniczny	303	737	434	383	686	303

* obejmuje LINK4 i TUW PZUW
 Źródło: KNF (www.knf.gov.pl), Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2021, Rynek ubezpieczeń 1/2020, dane PZU

osobowe, rolne i ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej. Na koniec II kwartału 2021 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 warunków rynkowych PZU dostosowywał w 2021 roku ofertę do oczekiwań i potrzeb klientów, wdrażając nowe produkty i innowacyjne rozwiązania.

Działania PZU w zakresie ubezpieczeń masowych:

- rozszerzenie PZU Pomoc w Drodze zakresu o Truck Assistance w dwóch wariantach: Komfort Truck i Super Truck skierowane w szczególności do przewoźników posiadających tabor ciężki tj. pojazdy ciężarowe o DMC powyżej 3,5 t, ciągniki samochodowe, autobusy, przyczepy powyżej 2 t, naczepy, pojazdy pożarnicze. W ramach nowych wariantów w razie zdarzenia na drodze PZU organizuje i pokrywa koszty: naprawy pojazdu na miejscu, holowania i sprzętania miejsca wypadku, odblokowania pojazdu, który tamuje ruch (na stromym zboczu, wąskim rondzie lub w ślepej uliczce), dozoru ładunku, transportu do szpitala, podróży zmiennika kierowcy i wielu innych usług. Rozszerzenie produktu PZU Pomoc w Drodze stanowi uzupełnienie oferty dla klientów korporacyjnych i MSP. W szczególności wzmacnia pozycję Spółki w segmencie flotowym posiadaczy taboru ciężkiego. Przewagą PZU jest dostępność nowego produktu w dowolnej formie: polis indywidualnych, umów flotowych i programów leasingowych, we wszystkich kanałach dystrybucji;
- wdrożenie nowych szablonów dokumentów ubezpieczeniowych dla PZU Auto, zgodnie z zasadami prostego języka. Prosta polisa PZU Auto to kolejny krok do zmiany komunikacji z klientami na komunikację przyjazną i zgodną z ogólnopolskim standardem prostego języka. Nowe szablony dokumentów obejmują: oferty, polisy oraz

- potwierdzenie zawarcia umowy ubezpieczenia. Na razie są one dostępne dla części klientów Indywidualnych. Stopniowo wdrożenie obejmie wszystkich klientów;
- wprowadzenie **PZU DOM** do obsługi w **Radar Live** – narzędziu taryfikacyjnym pozwalającym na lepsze dopasowanie oferty do oczekiwań i ryzyka klienta;
 - uruchomienie lekkiego frontu sprzedażowego dla ubezpieczeń majątkowych MSP (PZU Firma i OC Ogólne), który wspiera agenta w doborze zakresu ubezpieczenia odpowiedniego dla profilu działalności gospodarczej klienta oraz przygotowaniu oferty.

W segmencie **ubezpieczeń korporacyjnych** większość zmian, na których skupił się PZU polegała na podwyższeniu efektywności współpracy z pośrednikami oraz uatrakcyjnieniu oferty dla klientów flotowych i firm leasingowych. Najważniejsze nowości produktowe to:

- rozwój programu **Ryzyko PRO** - kompleksowego systemu zapobiegającego szkodom majątkowym dla przedsiębiorców ubezpieczających swój biznes w PZU. Program skierowany jest do branż, w których z uwagi na skalę działalności i specjalistyczne procesy produkcyjne, istnieje wysokie ryzyko wystąpienia szkody. Rozwiązanie, wykorzystujące technologie oparte na koncepcji Przemysł 4.0, monitoruje poziom bezpieczeństwa w kluczowych obszarach działalności przedsiębiorstwa, które są istotne z perspektywy ryzyka (np. produkcja, logistyka, park maszynowy). Dla klientów z aktywną ochroną ubezpieczeniową w PZU program jest bezpłatny. Program przeszedł już fazę pilotażową, w której sprawdzili się w ponad 30 zakładach. U objętych programem klientów, w tym czasie nie wydarzyły się żadne znaczące szkody. Ryzyko PRO realizowany przez PZU, przy współpracy z PZU LAB jest częścią podkreślanego w Strategii Grupy na lata 2021-2024 wsparcia dla klientów korporacyjnych. Unikatowe w skali rynku rozwiązanie zarządzania ryzykiem propaguje ideę bezpiecznego, zgodnego z ideałami ESG przemysłu;
- wprowadzenie nowego ubezpieczenia **Truck Assistance** dla właścicieli ciężarówek, ciągników siodłowych i autobusów. W razie wypadku lub awarii pojazdu, dzięki truck assistance kierowca otrzyma szybką pomoc – m.in. naprawę uszkodzeń, pojazd zastępczy, wymianę opon czy holowanie. Truck Assistance to także wsparcie w przypadku rozładowania akumulatora, braku paliwa czy zatrześnięcia kluczy. W wariantcie Super Truck ubezpieczyciel organizuje nocleg na czas naprawy pojazdu, a w razie choroby lub

uszkodzenia ciała przewiezie kierowcę do szpitala i zorganizuje podróż zmiennika. Ubezpieczenie stanowi uzupełnienie oferty zarówno dla klienta korporacyjnego, jak i MSP.

W zakresie **ubezpieczeń finansowych** PZU konsekwentnie wspiera polską gospodarkę, udzielając gwarancji ubezpieczeniowych oraz zabezpieczając realizację kontraktów w kluczowych obszarach, takich jak energetyka, przemysł budowlany oraz działalność naukowa i innowacyjna.

W I półroczu 2021 roku **PZU współpracował z ośmioma bankami i z dziesięcioma partnerami strategicznymi**. Kontrahenci PZU są liderami w swoich branżach i posiadają bazy klientów, które dają możliwość rozbudowania oferty PZU o kolejne, innowacyjne produkty skierowane do tych klientów. Aktywnie współpracując z bankami z Grupy PZU, Bankiem Pekao i Alior Bankiem, PZU kontynuuje wdrażanie kompleksowej oferty z wykorzystaniem sieci dystrybucyjnej tych banków. Współpraca pozwala konsekwentnie rozszerzać ofertę i skalę sprzedaży produktów ubezpieczeniowych powiązanych z produktami bankowymi, w tym ubezpieczeń do pożyczki gotówkowej i kredytów hipotecznych.

W obszarze **partnerstwa strategicznego** współpraca opiera się przede wszystkim na firmach z branży energetycznej, za pośrednictwem których PZU oferuje usługi assistance np. pomoc elektryka, hydraulika lub assistance zdrowotny. Oferta ubezpieczeń PZU jest również obecna na **rynku e-commerce** dzięki współpracy m.in. z PLL LOT, iSpot.

W I półroczu 2021 roku PZU rozszerzył ofertę **ubezpieczeń dla podróżnych**. Pasażerowie lecący za granicę **na pokładzie samolotów LOT** mogą ubezpieczyć się na wypadek nagłego zachorowania na COVID-19. Polisa dotyczy wyjazdów nieprzekraczających 30 dni i chroni przed wszystkimi mutacjami choroby. W razie zachorowania na COVID-19 ubezpieczyciel pokryje koszty leczenia oraz wypłaci świadczenie za pobyt w szpitalu. Ochroną objęty jest również bagaż, który do tej pory w takich wypadkach często pozostawiany był bez opieki na lotnisku czy w hotelu. Polisa działa także w sytuacji, gdy podróżny będzie zmuszony odwołać swój lot z powodu zachorowania na COVID-19 lub konieczności odbycia kwarantanny. W takiej sytuacji PZU pokrywa poniesione już koszty związane z planowaną podróżą. Ubezpieczenie obejmujące nagłe zachorowania na COVID-19 lub obowiązek poddania się kwarantannie jest dostępne

w ramach wszystkich połączeń w ofercie LOT-u, z wyłączeniem kierunków, które w wyniku sytuacji epidemicznej zostaną wskazane przez Ministerstwo Spraw Zagranicznych jako niewskazane do podróżowania, za wyjątkiem niezbędnych przypadków. Polisę można kupić razem z biletem lotniczym lub w późniejszym terminie, zarządzając rezerwacją biletu na stronie lot.com.

Działalność LINK4



LINK4, pierwsza na rynku ubezpieczeniowym w Polsce firma sprzedająca produkty przez telefon, pozostaje jednym z liderów ubezpieczeń direct, rozszerzając działalność o współpracę z multiagencjami, bankami i partnerami strategicznymi. Oferuje szeroki zakres ubezpieczeniowych produktów majątkowych i osobowych, w tym ubezpieczenia komunikacyjne, majątkowe, osobowe oraz ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej.

Wobec zmieniających się uwarunkowań rynkowych, kładzie główny nacisk na rozwój innowacyjnych rozwiązań, dostarczając dodatkową wartość zarówno klientom, jak i partnerom biznesowym. Wykorzystując nowe technologie w wewnętrznych procesach i w relacjach z klientami, konsekwentnie zmienia sposób myślenia o ubezpieczeniach.

W I półroczu 2021 roku w LINK4 ponad **60 procesów obsługi** było w pełni przez robotę oraz działało **11 aplikacji**, których zadaniem jest wspieranie codziennych zadań pracowników.

Ponadto wdrożono:

- nowe technologie z obszaru sztucznej inteligencji (AI), w tym aplikację działającą na przeglądarkach telefonów, umożliwiającą samodzielne wykonanie przez klientów inspekcji pojazdu przy zakupie policy AC. W tym celu, klient musi wykonać 8 zdjęć, które automatycznie trafiają do LINK4, gdzie analizowane są przez silnik AI (artificial intelligence). Pracownik używając wewnętrznie przygotowanego narzędzia może przeglądać każdą z inspekcji i analizować poszczególne nieprawidłowości wykryte przez AI. Jest to duża oszczędność czasu, zarówno dla klientów (nie muszą czekać na fizyczną inspekcję), jak i dla pracowników, którzy mogą skupić się na weryfikacji jedynie zdjęć wykazujących nieprawidłowości. Wynik ponad 90% poprawnie wykonanych inspekcji pokazuje, że narzędzie spotkało się z bardzo dobrym odbiorem wśród klientów;

- **speech analytics** – narzędzie do analizy głosu. Głównym wyróżnikiem zastosowanej technologii jest używanie nie tylko silnika speech to text, lecz także fonetycznego, który analizuje bezpośrednio pliki audio. Dzięki narzędziu możliwa jest weryfikacja 100% rozmów prowadzonych przez konsultantów i szybka reakcja na najważniejsze dla klientów aspekty, problemy i zgłaszane uwagi. Obecnie wirtualni asystenci kontaktują się z klientem nie tylko w przypadku kwestii sprzedażowych i przygotowanych ofert, ale także przypominają o nadchodzących terminach płatności.

Pierwsze półrocze 2021 roku to także **kontynuacja transformacji w Data Driven Company**. W ramach projektu Ewolucji Hurtowni Danych, zbudowany został dedykowany Data Mart oraz interaktywne pulpity menadżerskie (dashboardsy) dla Pionu Szkód.

W obszarze Data Science zostały zbudowane **kolejne modele Machine Learning**, które wspierają procesy sprzedażowe oraz szkodowe. Obecnie istnieje już ponad 15 modeli, które działają produkcyjnie. Rozpoczęta została także budowa silnika analizy tekstu, który będzie wykorzystywał sztuczną inteligencję do oceny zawartości wiadomości mailowej oraz załączonych dokumentów.

W I połowie 2021 roku LINK4 wprowadził nowe zasady współpracy z agentami na umowach bezpośrednich w celu przyspieszenia rozwoju tego kanału dystrybucji. Dodatkowo, położył większy nacisk na aktywność całej sieci multiagencyjnej w celu zwiększenia wykorzystania jej potencjału mierząc tzw. współczynnik aktywności sieci. Równolegle kontynuowane były prace nad rozwojem aplikacji mobilnej dla agentów, która ma za zadanie ułatwić komunikację agentów z TU.

LINK4 cieszy się szczególnym uznaniem zarówno wśród klientów, jak i pracowników, czego potwierdzeniem jest uhonorowanie prestiżowym tytułem **Inwestor w Kapitał Ludzki**. LINK4 wyróżnił się ponadprzeciętnymi wynikami w obszarze satysfakcji pracowników i poziomu ich zaangażowania. Tytuł ten ma wielkie znaczenie szczególnie dlatego, że badanie obejmowało trudny okres pandemii i pracy w formie zdalnej/hybridowej.

W 2021 roku LINK4 skupia się na dalszym wzbogacaniu obecnej oferty produktowej dostosowując ją do zmieniających się

oczekiwań klientów i partnerów biznesowych. Najważniejszymi aktywnościami, związanymi ze zmianą oferty produktowej były:

- zmiana OWU Auto Casco (doprecyzowanie zapisów mających na celu m.in. ułatwienie likwidacji szkód) i zmiana OWU Program Pomocy – rozszerzenie zakresu o pomoc w przypadku awarii akumulatora;
- stworzenie nowego produktu LINK4Medica i przygotowanie do wdrożenia w II połowie 2021 roku.

Działalność TUV PZUW



Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych Polski Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych (TUV PZUW) oferuje elastyczne programy ubezpieczeniowe, dopasowane do potrzeb ubezpieczonych pod względem zakresu i kosztów ochrony. Od

2016 roku sprzedaje i obsługuje ubezpieczenia gospodarcze dla różnych branż, koncentrując się na współpracy z dużymi podmiotami korporacyjnymi, medycznymi (szpitale i przychodnie), kościelnymi oraz jednostkami samorządu terytorialnego.

Na koniec czerwca 2021 roku Towarzystwo liczyło **456 członków**, o 24 więcej niż na koniec 2020 roku, skupionych według określonych kryteriów (branżowych, korporacyjnych, rodzajów ryzyk) w 55 związkach wzajemności członkowskiej (wzrost o trzy w stosunku do końca poprzedniego roku). TUV PZUW konsekwentnie dostosowuje model funkcjonowania do rosnącej skali działalności, rozbudowując zespół profesjonalistów, którzy kompleksowo obsługują ubezpieczenia członków towarzystwa i dopasowują ofertę do ich indywidualnych preferencji.

Jako jedyne towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych w Polsce TUV PZUW cieszy się wysokim ratingiem renomowanej międzynarodowej agencji S&P. Znalazł się w również prestiżowym rankingu firm, którym można zaufać, opracowanym przez miesięcznik „Home&Market”.

W I półroczu 2021 roku TUV PZUW skupiał się na dalszym wzbogacaniu oferty produktowej, dostosowując ją do zmieniających się oczekiwań klientów i partnerów biznesowych. Najważniejsze aktywności to:

- wprowadzenie do oferty grupowego ubezpieczenia instalacji fotowoltaicznej oraz ruchomości domowych

i OC w życiu prywatnym. Produkty stanowią uzupełnienie dotychczasowej bogatej oferty Assistance;

- rozszerzenie oferty dla Instytucji Kościelnych i wzbogacenie jej o kolejny „produkt szyty na miarę” – ubezpieczenie TUV Podróż. Z ubezpieczenia mogą korzystać osoby duchowne i konsekrowane, które udają się na misje, wizytują je albo wyjeżdżają za granicę w każdym innym celu. Polisa obowiązuje na całym świecie. Jest dostępna w trzech wariantach, których cena zależy od gwarantowanej sumy ubezpieczenia. Umowa jest zawierana na rok, a jej zaletą jest prostota.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które mogą mieć wpływ na działalność sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w 2021 roku:

Obok zdarzeń o charakterze losowym, takich jak powódzie, susza, huragany, deszcze nawalne, możliwe są także:

- spowolnienie wzrostu gospodarczego w Polsce – trudniejsza sytuacja finansowa firm może wpłynąć na wzrost ryzyka kredytowego, zwiększenie szkodowości portfela ubezpieczeń finansowych oraz wyhamowanie dynamiki składki przypisanej brutto, zarówno w ubezpieczeniach komunikacyjnych (głównie leasing), jak i majątkowych;
- perspektywa niższych stóp procentowych i ich wpływ na sektor ubezpieczeń;
- wzrost cen części zamiennych na skutek spadku wartości złotego wobec euro oraz ograniczonej w efekcie COVID-19 produkcji i przerwanych dostaw, co wpływa na koszty likwidacji szkód;
- wzrost szkodowości w obszarze gwarancji ubezpieczeniowych, ubezpieczeniach utraty pracy i ubezpieczeniach niskiego wkładu przy kredytach hipotecznych na skutek przedłużającej się pandemii;
- zmniejszenie popytu na zakup ubezpieczeń dobrowolnych (z powodu wzrostu bezrobocia i spadku zatrudnienia), co może być konsekwencją przedłużającej się pandemii COVID-19;
- zmiany trendów i zachowań klientów poszukujących zindywidualizowanej oferty i elektronicznego, szybkiego sposobu zawierania umów i takiej też obsługi ubezpieczeń, co wymusza na zakładach ubezpieczeń konieczność szybkiego dostosowywania się do nowych oczekiwań;
- wzrost wyłudzeń i przestępstw ubezpieczeniowych z powodu trudniejszej sytuacji finansowej w wielu branżach, rosnącego bezrobocia i niższego zatrudnienia;
- spowolnienie dynamiki składki przypisanej brutto, głównie w konsekwencji osiągniętej w ostatnich latach rentowności

portfela ubezpieczeń komunikacyjnych (rywalizacja o klienta poprzez aktywną politykę cenową konkurentów) przy jednoczesnym wyhamowaniu dynamiki sprzedaży nowych samochodów, głównie w kanale dealerskim i finansowanych przez firmy leasingowe;

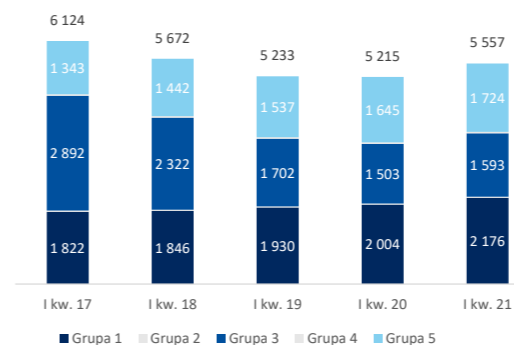
- pojawienie się kolejnych regulacji bądź obciążeń finansowych zakładów ubezpieczeń.

3.3 Ubezpieczenia na życie (PZU Życie)

Sytuacja na rynku

Po I kwartale 2021 roku rynek ubezpieczeń na życie w Polsce liczony składką przypisaną brutto wyniósł 5 557 mln zł, co oznacza, że w okresie 2017-2021 Średniorocznie spadał o 2,4%. Jednocześnie zebrana w ciągu pierwszego kwartału 2021 roku składka była wyższa o 6,6% niż w analogicznym okresie 2020 roku. Wynikało to zarówno ze zmian składki jednorazowej w produktach o charakterze inwestycyjnym, jak również okresowej w produktach ochronnych. W produktach ze składką

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



Źródło: KNF, Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2021, Rynek ubezpieczeń 1/2020, Rynek ubezpieczeń 1/2019, Rynek ubezpieczeń 1/2018, Rynek ubezpieczeń 1/2017

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

Rynek ubezpieczeń na życie – składka przypisana brutto vs. wynik techniczny	1 stycznia - 31 marca 2021			1 stycznia - 31 marca 2020		
	PZU Życie	Rynek	Rynek bez PZU Życie	PZU Życie	Rynek	Rynek bez PZU Życie
Składka przypisana	2 254	5 557	3 304	2 184	5 215	3 031
Wynik techniczny	221	527	307	444	788	343
Rentowność	9,8%	9,5%	9,3%	20,3%	15,1%	11,3%

Źródło: KNF (www.knf.gov.pl). Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2021, dane PZU Życie

okresową, składka przypisana wzrosła zarówno w grupie ubezpieczeń na życie (grupa I), jak i ubezpieczeniach wypadkowych i chorobowych (grupa V).

W ostatnich latach obserwowano trend spadkowy w zakresie składki przypisanej w ubezpieczeniach z funduszem kapitałowym. Te ubezpieczenia notowały istotne spadki począwszy od 2018 roku, co było spowodowane zmianami sytuacji na rynku kapitałowym i w otoczeniu prawnym. W 2020 roku, spadkowy trend w zakresie składki w grupie III został odwrócony i w I kwartale 2021 roku nastąpił wzrost sprzedaży tych ubezpieczeń (+90,4 mln zł; +6,0% r/r). Wzrosty w ubezpieczeniach z funduszem kapitałowym mogły być spowodowane dobrą koniunkturą na rynku kapitałowym, drugi czynnik wpływający na ten segment związany z otoczeniem prawnym dalej powinien oddziaływać negatywnie.

Efektom zmian na rynku był wzrost znaczenia składki okresowej, która też stanowi przewagę konkurencyjną PZU Życie. W ciągu I kwartału 2021 roku, składka z tą formą płatności była wyższa o 4,0% w porównaniu do tego samego okresu 2020 roku, a średnioroczny wzrost w latach 2017-2021 wyniósł 2,0%. Pomimo malejącego przypisu okresowego w polisach na życie związanych z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (o 35,8 mln zł r/r), wzrosła składka ochronna w grupach I i V (o 209 mln zł r/r), zawieranych zarówno w formie grupowej jak i indywidualnej.

Jednocześnie utrzymuje się wysoka koncentracja rynku mierzonego okresową składką przypisaną brutto. W ciągu ubiegłego roku nie zmieniła się kolejność pięciu największych podmiotów na rynku i ich łączny udział wyniósł 75,1%.

Łączny wynik techniczny uzyskany przez zakłady ubezpieczeń na życie w trakcie I kwartału 2021 roku był niższy

o 261 mln zł (-33,1% r/r) niż w analogicznym okresie 2020 roku i wyniósł 527 mln zł. Spadek nastąpił wyłącznie w grupie ubezpieczeń na życie (I grupa) – o 322 mln zł, co jest skutkiem pandemii. Wyższą śmiertelność obserwowano już od listopada 2020 roku, natomiast w I kwartale 2021 roku dotyczyła ona także młodszych grup wiekowych. W pozostałych grupach ubezpieczeniowych odnotowano wzrosty wyniku technicznego względem ubiegłego roku.

W I kwartale 2021 roku zakłady ubezpieczeń na życie wypracowały wynik netto na poziomie 365 mln zł, co stanowiło spadek r/r o 288 mln zł, tj. o 44,1%. To efekt niższych niż w analogicznym okresie 2020 roku wyników technicznych, przy jednocześnie negatywnym wpływie pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych.

Wartość lokat zakładów ubezpieczeń na życie na koniec I kwartału 2021 roku wyniosła 41 136 mln zł, co oznacza spadek o 0,3% w porównaniu do końca 2020 roku.

W przypadku aktywów na ryzyko ubezpieczającego zanotowano spadek o 0,2% - wysoki poziom wypłaconych świadczeń był kompensowany nowymi wpłatami środków do funduszy oraz dodatnimi wynikami inwestycyjnymi.

Działalność PZU Życie



W ramach Grupy PZU działalnością na polskim rynku ubezpieczeń na życie zajmuje się PZU Życie. Spółka oferuje szeroki zakres ubezpieczeniowych produktów na życie, które do celów zarządczych są raportowane

i analizowane w podziale na trzy segmenty:

- ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane;
- ubezpieczenia indywidualne;
- kontrakty inwestycyjne.

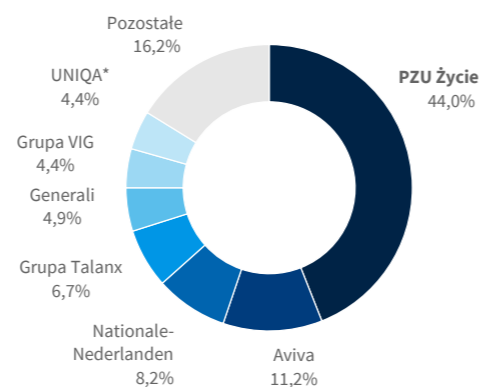
W I kwartale 2021 roku PZU Życie zebrał 40,6% składki przypisanej brutto wszystkich zakładów ubezpieczeń na życie, co oznacza spadek w stosunku do ubiegłorocznego udziału w rynku (o 1,2 p.p.). Przyczynił się do tego niższy niż przed rokiem udział w składce przypisanej płatnej okresowo (głównie ubezpieczeń ochronnych), przy wzrostach składek z tytułu ubezpieczeń ze składką jednorazową (zarówno w grupie ubezpieczeń na życie związanych z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, jak i ubezpieczeń ochronnych na życie).

Jednocześnie PZU Życie pozostał liderem w segmencie składki płatonej okresowo. W ciągu I kwartału 2021 roku pozyskał 44,0% składek, co oznacza spadek udziału w tym segmencie rynku w stosunku do ubiegłego roku (o 1,6 p.p.). Dynamika składki przypisanej brutto PZU Życie w tym segmencie wyniosła 0,3% r/r, przy wzroście rynku o 4,0% r/r. Jednym z głównych czynników był wolniejszy w porównaniu z rynkiem rozwój portfela ubezpieczeń ochronnych na życie (grupa I), jak również wypadkowych i chorobowych (grupa V).

Udział PZU wyłącznie w segmencie ubezpieczeń na życie (grupa I) dla składki opłacanej okresowo po I kwartale 2021 roku wyniósł 55,9%, mierząc składką przypisaną brutto i 59,3%, mierząc liczbą czynnych umów. Pod względem sposobu zawarcia umowy udział PZU w segmencie ubezpieczeń na życie wyniósł natomiast 62,5% dla umów grupowych i 37,2% dla umów indywidualnych (mierząc składką przypisaną brutto).

Wynik techniczny PZU Życie stanowił 41,8% uzyskiwanego przez wszystkie towarzystwa ubezpieczeń na życie. Świadczy to o wysokiej rentowności oferowanych produktów. Marża wyniku technicznego PZU Życie na składce przypisanej brutto przekroczyła marżę uzyskiwaną łącznie przez pozostałe towarzystwa oferujące ubezpieczenia na życie (9,8% wobec 9,3%).

Zakłady ubezpieczeń na życie – udział w okresowej składce przypisanej brutto za pierwszy kwartał 2021 roku (w %)



Grupy kapitałowe: Talanx - Warta, Europa, Open Life; VIG - Compensa, Vienna Life; Aviva - Aviva, Santander-Aviva

* 9 kwietnia 2021 roku - wpis do KRS połączenia AXA ŻYCIE TU S.A. (spółka przejmująca) i UNIQA TU na ŻYCIE S.A. (spółka przejmowana), poprzez przeniesienie całego majątku UNIQA TU na ŻYCIE S.A. na AXA ŻYCIE TU S.A. i jednocześnie zmianę nazwy spółki przejmującej z AXA ŻYCIE TU S.A. na UNIQA TU na ŻYCIE S.A. 9 kwietnia 2021 roku spółka przejmowana zakończyła działalność

Źródło: KNF, Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2021

Oferta produktowa

PZU Życie, jako powszechny i największy ubezpieczyciel na polskim rynku, konsekwentnie poszerza swoją ofertę o nowe produkty lub modyfikuje już istniejące, aby móc chronić klienta na każdym etapie jego życia. Unikalna w branży synergia kompetencji Grupy PZU (ubezpieczyciela, operatora medycznego, zarządzającego inwestycjami) pozwala spółce kompleksowo zadbać o życie, zdrowie i oszczędności klientów, zapewniając im jak najszerze wsparcie zgodnie z ich oczekiwaniami i potrzebami.

Zmiany w ofercie uwzględniają równocześnie nowe wymagania regulatora i rosnącą ustawową ochronę konsumenta. Wprowadzane zmiany dotyczą nie tylko samego produktu, ale również unowocześnienia i uproszczenia sposobu oferowania i zawierania ubezpieczeń. Dają przy tym klientowi możliwość korzystania z wielu różnych sposobów kontaktu z zakładem ubezpieczeń (np. w oddziale, przez telefon, mail, internetowe konto klienta, osobę prowadzącą techniczną obsługę ubezpieczenia w zakładzie pracy czy pośrednika ubezpieczeniowego, zarówno wyłącznego, jak i zewnętrznego).

Działania PZU Życie w ramach ubezpieczeń grupowych i zdrowotnych w I półroczu 2021 roku koncentrowały się głównie na uzupełnieniu oferty Indywidualnej Kontynuacji (IK) ubezpieczenia grupowego o nowe dobrowolne **ubezpieczenie** dodatkowe na **wypadek nowotworu złośliwego**. Ochroną mogą zostać objęci zarówno nowi, jak i obecni klienci IK, którzy mają nie więcej niż 80 lat. Ubezpieczenie zapewnia wsparcie finansowe w przypadku diagnozy nowotworu złośliwego.

Działania PZU Życie w ramach indywidualnych ubezpieczeń ochronnych i ochronno-kapitałowych:

- zrewitalizowanie oferty indywidualnych ubezpieczeń na życie, polegające m.in. na:
 - obniżeniu stopy technicznej z 1,5% do 1% w związku z koniecznością dostosowania się do nowej, maksymalnej stopy technicznej ogłoszonej 29 stycznia 2021 roku przez UKNF (zmiana z 1,76% do 1,32%) w ubezpieczeniach PZU Gwarantowane Jutro, PZU Na Dobry Początek, PZU Wsparcie Najbliższych,
 - dodaniu możliwości podwyższenia sumy ubezpieczenia bez oceny ryzyka bądź zmiany wysokości sumy ubezpieczenia w ubezpieczeniu terminowym PZU Ochrona Każdego Dnia,
 - rozdzieleniu indeksacji od udziału w zysku w ubezpieczeniach PZU Gwarantowane Jutro, PZU Na

Dobry Początek, PZU Wsparcie Najbliższych, utworzenie osobnego mechanizmu indeksującego składkę (którego zadaniem będzie waloryzacja składki i wysokości świadczenia) oraz osobnego mechanizmu dla udziału w zyskach (dzięki któremu może wzrastać suma ubezpieczenia bez zmiany wysokości składki),

- podwyższeniu składek minimalnych i ich dostosowaniu do aktualnych warunków rynkowych i siły nabywczej pieniądza,
- wydłużeniu okresu prolongaty opłaty składki, dzięki któremu ubezpieczający może korzystać z nowego, wydłużonego okresu prolongaty opłaty składki (zachowania ochrony ubezpieczeniowej, przy braku opłaconej składki należnej) z 1 miesiąca do 2 miesięcy umowy;
- uruchomienie pilotażu **indywidualnej opieki medycznej S (OMS)**. Ubezpieczenie jest dostępne w dwóch wariantach: Standard i Komfort zróżnicowane zakresem badań laboratoryjnych i obrazowych oraz liczbą dostępnych lekarzy specjalistów.

W ramach **indywidualnych ubezpieczeń o charakterze emerytalnym** zmodyfikowano ubezpieczenia PZU IKZE (Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego) tak, aby dostosować je do nowych przepisów, które obowiązują od 1 stycznia 2021 roku. Od tej daty ustawa o IKE i IKZE wprowadziła nowy limit wpłat dla osób, które prowadzą pozarolniczą działalność gospodarczą. Te osoby mogą wpłacić na IKZE kwotę do 1,8-krotności przeciętnego prognozowanego wynagrodzenia miesięcznego w gospodarce narodowej na dany rok. Pozostali klienci mogą wpłacać na IKZE kwoty do 1,2 przeciętnego prognozowanego wynagrodzenia miesięcznego na dany rok.

PZU Życie aktywnie współpracował z czterema bankami, w tym z bankami z Grupy PZU dostarczając kompleksową ofertę ubezpieczeniową dla ich klientów. Współpraca z Bankiem Pekao i Alior Bankiem pozwala PZU Życie sukcesywnie rozszerzać ofertę i skalę sprzedaży produktów ubezpieczeniowych powiązanych z produktami bankowymi.

W pierwszym półroczu 2021 uruchomiono sprzedaż **ubezpieczeń na życie i dożycie w kanale bankowym**. W przypadku produktów unit-linked, sprzedawanych przez Bank Millennium, Bank Pekao i Alior Bank, obowiązywały promocyjne opłaty dla klientów, co podnosiło atrakcyjność i konkurencyjność oferty na rynku. W związku z pandemią COVID-19, dostępne były dodatkowe funkcjonalności

w serwisach self-service, ułatwiające klientom zdalny dostęp i obsługę zawartych umów.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które mogą mieć wpływ na działalność sektora ubezpieczeń na życie w 2021 roku:

Do głównych czynników ryzyka należą:

- przedłużająca się pandemia COVID-19 i jej konsekwencje społeczno-gospodarcze, w tym: pogorszenie sytuacji finansowej przedsiębiorstw i pracowników z branż objętych ograniczeniami i związane z tym kłopoty z utrzymaniem i opłacaniem polis, wyższa śmiertelność Polaków oraz potrzeba wprowadzania nowoczesnych, zdalnych rozwiązań służących dystrybucji i obsłudze produktów;
- perspektywa niższych stóp procentowych i ich wpływu na sektor ubezpieczeń;
- zmiany demograficzne i starzejące się społeczeństwo oraz wynikające z tego zmiany poziomu śmiertelności i dzietności;
- 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;
- nowe regulacje EIOPA dla rynku ubezpieczeń w Unii Europejskiej;
- konsekwencje interwencji produktowej organu nadzoru w segmencie ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych
- pojawienie się nowych konkurentów i rozwiązań spoza branży ubezpieczeniowej, m.in. operatorów dużych baz klientów lub tzw. insurtechów.

3.4 Bankowość (Bank Pekao, Alior Bank)

Sytuacja na rynku

Pierwsza połowa roku w sektorze bankowym przyniosła poprawę wyników wobec słabego 2020 roku, choć na razie poziom sprzed pandemii nie został jeszcze wyrównany. Dobrą pozycją wyjścia dla sektora była stabilność systemowa, która została zachowana dzięki wysokim poziomom kapitałowym oraz działaniom wspierającym ze strony polityki fiskalnej, pieniężnej i makroostrożnościowej. Poprawie sytuacji banków sprzyja lepsza koniunktura zapewniająca częściową odbudowę popytu na kredyt, choć zapotrzebowanie w poszczególnych kategoriach pozostało zróżnicowane. Wyzwaniem w sektorze

pozostaje nadal odbudowa rentowności, która spadła wobec zmian w polityce monetarnej w 2020 roku, ale również materializacji ryzyk związanych z posiadanymi portfelami kredytowymi w walutach obcych.

Na koniec czerwca 2021 roku w Polsce działalność prowadziło 30 banków komercyjnych, 522 banków spółdzielczych oraz 37 oddziały instytucji kredytowych. Sieć bankowa obejmowała 5 367 oddziałów, 2 747 filii, ekspozytur i innych placówek obsługi klienta oraz 3 158 przedstawicielstw (w tym placówek partnerskich). Tym samym sieć bankowa liczyła łącznie 11 272 placówek, tj. o 1 177 placówek mniej w porównaniu do czerwca ubiegłego roku.

Liczba zatrudnionych w sektorze bankowym na koniec czerwca 2021 roku spadła do 145,6 tys. osób i była niższa o 8,0 tys. osób (5,2%), wobec stanu na koniec czerwca 2020 roku.

W okresie styczeń – czerwiec 2021 roku sektor bankowy wypracował zysk netto na poziomie 6,1 mld zł wobec 3,3 mld zł w analogicznym okresie roku poprzedniego, co oznaczało wzrost o 2,9 mld zł (tj. o 87,3% r/r).

Recesja gospodarcza już od drugiego kwartału 2020 roku wywierała istotną presję na marże w sektorze. Rok 2021 to kontynuacja trendu z minionego roku, od początku roku co miesiąc marża odsetkowa spadała, na koniec czerwca wyniosła 2,03% wobec 2,24% na koniec grudnia 2020 roku.

Zwrot z kapitału własnego w 2021 roku sukcesywnie wzrasta od początku roku. Po czerwcu 2021 roku ROE¹ sektora bankowego wyniosło 1,31%, w stosunku do 2020 roku ROE wzrosło o 1,39 p.p.

Wartość aktywów sektora bankowego w czerwcu 2021 roku kształtowała się na poziomie 2 462 mld zł i była o 8,0% wyższa r/r i 4,7% wyższa w porównaniu do grudnia 2020 roku. Wzrost aktywów sektora bankowego napędzany był głównie przez wzrost wartości instrumentów dłużnych.

Należności brutto sektora niefinansowego w czerwcu 2021 roku wyniosły 1 081 mld zł, co oznacza wzrost o 0,8% r/r i wskazuje na kontynuację spowolnienia akcji kredytowej wraz z nastaniem kryzysu. Pomimo niższego poziomu stóp procentowych, wyraźnemu przyspieszeniu

¹ Wskaźniki ROE - relacja sumy wyniku finansowego z 12 kolejnych miesięcy do odpowiednio i średniego kapitału w tym samym okresie. Wskaźnik ROE odnosi się do agregatu sektora banków komercyjnych i spółdzielczych (bez oddziałów instytucji kredytowych).

uległa dynamika depozytów. Na koniec czerwca 2021 roku wzrosły one do 1 593 mld zł, tj. o 4,5% r/r.

W strukturze depozytów zaznaczył się nieznaczny wzrost udziału sektora niefinansowego z 91,2% w grudniu 2020 roku do 92,2% w czerwcu 2021 roku. Największy wzrost dotyczył depozytów gospodarstw domowych oraz przedsiębiorstw, wynikający z kryzysowych tendencji do zwiększania oszczędności oraz z gromadzenia środków z „Tarczy Antykryzysowej” przez firmy.

Wielkość funduszy własnych sektora bankowego dla współczynników kapitałowych wyliczona zgodnie z regulacjami zawartymi w Rozporządzeniu CRR1, wyniosła na koniec marca 2021 roku 230,6 mld zł i w porównaniu do końca marca 2020 roku wzrosła o 9,7%.

Łączny współczynnik kapitałowy sektora bankowego ukształtował się na koniec marca 2021 roku na poziomie 20,7% (wzrost o 238 p.b. w stosunku do marca 2020 roku). Współczynnik kapitału podstawowego Tier I na koniec marca 2021 wyniósł 18,6% (wzrost w porównaniu z marcem 2020 roku o 223 p.b.).

Działalność Grupy Kapitałowej Pekao



Bank Pekao jest uniwersalnym bankiem komercyjnym, oferującym pełny zakres usług bankowych świadczonych na rzecz klientów indywidualnych oraz instytucjonalnych, prowadzącym działalność głównie w Polsce.

Grupa Kapitałowa Banku Pekao obejmuje instytucje finansowe działające na rynkach: bankowym, zarządzania aktywami, usług maklerskich, doradztwa transakcyjnego, leasingu i faktoringu. Od 2017 roku Bank Pekao jest częścią Grupy PZU.

Bank oferuje konkurencyjne na rynku polskim produkty i usługi, wysoki poziom obsługi klientów oraz rozwiniętą sieć dystrybucji. Szeroka oferta produktowa, nowatorskie rozwiązania i indywidualne podejście zapewniają klientom kompleksową obsługę finansową. Z kolei zintegrowany model obsługi stanowi gwarancję najwyższej jakości usług i produktów oraz ich dopasowania do zmieniających się potrzeb. Bank systematycznie umacnia swoją pozycję rynkową w strategicznych obszarach działalności.

3 stycznia 2021 roku bank Pekao przejął przedsiębiorstwo i zobowiązania Idea Bank z wyłączeniami, w wyniku

zastosowania przez BFG instrumentu przymusowej restrukturyzacji.

Idea Bank był bankiem komercyjnym oferującym usługi bankowe świadczone na rzecz klientów indywidualnych oraz instytucjonalnych, takie jak m. in. przyjmowanie wkładów pieniężnych płatnych na żądanie lub z nadejściem oznaczonego terminu oraz prowadzenie rachunków tych wkładów, udzielanie kredytów, udzielanie gwarancji bankowych, emitowanie papierów wartościowych. Przejęcie Idea Banku nie wiązało się z przekazaniem zapłaty przez Pekao. W wyniku transakcji Grupa PZU przejęła aktywa i zobowiązania Idea Banku, których łączna szacunkowa wartość godziwa była ujemna.

Biorąc pod uwagę powyższe, 8 stycznia 2021 roku Pekao otrzymał od BFG wsparcie w postaci przyznanej dotacji w kwocie 193 mln zł w celu pokrycia różnicy pomiędzy wartością przejmowanych zobowiązań i wartością przejmowanych praw majątkowych Idea Banku.

Na koniec I kwartału 2021 roku Bank Pekao plasował się na drugim miejscu wśród banków w Polsce (wg wielkości aktywów).

Nowe produkty i usługi

W I półroczu 2021 roku Bank Pekao kontynuował działania podjęte w 2020 roku w związku z pandemią koronawirusa COVID-19, aktywnie wspierając klientów w utrzymaniu płynności finansowej, przyspieszając digitalizację procesów i zachęcając klientów do korzystania ze zdalnych kanałów w codziennym bankowaniu. Na bieżąco monitorowana jest sytuacja gospodarcza w kraju i na świecie, analizowane różne scenariusze rozwoju epidemii i jej wpływu na gospodarkę, a także najkorzystniejsze rozwiązania, które mogłyby zostać podjęte przez bank.

W marcu 2021 roku Bank Pekao ogłosił nową strategię na lata 2021-24 („Odpowiedzialny Bank. Nowoczesne bankowanie”) Zgodnie z planami strategicznym bank Pekao:

- będzie bankiem uniwersalnym, bankiem pierwszego wyboru dla swoich klientów,
- rozwinie zdalny model dystrybucji i obsługi klienta,
- postawi na efektywność kosztową i procesową,
- urośnie w najbardziej dochodowych segmentach rynku.

Ambicją Pekao w horyzoncie 2024 roku jest pozycja wśród najbardziej rentownych i efektywnych banków w Polsce.

W ramach realizacji nowej strategii, bank Pekao stawia na:

- znaczące podniesienie rentowności kapitału własnego (ROE) z 4,5% w 2020 roku do poziomu ~10% w 2024 roku,
- obniżenie wskaźnika kosztów do dochodów (C/I) z 49% do poziomu około 42% w 2024 roku.

Wśród głównych celów strategicznych znalazł się również wzrost liczby aktywnych klientów bankowości mobilnej z 2 mln w 2020 roku do 3,2 mln w 2024 roku. Strategia oparta jest na czterech filarach: Klient, Wzrost, Efektywność i Odpowiedzialność.

Pekao intensywnie rozwija kanały cyfrowe oraz szybkie i wygodne procesy obsługi. W I półroczu 2021 roku liczba aktywnych klientów bankowości mobilnej zwiększyła się o 135 tys. i jest 1,6 x większa niż dwa lata temu. Liczba aktywnych klientów mobilnych korzystających z **PeoPay**, w I półroczu 2021 roku zwiększyła się o kolejne 196 tys. klientów i jest 2,1 x większa niż dwa lata temu. Na koniec I półrocza 2021 roku z bankowości mobilnej aktywnie korzystało 81,5 tys. firm, zaś z bankowości elektronicznej 176 tys. (wzrost o 7,3 tys. w porównaniu do I półrocza 2020 roku).

W I półroczu 2021 roku wprowadzano również nowe funkcjonalności do udostępnionej w czerwcu 2020 roku aplikacji **PeoPay KIDS** przeznaczonej dla dzieci w wieku 6-13 lat.

Aplikacja PeoPay KIDS cieszy się dużą popularnością wśród dzieci- na koniec czerwca 2021 roku młodzi klienci posiadali ponad 68 tys. wirtualnych skarbonki przeznaczonych na indywidualne cele.

Pekao systematycznie rozwija nową wersję serwisu **Pekao24** oraz proces pełnej migracji klientów z poprzedniej wersji. Na koniec czerwca 2021 roku, 90% klientów Pekao korzystało wyłącznie z nowej wersji serwisu Pekao24 .

Rozszerzono również usługi cyfrowej tożsamości **PekaoID** oraz profilu zaufanego, umożliwiających zdalne potwierdzenie tożsamości klientów detalicznych. Dzięki integracji z Węzłem Krajowym eIDAS nastąpił skokowy wzrost aktywacji PekaoID. Do końca I półrocza 2021 roku liczba klientów korzystających z PekaoID przekroczyła milion. Na stronie internetowej banku Pekao uruchomiono nową platformę „Wszystko w jednym miejscu”, która udostępnia szereg rozwiązań finansowych, ułatwiających prowadzenie biznesu oraz zbiór przydatnych wskazówek dla właścicieli firm. Przedsiębiorcy

otrzymują sugestie korzystnych produktów i ciekawych usług, dostosowanych do potrzeb mikrofirm. Na platformie znajdują się także nowoczesne narzędzia i atrakcyjne oferty partnerów, takie jak usługi prawne czy pomoc informatyczna.

Od czerwca 2021 roku Pekao korzysta z funkcjonalności **bankowości otwartej** w procesach udzielania pożyczki gotówkowej, limitu pożyczki w koncie i kart kredytowych, wykorzystując do oceny zdolności kredytowej klienta, historię rachunku z innego banku. Dzięki temu przyspieszono proces kredytowy a klienci Pekao zyskali możliwości otrzymania szybszej decyzji kredytowej. Aktualnie do procesu kredytowego można pobrać i wykorzystać historię rachunku prowadzonego w następujących bankach: Santander, Millenium, Alior, BNP Paribas, ING, Credit Agricole.

W I połowie 2021 roku Pekao rozszerzyło ofertę ubezpieczeniową o produkt w formule standalone – ubezpieczenie turystyczne, dostępne w bankowości elektronicznej i mobilnej. Ubezpieczenie jest dostępne w kilku wariantach, klient może dopasować zakres i sumy ubezpieczenia do swoich potrzeb. W pierwszych miesiącach oferowane jest ze specjalną zniżką. Wdrożenie ubezpieczenia turystycznego to jedno z założeń nowej Strategii oraz efekt rozszerzenia współpracy w ramach Grupy PZU. W kanałach elektronicznych przygotowano również możliwość zakupu ubezpieczenia komunikacyjnego na korzystnych warunkach. W ramach rozwoju oferty produktowej udostępniono klientom nowe pakiety usług do kont osobistych, których istotnym elementem jest pakiet ubezpieczeń z usługami assistance. Ubezpieczenie oferuje szeroki zakres ochrony, zapewniający realną pomoc, a przez pierwsze 6 miesięcy jest dla klientów bezpłatne.

Po raz drugi Pekao umożliwiło klientom składanie wniosków o subwencję finansową w ramach rządowego programu tzw. „Tarczy Finansowej PFR 2.0”, który ma pomóc mikrofirmom oraz małym i średnim przedsiębiorstwom działającym w branżach najbardziej zagrożonych pandemią zachować płynność finansową. W I kwartale 2021 roku przedsiębiorcy uprawnieni do uzyskania subwencji mogli składać wnioski przez bankowość internetową. W związku z uruchomieniem w I półroczu 2021 roku przez PFR procesu umorzenia subwencji w ramach „Tarczy Finansowej PFR 1.0”, Pekao udostępniło klientom obsługę procesu umorzeń poprzez bankowość elektroniczną: Pekao24 dla Firm, PekaoBiznes24 oraz Idea Cloud. W przypadku pytań lub wątpliwości, klienci mogą skorzystać ze wsparcia specjalnie dedykowanej infolinii.

Pekao TFI



Pekao Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych (Pekao TFI) jest częścią Grupy kapitałowej Pekao. To najstarsze towarzystwo funduszy inwestycyjnych w Polsce. Pekao TFI dostarcza klientom nowoczesne produkty finansowe

i udostępnia możliwości inwestowania na największych światowych rynkach kapitałowych. Od wielu lat tworzy programy oszczędnościowe, w tym także programy oferujące możliwość dodatkowego oszczędzania na emeryturę w trzecim filarze emerytalnym. W ofercie Pekao TFI dostępna jest również usługa zarządzania portfelami oraz Pracownicze Plany Kapitałowe (PPK). Towarzystwo znajduje się w ewidencji PPK, a jego oferta dostępna jest również przez portal mojeppk.pl.

Na 30 czerwca 2021 roku wartość aktywów netto funduszy inwestycyjnych Pekao TFI (wraz z PPK) wyniosła 21,4 mld zł i była wyższa o 4,0 mld zł tj. o 23,2% w porównaniu do końca czerwca 2020 roku. Wzrost aktywów jest efektem powracania klientów do inwestycji w fundusze inwestycyjne. Negatywny wpływ na poziom aktywów z ubiegłego roku miała sytuacja pandemiczna, a środki z umorzeń funduszy w dużej mierze gromadzone były na rachunkach bankowych.

[ROZ. 3.5 FUNDUSZE INWESTYCYJNE I PRACOWNICZE PLANY KAPITAŁOWE \(TFI PZU\)](#)

Działalność Grupy kapitałowej Alior Bank



Na czele Grupy kapitałowej Alior Banku stoi Alior Bank. Alior Bank jest uniwersalnym bankiem depozytowo-kredytowym, obsługującym osoby fizyczne, prawne i inne podmioty będące osobami krajowymi i zagranicznymi.

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 świadczy usługi przede wszystkim klientom z Polski. W 2017 roku rozpoczął działalność zagraniczny oddział Alior Banku w Rumunii, oferujący produkty i usługi bankowości detalicznej. Jednak udział klientów zagranicznych w całkowitej liczbie klientów banku jest znikomy.

W 2020 roku Alior Bank ogłosił nową strategię na lata 2020-2022 „Więcej niż bank”. Poza realizacją strategii I półrocze 2021 roku to także czas skutecznego odpowiadania na potrzeby interesariuszy banku, funkcjonujących w specyficznym środowisku, wywołanym pandemią COVID-19.

Alior Bank plasował się na ósmym miejscu wśród banków w Polsce (wg wielkości aktywów) na koniec I półrocza 2021 roku.

Nowe produkty i usługi

W I połowie 2021 roku Alior Bank rozwijał w swojej ofercie nowe, pozafinansowe usługi. Klienci, którzy założyli **Konto Jakże Osobiste**, po spełnieniu kilku prostych warunków zyskują możliwość skorzystania z darmowych konsultacji telemedycznych przez 12 miesięcy. Usługa telemedycyny, z której mogą korzystać nowi posiadacze rachunków w Alior Banku, zawiera nielimitowane e-konsultacje u lekarza internisty. Ponadto w ramach usługi mają oni możliwość otrzymania recept, skierowań i zwolnień, bez wychodzenia z domu. Oferta została przygotowana we współpracy z PZU Zdrowie.

Alior Bank kontynuuje rozwój kanałów zdalnych. W pierwszym półroczu 2021 roku Bank uruchomił w bankowości internetowej **Alior Online** nowe funkcje, pozwalające na zakup ubezpieczenia do pożyczki gotówkowej na wypadek utraty pracy i następstw nieszczęśliwych wypadków od **PZU**, a także ubezpieczeń z oferty **LINK4** oraz ubezpieczenia turystycznego **PZU Wojażer**.

W Alior Online wprowadzona została także nowa zakładka „Moje Sprawy”, dzięki której klienci w jednym miejscu zyskują dostęp do listy spraw bankowych, które mogą zrealizować w domu – bez wizyty w oddziale. Wprowadzenie zakładki „Moje sprawy” w serwisie internetowym Alior Online umożliwia dostęp do wybranych dyspozycji związanych z posiadanymi przez klienta produktami. Pozwala także użytkownikom zadawać pytania w zakresie usług bankowych, a także złożyć reklamację.

Bank kontynuuje cyfryzację usług i nieustannie dopracowuje ofertę i procesy, by być dla klientów dostępnym zawsze i wszędzie, dlatego w I połowie 2021 roku Alior Bank rozszerzył możliwość zarezerwowania wizyty za pośrednictwem popularnej aplikacji Booksy na wszystkie oddziały własne. Oznacza to, że klienci indywidualni oraz mikroprzedsiębiorcy będą mogli komfortowo zaplanować swoją wizytę

w placówkach znajdujących się na terenie 104 miast w całym kraju.

Mając na uwadze wygodę i bezpieczeństwo klientów Alior Bank uruchomił także **głosową asystentkę infolinii**, która ma usprawnić kontakt z klientami. To kolejne działanie Alior Banku, które pozwoli na jeszcze szybsze odpowiadanie na potrzeby użytkowników.

Wprowadzanie do voicebota nowych funkcjonalności będzie następować stopniowo. Już teraz klienci mogą skorzystać z mechanizmu, dzięki któremu robot głosowy rozpozna intencję rozmówcy i na tej podstawie przekieruje go do odpowiedniego doradcy. W kolejnym etapie zostanie dodana funkcja, za sprawą której robot wytłumaczy podstawowe czynności, m.in. jak się zalogować do aplikacji mobilnej, czym charakteryzują się wybrane produkty i usługi bankowe oraz jakie należy spełnić warunki, aby móc z nich skorzystać.

Biuro Maklerskie Alior Banku uruchomiło także nowe narzędzie dla osób zainteresowanych inwestycjami. **Alior 4 Trader Demo** to nowoczesna i darmowa aplikacja, która prezentuje system transakcyjny dla inwestorów w wersji próbnej – demo. Klienci mają możliwość przetestowania handlu na rynku walutowym, kontraktów różnic kursowych na towary i indeksy oraz rynku spot, 24 godziny na dobę przez 5 dni w tygodniu.

Udostępnienie platformy inwestycyjnej w wersji demo to jeden z etapów wdrożenia nowego systemu transakcyjnego. Już niebawem inwestorzy będą mogli skorzystać z rozwiązania w wersji „LIVE”. Celem wersji demonstracyjnej jest edukacja i bezpieczne wprowadzanie ich w świat inwestycji, a także przetestowanie nowego narzędzia.

Od 15 stycznia 2021 roku klienci biznesowi Alior Banku mogli za pośrednictwem bankowości internetowej **Alior Online** i **BusinessPro** wnioskować o subwencje z Tarczy Finansowej Polskiego Funduszu Rozwoju 2.0. Wsparcie przeznaczone było dla mikroprzedsiębiorców oraz firm z sektora MŚP reprezentujących branże najbardziej poszkodowane podczas drugiej fali pandemii COVID-19.

Abym wesprzeć przedsiębiorców z branży transportowo-autokarowej, **Alior Leasing** dołączył do grona partnerów biznesowych ARP Leasing, spółki z **Grupy Agencji Rozwoju Przemysłu**. Porozumienie zakłada współpracę przy refinansowaniu przez ARP Leasing umów leasingowych

połączonych z dwunastomiesięczną karencją w spłacie rat. Klienci Alior Leasing, dotknięci negatywnymi skutkami finansowymi pandemii COVID-19 mogą ubiegać się o wsparcie finansowe oferowane przez ARP Leasing w ramach **Tarczy Antykryzysowej**.

Alior Bank konsekwentnie poszerza zakres usług ułatwiających prowadzenie biznesu i proponuje przedsiębiorcom szeroką paletę rozwiązań dopasowanych do różnych etapów rozwoju firmy. W I półroczu 2021 roku Bank wprowadził nowy rachunek Plan Biznes dla mikrofirm oraz małych i średnich przedsiębiorstw rozliczających się na zasadach pełnej księgowości, który dzięki innowacyjnej formule umożliwia klientom samodzielny dobór niezbędnych usług i tworzenie wygodnego modelu współpracy z Alior Bankiem. Rachunek Plan Biznes obejmuje konto podstawowe z rachunkami pomocniczymi, Plan Basic z zestawem produktów i usług, które klient zawsze otrzymuje za darmo oraz trzy dodatkowe plany transakcyjne do wyboru w zależności od potrzeb firmy.

Bank zaproponował także przedsiębiorcom nowatorskie podejście do sposobu pobierania opłat za rachunki bieżące. Oferuje prowadzenie rachunku bieżącego wraz z zestawem podstawowych usług za 0 zł. W myśl nowej kampanii Alior Banku **„Twój biznes, Twoje zasady”** przedsiębiorcy mogą samodzielnie dopasować do rachunku plany sprofilowanych usług i transakcji oraz zarządzać nimi online. Każdy z nich jest dostępny w ramach jednej miesięcznej opłaty. Przykładami takich rozwiązań są rachunek 4x4, skierowany do firm prowadzących uproszczoną księgowość oraz rachunek Plan Biznes dla przedsiębiorców rozliczających się na zasadach pełnej księgowości.

Mając na uwadze troskę o środowisko, jako jeden z pierwszych banków Alior zaangażował się w program **„Czyste Powietrze”**. Dzięki współpracy Banku z Narodowym i wojewódzkimi funduszami ochrony środowiska i gospodarki wodnej (NFOŚiGW i WFOŚiGW) możliwe będzie uzyskanie dotacji na wymianę starych, nieefektywnych źródeł ciepła i termomodernizację domów jednorodzinnych. Łączny budżet, w ramach którego banki uczestniczące w programie będą przekazywać do WFOŚiGW wnioski o dotację z przeznaczeniem na częściową spłatę kapitału kredytów na przedsięwzięcia realizowane zgodnie z programem „Czyste Powietrze”, to 1,5 mld zł.

Przygotowywana ścieżka bankowa w „Czystym Powietrze” przewiduje też objęcie kredytów gwarancjami BGK z Ekologicznego Funduszu Poręczeń i Gwarancji. Dzięki tym gwarancjom, banki kredytujące będą mogły zaproponować korzystniejsze warunki kredytu przeznaczonego na finansowanie inwestycji zgodnych z programem.

Alior TFI



Alior TFI (dawne Money Makers) jest częścią Grupy kapitałowej Alior Bank. Spółka powstała w 2010 roku i początkowo jako dom maklerski jej działalność koncentrowała się na usługach związanych z asset management. Po przekształceniu, od lipca 2015 roku prowadzi działalność jako Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych.

Współpraca Alior Banku ze spółką zależną Alior TFI obejmuje przede wszystkim podstawowy przedmiot działalności spółki, czyli tworzenie i zarządzanie funduszami inwestycyjnymi oraz ich reprezentowanie wobec osób trzecich.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które mogą mieć wpływ na działalność banków w 2021 roku

Na sytuację sektora bankowego w 2021 roku wpływ będą mieć przede wszystkim:

- wpływ pandemii COVID-19 na koniunkturę gospodarczą i kształtowanie się czynników makroekonomicznych, które będą oddziaływać na popyt na produkty bankowe, zmiany kosztów ryzyka oraz jakość portfela kredytowego;
- 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 mogą mieć negatywny wpływ na sytuację finansową wybranych klientów banków;
- możliwość okresowego wzrostu awersji do ryzyka w związku z niepewnością związaną z wpływem pandemii COVID-19 na poziom światowej aktywności gospodarczej, który może przełożyć się na ograniczenie aktywności inwestycyjnej klientów banków;

- utrzymujący się niski poziom stóp procentowych mający silnie niekorzystny wpływ na wyniki sektora bankowego (poprzez wpływ na wynik odsetkowy);
- polityka Rady Polityki Pieniężnej w zakresie kształtowania się poziomu stóp procentowych;
- procesy konsolidacji i restrukturyzacji sektora bankowego;
- rozwój oferty usług bankowych przez podmioty nieregulowane, w tym globalne firmy technologiczne;
- otoczenie podatkowo-regulacyjne, w tym w szczególności obowiązywanie podatku od niektórych instytucji finansowych, wysokie wymagania w zakresie kapitałów własnych, obciążenia na rzecz BFG, koszty dalszych dostosowań do licznych rozwiązań regulacyjnych (m.in. MIFID II, RODO, PSD II, MREL).

Poza wymienionymi wyżej czynnikami, jednym z ważniejszych pozostaje kwestia walutowych kredytów hipotecznych. Przy braku ostatecznego rozwiązania systemowego w tej sprawie, największe przełożenie na system bankowy będą miały rozstrzygnięcia sądowe w poszczególnych, indywidualnych przypadkach umów. Szereg wydarzeń (m.in. orzeczenie TSUE z 3 października 2019 roku) skłonił bowiem rosnącą liczbę kredytobiorców do rozstrzygnięcia sporu na drodze sądowej. Będzie to mieć silny negatywny wpływ na wyniki banków, w szczególności tych o dużym portfelu tego typu kredytów. Dotychczas głównym kanałem wpływu były rezerwy założone przez banki w związku z przewidywanym ryzykiem prawnym – miały one silny, negatywny wpływ na wyniki sektora w 2020 roku i w I połowie 2021 roku. Według większości szacunków, łączne koszty dla sektora mogą sięgnąć kilkudziesięciu miliardów złotych, ale są one trudne do oszacowania i prawdopodobnie będą rozłożone w czasie. Wiele będzie zależało m.in. od faktycznej liczby pozwów (ilu kredytobiorców zdecyduje się na drogę sądową), interpretacji krajowych sądów w poszczególnych sprawach, reakcji krajowych instytucji nadzorujących czy działań samych banków. Ważna w tym kontekście może okazać się opinia Izby Cywilnej Sądu Najwyższego, która na dedykowanym posiedzeniu (kilkukrotnie już przekładanym, a obecnie zaplanowanym na wrzesień 2021 roku) ma odnieść się do szeregu pytań, których odpowiedzi mogą stać się wykładnią prawa w przyszłych procesach sądowych. Nie można również wykluczyć scenariusza, w którym kwestia kredytów frankowych znajdzie jednak ostateczne rozwiązanie na drodze ustawowej.

3.5 Fundusze inwestycyjne i Pracownicze Plany Kapitałowe (TFI PZU)

Sytuacja na rynku funduszy inwestycyjnych

Na koniec czerwca 2021 roku środki zarządzane przez krajowe fundusze inwestycyjne wyniosły ponad 308 mld zł wobec 280,5 mld zł na koniec 2020 roku, co oznacza wzrost o 9,8%.

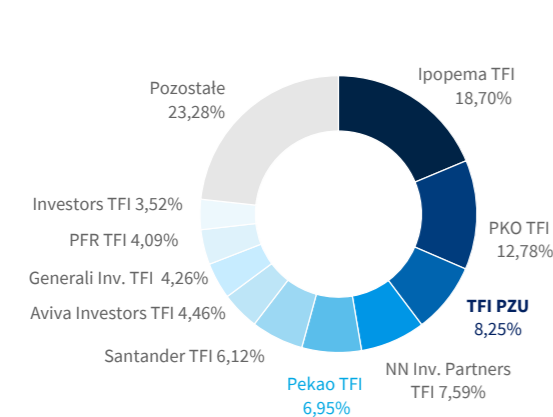
Według danych Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami saldo wpłat i umorzeń w funduszach inwestycyjnych oferowanych na krajowym rynku przez TFI w I półroczu 2021 roku wyniosło 17 mld zł. Na wysoki poziom sprzedaży wpłynęło zainteresowanie inwestorów funduszami: dłużnymi krótkoterminowymi (+4,9 mld zł), akcyjnymi (+4,3 mld zł), mieszanymi (+3,1 mld zł) z czego do funduszy stabilnego wzrostu trafiło 1,6 mld zł, zdefiniowanej daty (+2,5 mld zł), dłużnych (+1,1 mld zł), absolutnej stopy zwrotu (+0,8 mld zł), pozostałych (+0,7 mld zł) i surowcowych (+0,5 mld zł).

W 2021 roku rośnie znaczenie funduszy Pracowniczych Planów Kapitałowych (PPK), które z założenia są odporne na sytuację rynkową dzięki systematycznym wpłatom pracowników, pracodawców i Skarbu Państwa. To właśnie te fundusze pozyskały w I połowie 2021 roku 2,5 mld zł.

Pracownicze Plany Kapitałowe

Wartość aktywów netto funduszy zdefiniowanej daty w PPK prowadzonych wyłącznie przez towarzystwa funduszy inwestycyjnych (TFI), bez powszechnych towarzystw emerytalnych (PTE) i zakładów ubezpieczeń (ZU), wyniosła na koniec czerwca 2021 roku 4,4 mld zł.

Towarzystwa funduszy inwestycyjnych - udział w aktywach stan na 30.06.2021 (w %)



Źródło: Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami

Pracownicze Plany Kapitałowe to dobrowolny system długoterminowego oszczędzania dla pracowników. Środki gromadzone na ich rachunku PPK pochodzą z trzech źródeł:

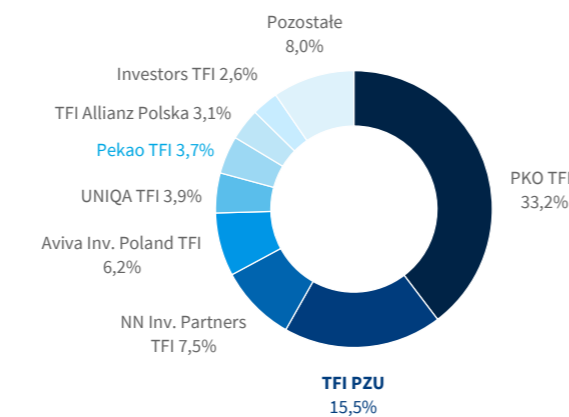
- wpłat własnych pracownika (tzw. wpłata podstawowa, która jest obowiązkowa i dobrowolna wpłata dodatkowa);
- wpłat finansowanych przez pracodawcę (wpłaty podstawowa i dodatkowa);
- dopłat finansowanych przez Skarb Państwa (tzw. wpłata powitalna w wysokości 250 zł i dopłaty roczne po 240 zł).

Podstawowa, a więc obowiązkowa wpłata pracownika wynosi 2% jego miesięcznego wynagrodzenia stanowiącego podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe. Może zostać pomniejszona (do 0,5%), jeśli wynagrodzenie pracownika osiągnięte w danym miesiącu z różnych źródeł nie przekracza 1,2-krotności minimalnego wynagrodzenia. Pracownik może także zadeklarować dobrowolną dodatkową wpłatę w wysokości do 2% swojego wynagrodzenia.

Podstawowa (obowiązkowa) wpłata od pracodawcy wynosi 1,5% wynagrodzenia pracownika stanowiącego podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe. Wysokość dodatkowej (dobrowolnej) wpłaty pracodawcy to maksymalnie do 2,5% wynagrodzenia pracownika.

Wprowadzanie PPK przebiegało etapami. W pierwszym, rozpoczętym 1 lipca 2019 roku, reforma objęła pracodawców zatrudniających powyżej 250 osób, a następnie kolejnych. W maju 2021 roku zakończył się ostatni etap wdrażania PPK w najmniejszych firmach oraz jednostkach sektora finansów publicznych. Ogólna partycypacja w PPK na koniec czerwca

Towarzystwa funduszy inwestycyjnych - udział w aktywach (PPK) stan na 30.06.2021 (w %)



Źródło: analizy.pl na podstawie raportów TFI, wartość aktywów netto FZD, dane wyłącznie dla TFI, bez PTE i TU

2021 roku wyniosła ok. 29% w firmach, które z sukcesem wdrożyły PPK. Rynek PPK posiada już swój docelowy kształt. Dużym wyzwaniem nadal pozostaje przekonanie pozostałych pracowników do powrotu do PPK i oszczędzanie w tym systemie przed ponownym obowiązkowym zapisem, który będzie miał miejsce już w 2023 roku.

Zarządzeniem i prowadzeniem PPK mogą się zajmować wyłącznie podmioty wpisane do ewidencji prowadzonej przez Polski Fundusz Rozwoju. Na koniec czerwca 2021 roku było ich 19: 16 TFI, 2 PTE i 1 ZU (Zakład Ubezpieczeń).

Działalność TFI PZU



W ramach Grupy PZU działalność na rynku funduszy inwestycyjnych prowadzi Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU (TFI PZU). Oferuje produkty i usługi dla klientów indywidualnych i instytucjonalnych. Prowadzi również programy inwestycyjno-oszczędnościowe w ramach III filaru systemu ubezpieczeń społecznych:

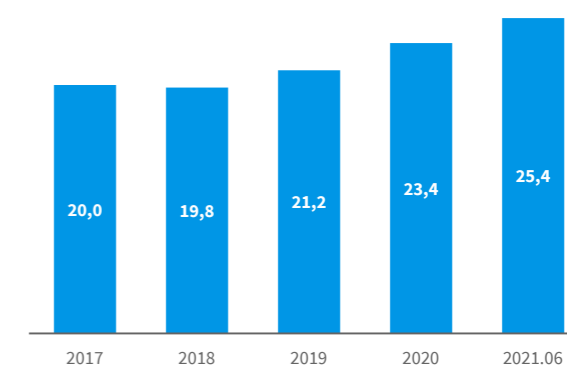
- Indywidualne Konta Emerytalne (IKE);
- Pracownicze Plany Oszczędnościowe (PPO);
- Pracownicze Programy Emerytalne (PPE);
- Pracownicze Plany Kapitałowe (PPK);
- Zakładowe Programy Inwestycyjne (ZPI);
- Grupowe Plany Emerytalne (GPE), w ramach których są dodatkowo dostępne Indywidualne Konta Zabezpieczenia Emerytalnego (IKZE).

Na koniec czerwca 2021 roku TFI PZU miało w swojej ofercie 48 funduszy i subfunduszy, w tym 9 subfunduszy w ramach PPK.

Na koniec I półrocza 2021 roku TFI PZU zarządzało aktywami netto w wysokości 25,4 mld zł, co oznaczało wzrost o 8,49% do stanu z końca 2020 roku i dało 8,25% udziału w rynku funduszy inwestycyjnych. Tym samym TFI PZU osiągnęło status jednego z trzech największych towarzystw funduszy inwestycyjnych w Polsce (w raportach Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami zostało sklasyfikowane na trzeciej pozycji).

Największy przyrost aktywów TFI PZU odnotowało w funduszach: PZU Sejf + (+263 mln zł do stanu z końca 2020 roku), PZU FIO Ochrony Majątku (+94 mln zł), PZU Akcji KRAKOWIAK (+81,5 mln zł), PZU Stabilnego Wzrostu MAZUREK (+79,2 mln zł), PZU Obligacji Krótkoterminowych (+77,2 mln zł), PPK inPZU 2035 (+77 mln zł), PPK inPZU 2040 (+73,6 mln zł), PPK inPZU 2030 (+64,1 mln zł), PPK inPZU 2045 (+60,4 mln zł) i PZU FIZ Akord (+58 mln zł).

Aktywa netto TFI PZU (w mld zł)



Źródło: Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami

Fundusze, w których aktywa netto zanotowały na koniec I półrocza 2021 roku największy spadek, to: PZU FIZ Forte, PZU Dłużny Rynków Wschodzących, PZU Dłużny Aktywny, PZU FIZ Medyczny i PZU Medyczny.

Na zmianę wartości aktywów poszczególnych funduszy największy wpływ miały:

- rozwój serwisu i oferty inPZU oraz działania wspierające;
- aktywna sprzedaż funduszy w ramach Pracowniczych Planów Kapitałowych;
- aktywna sprzedaż funduszy w ramach Pracowniczych Planów Emerytalnych;
- pozyskanie aktywów z działań w obszarze dystrybucji jednostek przez zewnętrznych dystrybutorów;
- obniżenie stóp procentowych przez banki centralne relatywizujące zysk niektórych funduszy;
- pandemia COVID-19 skutkująca podwyższoną zmiennością wycen funduszy.

TFI PZU jest liderem w segmencie produktów emerytalnych. W Pracowniczych Programach Emerytalnych zgromadziło na koniec czerwca 2021 roku aktywa netto w wysokości 5,6 mld zł.

TFI PZU jest również jednym z liderów rynku Pracowniczych Planów Kapitałowych. Wysokość środków zgromadzonych w funduszach PPK, którymi zarządza TFI PZU, wyniosła na koniec czerwca 2021 roku 822,1 mln zł, co oznacza blisko 18,5% udziału w rynku (według raportu Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami, bez PPK prowadzonych przez PTE i TU). Do końca czerwca 2021 roku umowy o zarządzanie PPK podpisało z TFI PZU ponad 95 tysięcy pracodawców. Wynik ten to zasługa m.in. szerokiego wsparcia, jakie TFI PZU oferuje

pracodawcom przy wdrażaniu i obsłudze PPK, wyróżniającym się wynikiem za zarządzanie funduszami dedykowanymi do PPK osiągniętych w 2020 roku.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które mogą mieć wpływ na działalność funduszy inwestycyjnych i Pracowniczych Planów Kapitałowych w 2021 roku

Kondycja rynku funduszy inwestycyjnych i Pracowniczych Planów Kapitałowych oraz ich wyniki będą zależą przede wszystkim od:

- sytuacji makroekonomicznej (w tym tempa wzrostu gospodarczego, stopy bezrobocia i inflacji w Polsce i Europie), która wpływa na kondycję finansową przedsiębiorstw i gospodarstw domowych;
- stanu polskiej gospodarki i gospodarek światowych w efekcie obostrzeń związanych z pandemią COVID-19;
- skuteczności szczepionki przeciwko COVID-19 i tempa szczepień w poszczególnych krajach, które będą istotnym czynnikiem determinującym skalę niepewności na rynkach finansowych;
- działań banków centralnych (System Rezerwy Federalnej – FED, Europejski Bank Centralny – ECB, Bank of Japan, People’s Bank of China), które warunkują globalną podaż pieniądza i płynność na rynkach finansowych;
- utrzymywania przez banki centralne rekordowo niskich stóp procentowych, które wpływają na zmniejszoną atrakcyjność depozytów bankowych, jednocześnie podnosząc atrakcyjność alternatywnych form lokowania kapitału;
- niepewności związanych z regulacjami dotyczącymi prywatności i technologii, nowymi podatkami i wprowadzeniem przepisów antymonopolowych;
- rosnącej presji cenowej na dostosowywanie stawek opłat za zarządzanie do limitów wprowadzonych w ustawie o PPK wynoszących max. 0,5% opłaty za zarządzanie w skali roku oraz 0,1% success fee.

3.6 Działalność zagraniczna

Rynek litewski

Na koniec maja 2021 roku składka przypisana brutto na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniosła według Banku Litwy 289 mln euro i wzrosła o 5,8% w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku.

Na dynamiczny wzrost rynku wpłynął w dużej mierze spadek odnotowany w ubiegłym roku. W porównaniu do

analogicznego okresu 2019, przed pandemią, sprzedaż była wyższa o 1,1%.

Największy udział w rynku (55%) stanowiły składki z ubezpieczeń komunikacyjnych. Jednakże, z uwagi na bardzo silną konkurencję, składki z ubezpieczeń komunikacyjnych OC były niższe r/r o 1,8%. Wartość rynku ubezpieczeń komunikacyjnych AC wzrosła o 7,9% r/r.

Ubezpieczenia nieruchomości oraz zdrowotne były odporne na kryzys związany z pandemią COVID-19 i odnotowały wzrost odpowiednio o 12,0% i 13,0% r/r.

W sektorze ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych na koniec maja 2021 roku działało 11 spółek, w tym 7 oddziałów towarzystw ubezpieczeń z siedzibą w innych państwach członkowskich UE.

Największym zakładem ubezpieczeń pod względem łącznego przypisu brutto składki z tytułu ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych pozostaje Lietuvos Draudimas – udział tej spółki w rynku wyniósł na koniec maja 2021 roku 29,1%. Łączny udział czterech największych zakładów w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych stanowił 68,6%.

Składka brutto zgromadzona na koniec maja 2021 roku przez litewskie zakłady ubezpieczeń na życie wyniosła 125 mln euro, co oznacza przyrost o 7,3% w stosunku do analogicznego okresu 2020 roku. Głównym produktem na rynku pozostaje unit-linked, stanowiący 75,3% nowej sprzedaży.

Składki z nowej sprzedaży produktów typu unit-linked wzrosły o 48,0%, składki terminowe o 25,7%, natomiast składki z nowych ubezpieczeń na dożycie utrzymały ujemną dynamikę i spadły o 32,6%.

Litewski rynek ubezpieczeń na życie charakteryzuje się wysoką koncentracją. Na koniec czerwca działało w tym sektorze 8 spółek, a udział 3 największych podmiotów stanowił na koniec maja 62,3% w łącznej składce przypisanej brutto.

Największym zakładem ubezpieczeń na życie na Litwie pod względem łącznej składki przypisanej brutto jest Swedbank z 22,9% udziału w rynku. Kolejnymi są Compensa (20,5% udziału w rynku) i Aviva (18,8% udziału w rynku).

Rynek łotewski

Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych na Łotwie wygenerował w pierwszym kwartale 2021 roku składkę przypisaną brutto w wysokości 108 mln euro, co oznacza spadek o 1,0% w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku.

Na skutek silnej konkurencji cenowej do największego spadku sprzedaży rok do roku doszło w ubezpieczeniach komunikacyjnych OC (o 5,6 mln euro) oraz w ubezpieczeniach turystycznych (o 51,9%, tj. 1,5 mln euro) na skutek sytuacji związanej z pandemią COVID-19. Jednocześnie sprzedaż ubezpieczeń zdrowotnych oraz majątkowych była wyższa rok do roku odpowiednio o 3,1 mln euro oraz 2,6 mln euro.

Największy udział w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych mierzony składką przypisaną brutto miały ubezpieczenia komunikacyjne. Ubezpieczenia komunikacyjne OC stanowiły 17,7% rynku a AC 20,8%. Istotną pozycję w strukturze produktowej zajmowały również ubezpieczenia zdrowotne (30,3% udziału w rynku) oraz ubezpieczenia majątkowe (18,1% udziału w rynku).

Na koniec marca 2021 roku na łotewskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych funkcjonowało 10 zakładów ubezpieczeń, 82,1% rynku było w posiadaniu 5 największych ubezpieczycieli.

Rynek estoński

Zakłady ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych prowadzące działalność w Estonii wykazały po czerwcu 2021 roku wzrost składki przypisanej brutto o 3,5% r/r, do 201 mln euro. 35,7% tej kwoty, czyli 72 mln euro składki, zebrały oddziały zagranicznych zakładów ubezpieczeń prowadzących działalność w Estonii.

Wzrost rynku wspierany był przede wszystkim przez dynamiczny rozwój ubezpieczeń zdrowotnych (wzrost o 2,2 mln euro). Jednocześnie sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych OC spadła o 7,5% w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku.

W strukturze ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych dominowały ubezpieczenia komunikacyjne, które stanowiły 56% rynku (w tym ubezpieczenia komunikacyjne AC 31%). Z kolei w ubezpieczeniach majątkowych zgromadzono 28% składki przypisanej brutto na rynku.

W sektorze ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych działało według stanu na koniec czerwca 2021 roku 13 podmiotów, w tym 5 oddziałów zagranicznych towarzystw ubezpieczeniowych. 4 największe zakłady pozyskały łącznie 68,7% udziału w rynku.

Działalność spółek PZU w krajach bałtyckich

Litwa



Grupa PZU działa na litewskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych od listopada 2014 roku jako Lietuvos Draudimas, który od maja 2015 roku jest także właścicielem oddziału PZU w Estonii.

Lietuvos Draudimas to lider ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych na Litwie. Jego udział w rynku na koniec maja 2021 roku wyniósł 29,1%. W stosunku do końca czerwca ubiegłego roku odnotował wzrost składki przypisanej brutto o 6,9% do 102 mln euro. Największe wzrosty nastąpiły w obszarze ubezpieczeń komunikacyjnych AC (o 4 mln euro) oraz ubezpieczeń zdrowotnych (o 2 mln euro). Jednocześnie, z uwagi na silną presję cenową, wartość portfela ubezpieczeń komunikacyjnych OC spadła o 2 mln euro.

Działalność Grupy PZU w zakresie ubezpieczeń na życie na Litwie prowadzi UAB PZU Lietuva Gyvybės Draudimas (PZU Litwa Życie). Zebrana składka przypisana na koniec czerwca 2021 roku wyniosła 10 mln euro, co oznacza wzrost o 8,8% w porównaniu do pierwszego półrocza 2020 roku. Udział PZU Litwa Życie w rynku ubezpieczeń na życie wyniósł po maju 2021 roku 6,7% i wzrósł o 0,2 p.p. względem końca maja ubiegłego roku.

Łotwa

Od czerwca 2014 roku w skład Grupy PZU wchodzi na Łotwie AAS Balta, który z kolei w maju 2015 roku przejął funkcjonujący na łotewskim rynku od 2012 roku oddział PZU Litwa.

W pierwszym półroczu 2021 roku przypis składki brutto AAS Balta osiągnął wartość 59 mln euro i był wyższy o 7,3% w stosunku do końca czerwca 2020 roku. Największe wzrosty odnotowano w ubezpieczeniach majątkowych (o 3 mln euro) oraz ubezpieczeniach zdrowotnych (o 2 mln euro). Sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych OC, z uwagi na silną presję cenową na rynku, była niższa o 2 mln euro. Na koniec pierwszego kwartału udział AAS Balta w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniósł 29,4% co



oznacza wzrost o 1,8 p.p. względem pierwszego kwartału ubiegłego roku.

Estonia

Od maja 2015 roku działalność Grupy PZU w Estonii prowadzi oddział Lietuvos Draudimas, który powstał z połączenia dwóch podmiotów: oddziału litewskiej spółki PZU i estońskiego oddziału, który funkcjonował pod marką Codan.

Udział w estońskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych osiągnął po maju 2021 roku poziom 14,5% co oznacza spadek o 0,3 p.p. względem analogicznego okresu poprzedniego roku. Zgromadzona po pierwszym półroczu składka przypisana brutto wyniosła 29 mln euro, a więc o 1,0% więcej w stosunku do końca czerwca 2020 roku. Wzrost sprzedaży ubezpieczeń majątkowych został zniwelowany niższymi wolumenami w obszarze ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC.

Ukraina

Z końcem czerwca 2020 roku nadzór nad rynkiem ubezpieczeniowym na Ukrainie objął Narodowy Bank Ukrainy. Konsekwencją zmiany było m.in. ostateczne wdrożenie regulacji dotyczących wymaganych poziomów wypłacalności zakładów ubezpieczeń, co z kolei wpłynęło na zakończenie działalności przez niektóre podmioty i stopniowe kurczenie się rynku ubezpieczeń finansowych i majątkowych.

Ukraiński rynek ubezpieczeniowy w pierwszym kwartale 2021 roku odnotował wzrost składki przypisanej brutto o 4,3%, do 12 mld hrywien. Składka zgromadzona z tytułu ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniosła 10,7 mld hrywien, co oznacza wzrost o 4,0% w porównaniu do analogicznego okresu w 2020 roku. Z uwagi na zmniejszenie liczby zakładów ubezpieczeń zaobserwowano obniżenie wielkości rynku w obszarze ubezpieczeń majątkowych i finansowych. Restrykcje związane z pandemią COVID-19 wpłynęły na spadek wartości rynku ubezpieczeń turystycznych. Jednocześnie rynek ubezpieczeń komunikacyjnych oraz ubezpieczenia z tytułu zielonej karty odnotowały wzrosty w porównaniu do pierwszego kwartału ubiegłego roku. Spółki ubezpieczeniowe oferujące ubezpieczenia na życie zebrały na koniec marca 2021 roku składkę przypisaną brutto w wysokości 1,3 mld hrywien, co oznacza wzrost o 6,4% w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku.

Ukraiński rynek ubezpieczeniowy jest rozdrobniony. Na koniec marca 2021 roku działało na nim 188 zakładów ubezpieczeniowych. Niezależnie od wciąż dużej liczby podmiotów, 100 największych zakładów ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych zgromadziło 99% składki przypisanej brutto.

Na rynku ukraińskim Grupa PZU prowadzi działalność ubezpieczeniową przez dwie spółki: PrJSC IC PZU Ukraine (PZU Ukraina) w zakresie ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych oraz PrJSC IC PZU Ukraine Life (PZU Ukraina Życie) dla ubezpieczeń na życie. Ponadto spółka LLC SOS Services Ukraine oferuje usługi assistance.

Składka przypisana brutto zebrana przez PZU Ukraina wyniosła po pierwszym półroczu 2021 roku 770 mln hrywien i była wyższa o 10,6% w porównaniu do końca czerwca poprzedniego roku. Największe wzrosty odnotowano w obszarze ubezpieczeń turystycznych, komunikacyjnych a także ubezpieczeń zielona karta. Składka przypisana brutto zebrana w okresie styczeń-czerwiec 2021 roku przez PZU Ukraina Życie wyniosła 299 mln hrywien i była wyższa o 21,9% w porównaniu do pierwszego półroczu ubiegłego roku. Po pierwszym kwartale 2021 roku PZU Ukraina pozyskała 3,2% (spadek o 0,3 p.p. w stosunku do pierwszego kwartału 2020 roku) składki przypisanej brutto ukraińskiego sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych, co pozwoliło spółce zająć dziewiąte miejsce na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych. Na trzecim miejscu na rynku ubezpieczeń na życie uplasował się PZU Ukraina Życie z 22,4% udziału w rynku (wzrost o 10,7 p.p. w stosunku do poprzedniego roku)².

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które mogą mieć wpływ na działalność ubezpieczeniową spółek zagranicznych w 2021 roku

Oprócz zdarzeń o charakterze losowym, jak powodzie, susza, huragany, deszcze nawalne możliwe są także:

- negatywne tendencje związane ze wzrostem szkodowości w obszarze gwarancji ubezpieczeniowych, ubezpieczeniach utraty pracy oraz ubezpieczeniach niskiego wkładu przy kredytach hipotecznych;
- wznowienie presji cenowej w ubezpieczeniach komunikacyjnych, czyli rywalizacja o klienta poprzez aktywną politykę cenową konkurentów;
- orzecznictwo sądów w zakresie wysokości wypłat z ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych zadośćuczynień pieniężnych za doznaną krzywdę na

² Insurance TOP, Ukraiński kwartalnik ubezpieczeniowy, #3(79)2021

rzecz najbliższych członków rodziny zmarłego (zmiany legislacyjne wprowadzone na Litwie);

- zmiany trendów i zachowań klientów poszukujących zindywidualizowanej oferty i elektronicznego, szybkiego sposobu zawierania umów i takiej też obsługi ubezpieczeń, co wymusza na zakładach ubezpieczeń konieczność szybkiego dostosowywania się do nowych oczekiwań;
- wzrost wyłudzeń i przestępstw ubezpieczeniowych na skutek trudniejszej sytuacji finansowej w wielu branżach, rosnącego bezrobocia i niższego zatrudnienia;
- zmiany demograficzne i starzejące się społeczeństwo oraz wynikające z tego zmiany poziomu śmiertelności i dzietności;
- pojawienie się nowych regulacji bądź obciążeń finansowych zakładów ubezpieczeń.

3.7 Usługi medyczne (Obszar Zdrowie)

Sytuacja na rynku

Rynek zdrowotny to rozwijający się i perspektywiczny obszar biznesowy. Eksperti firmy PMR³ zajmującej się badaniami i analizami rynkowymi w Europie Środkowo-Wschodniej prognozują, że w latach 2021-2024:

- tempo wzrostu rynku prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych osiągnie średniorocznie ok. 7,1% dla dodatkowych ubezpieczeń zdrowotnych, a dla abonamentów ok. 9,2%;
 - tempo wzrostu dla rynku płatność za usługę (fee for service, FFS) wyniesie średniorocznie 6,8%.
- Spodziewane są również:
- dalszy intensywny rozwój telemedycyny i możliwości usługowych w kanałach zdalnych;
 - rosnąca liczba osób w wieku poprodukcyjnym i większe zapotrzebowanie na opiekę nad osobami starszymi, a także malejąca liczba osób w wieku produkcyjnym i przedprodukcyjnym;
 - wzrost świadomości społecznej z zakresu profilaktyki i okresowych badań.

Według PMR wartość segmentu prywatnej opieki zdrowotnej w ramach produktów fee for service zmniejszyła się w 2020 roku o ponad 20% i wyniosła 16,7 mld PLN. Ze względu na wysoki spadek wartości, a także z uwagi na efekt bazy, usługi fee for service będą rozwijać się w kolejnych latach z najwyższą średnioroczną dynamiką. W przeciwieństwie do segmentu FFS, rynek prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych,

³ Raport PMR „Rynek prywatnej opieki zdrowotnej w Polsce 2021 – analiza rynku i prognozy rozwoju na lata 2021-2024”

w trudnym pandemicznym 2020 roku, rozwinął się z dynamiką ok. 4% i przekroczył wartość 0,9 mld PLN.

Pandemia koronawirusa i ograniczenia, które miały miejsce podczas wcześniejszych fal zachorowań spowodowały tymczasowe ograniczenia w udzielaniu świadczeń medycznych. Sytuacja pandemiczna spowodowała również, że pacjenci przesuwali zaplanowane wizyty oraz zabiegi na dalszy, bliżej nieokreślony czas. W pierwszej połowie 2021 roku obserwowano powrót pacjentów do realizacji świadczeń odłożonych w poprzednich miesiącach.

Obszarem, który zyskał na znaczeniu w 2020 roku i nadal utrzymuje ważną rolę, również w obecnych procesach świadczenia usług zdrowotnych, jest telemedycyna. Według szacunków PMR, rynek konsultacji telemedycznych zwiększył swoją wartość w 2020 roku ponad dziesięciokrotnie. Wysoki poziom akceptacji usług telemedycznych przez pacjentów pozwala zakładać, że staną się one istotnym elementem systemu opieki zdrowotnej, również po zakończeniu pandemii.

Inflacja medyczna będzie ważnym czynnikiem wpływającym na wartość rynku prywatnej opieki medycznej w latach 2021-2024. Dotychczasowy trend w zakresie wzrostu cen utrzyma się również w kolejnych latach, a jego tempo będzie jeszcze wyższe. Dlatego powyższe aspekty będą szczególnie istotne dla cen usług ambulatoryjnych oraz lekarskich.

Oczekiwany przyszły wzrost wartości rynku prywatnej opieki medycznej będzie pochodną poprawiającej się sytuacji na rynku pracy i rosnącej konsumpcji gospodarstw domowych. Na rozwój rynku w 2021 roku ma wpływ na odbudowujące się zaufanie konsumentów, które zostało nadszarpnięte ograniczoną realizacją świadczeń zdrowotnych w 2020 roku, spowodowaną obostrzeniami pandemicznymi.

Działalność w obszarze zdrowia



Działania Grupy PZU w obszarze zdrowia obejmują:

- sprzedaż produktów zdrowotnych w formie ubezpieczeń (ubezpieczenia na życie i zdrowie oraz ubezpieczenia zdrowotne, majątkowe i pozostałe osobowe);
- sprzedaż produktów pozaubezpieczeniowych (abonamenty medyczne, medycyna pracy, partnerstwa i programy profilaktyczne);
- budowę własnej infrastruktury medycznej o jednolitym standardzie (placówek medycznych i rozwiązań obsługi

Działalność Grupy PZU

pacjenta) dla zapewnienia jak najlepszego dostępu do świadczonych usług i realizacji celów przychodowych;

- zakup podmiotów medycznych funkcjonujących na rynku (placówki medyczne oferujące usługi wpisujące się w strategię rozwoju PZU Zdrowie).

Rozwój oferty zdrowotnej pozaubezpieczeniowej PZU Zdrowie

- W 2021 roku kontynuowano sprzedaż produktu abonamentowej opieki medycznej przez **własną sieć sprzedaży PZU Zdrowie**, ukierunkowaną głównie na strategicznego klienta korporacyjnego. Nadal udoskonalano zasady wewnętrznej komunikacji z innymi spółkami Grupy PZU i pracy w ramach wspólnego portfela, aby uzyskać jak najlepszą synergię. Kolejnym krokiem było zacieśnienie współpracy **Sieci Sprzedaży Korporacyjnej PZU Życie oraz Sieci Sprzedaży PZU Zdrowie**. W celu rozwoju PZU Zdrowie na rynku operatorów medycznych, sieci sprzedaży podjęły decyzję o obustronnym wsparciu w procesach sprzedażowych. Dzięki tej współpracy zakładany jest wzrost dynamiki sprzedaży pakietów opieki medycznej wśród klientów Grupy PZU.
- W ramach **niestandardowej oferty abonamentowej** wdrożono:
 - **Chirurgię jednego dnia** - obejmuje przeprowadzenie zabiegu chirurgicznego oraz wypisanie pacjenta do domu jeszcze tego samego dnia lub w nie później niż w przeciągu 24 godzin. Zakres usługi obejmuje limitowane konsultacje realizowane przez lekarza odpowiedniej specjalności medycznej. Ponadto oferowana jest: konsultacja anestezyjologiczna, procedury zabiegowe oraz towarzyszące jej niezbędne badania diagnostyczne, zlecone przez lekarza w czasie pobytu w szpitalu, znieczulenie, materiały opatrunkowe, opieka medyczna i koszty leków zleconych w ramach usługi z zakresu chirurgii jednego dnia a także kontrola pooperacyjna.

- **Refundację „Twój Wybór”** – zakłada zwrot kosztów badań lub wizyt zrealizowanych w dowolnej placówce medycznej. Refundacja „Twój Wybór” polega na zwrocie 70% wartości opłaconej procedury medycznej przez pacjenta. Do każdego z dostępnych pakietów medycznych wprowadzono kwartalny limit kwotowy, który ogranicza wartość zwrotów. Przykładowo dla pakietu STANDARD limit wynosi 250 zł kwartalnie. Z kolei dla pakietu OPTIMUM kwota ta wynosi 500 zł w każdym kwartale.
- Istotnym elementem prowadzenia działalności PZU Zdrowie jest **profilaktyka** zdrowotna. Coraz częściej wykorzystywane są w tym obszarze produkty, które mają na celu przesiewową diagnozę w kierunku konkretnych schorzeń a także działania medyczne weryfikujące przebyte choroby w celu wyeliminowania ich powrotu. W obszarze tym zrealizowano następujące propozycje dla klientów.
 - **Testy RT-PCR na koronawirusa** – produkt dla klienta B2B wprowadzony ze względu na sytuację pandemiczną, który umożliwia przeprowadzanie testów na COVID-19 na terenie całej Polski. Produkt oferowany jest jako dodatek do posiadanych abonamentów lub jako produkt samodzielny.
 - **Pakiety badań po przebyciu COVID-19** – stworzono dwa pakiety badań, których celem jest weryfikacja stanu zdrowia po przebytych chorobach związanych bezpośrednio z zarażeniem wirusem SARS-CoV-2. Pakiety dedykowane są klientom B2B i mogą zostać dokupione jako osobny element oferty.

Rozwój oferty zdrowotnej ubezpieczeniowej

W maju 2021 roku została wprowadzona możliwość przystąpienia przez klientów indywidualnych PZU Życie do ubezpieczenia Opieka Medyczna S (OMS). Ubezpieczenie jest dostępne w dwóch wariantach (Standard i Komfort), różniących się przede wszystkim liczbą dostępnych lekarzy specjalistów oraz zakresem badań laboratoryjnych

i obrazowych. Jest to pilotaż, który pozwoli rozwijać ofertę indywidualną w przyszłości.

Działania na rzecz rozwoju obszaru Zdrowie

Rozwój infrastruktury medycznej

- PZU Zdrowie **nabył pracownię rezonansu magnetycznego** w Grójcu przez spółkę zależną od Tomma Diagnostyka Obrazowa S.A., Bonus Diagnosta Sp. o.o. Jest to kolejna placówka poszerzająca gamę usług świadczonych w segmencie diagnostyki obrazowej na terenie całego kraju;
- PZU Zdrowie jest w procesie zakupu dwóch kolejnych pracowni rezonansu magnetycznego w miastach posiadających od 150 do 200 tys. mieszkańców, jako uzupełnienie portfela placówek diagnostycznych Tomma Diagnostyka Obrazowa S.A.;
- rozpoczęto prace nad **uruchomieniem 3 nowych placówek własnych** w Łodzi, Krakowie i w Gdańsku;
- rozszerzono sieć świadczeniodawców o kolejne placówki, dzięki czemu sieć partnerska PZU Zdrowie liczy już około 2 200 placówek;
- od drugiego kwartału 2021 roku, PZU Zdrowie rozwija nową linię biznesową: **stomatologię**, w ramach, której koncentruje się na akwizycji klinik stomatologicznych zlokalizowanych w największych miastach Polski. Prowadzone są zaawansowane rozmowy z podmiotami w Warszawie, Wrocławiu, Gdańsku i Toruniu;
- rozwijana jest obsługa **wyjazdowych interwencji psychologicznych**. Dzięki współpracy z psychologami w całym kraju, PZU Zdrowie zapewnia pomoc niezależnie od miejsca zamieszkania pacjenta. Nasi specjaliści to przede wszystkim psychoonkologowie oraz interwencji kryzysowi, którzy wspierają osoby poszkodowane w wypadkach, a także ich najbliższych.

Rozwój e-commerce i infrastruktury IT

- dzięki dalszemu rozwijaniu narzędzia do umawiania i zakupu wizyt on-line przez bezpośrednie połączenie z kalendarzami placówek medycznych, liczba placówek z całej Polski umożliwiających takie połączenie wzrosła do ok. 400. Należą one do własnej sieci PZU i sieci partnerskiej. Pacjenci PZU Zdrowie umawiają samodzielnie blisko 30% usług medycznych (za pośrednictwem portalu mojePZU);
- uruchomione w kwietniu 2020 roku Centrum Telemetryczne PZU Zdrowie realizuje już co trzecią telekonsultację dla pacjentów PZU Zdrowie;
- oferta PZU Zdrowie udostępniona została dla partnerów strategicznych – to spersonalizowana oferta sprzedażowa, skierowana do klientów partnerów biznesowych PZU

Zdrowie (np. klientów banku). Klienci są kierowani na stronę zakupową z dedykowanego linku umieszczonego np. w aplikacji obsługowej lub na stronie internetowej partnera;

- klienci korzystający z portalu moje.pzu.pl otrzymali możliwość zapisania się na badania laboratoryjne bezpośrednio do punktu pobrania dostawców usług diagnostycznych.

Rozwój innowacyjnych rozwiązań

Od początku 2021 roku PZU Zdrowie kontynuuje działania w obszarze innowacji, zarówno poprzez testowanie nowych, najbardziej obiecujących rozwiązań, wdrażanie tych, które przyniosły najlepsze efekty podczas fazy pilotażowej, a także poprzez wspieranie kluczowych inicjatyw w obszarze innowacji zdrowotnych w Polsce:

- w styczniu przeprowadzony został **pilotaż zdalnej poznawczo-behawioralnej terapii bezsenności (CBT-I)**. Bezsenność lub problemy ze snem dotyczą 10% dorosłego społeczeństwa. Uruchomione rozwiązanie jest jedną z pierwszych terapii cyfrowych, które opierają się na systematycznej, samodzielnej pracy pacjenta i wykonywaniu określonych ćwiczeń. Cała terapia trwa 6 tygodni a metodyka pracy bazuje na wieloletnich badaniach. Rozwiązanie jest certyfikowane medycznie. Tego rodzaju terapie stanowią obecnie istotny element systemu opieki zdrowotnej w USA oraz Wielkiej Brytanii. Priorytetem PZU Zdrowie jest wdrożenie najlepszych rozwiązań w Polsce adresujących problem bezsenności;
- w kolejnych placówkach PZU Zdrowie konsekwentnie wdrażane są rozwiązania sprawdzone podczas wdrożeń pilotażowych. Przykładem jest **zakup kolejnych przenośnych głowic USG**, za pomocą których lekarz jest w stanie wykonać badanie USG w dowolnym miejscu, po podłączeniu głowicy do tabletu. Tego rodzaju rozwiązania już wkrótce staną się standardem obsługi w nowo budowanych centrach medycznych PZU Zdrowie;
- PZU Zdrowie zostało partnerem głównym **raportu „Top Disruptors in Healthcare 2021”** będącego pierwszą i najbardziej kompleksową inwentaryzacją rynku start-upów z sektora medtech w Polsce;
- PZU Zdrowie we współpracy z „Fundacją Przedsiębiorczości Technologicznej” bierze udział w programie **Poland Prize**, w którym wraz z PZU i PZU Życie w ramach programu akceleryacyjnego zostaną wyłonione do współpracy najlepsze startupy;
- PZU Zdrowie dołączył w charakterze Członka Głównego do Koalicji AI w Zdrowiu, podejmującej liczne działania mające

Szeroki wybór produktów zdrowotnych jest dostosowany do segmentu i potrzeb klienta



na celu popularyzacji narzędzi sztucznej inteligencji w polskim systemie ochrony zdrowia;

- Przedstawiciele Biura Analiz i Innowacji uczestniczyli w roli ekspertów w Kongresie Patient Empowerment, konferencji MedMeetsTech i konferencji AI w Zdrowiu, w czasie których dyskutowano o cyfrowej transformacji w ochronie zdrowia i zastosowaniu nowoczesnych technologii, m.in. rozwiązań telemedycznych oraz sztucznej inteligencji.

Zaangażowanie PZU Zdrowie w działania na rzecz ochrony zdrowia

Działalność społeczna PZU Zdrowie w 2021 roku koncentruje się na wsparciu służby zdrowia i pacjentów w walce z pandemią COVID-19.

PZU Zdrowie jest operatorem programu **Domowej Opieki Medycznej Ministerstwa Zdrowia**. W ramach programu PZU Zdrowie realizuje następujące zadania:

- pulsocare - zdalny monitoring stanu zdrowia osób będących w izolacji z powodu COVID-19, w tym poziomu saturacji, tętna, temperatury oraz objawów chorobowych. Ponadto realizowane są porady internistyczne i psychologiczne;
- skierowania na testy COVID-19 - kontakt i wystawienie skierowań dla pacjentów, którzy wypełnili formularz na stronie gov.pl;
- profilaktyka 40 PLUS - przygotowanie infolinii, za pośrednictwem której obywatele, którzy nie korzystają z IKP, mogą wspólnie z konsultantem wypełnić ankietę medyczną i uzyskać skierowania na badania w ramach programu Profilaktyka 40 PLUS. Infolinia wystartowała 1 lipca 2021 roku.

Ponadto PZU Zdrowie uruchomił pierwszy w Warszawie **punkt szczepień przeciw COVID-19 typu drive thru** przy ul. Woronicza oraz zgłosił 30 placówek własnych do obsługi **Narodowego Programu Szczepień**.

W marcu 2021 roku uruchomiony został oficjalny profil PZU Zdrowie na Facebooku, którego celem jest budowa świadomości marki PZU Zdrowie oraz profilaktyki i poradnictwa zdrowotnego.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które mogą mieć wpływ na działalność obszaru Zdrowie w 2021 roku:

- zmiany poziomu diety, śmiertelności i zachorowalności, a także konsekwencje zdrowotne wynikające z tego, że w okresie pandemii COVID-19 odkładano w czasie leczenie niektórych schorzeń

(np. kardiologicznych i onkologicznych), mogą przełożyć się na wartość sprzedaży i szkodowość (np. abonamentów czy ubezpieczeń zdrowotnych);

- zmiany trendów i zachowań klientów, którzy zaczną poszukiwać zindywidualizowanej oferty - nowe oczekiwania klientów mogą powodować konieczność zmian w procesach i systemach, co z kolei może wpłynąć na poziom wyników;
- presja płacowa ze strony lekarzy i pozostałego personelu zajmującego się pacjentami w placówkach medycznych może bezpośrednio wpływać na wyniki w obszarze zdrowia;
- dostęp do personelu lekarskiego – popyt na specjalistów przewyższa podaż, co może spowalniać rozwój spółki, a także wpływać na osiągnięte marże;
- stała presja cenowa w ubezpieczeniach grupowych – rynek usług zdrowotnych pozostaje bardzo konkurencyjny pod względem zarówno ceny, jak i zakresu usług;
- stosunkowo wysokie nasycenie rynku w większych miastach, a jednocześnie ograniczenia kadrowe i brak potencjału klienckiego w mniejszych miastach może ograniczać dynamikę rozwoju.

3.8 Fundusze emerytalne (PTE PZU)

Sytuacja na rynku

Na koniec czerwca 2021 roku aktywa netto otwartych funduszy emerytalnych ukształtowały się na poziomie blisko 176 mld zł i wzrosły o 18,4% w porównaniu do końca 2020 roku.

Działalność PTE PZU



Otwarty Fundusz Emerytalny PZU Złota Jesień, którym zarządza Powszechne Towarzystwo Emerytalne PZU, należy do największych uczestników rynku funduszy emerytalnych w Polsce. Na koniec czerwca 2021 roku OFE PZU

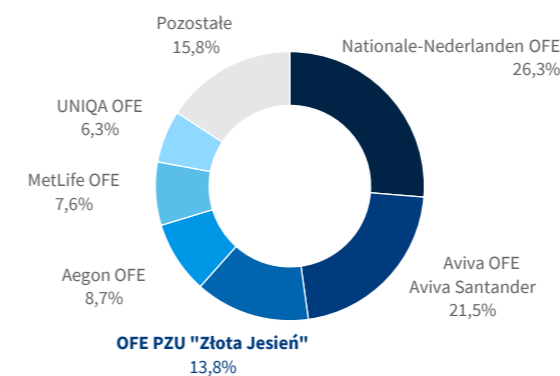
był trzecim co do wielkości funduszem emerytalnym zarówno pod względem liczby członków, jak i wartości aktywów netto:

- fundusz miał 2 302 tys. członków, a więc należało do niego 15,1% wszystkich uczestników otwartych funduszy emerytalnych;
- aktywa netto wynosiły ponad 24 mld zł, czyli stanowiły 13,8% ogólnej wartości aktywów działających w Polsce otwartych funduszy emerytalnych.

Na koniec czerwca 2021 roku Dobrowolny Fundusz Emerytalny PZU (DFE PZU) prowadził 34,9 tys. rachunków IKZE, na których były zgromadzone aktywa o wartości 432,4 mln zł. Tym samym

utrzymał pozycję lidera w segmencie dobrowolnych funduszy emerytalnych.

Otwarte Fundusze Emerytalne - udział w aktywach netto stan na 30.06.2021 roku (w %)



Źródło: KNF, Dane miesięczne o rynku OFE, Dane za czerwiec 2021 roku

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które mogą mieć wpływ na działalność funduszy emerytalnych w II połowie 2021 roku:

Główne wyzwania:

- koniunktura na rynku kapitałowym, a w szczególności na Giełdzie Papierów Wartościowych, wynikająca z przebiegu pandemii COVID-19 i wpływająca na wartość aktywów funduszy oraz wysokość opłat pobieranych przez PTE za zarządzanie;
- możliwości wynikające z realizacji założeń określonych w Planie Budowy Kapitału, Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju oraz Nowego Ładu, których przeprowadzenie będzie uzależnione od opracowania szczegółowych rozwiązań i wejścia w życie niezbędnych zmian legislacyjnych;
- aktywny udział w pracach nad poprawieniem efektywności funkcjonowania III filaru i tym samym zwiększeniem jego atrakcyjności, jak również kształtowanie w świadomości społecznej potrzeb dotyczących dodatkowego oszczędzania na przyszłą emeryturę;
- przeniesienie środków z otwartych funduszy emerytalnych na indywidualne konta emerytalne.

12 marca 2021 roku do Sejmu RP wpłynął rządowy projekt ustawy o zmianie niektórych ustaw w związku z przeniesieniem środków z otwartych funduszy emerytalnych na indywidualne konta emerytalne. Zakładał on, że ustawa wejdzie w życie

1 czerwca 2021 roku, a przekształcenie OFE w specjalistyczne fundusze inwestycyjne otwarte nastąpi 28 stycznia 2022 roku. Projekt nie przeszedł ścieżki legislacyjnej.

Założenia zawarte w projekcie przebudowy modelu funkcjonowania OFE były następujące:

- Powszechne Towarzystwa Emerytalne (PTE) zarządzające OFE i DFE przekształcą się w Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych (TFI);
- OFE i DFE staną się Specjalistycznymi Funduszami Inwestycyjnymi Otwartymi (SFIO), które będą zarządzane przez TFI;
- członek OFE będzie miał prawo wyboru w zakresie środków zgromadzonych na jego rachunku w OFE:
 - domyślną opcją będzie przeniesienie środków z OFE na IKE z możliwością jego dalszego dobrowolnego zasilania. Przeniesienie środków z OFE do IKE będzie podlegało 15% opłacie od przekształcenia. Płatność zostanie rozłożona na dwa lata. Wyплаты emerytur z IKE będą zwolnione z podatku dochodowego PIT, a oszczędności zgromadzone w IKE będą podlegały dziedziczeniu, członkowie OFE mogą złożyć deklarację o przeniesieniu aktywów z OFE do Funduszu Rezerwy Demograficznej (FRD) w ZUS i dopisaniu wartości przeniesionych środków do kapitału zgromadzonego na koncie w Funduszu Ubezpieczeń Społecznych. Przy wyborze tej opcji nie będzie pobierana opłata od przekształcenia. Środki zgromadzone w ZUS nie będą podlegały dziedziczeniu, a przyszłe wypłaty emerytur będą opodatkowane podatkiem dochodowym PIT według skali podatkowej,
 - w ramach SFIO parasolowego, powstałego z przekształcenia OFE, zostanie wydzielony subfundusz przedemerytalny, do którego będą trafiały środki uczestników funduszu zbliżających się do wieku emerytalnego,
 - polityka inwestycyjna funduszu przedemerytalnego ma być dostosowana do wieku ubezpieczonych, a co za tym idzie ryzyko inwestycyjne funduszu będzie znacząco ograniczone ustawowymi limitami inwestycyjnymi, wynagrodzenie dla TFI za zarządzanie środkami pochodzącymi z OFE przekształconych na IKE wraz z innymi opłatami i kosztami będą ściśle limitowane.

3.9 Pozostałe obszary działalności

PZU Pomoc

PZU Pomoc realizuje usługi pomocnicze na rzecz spółek Grupy PZU:

- zarządza siecią naprawczą PZU – na koniec I półrocza 2021 roku spółka współpracowała z 889 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, organizacja usług asystenckich);
- zarządza programem lojalnościowym Klub PZU Pomoc w Życiu – na koniec I półrocza 2021 ponad 2,1 mln klubowiczów mogło korzystać ze zniżek na ubezpieczenia i produkty firm współpracujących (programy rabatowe u partnerów).

PZU Centrum Operacji

PZU Centrum Operacji świadczy usługi wspierające działalność spółek Grupy PZU. Powołano je do prowadzenia usług informatycznych, Data Center, Contact Center, wydruków masowych, usług kadrowo-płacowych oraz pomocniczych związanych z ubezpieczeniami i funduszami emerytalno-rentowymi, a także stałego pośredniczenia przy zawieraniu umów ubezpieczenia, finansowych, inwestycyjnych oraz assistance.

PZU LAB

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

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

Zespół PZU LAB wypracował metody 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 i sposoby minimalizowania ich negatywnych skutków. Finalnie inżynierowie PZU LAB wdrażają u klientów innowacyjne rozwiązania technologiczne, które mają poprawić bezpieczeństwo.

Takie podejście oznacza ewolucję w relacjach z klientami. PZU przestaje być tylko sprzedawcą ubezpieczeń, a staje się doradcą w zarządzaniu ryzykiem.

Tower Inwestycje

Przedmiotem działalności spółki jest lokowanie wolnych środków finansowych w obrębie działalności deweloperskiej w zakresie budowy nieruchomości komercyjnych.

Spółka prowadzi prace związane z inwestycją biurowo-usługową w prestiżowej lokalizacji we Wrocławiu, przy ulicy Oławskiej 35 (Plac Dominikański), w miejscu zajmowanym przez kilkadziesiąt ostatnich lat przez biurowiec należący do PZU. Inwestycja jest przeznaczona częściowo na potrzeby Grupy PZU, a częściowo na wynajem.

PZU Finanse

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

Ogrodowa-Inwestycje

Ogrodowa-Inwestycje Sp. z o.o. jest właścicielem biurowca City-Gate przy ul. Ogrodowej 58 w Warszawie i wynajmuje powierzchnie biurowe klientom zewnętrznym i spółkom z Grupy PZU.

PZU Cash

Przedmiotem działalności PZU Cash jest pośrednictwo przy udzielaniu pożyczek gotówkowych w formie benefitu pracowniczego. Odbywa się przy wykorzystaniu platformy pożyczkowej Cash, natomiast oferta przedstawiana jest przez Alior Bank. Portal Cash to innowacyjne na polskim rynku rozwiązanie, które pozwala skorzystać pracownikom z pożyczek online. Oferta pożyczki jest skierowana do pracowników zakładów pracy, które współpracują z PZU Cash.

PZU Corporate Member Limited

28 września 2017 roku PZU nabył udziały spółki PZU Corporate Member Limited uprawniające do 100% głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta jest członkiem rynku Lloyds (member of Lloyd's), w ramach którego działa

blisko 100 syndykatów zrzeszających firmy ubezpieczeniowe, brokerów i agentów. Spółkę PZU Corporate Member obsługuje agencja Argenta Holdings Limited, która zajmuje się bieżącą działalnością syndykatów, inwestuje ich środki finansowe oraz zatrudnia underwriterów.

Armatura Kraków

Grupa PZU jest zaangażowana kapitałowo w spółkę Armatura Kraków od października 1999 roku, a od listopada 2020 roku PZU jest właścicielem 100% akcji.

Armatura Kraków prowadzi działalność poza obszarem usług finansowych i ubezpieczeniowych. Jest wiodącym producentem w branży sanitarnej i grzewczej w Polsce. Wraz ze spółką zależną Aquaform SA specjalizuje się w produkcji baterii łazienkowych i kuchennych, aluminiowych grzejników centralnego ogrzewania, szerokiej gamy zaworów i ceramiki sanitarnej.



4.

Strategia Grupy PZU na lata 2021 – 2024

Zrównoważony rozwój, wzrost na kluczowych rynkach działalności, wysoka rentowność oraz regularna dywidenda to najważniejsze cele Grupy PZU do roku 2024.

W rozdziale:

1. Strategia Grupy PZU 2021-2024
2. Szanse i wyzwania 2021+
3. Cele strategiczne
4. Operacjonalizacja strategii
5. Mierniki ESG
6. Mierniki finansowe i realizacja strategii

4.1 Strategia Grupy PZU 2021-2024

25 marca 2021 roku została ogłoszona nowa Strategia Grupy PZU „Potencjał i wzrost”, która w oparciu o zidentyfikowane szanse, wskazuje na główne ambicje strategiczne grupy PZU na lata 2021-2024. Przyjęte założenia odwołują się wprost do potrzeb klienta, personalizacji i elastyczności oferty oraz osadzenia tych wymagań w specjalnie stworzonych ekosystemach. W celu realizacji tych założeń zostaną wdrożone nowoczesne modele biznesowe przy zachowaniu zasad zrównoważonego rozwoju, w trosce o środowisko naturalne, lepszą jakość życia pracowników i klientów oraz zaangażowaniu na rzecz rozwoju lokalnych społeczności. Wsparciem w tym obszarze będzie wdrożenie nowych technologii, innowacyjność i dalsza digitalizacja, które pozwolą lepiej poznać i zaspokoić potrzeby klienta w jak najkrótszym czasie przy wykorzystaniu preferowanych przez niego kanałów kontaktu.



„Nasza oferta będzie najlepszą odpowiedzią na wszystkie najważniejsze potrzeby bardzo wymagających dziś klientów, na każdym etapie ich życia prywatnego i zawodowego. Istotne korzyści dla nich i naszych akcjonariuszy wypracujemy w sposób zrównoważony, stabilny i odpowiedzialny społecznie i ekologicznie.”

dr hab. Beata Kozłowska-Chyła, prezes PZU

W poczuciu odpowiedzialności społecznej Strategia definiuje również działania na rzecz poprawy sytuacji całego społeczeństwa w obszarach:

- zdrowie i aktywny styl życia – propagowanie zdrowego i aktywnego stylu życia, który ma zmienić nawyki Polaków i poprawić kondycję zdrowotną społeczeństwa;
- bezpieczeństwo i prewencja – współpraca i wsparcie finansowe dla instytucji i organizacji ratowniczych (m.in. Górskie Ochotnicze Pogotowie Ratunkowe, Wodne Ochotnicze Pogotowie Ratunkowe, Straż Pożarna), zaangażowanie w działania lokalne, które służą poprawie bezpieczeństwa oraz kształtowaniu odpowiedzialnych i bezpiecznych zachowań;
- kultura i ochrona dziedzictwa narodowego - wspieranie najważniejszych instytucji i wydarzeń kulturalnych oraz działalność na rzecz ochrony dziedzictwa narodowego, które przyczyniają się do budowania tożsamości narodowej, szacunku do tradycji, poczucia przynależności do wspólnoty i jej historii.

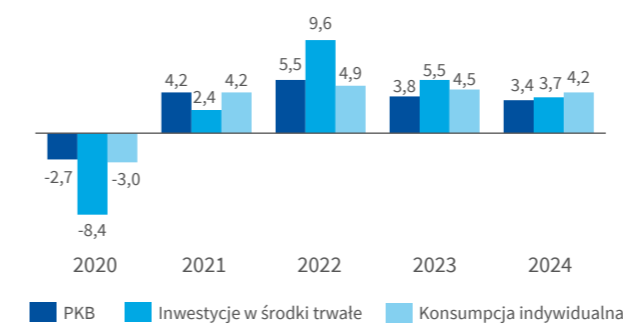


4.2 Szanse i wyzwania 2021+

Strategia została przyjęta w bardzo specyficznych warunkach, będących następstwem pandemii COVID-19. W chwili ogłoszenia strategii, prognozy makroekonomiczne zakładały stopniową odbudowę globalnej gospodarki. W trakcie tego ożywienia przewidywany był wzrost konsumpcji, inwestycji, PKB oraz spadek bezrobocia. Jednak prognozy wskazywały również, że w najbliższych latach stopy procentowe NBP utrzymają się na poziomie historycznego minimum, które wynosi 0,1% co, między innymi, doprowadzi do wystąpienia podwyższonej inflacji (powyżej punktowego celu NBP 2,5%).

Pandemia COVID-19 miała również duży wpływ na zmiany społeczne, które w istotny sposób oddziałują na komponenty modelu biznesowego działalności. W szczególności obserwowany był wzrost znaczenia pracy zdalnej i zdalnych kanałów sprzedaży, a także daleko idące zmiany po stronie zachowań i potrzeb konsumentów w zakresie rozwiązań cyfrowych i mobilnych.

PKB, konsumpcja indywidualna i inwestycje w ujęciu realnym, zmiana r/r (%)



Źródło: Prognoza PZU z marca 2021

Najszybciej do poziomu sprzed pandemii Covid-19 wróci konsumpcja, a najpóźniej inwestycje.

Digitalizacja i cyfryzacja

Dominujący w ostatnich latach trend rozwoju technologicznego i cyfryzacji będzie kontynuowany. Niesie to ze sobą wiele możliwości, które mogą być wykorzystane przez Grupę. Dzięki rozwojowi narzędzi analizy danych, machine learningu, sztucznej inteligencji, chatbotów, wirtualnych asystentów, data miningu oraz pojawieniu się możliwości integracji kanałów sprzedażowych (omnikanałowość), Grupa PZU będzie mogła zaspokajać potrzeby klientów szybciej i lepiej.

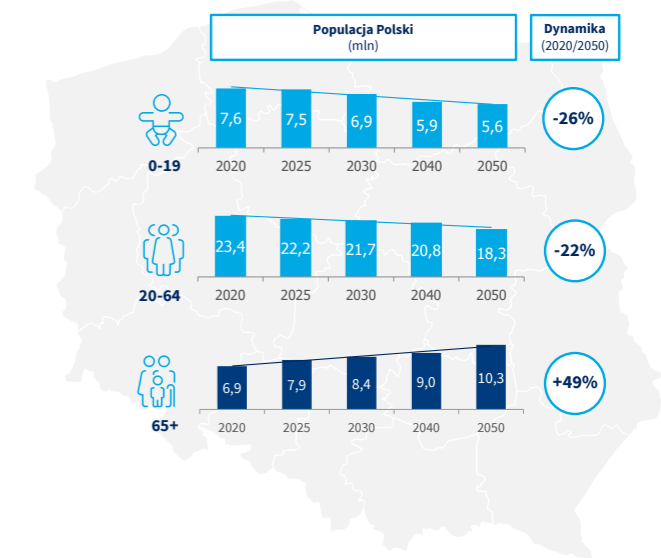
Wzrost świadomości i znaczenia ekologii

Wzrost świadomości zagadnień zrównoważonego rozwoju i rosnące oczekiwania w obszarze działań na rzecz klimatu, stanowią szansę dla rozwoju Grupy PZU w nowych obszarach biznesu. Rozwój sektora zielonej energii to także szansa na zwiększony popyt na ubezpieczenia z nim związane.

Zmiany demograficzne i społeczne

W demografii postępują niekorzystne trendy spadku liczby ludności przy jednoczesnym starzeniu się społeczeństwa, wiąże się to z większym zapotrzebowaniem na opiekę

zdrowotną i długoterminową opiekę nad osobami starszymi. Widać również rosnące zapotrzebowanie na produkty ochronne, związane z bezpieczeństwem, a także z cyberbezpieczeństwem. Zmieniają się potrzeby klientów, które są ukierunkowane na coraz większą personalizację i dopasowanie oferty. Zwiększa się także rola wykorzystania mediów społecznościowych w procesach marketingowych i PR oraz znaczenie zdalnych kanałów sprzedaży.



Źródło: Eurostat - Population projections (07.2020)

4.3 Cele strategiczne

Strategia Grupy PZU na lata 2021- 2024 określa 4 główne obszary ambicji, w ramach których wyznaczono kierunki działań strategicznych.

Obszar I - stabilna dywidenda oraz wzrost przypisu składki i przychodów

- **Utrzymanie wzrostu w kluczowych obszarach biznesu**
- Ubezpieczenia** – utrzymanie pozycji lidera i wzrost składki przypisanej brutto do 26 mld zł, tj. o 10%.
- Zdrowie** – najszybciej rosnąca firma na rynku opieki zdrowotnej, wzrost przychodów PZU Zdrowie do 1,7 mld zł, tj. o 80%.
- Inwestycje** – wzrost aktywów w zarządzaniu do 60 mld zł, tj. o 82%.
- Banki** – wzrost kontrybucji banków Alior Bank i Banku Pekao do wyników finansowych Grupy do 0,8 mld zł, tj. o blisko 650%.

• Utrzymanie dyscypliny kosztowej

Grupa PZU planuje utrzymać efektywność kosztową w okresie popandemicznym stosując dyscyplinę kosztową, inwestując w cyfryzację i digitalizację oraz poprzez zmianę modelu pracy na pracę w trybie zdalnym lub hybrydowym. Celem jest uzyskanie spadku wskaźnika kosztów administracyjnych o 0,1 p.p. w 2024 roku.

„Utrzymamy wysoką efektywność kosztową pomimo spowolnienia spowodowanego przez COVID-19. Jesteśmy przekonani, że może się to przełożyć nie tylko na ceny i atrakcyjność naszych produktów dla klientów, ale także na większy potencjał inwestycyjny pozwalający osiągać trwałą przewagę konkurencyjną.”

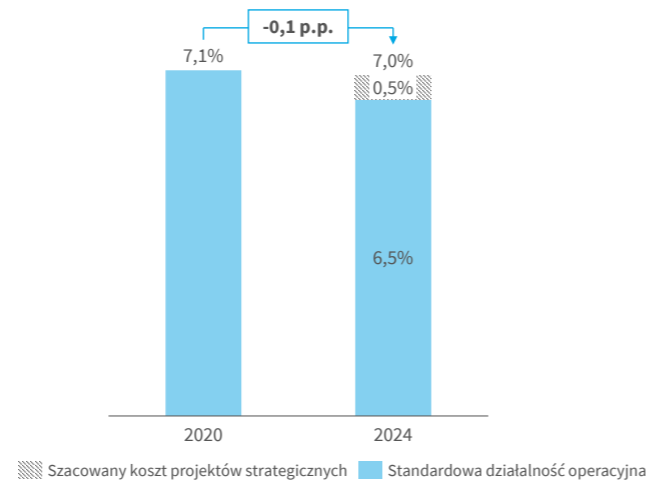


Tomasz Kulik, członek Zarządu PZU i PZU Życie, Dyrektor Finansowy Grupy Kapitałowej PZU

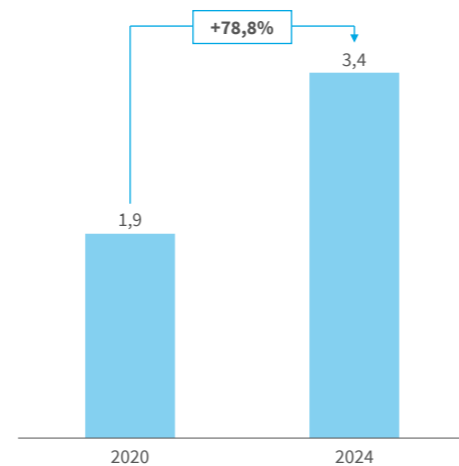
• Wzmocnienie potencjału do generowania wysokiego zysku netto

Dzięki konsekwentnym działaniom realizowanym na wszystkich rynkach, na których obecna jest Grupa PZU, możliwe będzie osiągnięcie na koniec 2024 roku najwyższego, od czasu debiutu na GPW, wyniku netto, w wysokości ok. 3,4 mld zł. Oznacza to ok. 80% wzrost w stosunku do 2020 roku.

Wskaźnik kosztów administracyjnych PZU



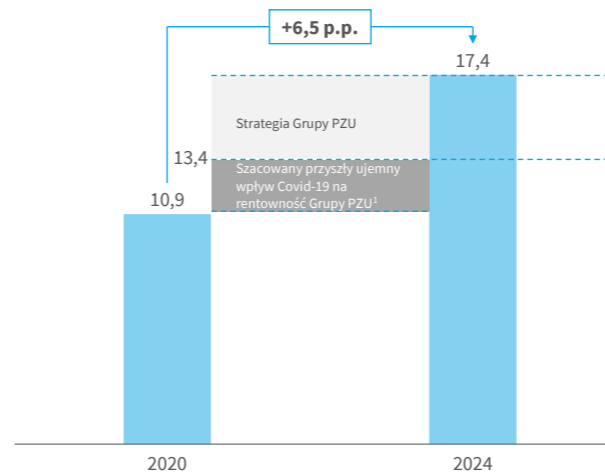
Zysk netto PZU przypisany jednostce dominującej (mld zł)



• Zapewnienie wysokiej rentowności biznesu

Istotną częścią Strategii Grupy jest utrzymanie i poprawa wysokiej rentowności biznesu. Pomimo negatywnego wpływu pandemii COVID-19 Grupa PZU planuje osiągnąć wzrost wskaźnika zwrotu na kapitale własnym (ROE) do poziomu 17,4% do 2024 roku. Cel ten zostanie osiągnięty dzięki stabilnemu i bezpiecznemu modelowi biznesowemu opartemu na dywersyfikacji prowadzonej działalności, dalszym usprawnieniom procesów biznesowych, produktowych i dystrybucyjnych.

Wskaźnik zwrotu na kapitale własnym (ROE) (%)



¹ Szacowany, przejściowy przyszły wpływ na działalność ubezpieczeniową

• Utrzymanie atrakcyjnej polityki dywidendowej

Grupa PZU zamierza generować ponadprzeciętne zyski, które planuje co roku wypłacać w postaci dywidendy. Wyniesie ona od 50% do 100% skonsolidowanych zysków rocznych.

Obszar 2 - wykorzystanie potencjału Grupy PZU

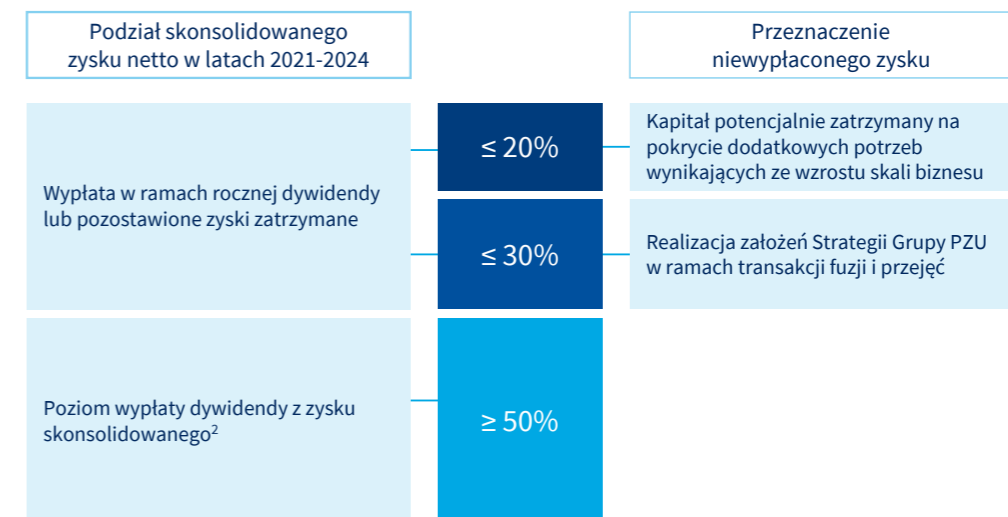
• Efektywne wykorzystanie baz danych i wiedzy o klientach

Grupa PZU planuje w jeszcze bardziej efektywny sposób wykorzystywać wiedzę o klientach. Pozwoli to na stworzenie najwyższej jakości oferty, dopasowanej do realnych potrzeb. Dzięki wykorzystaniu potencjału baz danych możliwe będzie spersonalizowanie oferty, zapewnienie skoordynowanej opieki doradcy na każdym etapie oraz pozyskanie nowych klientów. Strategiczne działania Grupy zakładają zharmonizowanie dostępu do źródeł i kanałów pozyskiwania informacji, wdrożenie narzędzi analitycznych machine learning oraz sztucznej inteligencji i włączenie ich do procesów biznesowych.

• Rozwój współpracy biznesowej z bankami i strategicznymi partnerami

W ramach współpracy z Bankiem Pekao i Alior Bankiem Grupa PZU chce osiągnąć około 3 mld zł skumulowanego przypisu składki docierając do klientów banków z kompleksową i unikalną ofertą łączonych produktów ubezpieczeniowo-bankowych. Planowane jest rozszerzenie oferty PZU Cash, wzmocnienie pozycji ubezpieczeniowej na rynku

Polityka dywidendowa na lata 2021-2024

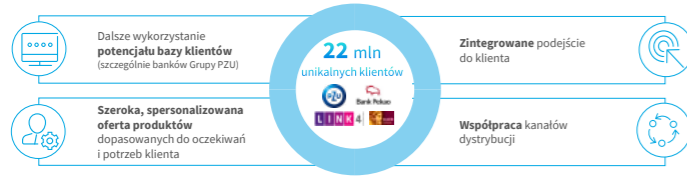


² Zysk netto PZU przypisany jednostce dominującej



- Osiągniemy **dalszy wzrost na każdym z rynków**, na których działamy
- Zapewnimy **wzrost składki przypisanej** z działalności ubezpieczeniowej
- Istotnie **zwiększymy przychody z działalności w obszarze zdrowotnym**
- Będziemy **liderem na rynku zarządzania aktywami**, osiągając wysokie zwroty zarówno z portfela własnego, jak i produktów inwestycyjno-oszczędnościowych
- Wykorzystamy **potencjał banków Grupy PZU**
- Utrzymamy **efektywność kosztową** prowadzonej działalności po Covid-19
- Naszą ambicją jest **wzmocnienie potencjału Grupy PZU do generowania wysokiego poziomu zysku netto**
- Zapewnimy **wysoką rentowność biznesu**
- Zapewnimy **przewidywalny i atrakcyjny model generowania wartości** dla Akcjonariuszy oraz **bezpieczny współczynnik wypłacalności**
- Wygenerujemy **korzyści wynikające z potencjału i skali** największej w Europie Środkowo-Wschodniej grupy ubezpieczeniowo-bankowej
- Zapewnimy klientom **kompleksową ofertę produktów** dzięki synergii w ramach Grupy PZU z **wykorzystaniem różnorodnych kanałów dystrybucji**
- Zrewolucjonizujemy podejście do opieki zdrowotnej**, stając się najbardziej kompleksowym doradcą medycznym dla naszych klientów
- Wykorzystamy **nowe technologie we wszystkich obszarach działalności**
- Stawiamy na **zrównoważony rozwój** – będziemy aktywnym uczestnikiem zielonej transformacji energetycznej

energetycznym oraz rozwój współpracy z partnerami Strategicznymi działającymi na rynku e-commerce.



• **Wykorzystanie wszystkich kanałów dystrybucji**
Dzięki omnikanalowości Grupa PZU będzie w stanie dotrzeć do klientów różnorodnymi kanałami dystrybucji specjalnie dostosowanymi do ich potrzeb i preferencji. Klienci otrzymają dostęp do szerokiej gamy nowoczesnych produktów w zakresie ubezpieczeń majątkowych, ubezpieczeń na życie, a także produktów zdrowotnych, inwestycyjnych i bankowych, dostosowanych do ich zmieniających się potrzeb na każdym etapie życia.

„Jako Grupa PZU już dziś dostarczamy klientom najbardziej kompleksowy zestaw usług finansowych z zakresu ubezpieczeń, bankowości, inwestycji oraz z zakresu ochrony zdrowia i usług medycznych. Chcemy aby również w przyszłości oferta, którą w ramach Grupy PZU oferujemy naszym klientom była jak najbardziej kompletna i w jak najpełniejszy sposób zaspokajała potrzeby naszych klientów.”

Krzysztof Szypuła, członek Zarządu PZU i PZU Życie



• **Wprowadzenie nowoczesnego procesu obsługi szkód i świadczeń z wykorzystaniem nowych technologii, który pozwoli zautomatyzować i przyspieszyć procesy oraz zredukować koszty**

Rozpoznawanie uszkodzeń na podstawie zdjęć
Wykorzystanie sztucznej inteligencji pozwala w pełni kontrolować i audytować szkody, w których akceptacja wypłaty odbywa się automatycznie.

Automatyczne odczytywanie danych z dokumentów
System przetwarza nieustrukturyzowane dokumenty na format cyfrowy, następnie **odnajduje dane na podstawie wyuczonego modelu AI.**

AI w aplikacji Agenta
Rozwiązanie **poprawia jakość dokumentacji ubezpieczeniowej już na etapie jej zbierania**, redukując koszt ich weryfikacji.

Wykorzystanie robotów do wyszukiwania usługodawcy
Na podstawie danych o lokalizacji klienta robot **znajduje pomoc drogową, która jest najbliższa i może najszybciej podjąć zlecenie.** Sprawdza jej dostępność i przesyła informacje, gdzie znajduje się klient.

Anonimizacja zdjęć
Model **wspiera proces przygotowywania zdjęć do wystawienia pojazdów powypadkowych na aukcje**, redukując nakład pracy na ręczną obróbkę zdjęć.

Automatyczna segregacja i klasyfikacja e-maili
Wykorzystanie sztucznej inteligencji **w procesie segregacji korespondencji e-mail wpływającej do PZU** prowadzi do wzrostu szybkości i wydajności obsługi oraz zmniejszenia kosztów.

• **Nowe podejście do opieki zdrowotnej w Polsce**
Grupa PZU planuje położyć nacisk na budowę świadomości zdrowotnej i zapobieganie występowaniu chorób. W ofercie znajdą się najwyższej jakości spersonalizowane usługi opieki medycznej. Dzięki osiągnięciu tych celów, przy zachowaniu rentowności prowadzonego biznesu, Grupa będzie rozwijała się szybciej niż rynek, co pozwoli na zdobycie pozycji lidera na rynku prywatnej opieki zdrowotnej.

„Nie chcemy wyłącznie opiekować się chorymi, ale jak najdłużej utrzymywać naszych klientów w zdrowiu podnosząc jakość ich życia. Fundamentem tego podejścia jest profilaktyka, która wymaga zburzenia muru pomiędzy biznesem ubezpieczeniowym a opieką zdrowotną.”

Aleksandra Agatowska, prezes PZU Życie



Obszar 3 - innowacyjna grupa finansowa

Grupa PZU planuje wykorzystać najnowsze technologie we wszystkich obszarach działalności:

- **digitalizacja i usprawnienie procesów** - kontynuacja wdrażania rozwiązań dla klientów, które są proste, intuicyjne i uniwersalne;
- **wykorzystanie AI, Big Data oraz zaawansowanej analityki** - wdrażanie nowych technologii ma prowadzić do poprawy efektywności operacyjnej i rentowności biznesu przez m.in. automatyzację i usprawnienie procesów decyzyjnych;
- **mobilność i omnikanalowość** - wykorzystanie nowych cyfrowych kanałów dystrybucji jako uzupełnienie tradycyjnych kanałów;
- **chmura obliczeniowa** - wsparcie dla transformacji technologicznej, m.in. większa wydajność infrastruktury;

Aktywizacja potencjału oddziałów

- Elastyczna obsługa sprzedażowa – dostosowana do preferencji klientów
- **Więcej niż ubezpieczenia** – poszerzona oferta w oddziałach

Nowoczesny kanał agencji

- Nowoczesne podejście do rekrutacji Agentów
- Zróżnicowane wsparcie Agenta dostosowane do jego potrzeb
- Wsparcie Agentów przez inne kanały sprzedaży
- Dalszy rozwój **nowoczesnych, cyfrowych narzędzi** sprzedaży zdalnej i kontaktu z klientami

Przyspieszenie rozwoju kanału Digital

- Rozwój marketingu cyfrowego i **personalizacji ofert**
- Dalszy rozwój platformy internetowej mojePZU
- **Rozwój cyfrowych narzędzi komunikacyjnych** w celu wsparcia sprzedaży



Rentowny wzrost w multiagencjach i kanale dealerskim

- Wzmocnienie struktur zarządzania siecią
- Zmiany technologiczne
- **Zwiększenie portfolio produktowego**
- Koordynacja działań PZU - LINK4

Nowe źródła wartości w segmencie korporacyjnym

- Budowa i utrzymanie trwałej relacji z klientem przez rozwój usług wspierających
- Wzrost efektywności sprzedaży – **digitalizacja procesów sprzedażowych i posprzedażowych**
- Aktywne zarządzanie **relacjami z brokerami**

Affinity, Bancassurance

- Dalszy rozwój współpracy z **Partnerami e-commerce**
- Koncentracja na **akwizycji nowych klientów**
- Rozszerzenie portfolio **produktów w kanałach bankowych**

Zintegrowany CRM „Jedno PZU”

- **cyberbezpieczeństwo** - ochrona własnych sieci informatycznych, wprowadzenie narzędzi szacowania ryzyka obszaru cyberbezpieczeństwa w sektorze finansowym.

Obszar 4 - zrównoważony wzrost

Grupa PZU będzie budować sukces w oparciu o nowoczesne modele biznesowe uwzględniające elementy zrównoważonego rozwoju. Stanie się aktywnym uczestnikiem w procesach bezpiecznej i odpowiedzialnej transformacji. Oferta sprzedażowa zostanie rozszerzona o zielone produkty. Planowane jest również wsparcie inicjatyw społecznych, które mają na celu m.in. ochronę środowiska oraz promocję bezpieczeństwa i zrównoważonego stylu życia. Priorytetem Grupy PZU będą transparentne działania oparte na jasno zdefiniowanych kryteriach ESG.



„Dla nas miarą sukcesu w biznesie są nie tylko wyniki finansowe, ale osiągnięcie ich w sposób zrównoważony. To nasze zobowiązanie wobec akcjonariuszy. Wypełnienie tego zobowiązania jest możliwe dzięki prowadzeniu biznesu z poszanowaniem środowiska, kwestii społecznych i w zgodzie z najlepszymi praktykami tadu korporacyjnego.”

Dorota Maciejka, członkini Zarządu PZU Życie

Grupa PZU chce również zostać najlepszym pracodawcą na rynkach na których działa. W tym celu zostanie wykorzystany potencjał zespołów, poprzez zwiększanie efektywności współpracy między obszarami biznesowymi, zwiększanie szybkości i skuteczności działania oraz jakości wdrażanych rozwiązań. Pozwoli to na lepsze wykorzystanie zasobów (synergie) i wiedzy oraz uproszczenie procesów.

4.4 Operacjonalizacja strategii

• Zwiększenie przychodów i udziałów w rynku

Głównym celem strategicznym w obszarze rozwoju biznesu jest zwiększenie sprzedaży Grupy PZU, mierzonej składką przypisaną brutto. Ambicja strategiczna do roku 2024 zakłada osiągnięcie poziomu 26 mld zł, tj. wzrost o 10% w porównaniu do roku 2020. Będzie to m.in. możliwe dzięki zwiększeniu sprzedaży przez spółki zależne LINK4 i TUV PZUW oraz rozszerzeniu współpracy z bankiem Pekao oraz Alior.

LINK4 - ponad 22-proc. wzrost składki przypisanej brutto do 2024 roku dzięki m.in. dalszej, konsekwentnej transformacji cyfrowej, analityka będzie źródłem wzrostu i oszczędności w procesach marketingu, sprzedaży, obsługi szkód oraz lepszym zarządzaniem klientami we wszystkich kanałach (omnikanałowość). Przełoży się to także na zwiększenie udziału LINK4 w rynku OC do ponad 6%, a w konsekwencji do wzrostu udziału w rynku ubezpieczeń majątkowych do ok. 3%.

TUV PZUW - wzrost składki przypisanej brutto o ok. 62% do ok. 1 mld zł w perspektywie 2024 roku, co przełoży się na 2,3% dodatkowego udziału Grupy PZU w rynku. Zakładane wzrosty zostaną osiągnięte dzięki m.in. efektywności operacyjnej

i kosztowej. Zostaną również wprowadzone nowe produkty, m.in. w obszarze cyberbezpieczeństwa.

Bank Pekao i Alior Bank – zwiększenie przychodów ze współpracy ubezpieczeniowo-bankowej o ok. 200% (w okresie trwania Strategii 2021-2024), w porównaniu do okresu trwania poprzedniej Strategii (2017-2020). Oznacza to wzrost skumulowanej składki przypisanej brutto ze współpracy z bankami do poziomu ok. 3 mld zł. Zostanie to osiągnięte dzięki wykorzystaniu potencjału bazy 22 mln unikalnych klientów oraz dostarczeniu im dostosowanej do ich potrzeb rozszerzonej, kompleksowej oferty ubezpieczeniowo-bankowej uwzględniającej m.in. ubezpieczenia komunikacyjne, ochronne, kredytów, majątkowe, podróże, leasingów i grupowe.

• Budowa najbardziej kompleksowej oferty na rynku

Oferta 360° będzie spersonalizowaną, kompleksową i dynamiczną ofertą produktów dopasowaną do stale zmieniających się oczekiwań i potrzeb klientów na każdym etapie życia. Łączy ona usługi wszystkich obszarów działalności Grupy, przez co klient ma dostęp do produktów ubezpieczeń majątkowych, ubezpieczeń na życie, produktów zdrowotnych i bankowych oraz indywidualnych rozwiązań ochronnych i inwestycyjnych.

Grupa PZU rozszerza również ofertę dla przedsiębiorców o usługi wspierające, jakimi są pomoc w zarządzaniu ryzykiem przez usługi doradcze i wdrożenie nowoczesnych narzędzi oraz zapewnienie systemu IT zarządzającego flotami (obsługa

ubezpieczeń, zarządzania ryzykiem flotowym, usługi doradcze, bieżące wsparcie prawne dla polskich flot międzynarodowych).

Dzięki wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi i nowych technologii Grupa PZU usprawni zarządzanie relacjami z klientami. W tym celu wykorzystane zostaną nowe środowiska analityczne automatyzujące i wspierające procesy decyzyjne. Wprowadzenie CRM Interakcyjnego usprawni komunikację przez co procesy sprzedażowe będą bardziej efektywne. Planowane jest również wdrożenie wspólnych projektów CRM między PZU i bankami z Grupy PZU.



„Priorytetem dla PZU jest klient i budowanie z nim trwałych relacji, dlatego w tej strategii mówimy o zintegrowanym podejściu do klienta. Wokół klienta budujemy lojalizujący ekosystem dostarczając mu, przy współpracy wielu kanałów dystrybucji, kompleksową ofertę produktową.”

Małgorzata Sadurska, członek Zarządu PZU i PZU Życie

Oferta 360°

Najszersza oferta na rynku

Zaoferujemy naszym klientom najszerszą na rynku ofertę produktów, dostosowaną do ich zmieniających się potrzeb i oczekiwań.

Wykorzystanie unikalnej bazy klientów

Wykorzystamy potencjał danych Grupy PZU, która ma bazę klientów, obejmującą ponad dwie trzecie populacji Polski. Zwiększenie liczby produktów sprzedawanych indywidualnemu klientowi będzie głównym czynnikiem wzrostu.

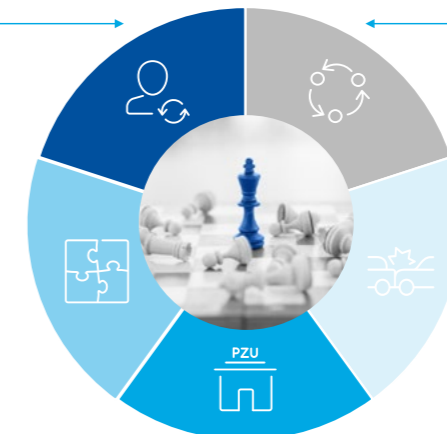
Różnorodne kanały dystrybucji

Jesteśmy tam gdzie nas szukasz

Wykorzystamy różnorodne kanały dystrybucji (oddział, Agent, bank, direct, multiagencje), aby być zawsze blisko naszych klientów.

Doskonałość w obsłudze szkód i świadczeń

Naszą ambicją jest najlepsza na rynku obsługa klientów. Wykorzystamy nowe technologie do wzrostu szybkości i jakości obsługi szkód i świadczeń w PZU.



Wiarygodna marka

Wspieraniem w realizacji naszej strategii jest silna marka. Jesteśmy od lat najbardziej znaną marką ubezpieczeniową, cieszącą się zaufaniem i wiarygodnością. Badania znajomości marki potwierdzają, że PZU jest najbardziej rozpoznawalną marką w Polsce (spontaniczna rozpoznawalność marki PZU to 89 proc., a wspomagana – 100 proc.)³.

³ Świadomość spontaniczna, czyli procent grupy docelowej, który bez pomocy ankietera jest w stanie podać nazwę marki. Świadomość wspomagana, czyli procent grupy docelowej, który deklaruje znajomość marki po jej wycyztaniu przez ankietera, dane z marca 2021

	#Zaufany Partner zielonej transformacji	#Lepsza jakość życia	#Odpowiedzialna organizacja
	Wspieramy rozwój niskoemisyjnej gospodarki, dbając o zrównoważoną transformację	Zachęcamy lokalne społeczności do zrównoważonego i bezpiecznego stylu życia	Tworzymy nowoczesną organizację zarządzaną w sposób odpowiedzialny
Nasze ambicje	<ul style="list-style-type: none"> → Grupa PZU rozwijająca ubezpieczeniową ofertę wspierającą transformację klimatyczno-energetyczną → Odpowiedzialny inwestor wspierający bezpieczną i zrównoważoną transformację → Zielona organizacja funkcjonująca w oparciu o zrównoważone procesy decyzyjne i zarządcze 	<ul style="list-style-type: none"> → Odpowiedzialny Partner wspierający bezpieczeństwo w lokalnych społecznościach → Wiarygodny przewodnik po zrównoważonym stylu życia 	<ul style="list-style-type: none"> → Pracodawca stawiający na odpowiedzialne przywództwo i kształtujący odpowiedzialne postawy Pracowników → Zaufany Partner biznesowy promujący ideę zrównoważonego rozwoju
Cele zrównoważonego rozwoju			

- **Stworzenie nowoczesnych ekosystemów biznesowych**
Grupa PZU chce być dostawcą kompleksowych rozwiązań, które pomogą klientom prowadzić zdrowe życie i zrównoważony biznes, zapewnią opiekę medyczną rodzinie lub pracownikom, ochronią majątek i pomogą go pomnażać, dadzą poczucie stabilizacji i należytego zadbania o bliskich bez względu na to, co przyniesie przyszłość. Celem grupy jest rozwój ekosystemów biznesowych zarówno dla klientów instytucjonalnych i indywidualnych:

Ekosystem - benefity

W skład zintegrowanego ekosystemu pozapłatowych benefitów pracowniczych wchodzić będzie zestaw zaawansowanych narzędzi cyfrowych ułatwiających zarządzanie benefitami pozapłatowymi przez pracodawców, dostęp do rozmaitych typów benefitów w jednym miejscu co pozwoli na oszczędność czasu, ujednoczenie procesów, większą wygodę korzystania z usługi i obniżenie kosztów administracyjnych. Ekosystem to nowe możliwości budowania relacji na podstawie codziennego życia. Klienci w ramach systemu będą mieli dostęp do nowych atrakcyjnych produktów takich jak PZU Sport, PZU Cash i wiele innych pakietów połączonych z usługami partnerów zewnętrznych.

Ekosystem - kierowcy

Jest to rozbudowany ekosystem zapewniający gruntowną pomoc, w którego skład wchodzi między innymi wsparcie przy zakupie lub sprzedaży samochodu, kontrola stanu technicznego pojazdu, ewentualne naprawy i pomoc prawna, zorganizowanie pomocy drogowej i samochodu zastępczego, udostępnienie historii napraw, dostęp do programów lojalnościowych i rabatów na usługi u partnerów Grupy.

Wszystko to będzie dostępne w jednym miejscu, poprzez bezpieczne i przyjazne dla użytkownika narzędzia cyfrowe. Nowa platforma dla kierowców dostępna będzie dla każdego, nawet dla osób nieposiadających ubezpieczenia.

Ekosystem - zdrowie i opieka medyczna

Grupa PZU chce zostać kompleksowym doradcą medycznym dzięki rewolucyjnemu podejściu do opieki zdrowotnej.

Nowy model opierał się będzie na:

- profilaktyce;
- cyfrowej obsłudze (z pomocą sztucznej inteligencji „AI”);
- kompleksowości usługi;
- Zintegrowanym Systemie Informacji;
- decyzjach medycznych opartych na protokołach medycznych, danych i AI;
- możliwości leczenia poza przychodnią.

Poza wdrożeniem nowego modelu, planowana jest współpraca z systemem ochrony zdrowia, wewnętrzna integracja placówek medycznych i rozwój marki PZU Zdrowie. Pozwoli to jednocześnie zwiększyć przychody oraz poprawić relacje.

W ramach obszaru zdrowia Grupa PZU zaproponuje usługi z zakresu zdrowego odżywiania się i aktywności ruchowej, badań profilaktycznych oraz pełnej opieki medycznej – w formie ubezpieczeń, abonamentów lub jednorazowych płatnych świadczeń. System będzie obejmował telekonsultacje, zdalne monitorowanie stanu pacjentów oraz leczenie domowe, zapewniając zarazem wszystkim chętnym szybki dostęp bezpośredni do lekarzy w stale rozwijanej i integrowanej sieci własnych placówek PZU Zdrowie.

Ekosystem - specjalna oferta dla seniorów

W odpowiedzi na wyzwania związane ze zmianami demograficznymi Grupa PZU wprowadzi ofertę dedykowaną poprawie dobrostanu seniorów. Będzie ona obejmowała: ubezpieczenia odpowiadające ich oczekiwaniom co do zakresu oraz kanałów sprzedaży i obsługi, usługi medyczne ze szczególnym uwzględnieniem zdalnej opieki w domu i leczenia sanatoryjnego, specjalne, bezpieczne produkty bankowe i inwestycyjne, a także pakiet usług wspierających seniorów w codziennym życiu i aktywnościach wspólnotowych – od pomocy w dojeździe do lekarza, dostarczeniu leków, zorganizowaniu fizjoterapii, po naprawy domowe czy uczestnictwo w zajęciach sportowych i kursach.



Rozwój zielonej oferty ubezpieczeniowej wspierającej zrównoważony rozwój

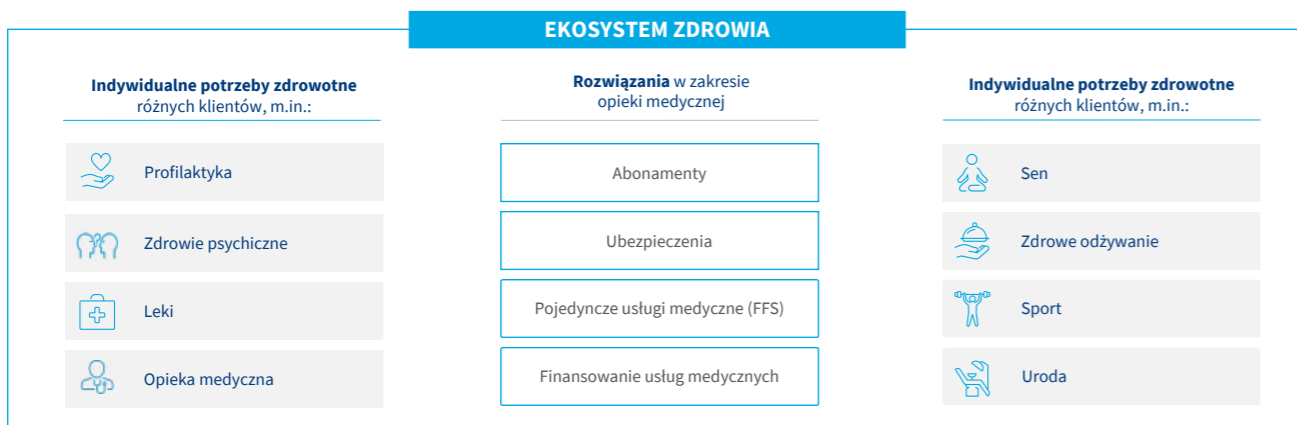
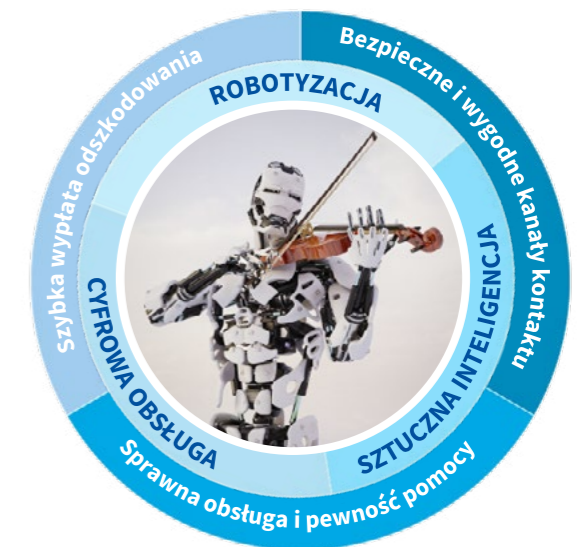
Grupa PZU będzie rozwijać zieloną ofertę ubezpieczeniową wspierającą zieloną transformację. Znajdą się w niej produkty promujące niskoemisyjne rozwiązania w transporcie oraz wspierające podmioty rozwijające technologie niskoemisyjne. Planowane jest wprowadzenie nowej oferty ubezpieczeniowej dla urządzeń ekologicznych, takich jak kolektory słoneczne, pompy ciepła, instalacje fotowoltaiczne czy małe elektrownie wiatrowe. Grupa przeprowadzi też analizę możliwości rozwoju dostępnych programów okołoprodukcyjnych (takich jak np. Rzyko Eko, audyty energetyczne) dla klientów, którzy podejmują działania zmierzające do przejścia na zielone źródła energii.

Wprowadzenie zintegrowanego podejścia do wszystkich kanałów dystrybucji

W celu usprawnienia kontaktów z klientami Grupa PZU planuje wprowadzenie rozwiązania opartego o omnikanalowość. Polega ono na rozwoju hybrydowych ścieżek obsługi w procesie obsługi i sprzedaży. Pozwoli to na dalszą współpracę z partnerami e-commerce i rozszerzenie portfolio produktów w kanałach bankowych. Digitalizacja procesów sprzedażowych i posprzedażowych zapewni wzrost ich efektywności i stworzy nowy kanał do aktywizacji agentów.

Wdrożenie nowych technologii w procesie obsługi szkód i świadczeń

Dzięki rozwojowi technologii takich jak sztuczna inteligencja, robotyzacja i Big Data proces obsługi szkód i świadczeń będzie mógł być zautomatyzowany. Zapewni to szybką wypłatę odszkodowania lub świadczenia. Kompleksowa, sprawna i przyjazna obsługa pozwoli wzmocnić pozycję PZU jako najbardziej wiarygodnego ubezpieczyciela na rynku.



Strategia Grupy PZU na lata 2021 – 2024

• Dalszy rozwój w krajach bałtyckich

Grupa PZU stawia na dalszy rozwój organiczny w krajach bałtyckich. Jednocześnie stale monitoruje rynek pod kątem celów akwizycyjnych. Celem strategicznym jest utrzymanie 8% udziału składki przypisanej brutto z rynków zagranicznych w łącznym, rosnącym przypisie Grupy PZU.

• Strategia ESG

Strategia ESG przyjęta w ramach strategii biznesowej Grupy PZU 2021-2024, wyznacza ambicje w dziedzinie ochrony środowiska, zaangażowania społecznego i ładu korporacyjnego. Działania Grupy PZU będą oparte na zasadach zrównoważonego rozwoju, które uwzględniają czynniki klimatyczne, społeczne i ekonomiczne.

W ramach przyjętej strategii ESG, Grupa PZU planuje:

#1 Wzrost obecnego zaangażowania w inwestycje wspierające transformację klimatyczno-energetyczną o 500 mln zł w latach 2021-2024

Planowane działania:

- prowadzenie działalności inwestycyjnej z poszanowaniem zasad zrównoważonego rozwoju;
- wspieranie transformacji energetycznej polskiej gospodarki - opracowanie strategii rozwoju portfela w branżach niskoemisyjnych i zrównoważonych do 2050 roku;

- inwestycje w produkty i sektory przyjazne dla klimatu oraz systematyczny wzrost udziału zrównoważonych i zielonych inwestycji.

#2 Ocena pod kątem czynników ESG 55% największych korporacyjnych klientów ubezpieczeniowych z sektorów wrażliwych na ryzyko ESG

Planowane działania:

- wsparcie klientów i społeczności w drodze do neutralności klimatycznej;
- budowa oferty ubezpieczeniowej wspierającej dekarbonizację i proces zmiany miksu energetycznego;
- zarządzanie ryzykiem związanym z działalnością własną i transformacją klimatyczną.

#3 Osiągnięcie neutralności w zakresie emisji CO2 z własnej działalności (zakres 1 i 2)

Planowane działania:

- rekompensata bezpośredniej emisji CO2 PZU i PZU Życie w zakresie, w którym nie da się jej ograniczyć;
- ograniczenie zużycia zasobów – wody, papieru, energii, tonerów, benzyny, oleju napędowego;
- zwiększenie świadomości ekologicznej pracowników;
- włączenie czynników ESG w proces zarządzania poszczególnymi kategoriami ryzyka.

#4 Osiągnięcie 10-15 mln odbiorców działań społecznych z zakresu bezpieczeństwa i zrównoważonego stylu życia w ciągu roku oraz objęcie 70% pracowników ofertą programu w zakresie dobrostanu (well-being)

Planowane działania:

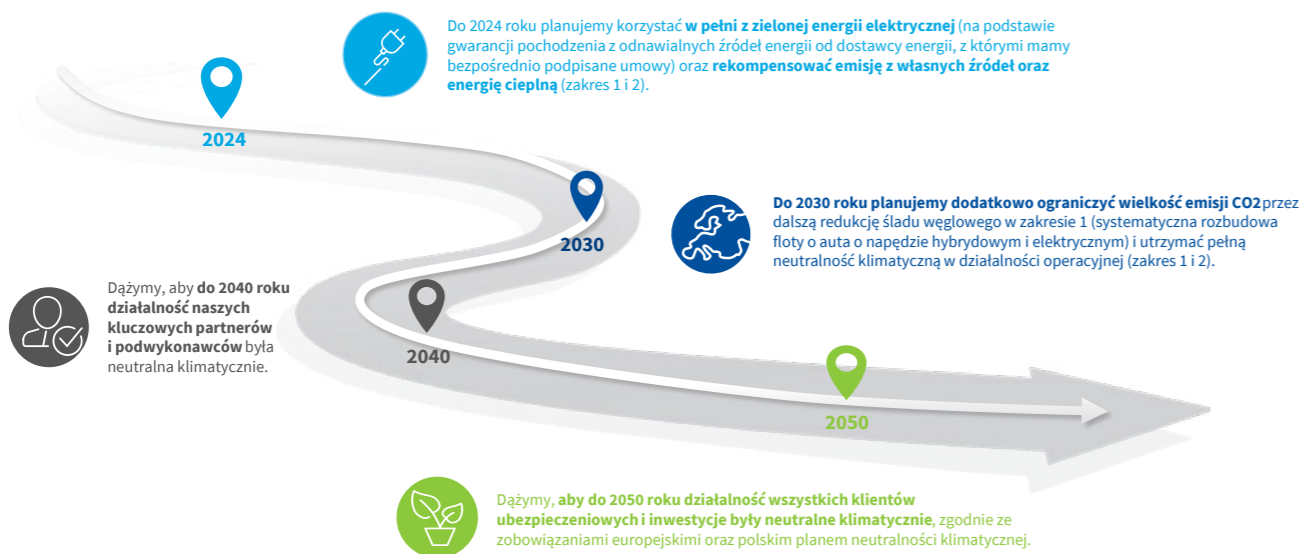
- wsparcie edukacji i szkoleń uczestników ruchu drogowego;
- kampanie społeczne podnoszące bezpieczeństwo na polskich drogach;
- inicjatywy na rzecz edukacji ubezpieczeniowej i przedsięwzięcia wspierające zrównoważony styl życia;
- zapobieganie problemom zdrowia psychicznego.

#5 Uwzględnienie celów ESG w celach strategicznych Spółek oraz uwzględnienie wymogów ESG w 70% kluczowych procesach zakupowych

Planowane działania:

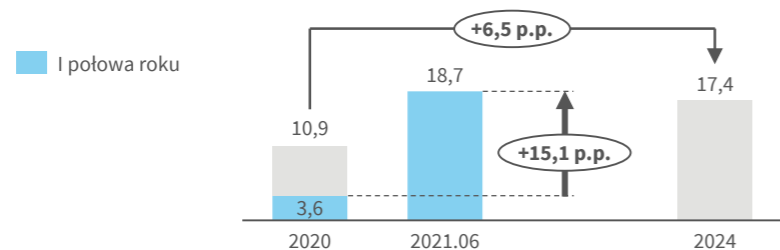
- rozwój kultury organizacyjnej opartej na otwartości i etyce;
- odpowiedzialność za kształtowanie odpowiedzialnych postaw pracowników na każdym poziomie organizacji;
- kształtowanie najwyższych standardów biznesowych w otoczeniu (partnerzy, dostawcy);
- aktywna postawa w roli uczestnika kluczowych organizacji, które zajmują się tematyką zrównoważonego rozwoju i działają na polskim rynku.

4.5 Mierniki ESG

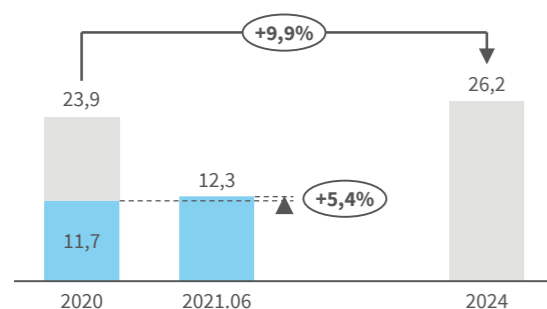


4.6 Mierniki finansowe i realizacja strategii

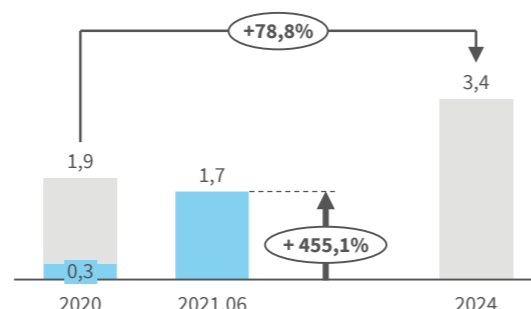
ROE (%)⁴



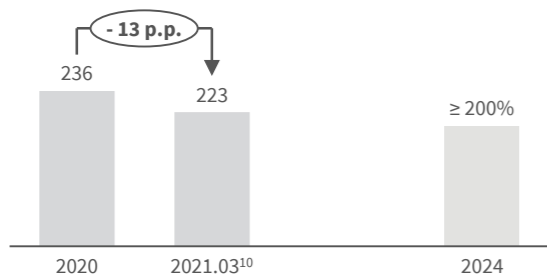
SKŁADKA PRZYPISANA BRUTTO⁵
(MLD ZŁ)



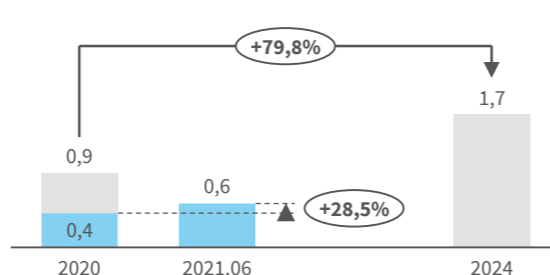
ZYSK NETTO⁶ (MLD ZŁ)



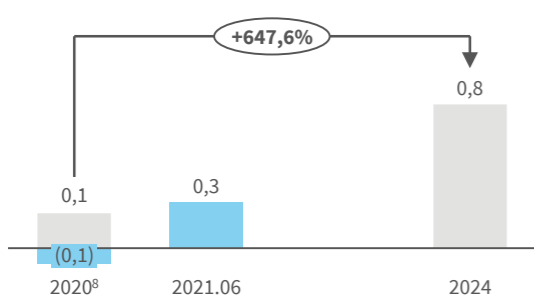
WSKAŹNIK WYPŁACALNOŚĆ II (%)



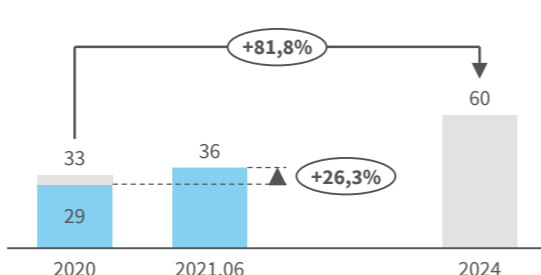
PRZYCHODY PZU ZDROWIE (MLD ZŁ)



KONTRYBUCJA BANKÓW DO WYNIKU NETTO
GRUPY PZU⁷ (MLD ZŁ)



AKTYWA POD ZARZĄDZANIEM⁹
(MLD ZŁ)



⁴Przypisane właścicielom jednostki dominującej; ⁵Składka przypisana brutto Grupy kapitałowej PZU; ⁶Zysk netto przypisany jednostce dominującej; ⁷Z wyłączeniem odpisu wartości firmy z tytułu nabycia Banku Pekao i Alior Banku; ⁸Aktywa klientów zewnętrznych pod zarządzaniem TFI PZU, Pekao TFI i Alior TFI; ⁹Dane na 2021.03 nie podlegają badaniu ani przeglądowi biegłego rewidenta



5.

Wyniki finansowe

Rentowność kapitałów własnych przypadających właścicielom jednostki dominującej (ROE) na poziomie 18,7% . Wzrost zysku przypisanego właścicielom jednostki dominującej do poziomu 1,7 mld zł. Składka przypisana brutto wyższa o 5,6% rok do roku.

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 wynik finansowy

W I półroczu 2021 roku zysk netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej Grupy PZU wyniósł 1 671 mln zł wobec 301 mln zł w analogicznym okresie 2020 roku (wzrost o 455,1%). Zysk netto osiągnął wartość 2 524 mln zł i był o 2 220 mln zł wyższy niż w I półroczu 2020 roku, a zysk brutto osiągnął poziom 3 398 mln zł wobec 1 055 mln zł w poprzednim roku.

Z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych¹ wynik netto wzrósł o 19,8% względem analogicznego okresu ubiegłego roku.

Zysk z działalności operacyjnej w I półroczu 2021 roku wyniósł 3 406 mln zł i był wyższy o 222,5% mln zł w stosunku do wyniku za I półrocze 2020 roku.

Na wysokość zysku z działalności operacyjnej miały w szczególności wpływ:

- wzrost składki przypisanej brutto w tym w szczególności ubezpieczeń pozakomunikacyjnych w segmencie klienta masowego i korporacyjnego, w ubezpieczeniach unit-linked oferowanych we współpracy z bankami, produktów ochronnych indywidualnych w kanale bankowym oraz rozwój sprzedaży w spółkach bałtyckich w tym ubezpieczeń zdrowotnych oraz majątkowych;
- wyższy wynik na działalności inwestycyjnej w tym wzrost wyceny akcji spółki z branży logistycznej w efekcie wejścia na giełdę;
- wyższe wyniki związane z działalnością bankową, w analogicznym okresie ubiegłego roku jednorazowy efekt odpisu z tytułu utraty wartości wartości firmy powstałej w wyniku nabycia Alior Banku (746 mln zł) i Banku Pekao (555 mln zł) oraz niższe niż przed rokiem koszty ryzyka związane z zawiązaniem dodatkowych rezerw na oczekiwane straty kredytowe;
- spadek rentowności w ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych, jako efekt wzrostu szkodowości z tytułu zgonów ubezpieczonych i współubezpieczonych w grupowym portfelu ochronnym oraz w ubezpieczeniach kontynuowanych;

¹ Zdarzenia jednorazowe obejmują: wyższy wynik z działalności inwestycyjnej na skutek wejścia na giełdę spółki z branży logistycznej a w analogicznym okresie ubiegłego roku odpis z tytułu utraty wartości firmy powstałej w wyniku nabycia Alior Banku (746 mln zł) i Banku Pekao (555 mln zł), odpis aktywów powstałych w wyniku nabycia Alior Banku (tj. znaku towarowego i relacji z klientami) w kwocie 161 mln zł (po uwzględnieniu wpływu odroczonego podatku dochodowego i udziału mniejszości wpływ na wynik netto przypisany dla akcjonariuszy jednostki dominującej wyniósł 42 mln zł)

- niższa rentowność w segmencie ubezpieczeń masowych – wpływ wyższej szkodowości w ubezpieczeniach komunikacyjnych będący wypadkową wyższej częstości szkód (stopniowy powrót do naturalnych przebiegów szkodowych po okresie pandemii) i ograniczenia średniej wypłaty. Efekt był częściowo ograniczany przez wzrost rentowności portfela ubezpieczeń pozakomunikacyjnych, w tym od ognia i innych szkód rzeczowych, wskutek niższego niż przed rokiem poziomu szkód powodowanych przez zjawiska atmosferyczne, w tym opady deszczu i gradu;
- niższy wynik na ubezpieczeniach w segmencie klienta korporacyjnego, głównie w konsekwencji niższej rentowności portfela ubezpieczeń komunikacyjnych (efekt wzrostu szkodowości wskutek wyższej średniej wypłaty oraz deprecjacji PLN wobec EUR w szkodach walutowych).

W poszczególnych pozycjach wyniku operacyjnego Grupa PZU odnotowała:

- wzrost składki przypisanej brutto o 5,6% – do 12 342 mln zł. Dotyczył głównie ubezpieczeń pozakomunikacyjnych, w tym ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych w segmencie klienta korporacyjnego w konsekwencji wznowienia długoterminowej umowy o wysokiej wartości, oraz ubezpieczeń OC pozostałych oraz NNW i pozostałych w segmencie klienta masowego w tym głównie ubezpieczeń wypadku w rezultacie rozwoju sprzedaży we współpracy z bankami Grupy. Jednocześnie odnotowano wyższą składkę w ubezpieczeniach unit-linked oferowanych we współpracy z bankami, produktach ochronnych indywidualnych w kanale bankowym oraz rozwój sprzedaży w spółkach bałtyckich w tym ubezpieczeń zdrowotnych oraz majątkowych. Po uwzględnieniu udziału reasekuratorów i zmiany stanu rezerwy składki, składka zarobiona netto wyniosła 11 517 mln zł i była o 0,6% wyższa niż w analogicznym okresie 2020 roku;
- wyższe o 42,2% dochody z działalności lokacyjnej – po uwzględnieniu kosztów odsetkowych² wyniosły 4 755 mln zł, podczas gdy w I półroczu 2020 roku – 3 343 mln zł. Odnotowano wzrost dochodów z lokat wygenerowanych zarówno na działalności bankowej, jak i z wyłączeniem działalności bankowej. W ramach działalności bankowej

² w tym: przychody odsetkowe wyczone przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej, pozostałe przychody netto z inwestycji, wynik z tytułu zaprzestania ujmowania instrumentów finansowych i inwestycji, zmiana wartości odpisów na oczekiwane straty kredytowe i odpisów z tytułu utraty wartości instrumentów finansowych, zmiana netto wartości godziwej aktywów i zobowiązań wycenianych w wartości godziwej, koszty odsetkowe

wzrost wyniku spowodowany był niższymi kosztami ryzyka związanymi z zawiązaniem w ubiegłym roku dodatkowych rezerw kredytowych na prognozowane pogorszenie się jakości portfela kredytowego. Równocześnie przychody odsetkowe obu banków spadły rok do roku w wyniku obniżki stóp procentowych. Dochody z działalności inwestycyjnej, z wyłączeniem działalności bankowej³, wzrosły głównie z powodu lepszego wyniku na notowanych instrumentach kapitałowych, w szczególności w wyniku wyższej wyceny akcji spółki z branży logistycznej w efekcie wejścia na giełdę. Pozytywny efekt wzmocniły również lepsze wyniki z działalności inwestycyjnej na portfelu aktywów stanowiących pokrycie produktów inwestycyjnych. Wyniki z działalności inwestycyjnej na portfelu aktywów stanowiących pokrycie produktów inwestycyjnych nie mają wpływu na łączny wynik netto Grupy PZU, ponieważ są równoważone przez zmianę poziomu odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych netto;

- wyższy poziom odszkodowań i wypłaconych świadczeń – wyniosły 8 070 mln zł, a więc o 10,7% więcej w porównaniu z I półroczem 2020 roku. Wzrost dotyczył w szczególności ubezpieczeń na życie na skutek wzrostu świadczeń z tytułu śmierci ubezpieczonych i współubezpieczonych w I półroczu 2021 roku co jest skorelowane z częstością tych zdarzeń w całej populacji zgodnie z danymi GUS, wyższy wynik z działalności inwestycyjnej w większości portfeli produktów unit-linked względem wyników osiągniętych w roku ubiegłym;
- niższe o 1,5% koszty akwizycji – spadły z poziomu 1 647 mln zł w I półroczu 2020 roku do 1 623 mln zł. Spadek ten był w szczególności efektem zmiany mix-u produktów i kanałów sprzedaży;
- wzrost o 3,6% kosztów administracyjnych – do 3 456 mln zł wobec 3 335 mln zł w I półroczu 2020 roku. Koszty administracyjne w segmencie działalności bankowej (bez uwzględnienia korekt z tytułu wyceny aktywów i zobowiązań do wartości godziwej) wzrosły o 124 mln zł, a w segmentach działalności ubezpieczeniowej w Polsce zmalały o 4 mln zł, co było spowodowane przede wszystkim wykorzystaniem w większym stopniu urlopów, przez pracowników, wygaszeniem pakietu pomocowego dla obszaru sprzedaży oraz niższych kosztów zapewnienia środków ochrony i prewencji związanych z pandemią COVID-19. Efekt został częściowo zniwelowany rosnącymi

- kosztami osobowymi w wyniku presji płacowej oraz wzmocnieniem kampanii marketingowych;
- zmianę salda pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych – do 1 404 mln zł wobec 2 971 w analogicznym okresie 2020 roku. Była głównie związana z jednorazowymi efektami z roku ubiegłego odpisem z tytułu utraty wartości wartości firmy powstałej w wyniku nabycia Alior Banku (746 mln zł) i Banku Pekao (555 mln zł), odpisem aktywów powstałych w wyniku nabycia Alior Banku (tj. znaku towarowego i relacji z klientami) w kwocie 161 mln zł oraz zmniejszenia z 406 mln zł w I półroczu 2020 roku do 310 mln zł w I półroczu 2021 roku opłaty na BFG. Jednocześnie wzrosły obciążenia z tytułu podatku od instytucji finansowych (to rezultat wzrostu aktywów będących przedmiotem opodatkowania, a nie stawki podatku).

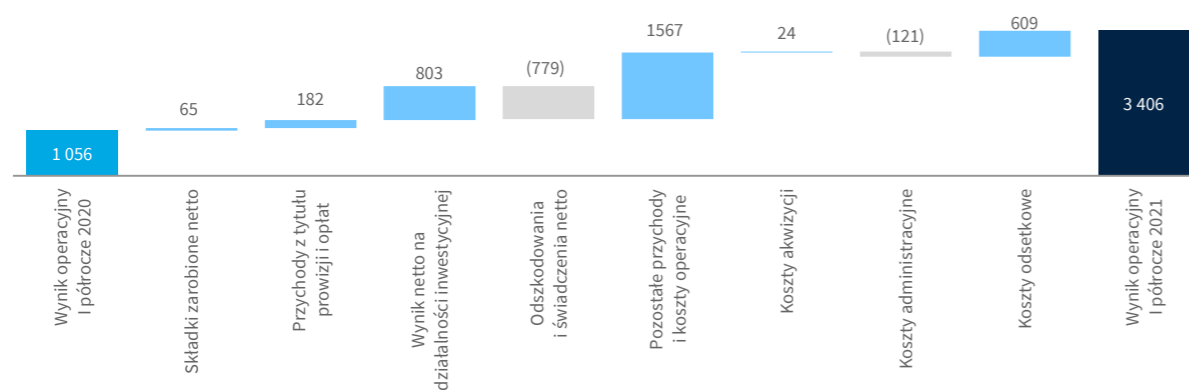
³ Grupa PZU z wyłączeniem danych Banku Pekao i Alior Banku

Podstawowe wielkości ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat*	1 stycznia - 30 czerwca 2019	1 stycznia - 30 czerwca 2020	1 stycznia - 30 czerwca 2021
	w mln zł	w mln zł	w mln zł
Składki ubezpieczeniowe przypisane brutto	11 839	11 691	12 342
Składki zarobione netto	11 334	11 452	11 517
Przychody netto z tytułu prowizji i opłat	1 602	1 505	1 687
Wynik netto na działalności inwestycyjnej**	5 613	4 149	4 952
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(7 929)	(7 291)	(8 070)
Koszty akwizycji	(1 616)	(1 647)	(1 623)
Koszty administracyjne	(3 276)	(3 335)	(3 456)
Koszty odsetkowe	(1 065)	(806)	(197)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(1 560)	(2 971)	(1 404)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	3 103	1 056	3 406
Udział w zyskach (stratach) netto jednostek wycenianych metodą praw własności	(3)	(1)	(8)
Zysk (strata) brutto	3 100	1 055	3 398
Podatek dochodowy	(902)	(747)	(874)
Strata z działalności zaniechanej	-	(4)	-
Zysk (strata) netto	2 198	304	2 524
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	1 481	301	1 671

* dane przekształcone za I półrocze 2019

** w tym: przychody odsetkowe wyliczone przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej, pozostałe przychody netto z inwestycji, wynik z tytułu zaprzestania ujmowania instrumentów finansowych i inwestycji, zmiana wartości odpisów na oczekiwane straty kredytowe i odpisów z tytułu utraty wartości instrumentów finansowych, zmiana netto wartości godziwej aktywów i zobowiązań wycenianych w wartości godziwej

Wynik operacyjny Grupy PZU w I półroczu 2021 roku (w mln zł)



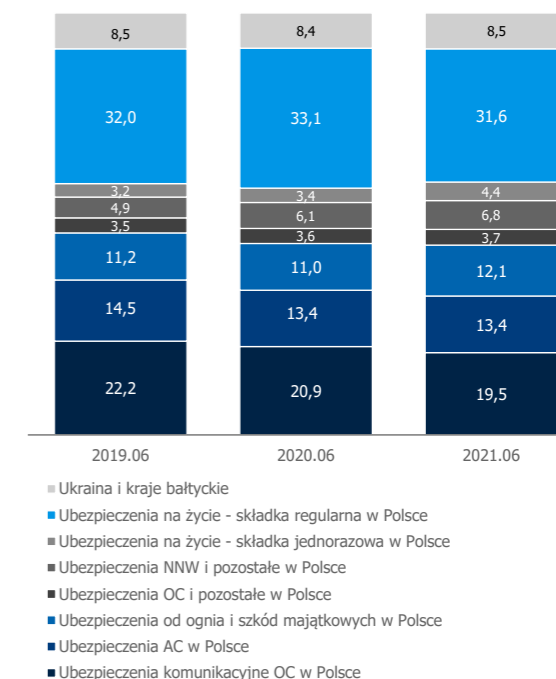
5.2 Dochody Grupy PZU

Składki

W I półroczu 2021 roku Grupa PZU zebrała składki brutto o wartości 12 342 mln zł, czyli o 5,6% (651 mln zł) więcej niż w analogicznym okresie 2020 roku. Na zmianę przypisu składki brutto (z wyłączeniem składki między segmentami) największy wpływ miały:

- wzrost o 246 mln zł (+20,2%, do poziomu 1 462 mln zł) przypisu składki w segmencie klienta korporacyjnego – dotyczył przede wszystkim ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych w konsekwencji wznowienia długoterminowej umowy o wysokiej wartości, ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ogólnej jako efekt zawarcia kilku umów o wysokiej wartości jednostkowej;
- wzrost o 169 mln zł (+22,2% r/r, do poziomu 931 mln zł) przypisu składki w segmencie ubezpieczeń indywidualnych w tym produktów unit-linked oraz ochronnych oferowanych we współpracy z bankami, a także produktów ochronnych o charakterze kapitałowym i terminowym oferowanych w kanałach własnych;
- wzrost o 164 mln zł (+3,1% r/r, do poziomu 5 384 mln zł) sprzedaży w segmencie klienta masowego w Polsce – dotyczył zwłaszcza ubezpieczeń OC pozostałych oraz NNV i pozostałych, głównie ubezpieczeń wypadku w rezultacie rozwoju sprzedaży produktów oferowanych we współpracy z bankami Grupy do kredytów hipotecznych i pożyczek gotówkowych, zwiększenie przypisu w ubezpieczeniach komunikacyjnych w rezultacie wzrostu liczby ubezpieczeń oraz średniej ceny ubezpieczeń Auto Casco;
- wzrost o 76 mln zł (+7,8% r/r, do poziomu 1 055 mln zł) sprzedaży w spółkach zagranicznych, w tym głównie ubezpieczeń zdrowotnych i majątkowych w krajach bałtyckich;
- spadek o 3 mln zł (-0,1% r/r, do poziomu 3 510 mln zł) sprzedaży ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych – w szczególności przychodów z produktów grupowych ochronnych oraz produktów bankowych ochronnych. Efekt został częściowo skompensowany przez pozyskanie kolejnych kontraktów w ubezpieczeniach zdrowotnych zawieranych w formie grupowej lub kontynuowanej.

Struktura składki przypisanej brutto Grupy PZU (w %)



Przychody netto z tytułu prowizji i opłat

W I półroczu 2021 roku przychody netto z tytułu prowizji i opłat wyniosły 1 687 mln zł i były o 182 mln zł, a więc o 12,1% wyższe niż w poprzednim roku.

Na wysokość przychodów złożyły się głównie:

- przychody netto z tytułu prowizji i opłat w działalności bankowej – w wysokości 1 375 mln zł, wyższe o 186 mln zł, a więc 15,6% w stosunku do poprzedniego roku, zawierały głównie: prowizje maklerskie, przychody i koszty związane z obsługą rachunków bankowych oraz kart płatniczych i kredytowych, a także wynagrodzenie z tytułu pośrednictwa sprzedaży ubezpieczeń;
- przychody związane z ubezpieczeniami emerytalnymi – w wysokości 69 mln zł, niższe o 4 mln zł, a więc 5,5%, w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku; przyczyną spadku był to efekt głównie nadpłaty w Funduszu Gwarancyjnym w KDPW w I półroczu 2020 roku w związku ze spadkiem aktywów netto;
- przychody i opłaty od funduszy i towarzystw funduszy inwestycyjnych – w wysokości 240 mln zł, niższe o 1 mln zł, a więc o 0,4%, w stosunku do I półrocza 2020 roku.

Segmenty ubezpieczeń (mln zł), lokalne standardy rachunkowości	Przypis składki brutto (na zewnątrz)		
	1 stycznia - 30 czerwca 2019	1 stycznia - 30 czerwca 2020	1 stycznia - 30 czerwca 2021
RAZEM	11 839	11 691	12 342
Razem ubezpieczenia majątkowe i osobowe – Polska (składka przypisana na zewnątrz)	6 669	6 436	6 846
Ubezpieczenia masowe Polska	5 264	5 220	5 384
OC komunikacyjne	2 220	2 110	2 088
AC komunikacyjne	1 298	1 243	1 310
Inne produkty	1 746	1 867	1 986
Ubezpieczenia korporacyjne Polska	1 405	1 216	1 462
OC komunikacyjne	406	333	313
AC komunikacyjne	423	325	348
Inne produkty	576	557	801
Razem ubezpieczenia na życie – Polska	4 165	4 275	4 441
Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane – Polska	3 471	3 513	3 510
Ubezpieczenia indywidualne – Polska	694	762	931
Razem ubezpieczenia majątkowe i osobowe – Ukraina i kraje bałtyckie	939	903	970
Ukraina – ubezpieczenia majątkowe i osobowe	117	107	105
Kraje bałtyckie ubezpieczenia majątkowe i osobowe	821	796	865
Razem ubezpieczenia na życie – Ukraina i kraje bałtyckie	67	77	85
Ukraina – ubezpieczenia na życie	31	38	41
Kraje bałtyckie – ubezpieczenia na życie	35	39	44

Wynik netto na działalności inwestycyjnej i koszty odsetkowe

Wynik netto na działalności inwestycyjnej z uwzględnieniem kosztów odsetkowych bez Banku Pekao i Alior Banku był w pierwszym półroczu 2021 roku wyższy niż w porównywalnym okresie ubiegłego roku, na co wpływ miały przede wszystkim następujące czynniki:

- wzrost wyceny akcji spółki z branży logistycznej w efekcie wejścia na giełdę;
- wysoki wynik portfela Private Equity ze względu na wzrost rentowności inwestycji znajdujących się w końcowej fazie;
- 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 zmianę poziomu zobowiązań ubezpieczeniowych.

Wynik na pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych

Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było w I półroczu 2021 roku ujemne i wyniosło 1 404 mln zł wobec także ujemnego, wynoszącego 2 971 mln zł, salda w analogicznym okresie 2020 roku. Na zmianę salda miały wpływ następujące czynniki:

- w analogicznym okresie ubiegłego roku efekty jednorazowe: odpis z tytułu utraty wartości firmy powstałej w wyniku nabycia Alior Banku – w wysokości 746 mln zł i Banku Pekao – w wysokości 555 mln zł, oraz odpis aktywów powstałych w wyniku nabycia Alior Banku (tj. znaku towarowego i relacji z klientami) w kwocie 161 mln zł;
- mniejsze opłaty na BFG – spadły z 406 mln zł w I półroczu 2020 roku do 310 mln zł w 2021 roku ze względu na niższą składkę na fundusz przymusowej restrukturyzacji banków;
- większe obciążenie podatkiem od instytucji finansowych – wzrosło dla Grupy PZU (działalności ubezpieczeniowej i bankowej łącznie) z 596 mln zł w I półroczu 2020 roku do 637 mln zł w 2021 roku, co było efektem wyższego obciążenia działalności bankowej ze względu na wzrost aktywów będących podstawą opodatkowania (stawka podatku bankowego nie uległa zmianie);
- zawiązanie rezerwy w wysokości 91 mln zł w związku z ryzykiem podatkowym w PZU Finance AB;
- niższe o 27 mln zł koszty amortyzacji wartości niematerialnych nabytych w transakcjach przejęcia spółek.

5.3 Odszkodowania i rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe Grupy PZU

Odszkodowania i świadczenia netto (z uwzględnieniem zmiany stanu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych) osiągnęły w I półroczu 2021 roku wartość 8 070 mln zł i były o 10,7% wyższe niż w poprzednim roku. Na zmianę wpłynęły przede wszystkim:

- wzrost świadczeń z tytułu śmierci ubezpieczonych i współubezpieczonych w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych adekwatny – jak wynika z danych GUS – do wzrostu śmiertelności w całej populacji w tym okresie;
- wyższe świadczenia na dodatkach związane z leczeniem szpitalnym i operacjami chirurgicznymi oraz trwałym inwalidztwem i uszczerbkiem w ubezpieczeniach grupowych i kontynuowanych co wynikało z wyjątkowo niskich świadczeń w zeszłym roku w związku z niższą aktywnością związaną z początkiem pandemii;
- wzrost rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w ubezpieczeniach na życie o charakterze inwestycyjnym zarówno w efekcie wyższych wpłat na rachunki funduszy kapitałowych jak również w wyniku wyższych wyników z działalności lokacyjnej względem wyników osiągniętych w roku ubiegłym (drugi efekt bez wpływu na wynik netto Grupy PZU; pozycja jest pochodną lepszych wyników z działalności inwestycyjnej na portfelu aktywów na pokrycie produktów inwestycyjnych);
- wzrost szkodowości w ubezpieczeniach komunikacyjnych będący wypadkową wyższej częstości szkód (stopniowy powrót do naturalnych przebiegów szkodowych po okresie pandemii) w segmencie ubezpieczeń masowych oraz wyższej średniej wypłaty oraz deprecjacji PLN wobec EUR w szkodach walutowych w segmencie ubezpieczeń korporacyjnych;
- spadek szkodowości w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych w segmencie klienta masowego – wskutek niższego niż przed rokiem poziomu szkód powodowanych przez zjawiska atmosferyczne, w tym opadów deszczu i gradu;
- utrzymanie szkodowości portfela ubezpieczeń pozakomunikacyjnych w segmencie klienta korporacyjnego w konsekwencji niższej szkodowości w grupie ubezpieczeń szkód powodowanych żywiołami częściowo kompensowanej pogorszeniem w grupie ubezpieczeń szkód rzeczowych.

5.4 Koszty akwizycji i administracyjne Grupy PZU

Koszty akwizycji zmniejszyły się w I półroczu 2021 roku o 24 mln zł w stosunku do poprzedniego roku, a więc o 1,5% i wyniosły 1 623 mln zł. Spadek był rezultatem zmiany mix-u produktów i kanałów sprzedaży.

Koszty administracyjne Grupy PZU wyniosły w I półroczu 2021 roku 3 456 mln zł wobec 3 335 mln zł rok wcześniej, a więc były o 121 mln zł wyższe. W segmencie działalności bankowej (bez uwzględnienia korekt z tytułu wyceny aktywów i zobowiązań do wartości godziwej) wzrosły o 124 mln zł w tym w Banku Pekao w związku z włączeniem kosztów przejętego przedsiębiorstwa Idea Bank. W Alior Banku odnotowano spadek w związku z utrzymaniem dyscypliny kosztowej. Spadek kosztów administracyjnych z wyłączeniem działalności bankowej wynika przede wszystkim z wykorzystania w większym stopniu urlopów przez pracowników, wygaszenia pakietu pomocowego dla obszaru sprzedaży oraz niższych kosztów zapewnienia środków ochrony i prewencji związanych z pandemią COVID-19. Efekt został częściowo niwelowany rosnącymi kosztami osobowymi w wyniku presji płacowej oraz wzmocnieniem kampanii marketingowych.

5.5 Czynniki i zdarzenia nietypowe wpływające na wynik

W I półroczu 2021 roku zanotowano wyższy wynik z działalności inwestycyjnej na skutek wejścia na giełdę spółki z branży logistycznej będącej w portfelu funduszu inwestycyjnego zarządzanego przez TFI PZU. Wzrost dochodów z tego tytułu wyniósł w I półroczu 2021 roku 548,7 mln zł.

Wynik Grupy PZU za I półrocze 2020 roku został obciążony jednorazowym odpisem z tytułu utraty wartości wartości firmy powstałej w wyniku nabycia Alior Banku i Banku Pekao. W przypadku Alior Banku odpis wyniósł 746 mln zł, a Pekao – 555 mln zł. O wyniku zdecydował dodatkowo jednorazowy odpis aktywów powstałych w wyniku nabycia Alior Banku (tj. znaku towarowego i relacji z klientami) w wysokości 161 mln zł.

W przypadku ubezpieczeń kontynuowanych i grupowych w czerwcu 2020 roku obniżono do 1,5% stopę techniczną stosowaną przy wycenianiu rezerw w ubezpieczeniach na życie.

Dotychczas wynosiła ona od 1,5% do 3%, w zależności od daty zawarcia bądź modyfikacji polisy. Grupa PZU zaktualizowała ponadto założenia dotyczące zachowań portfela w związku ze śmiertelnością ubezpieczonych i prawdopodobieństwem posiadania współubezpieczonych, aby zapobiec rosnącemu niedopasowaniu do wcześniej przyjętych założeń. Zmodyfikowała także sposób kalkulacji rezerw dla portfela ubezpieczeń grupowych, przyjmując metodę indywidualną zamiast metody hipotetycznej struktury portfela.

5.6 Struktura aktywów i pasywów Grupy PZU

30 czerwca 2021 roku suma aktywów Grupy PZU wynosiła 391 342 mln zł i była o 12 368 mln zł wyższa w porównaniu ze stanem na koniec 2020 roku.

Aktywa

53,6%, aktywów Grupy (wobec 52,1% na koniec 2020 roku) stanowiły należności od klientów z tytułu kredytów. Ich saldo sięgnęło 209 645 mln zł. Zwiększyło się w porównaniu z końcem 2020 roku o 12 357 mln zł w tym głównie dzięki rosnącemu kredytowi dla klientów indywidualnych (w szczególności kredytem hipotecznym) oraz wzrostowi salda skupionych wierzytelności w segmencie biznesowym.

37,6% aktywów (wobec 39,5% na koniec 2020 roku) stanowiły lokaty: inwestycyjne aktywa finansowe, nieruchomości inwestycyjne i pochodne instrumenty finansowe. Wyniosły łącznie 147 016 mln zł i były niższe o 2 738 mln zł w porównaniu do stanu na koniec poprzedniego roku. Spadek wartości lokat dotyczył zwłaszcza Banku Pekao i był związany z niższym poziomem portfela dłużnych rządowych papierów wartościowych. Z wyłączeniem działalności bankowej wzrost portfela lokat wynikał z wypracowanego wyniku inwestycyjnego oraz napływu środków ze składki w związku z rozwojem biznesu.

2,6% aktywów (wobec 2,7% na koniec 2020 roku) stanowiły aktywa trwałe w postaci wartości niematerialnych i prawnych, wartości firmy oraz rzeczowych aktywów trwałych. Wyniosły 10 120 mln zł i były o 50 mln zł niższe niż na koniec 2020 roku. Spadek dotyczył w szczególności rzeczowych aktywów trwałych.

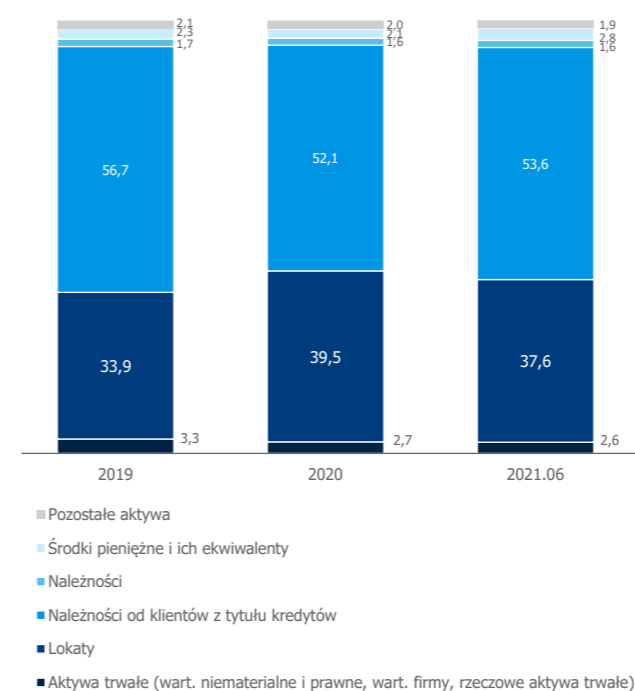
2,8% aktywów (wobec 2,1% na koniec 2020 roku) to środki pieniężne i ich ekwiwalenty. Ich wartość wyniosła 10 921 mln zł i była o 2 982 mln zł większa niż na koniec

2020 roku. Zdecydował o tym wzrost salda środków pieniężnych zgromadzonych przez Bank Pekao.

1,6% aktywów analogicznie jak na koniec 2020 roku stanowiły należności Grupy PZU, w tym należności z tytułu kontraktów ubezpieczeniowych i bieżącego podatku dochodowego. Wyniosły 6 360 mln zł i były o 114 mln zł wyższe niż na koniec 2020 roku. Wzrost wynikał przede wszystkim z wyższej wartości należności z tytułu ubezpieczeń bezpośrednich oraz z tytułu bieżącego podatku dochodowego.

0,03% aktywów (wobec 0,2% na koniec 2020 roku) stanowiły aktywa przeznaczone do sprzedaży. Ich saldo spadło w I półroczu 2021 roku o 474 mln zł – do 116 mln zł. Dotyczyło w szczególności nieruchomości przeznaczonych do sprzedaży przez fundusze inwestycyjne sektora nieruchomości.

Struktura aktywów Grupy PZU (w %)



Pasywa

Na koniec I półrocza 2021 roku skonsolidowane kapitały własne Grupy PZU osiągnęły wartość 41 627 mln zł, a więc zmalały o 1 776 mln zł względem końca 2020 roku.

Wartość udziałów niekontrolujących zwiększyła się o 85 mln zł – do 24 711 mln zł. Było to wypadkową spadku wyceny instrumentów dłużnych i zabezpieczających przepływy pieniężne wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody, a także wypracowanego przez Alior

Bank i Bank Pekao wyniku przypisanego akcjonariuszom niekontrolującym w wysokości 853 mln zł.

Kapitały przypadające udziałowcom jednostki dominującej spadły o 1 861 mln zł – 16 916 mln zł. To efekt spadku wyceny instrumentów dłużnych i zabezpieczających przepływy pieniężne wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody, podziału zysku PZU za 2020 rok w tym przeznaczaniu na wypłatę dywidendy 3 022 mln zł oraz wypracowanego w I półroczu 2021 roku zysku netto przypisanego udziałowcom jednostki dominującej w wysokości 1 671 mln zł.

65,9% pasywów Grupy stanowiły na koniec I półrocza 2021 roku zobowiązania wobec klientów z tytułu depozytów. Wyniosły 257 775 mln zł i były o 15 800 mln zł wyższe niż na 31 grudnia 2020 roku. Miały na to wpływ wzrost depozytów bieżących Banku Pekao i Alior Banku o 21 963 mln zł, częściowo niwelowany spadkiem depozytów terminowych.

30 czerwca 2021 roku Grupa PZU posiadała zobowiązania z tytułu własnych dłużnych papierów wartościowych w wysokości 6 133 mln zł, w tym:

- 3 961 mln zł z tytułu obligacji wyemitowanych przez Bank Pekao i Alior Bank,
- 897 mln zł z tytułu certyfikatów depozytowych wyemitowanych przez Bank Pekao i Alior Bank,
- 1 275 mln zł z tytułu listów zastawnych wyemitowanych przez Bank Pekao.

Zobowiązania podporządkowane Grupy PZU na 30 czerwca 2021 roku osiągnęły wartość 6 415 mln zł o 264 mln zł niższą od tej z końca 2020 roku.

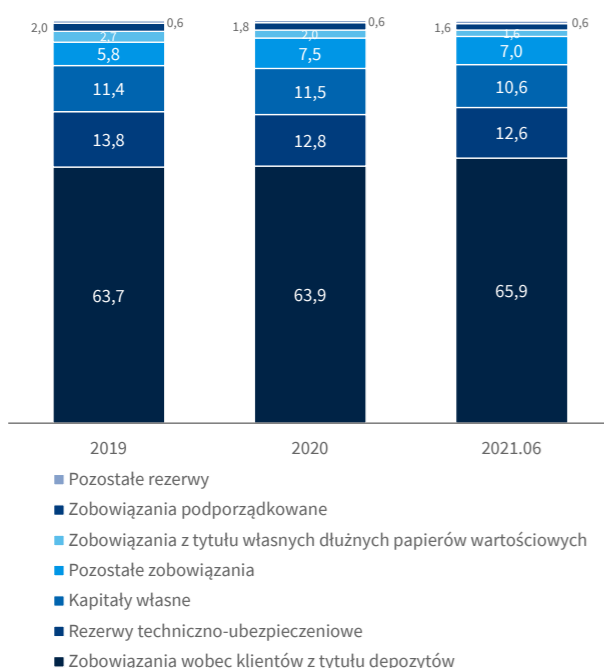
12,6% pasywów na koniec I półrocza 2021 roku to wartość rezerw techniczno-ubezpieczeniowych. Wyniosła 49 463 mln zł i była o 992 mln zł wyższa niż na koniec 2020 roku. Wpłynęły na to:

- podwyższenie rezerwy składki w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych wynikającego głównie z powrotu do dynamik sprzedaży ubezpieczeń sprzed pandemii COVID-19;
- wyższych rezerw w ubezpieczeniach na życie w produktach unit-linked, na skutek wysokiego dodatniego wyniku z działalności inwestycyjnej.

3,8% pasywów na 30 czerwca 2021 roku stanowiły inne zobowiązania w wysokości 14 747 mln zł. Były o 2 313 mln zł

wyższe niż na 31 grudnia 2020 roku. Na zmianę salda wpłynęły przede wszystkim zobowiązania wobec akcjonariuszy z tytułu dywidend.

Struktura pasywów Grupy PZU (w %)



Rachunek przepływów pieniężnych

Przeplwy pieniężne netto na 30 czerwca 2021 roku osiągnęły wartość 3 004 mln zł i zmniejszyły się o 5 346 mln zł w porównaniu do końca I półrocza 2020 roku. Spadek dotyczył w szczególności przepływów z działalności operacyjnej.

Istotne pozycje pozabilansowe

Wartość zobowiązań warunkowych na 30 czerwca 2021 roku wynosiła 65 308 mln zł i zmalała względem końca 2020 roku o 477 mln zł. Złożyło się na to przede wszystkim:

- 4 973 mln zł zobowiązań warunkowych z tytułu limitów odnawialnych w rachunkach ROR i kart kredytowych;
- 38 732 mln zł zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek w transzach;
- 8 975 mln zł zobowiązań w postaci udzielonych poręczeń i gwarancji;
- 5 141 mln zł w postaci gwarancji dotyczących emisji papierów wartościowych.

5.7 Udział segmentów branżowych w tworzeniu skonsolidowanego wyniku

Na potrzeby zarządzania Grupą PZU wyodrębniono następujące segmenty branżowe:

- ubezpieczenia korporacyjne (majątkowe i pozostałe osobowe) – szeroki zakres oferowanych przez PZU i TUW PZUW ubezpieczeń majątkowych, odpowiedzialności cywilnej i komunikacyjnych, dostosowanych do potrzeb klienta i z indywidualną wyceną ryzyka;
- ubezpieczenia masowe (majątkowe i pozostałe osobowe) – ubezpieczenia majątkowe, wypadkowe, odpowiedzialności cywilnej i komunikacyjne, które PZU i LINK4 oferuje klientom indywidualnym oraz podmiotom z sektora małych i średnich firm;
- ubezpieczenia na życie grupowe i indywidualnie kontynuowane – ochronne, inwestycyjne (niebędące kontraktami inwestycyjnymi) i zdrowotne; PZU Życie oferuje je grupom pracowników i innym grupom formalnym, np. związkom zawodowym, a do umowy ubezpieczenia przystępują osoby pozostające w stosunku prawnym z ubezpieczającym (np. pracodawcą albo związkiem zawodowym); ubezpieczenia indywidualnie kontynuowane dotyczą osób, które w fazie grupowej nabyły prawo do indywidualnej kontynuacji ubezpieczenia;
- indywidualne ubezpieczenia na życie – ochronne, inwestycyjne (niebędące kontraktami inwestycyjnymi) i zdrowotne; PZU Życie świadczy je klientom indywidualnym, a umowa ubezpieczenia dotyczy konkretnego ubezpieczonego, który podlega indywidualnej ocenie ryzyka;
- inwestycje – segment raportowany według Polskich Standardów Rachunkowości obejmuje działalność lokacyjną w zakresie środków własnych Grupy PZU rozumianych jako nadwyżka lokat nad rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi w PZU, LINK4 i PZU Życie, powiększona o nadwyżkę dochodów osiągniętą ponad stopę wolną od ryzyka z inwestycji odpowiadających wartości rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w produktach ubezpieczeniowych, czyli nadwyżkę dochodów z lokat ponad dochody alokowane według cen transferowych do segmentów ubezpieczeniowych; segment obejmuje ponadto dochody z innych wolnych środków finansowych w Grupie PZU, w tym konsolidowane fundusze inwestycyjne;
- ubezpieczenia emerytalne – segment obejmuje przychody i koszty funduszy emerytalnych PZU OFE;

- bankowy – szeroki zakres produktów bankowych oferowanych klientom korporacyjnym i indywidualnym przez Pekao i Alior Bank;
- kraje bałtyckie – ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe oraz na życie świadczone na terenie Litwy, Łotwy i Estonii;
- Ukraina – ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe oraz na życie świadczone na terenie Ukrainy;
- 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 i w formie ubezpieczeniowego produktu kapitałowego *unit-linked*;
- pozostałe – jednostki objęte konsolidacją i niezakwalifikowane do żadnego z wymienionych segmentów.

Ubezpieczenia korporacyjne



W pierwszym półroczu 2021 roku Grupa PZU osiągnęła w segmencie ubezpieczeń korporacyjnych wynik na ubezpieczeniach 129 mln zł, co oznacza spadek o 25,9% w porównaniu do analogicznego okresu 2020 roku.

Na poziom wyniku miały wpływ przede wszystkim następujące czynniki:

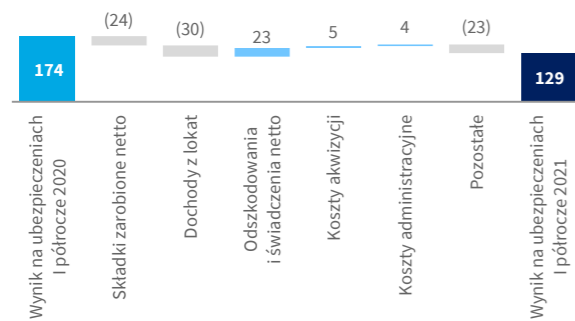
- niższy o 24 mln zł (-2,0% r/r) poziom składki zarobionej netto przy jednoczesnym wzroście składki przypisanej brutto o 249 mln zł (+20,3% r/r) w stosunku do I półrocza 2020 roku. Zmiana składki przypisanej brutto Grupy PZU była kształtowana przez:
 - wyższą sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych (+0,8% r/r) oferowanych zarówno firmom leasingowym, jak i w ubezpieczeniach flot będącą wypadkową spadku w OC komunikacyjnych i wzrostu w Auto Casco; głównie w konsekwencji większej liczby ubezpieczeń (wpływ ożywienia sprzedaży nowych pojazdów oraz odbicia na rynku leasingów po okresie pandemii COVID-19 oraz wysokiej niepewności związanej z jej gospodarczymi skutkami). Efekt został częściowo zniwelowany spadkiem średniej składki wskutek utrzymującej się presji cenowej,
 - wzrost przypisu z ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych (+102,8% r/r) w konsekwencji wznowienia długoterminowej umowy o wysokiej wartości,
 - wzrost składki z ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ogólnej o 20 mln zł (+11,4% r/r) jako efekt zawarcia kilku

- umów o wysokiej wartości jednostkowej, w tym z klientami branży transportowej,
- wzrost sprzedaży ubezpieczeń świadczenia pomocy, będący rezultatem rozwoju partnerstw strategicznych w TUW PZUW niwelowany niższą składką z ubezpieczeń przedmiotów w transporcie;
- spadek wartości odszkodowań i świadczeń netto o 23 mln zł (-3,0% r/r), co przy niższej o 2,0% składce zarobionej netto spowodowało poprawę wskaźnika szkodowości o 0,6 p.p. do poziomu 63,8%. Spadek łącznego wskaźnika szkodowości w segmencie ubezpieczeń korporacyjnych był wypadkową:
 - wzrostu wskaźnika szkodowości w grupie ubezpieczeń komunikacyjnych zarówno OC jak i Auto Casco. Wzrost szkodowości to w znacznej mierze efekt wyższej średniej wypłaty oraz deprecjacji PLN wobec EUR w szkodach walutowych częściowo ograniczony niższą częstotliwością zgłoszeń szkód,
 - utrzymania na wyrównanym poziomie szkodowości portfela ubezpieczeń pozakomunikacyjnych (wzrost wskaźnika szkodowości o 0,2 p.p. r/r), w konsekwencji pogorszenia się wskaźnika w grupie ubezpieczeń szkód rzeczowych częściowo kompensowany niższą szkodowością w grupie ubezpieczeń szkód powodowanych żywiołami;
 - niższe o 30 mln zł (-52,6% r/r) dochody z lokat alokowane według cen transferowych do segmentu w szczególności w rezultacie osłabienia kursu euro względem złotego wobec umocnienia w analogicznym okresie ubiegłego roku. Na poziomie łącznego wyniku netto Grupy PZU ten efekt został częściowo skompensowany przez zmianę poziomu zobowiązań ubezpieczeniowych, których pokrycie stanowią aktywa walutowe;
 - spadek o 5 mln zł (-2,2% r/r) kosztów akwizycji (z uwzględnieniem prowizji reasekuracyjnych), co przy spadku składki zarobionej netto o 2,0% r/r oznacza utrzymanie wskaźnika kosztów akwizycji na poziomie 19,5%. Utrzymanie wskaźnika kosztów akwizycji to wypadkowa zmian w strukturze portfela, w tym wzrostu wskaźnika prowizji w ubezpieczeniach komunikacyjnych przy jednoczesnym spadku wskaźnika w pozakomunikacyjnych na rosnącym portfelu tych ubezpieczeń;
 - koszty administracyjne w segmencie ukształtowały się na poziomie 69 mln zł, co oznacza spadek w stosunku do ubiegłego roku o 4 mln zł, tj. 5,5% przede wszystkim w efekcie wyższego wykorzystania urlopów oraz niższych wydatków związanych z zapewnieniem środków ochrony

Wyniki finansowe

i prewencji w okresie pandemii COVID-19. Efekt został częściowo ograniczony rosnącymi kosztami wynagrodzeń oraz intensyfikacją działań marketingowych.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń korporacyjnych (w mln zł)



Ubezpieczenia masowe



W I półroczu 2021 roku segment ubezpieczeń masowych osiągnął 685 mln zł wyniku na ubezpieczeniach, czyli o 17,4% mniej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku.

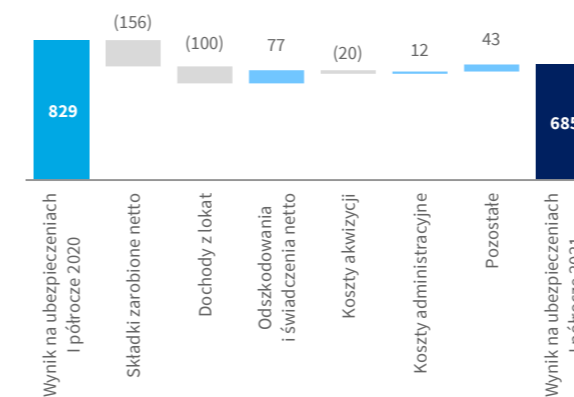
Na poziom wyniku segmentu w I półroczu 2021 roku wpływ miały następujące czynniki:

- spadek składki zarobionej netto o 156 mln zł (-3,1% r/r) przy jednoczesnym wzroście składki przypisanej brutto o 145 mln zł (+2,8% r/r). W sprzedaży Grupa PZU odnotowała:
 - wyższy przypis składki w ubezpieczeniach komunikacyjnych (+1,1% r/r) w konsekwencji wzrostu liczby ubezpieczeń Auto Casco przy jednoczesnym wzroście średniej ceny – ożywienie sprzedaży po okresie ograniczonej dostępności z powodu obostrzeń związanych z pandemią COVID-19,
 - zwiększenie przypisu w ubezpieczeniach OC pozostałych (+7,0 % r/r) oraz NNW i pozostałych (+20,3% r/r), głównie ubezpieczeń wypadku w rezultacie rozwoju sprzedaży ubezpieczeń oferowanych we współpracy z bankami Grupy do kredytów hipotecznych i pożyczek gotówkowych; efekt był częściowo niwelowany przez spadek składki z ubezpieczeń podróży w związku z wprowadzonymi z powodu pandemii COVID-19 obostrzeniami w ruchu krajowym i międzynarodowym,

- spadek sprzedaży ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych, głównie w ubezpieczeniach upraw oraz budynków w gospodarstwie rolnym wynikający m.in. z wysokiej konkurencyjności rynku i naturalnej erozji portfela. Efekt był częściowo niwelowany dzięki utrzymaniu wysokiej dynamiki sprzedaży w ubezpieczeniach mieszkań oraz małych i średnich przedsiębiorstwach;
- niższa o 77 mln zł (-2,5% r/r) wartość odszkodowań i świadczeń netto, co przy niższej o 3,1% składce zarobionej netto przełożyło się na pogorszenie wskaźnika szkodowości o 0,3 p.p. w relacji do I półrocza 2020 roku. Zmiana ta była kształtowana głównie przez:
 - wzrost szkodowości w ubezpieczeniach komunikacyjnych będący wypadkową wyższej częstości szkód (stopniowy powrót do naturalnych przebiegów szkodowych po okresie pandemii) i ograniczenia średniej wypłaty,
 - spadek szkodowości w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych, w tym od ognia i innych szkód rzeczowych, wskutek niższego niż przed rokiem poziomu szkód powodowanych przez zjawiska atmosferyczne, w tym opady deszczu i gradu;
- spadek o 100 mln zł (-35,8% r/r, do 179 mln zł), dochodów z lokat alokowanych do segmentu według cen transferowych głównie w rezultacie osłabienia kursu euro względem złotego wobec umocnienia w analogicznym okresie ubiegłego roku jak również na skutek niższego poziomu stóp rynkowych. Efekt kursowy częściowo skompensowany na poziomie łącznego wyniku netto Grupy PZU przez zmianę poziomu zobowiązań ubezpieczeniowych, których pokrycie stanowią aktywa walutowe;
- zwiększenie o 20 mln zł (+2,0% r/r), do 1 009 mln zł, kosztów akwizycji (łącznie z prowizjami reasekuracyjnymi), co przy niższej o 3,1% składce zarobionej netto spowodowało wzrost wskaźnika kosztów akwizycji o 1,0 p.p. Miała na to wpływ m.in. wyższy poziom bezpośrednich kosztów akwizycji będący efektem zmiany mix-u kanałów sprzedaży oraz mix-u produktów (wyższy udział w portfelu kanału multiagencyjnego i bankowego przy jednoczesnym spadku udziału ubezpieczeń rolnych charakteryzujących się niższymi stawkami prowizji);
- spadek kosztów administracyjnych o 12 mln zł (-3,5% r/r) do poziomu 329 mln zł będący przede wszystkim efektem wykorzystania w większym stopniu urlopow przez pracowników, wygaszenia pakietu pomocowego dla

obszaru sprzedaży oraz niższych kosztów zapewnienia środków ochrony i prewencji związanych z pandemią COVID-19. Efekt był częściowo niwelowany rosnącymi kosztami osobowymi w wyniku presji płacowej oraz intensyfikacją działań marketingowych.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń masowych (w mln zł)



Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane



Wynik na ubezpieczeniach w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych w I półroczu 2021 roku wyniósł 356 mln zł, czyli o 61,4% mniej niż w poprzednim roku.

Głównym powodem tego spadku był wzrost wypłacanych świadczeń, który nie dotyczył tylko COVID-19 ale związany był również z ogólnym obciążeniem systemu zdrowotnego oraz wzrostem śmiertelności w populacji. Rosnąca śmiertelność obserwowana jest od IV kwartału poprzedniego roku, a w bieżącym roku dotyczyła również młodszych grup wiekowych, które są powszechniej ubezpieczone. Ponadto w zeszłym roku ze względu na początek pandemii i wprowadzone obostrzenia, istotnie niższa aktywność społeczeństwa przełożyła się na niższe wypłaty świadczeń na dodatkach związanych z leczeniem szpitalnym i operacjami chirurgicznymi oraz trwałym inwalidztwem i uszczerbkiem.

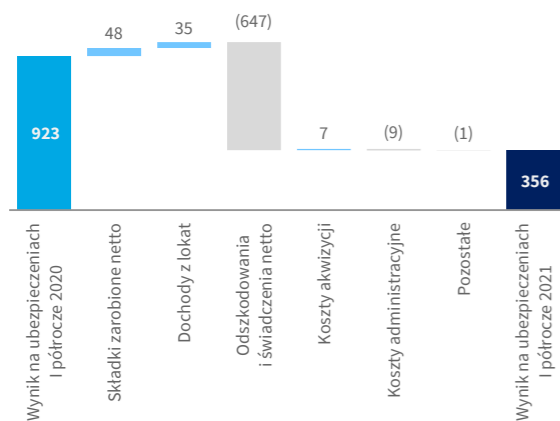
Czynniki wpływające na poziom i zmiany wyniku segmentu w I półroczu 2021 roku:

- wzrost o 48 mln zł (+1,4%) składki zarobionej netto, który był wypadkową rozwiązania rezerwy na ryzyka niewygaste w wysokości 51 mln zł, utworzonej w poprzednim roku w celu pokrycia ewentualnego deficytu przyszłych składek spowodowanej przewidywaną w pierwszej połowie bieżącego roku zwiększoną śmiertelnością w związku z pandemią COVID-19 oraz spadku o 3 mln zł (-0,1% r/r) składki przypisanej brutto. Zmiana składki przypisanej brutto była wypadkową:
 - zmniejszenia przychodów z produktów grupowych ochronnych z powodu zwiększonej liczby odejść grup ubezpieczonych (zakładów pracy),
 - malejącego portfela produktów bankowych ochronnych (nowe umowy zawierane są już w formie indywidualnej),
 - pozyskania kolejnych kontraktów w ubezpieczeniach zdrowotnych zawieranych w formie grupowej lub kontynuowanej (nowi klienci w ubezpieczeniach ambulatoryjnych i sprzedaż wariantów produktu lekowego) – na koniec 2020 roku PZU Życie miał w portfelu ponad 2,3 mln aktywnych umów tego rodzaju,
 - dosprzedaży innych ubezpieczeń dodatkowych w ramach produktów indywidualnie kontynuowanych, w tym we wprowadzonym w II kwartale 2021 roku dodatkowym ubezpieczeniu na wypadek zachorowania na nowotwór złośliwy;
- wzrost o 35 mln zł (+11,9% r/r) dochodów z działalności lokacyjnej, na którą składają się dochody alokowane według cen transferowych i dochody z produktów inwestycyjnych. Był wypadkową poprawy wyników produktów typu unit-linked, zwłaszcza PPE oraz obniżenia dochodów alokowanych w produktach ochronnych. Dochody z produktów inwestycyjnych nie mają przy tym wpływu na wynik segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych, ponieważ równoważy je zmiana poziomu zobowiązań ubezpieczeniowych;
- zwiększenie o 647 mln zł (+27,5% r/r), do 3 002 mln zł, odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych wraz ze zmianą stanu innych rezerw techniczno-ubebezpieczeniowych. Było ono wypadkową:
 - wzrostu świadczeń z tytułu śmierci ubezpieczonych i współubebezpieczonych w 2021 roku, adekwatnego – jak wynika z danych GUS – do wzrostu śmiertelności w całej populacji w tym okresie,
 - wyższych świadczeń na dodatkach związanych z leczeniem szpitalnym i operacjami chirurgicznymi oraz

trwałym inwalidztwem i uszczerbkiem co wynikało z wyjątkowo niskich świadczeń w zeszłym roku w związku z niższą aktywnością związaną z początkiem pandemii,

- rosnących świadczeń medycznych w ambulatoryjnych ubezpieczeniach zdrowotnych ze względu na niską bazę – ograniczona w zeszłym roku dostępność do opieki zdrowotnej spowodowała, że część planowych zabiegów została przesunięta na przyszłe okresy,
- niższych wypłat świadczeń z tytułu urodzenia dziecka, co było skorelowane z mniejszą liczbą urodzeń obserwowaną w całej populacji i prezentowaną przez GUS,
- wzrostu rezerw techniczno-ubezpieceniowych w PPE (III filar zabezpieczenia emerytalnego), na co wpłynęły wyższe niż w 2020 roku wyniki z działalności inwestycyjnej przy stabilnym poziomie wpłat na rachunki ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych,
- wyższego tempa konwersji umów wieloletnich na roczne umowy odnawialne w ubezpieczeniach grupowych typu P – w rezultacie w I półroczu 2021 roku uwolniono 8 mln zł rezerw, podczas gdy w poprzednim roku zanotowano wzrost rezerw głównie ze względu na przeprowadzoną rekalkulację związaną ze zmianą stóp technicznych i zmianą tablic trwania życia;
- niższe o 7 mln zł (-3,6% r/r) koszty akwizycji w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych. Zdecydowały o tym niższe koszty pośrednie w ubezpieczeniach grupowych ochronnych;

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



- wzrost o 9 mln zł (+2,9% r/r) kosztów administracyjnych, wynikający przede wszystkim z wyższych kosztów osobowych w wyniku presji płacowej oraz wzmocnienia kampanii marketingowych. Efekt został częściowo skompensowany wykorzystaniem w większym stopniu urlopów przez pracowników, wygaszeniem pakietu pomocowego dla obszaru sprzedaży oraz niższych kosztów zapewnienia środków ochrony i prewencji związanych z pandemią COVID-19.

Ubezpieczenia indywidualne



Wynik na ubezpieczeniach w segmencie ubezpieczeń indywidualnych w I półroczu 2021 roku wyniósł 105 mln zł i był niższy o 13 mln zł (-11,0%) w porównaniu do poprzedniego roku.

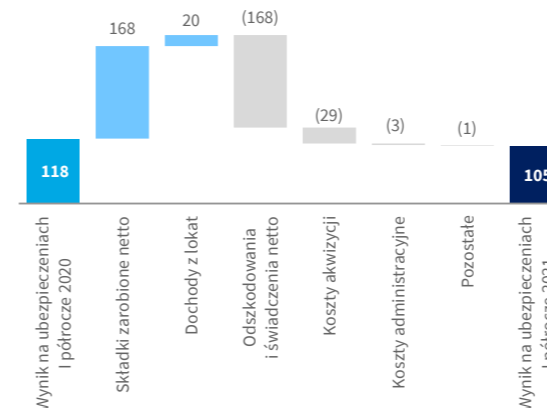
To wypadkowa wzrostu sprzedaży produktów bankowych typu unit-linked i związanej z tym wyższej prowizji, spadku dochodów z lokat alokowanych według cen transferowych oraz rozwoju portfela produktów ochronnych w kanale bankowym oraz terminowych w sieci własnej.

Czynniki wpływające na poziom i zmiany wyniku segmentu w I półroczu 2021 roku:

- wzrost o 169 mln zł (+22,2% r/r), do 931 mln zł, składek przypisanych brutto w rezultacie:
- wzrostu portfela produktów ochronnych w kanale bancassurance, zwłaszcza sprzedawanych we współpracy z Alior Bankiem, gdzie w czerwcu 2020 roku wprowadzono do oferty drugi produkt – indywidualne ubezpieczenie do kredytów hipotecznych,
- wzrostu pozyskanej składki w ubezpieczeniach inwestycyjnych w kanale bancassurance, głównie w produktach oferowanych we współpracy z bankami Grupy PZU,
- stale rosnącego poziomu składki w przypadku produktów ochronnych o charakterze kapitałowym i terminowym, oferowanych w kanałach własnych – poziom sprzedaży i indeksacji składki z umów pozostających w portfelu przekracza poziom storn;
- wzrost o 20 mln zł (+15,3% r/r) dochodów z działalności lokacyjnej, na które składają się dochody alokowane według cen transferowych i dochody z produktów inwestycyjnych. Przyczynił się do tego przede wszystkim wzrost wyników w produktach inwestycyjnych w efekcie lepszej koniunktury na rynku. Dochody

- z produktów inwestycyjnych nie mają przy tym wpływu na wynik segmentu ubezpieczeń indywidualnych, ponieważ równoważy je zmiana poziomu zobowiązań ubezpieczeniowych;
- zwiększenie o 168 mln zł (+25,4% r/r) odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych wraz ze zmianą stanu innych rezerw techniczno-ubezpieceniowych. Przyczynił się do tego rozwój biznesu zarówno ochronnego jak również typu unit-linked we współpracy z bankami, gdzie w związku ze składkami jednorazowymi występują wysokie początkowe koszty utworzenia rezerw. Dodatkowo w przypadku produktów oferowanych w sieci własnej dobre wyniki inwestycyjne w ubezpieczeniowych funduszach kapitałowych przełożyły się wzrost rezerwy na ryzyko ubezpieczającego. Z punktu widzenia wyniku operacyjnego ten ostatni czynnik nie miał istotnego znaczenia – został zrównoważony przez wyższe dochody z lokat;
- wzrost o 29 mln zł (+38,7% r/r), do 104 mln zł, kosztów akwizycji. Wzrost nastąpił ze względu na wyższe wynagrodzenie pośredników za sprzedaż produktów ochronnych jak również inwestycyjnych w kanale bankowym (związane bezpośrednio ze wzrostem pozyskanej składki) oraz dodatkowe koszty wsparcia związane z rozwojem biznesu w sieci własnej;
- wzrost o 3 mln zł (+7,7% r/r) kosztów administracyjnych, wynikający przede wszystkim z wyższych kosztów osobowych w wyniku presji płacowej oraz wzmocnienia kampanii marketingowych. Efekt został częściowo skompensowany wygaszeniem pakietu pomocowego dla obszaru sprzedaży oraz niższych kosztów zapewnienia środków ochrony i prewencji związanych z pandemią COVID-19.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń indywidualnych (w mln zł)



Inwestycje



logistycznej.

Segment bankowy / działalność bankowa



W I półroczu 2021 roku w segmencie działalności bankowej zanotowano zysk z działalności operacyjnej (bez uwzględnienia amortyzacji wartości niematerialnych nabytych w transakcjach przejścia banków) na poziomie 1 556 mln zł, co oznacza wzrost o 2 563 mln zł w porównaniu do analogicznego okresu 2020 roku. Wynik z wyłączeniem odpisu wartości firmy firmy Alior Bank oraz firmy Pekao w I półroczu 2020 roku wzrósł o 1 262 mln zł rok do roku.

Wyższy wynik związany był głównie z niższymi kosztami ryzyka, wzrostem dochodów z tytułu prowizji i opłat, którego wzrost skompensował negatywny wpływ obniżek stóp procentowych oraz niższych opłat regulacyjnych.

Kontrybucja Banku Pekao do zysku z działalności operacyjnej Grupy PZU w segmencie „Działalność bankowa” (bez uwzględnienia amortyzacji wartości niematerialnych nabytych w transakcji przejścia) wyniosła 1 196 mln zł, a w przypadku Alior Bank 360 mln zł. Na wynik segmentu w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku wpłynął dokonany w I połowie 2020 roku odpis wartości firmy Alior Bank w wysokości 746 mln zł i wartości firmy Bank Pekao w wysokości 555 mln zł.

Dochody z lokat, będące kluczowym elementem przychodów segmentu bankowego, wzrosły w 2021 roku do 3 526 mln zł (+9,1% r/r). Składają się na nie przychody z tytułu odsetek i dywidend, wynik handlowy i wynik z odpisów aktualizujących. Wzrost dochodów z lokat wynikał głównie z niższych odpisów na oczekiwane straty kredytowe, w związku z utworzeniem dodatkowych odpisów związanych z pandemią wirusa COVID-19 w I półroczu ubiegłego roku. Powyższy efekt został skompensowany niższym dochodem odsetkowym skorelowanym z obniżką stóp procentowych w 2020 roku – łącznie o ok. 140 pb.

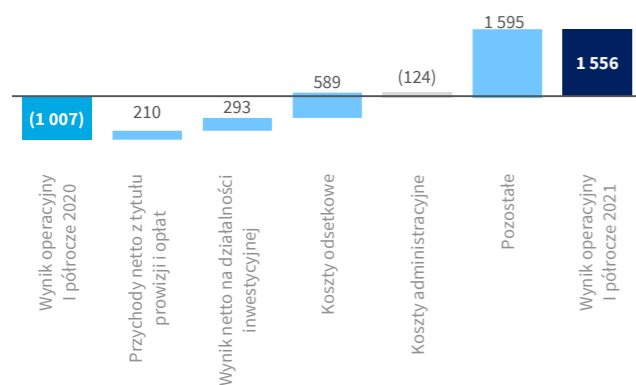
Wynik odpisów na oczekiwane straty kredytowe i z tytułu utraty wartości instrumentów finansowych w Banku Pekao wyniósł w I półroczu 2021 roku 368 mln zł i był niższy niż w analogicznym okresie 2020 roku o 54% r/r. Koszt ryzyka (CoR) w I półroczu 2021 roku wyniósł 0,43% i był niższy r/r o 58 pb.

W Alior Banku poziom wyniku z odpisów na straty oczekiwane wyniósł w I półroczu 2021 roku 508,5 mln zł w porównaniu z 1 211,3 mln zł w I półroczu 2020 roku, co oznacza poprawę o 58%. Koszt ryzyka w raportowanym okresie 2021 roku wyniósł 1,64%, wobec 3,96% w analogicznym okresie 2020 roku.

Na koniec I półroczu 2021 roku portfel należności kredytowych w obu bankach razem wzrósł o 12,9 mld zł (+6,5% r/r). Pomimo pandemii COVID-19 w obu bankach należności z tytułu produktów kredytowych wzrosły - głównie dzięki wzrostowi kredytów hipotecznych oraz kredytów przedsiębiorstw, a także na skutek przejścia aktywów Idea Bank.

Rentowność mierzona wskaźnikiem marży odsetkowej netto wyniosła dla Banku Pekao 2,29% i była niższa o 45 pb. w stosunku do analogicznego okresu 2020 roku, a dla Alior Banku - 3,65%, czyli o 48 pb. mniej niż przed rokiem. Różnica w poziomie marży odsetkowej netto pomiędzy Bankiem Pekao a Alior Bankiem wynika w szczególności z różnic w strukturze portfela należności kredytowych. W obu bankach marża odsetkowa spadła w konsekwencji obniżek stóp procentowych w marcu, kwietniu i maju 2020 roku oraz ze względu na szybszy wzrost wolumenu depozytów niż kredytów.

Wynik z działalności operacyjnej segmentu bankowego (w mln zł)



Wynik z tytułu prowizji i opłat w segmencie bankowym wzrósł o 14,7% w stosunku do poprzedniego roku - do 1 635 mln zł, głównie dzięki dostosowaniu oferty banków do zmieniających się warunków rynkowych i pozytywnemu trendowi na rynkach kapitałowych, co było częściowo kompensowane negatywnym wpływem niższej aktywności klientów w czasie pandemii (głównie przekładającej się na niższe prowizje na działalności kartowej), oraz zmianami regulacyjnymi w obszarze funduszy inwestycyjnych.

Koszty administracyjne segmentu wzrosły do 2 547 mln zł, a więc były o 5,1% wyższe w porównaniu z analogicznym okresem 2020 roku. W przypadku Banku Pekao wyniosły 1 830 mln zł (+10,4% r/r), a Alior Banku 718 mln zł (-6,2% r/r). Koszty działania Banku Pekao z wyłączeniem kosztów przejętego przedsiębiorstwa Idea Bank w I półroczu 2021 roku były wyższe o ok 1% r/r, znacznie poniżej inflacji, pomimo kosztów ponoszonych na inwestycje w transformację operacyjną i cyfryzację. Ogólny spadek kosztów Alior Bank wynikał m.in. z utrzymania silnej dyscypliny kosztowej, która przyczyniła się do obniżenia każdej z pozycji kosztowych.

Do wyniku z działalności operacyjnej kontrybuowały ponadto pozostałe przychody i koszty operacyjne, przede wszystkim opłaty na Bankowy Fundusz Gwarancyjny (310 mln zł) i podatek od innych instytucji finansowych (469 mln zł). Wynik Banku Pekao obciążała dodatkowo rezerwa restrukturyzacyjna w wysokości 120 mln w związku z zawartym 23 marca 2021 roku porozumieniem ze związkami zawodowymi dotyczącym zwolnień grupowych.

Wskaźnik Koszty/Dochody⁴ wyniósł dla obu banków 44% (46% dla Banku Pekao i 41% dla Alior Banku), a więc o 0,9 p.p. więcej niż rok wcześniej. Wzrost jest głównie efektem przejścia Idea Bank przez Bank Pekao, a wyższe koszty połączonych organizacji nie zostały w pełni zrekomensowane dochodami, z uwagi na niższe dochody odsetkowe w związku z obniżkami stóp procentowych II kwartale 2020 roku.

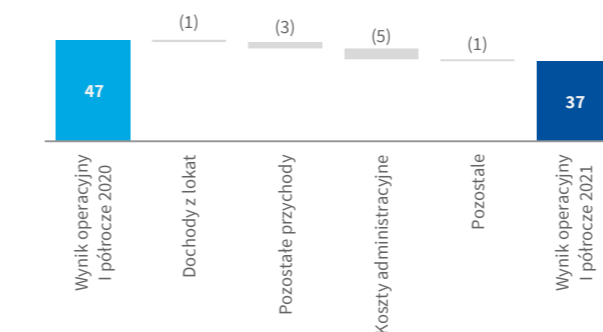
Ubezpieczenia emerytalne

Zysk z działalności operacyjnej segmentu ubezpieczeń emerytalnych w I połowie 2021 roku wyniósł 37 mln zł, a więc o 21,3% mniej niż w analogicznym okresie 2020 roku.

⁴ Wskaźnik Koszty/Dochody (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; spadek wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności; ang. C/I Cost/Income

Przychody z tytułu działalności podstawowej w segmencie ubezpieczeń emerytalnych w I półroczu 2021 roku i w analogicznym okresie 2020 roku wyniosły odpowiednio 70 mln zł i 73 mln zł. Niższe o 3 mln zł (4,1% /r) pozostałe przychody operacyjne to głównie efekt nadpłaty w Funduszu Gwarancyjnym w KDPW w I półroczu 2020 roku w związku ze spadkiem aktywów netto.

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



Koszty administracyjne PTE PZU wzrosły do poziomu 31 mln zł tj. 19,2% r/r. Główny wpływ na odchylenie miało zobowiązanie z tytułu wpłaty do Funduszu Gwarancyjnego w KDPW w I półroczu 2021 roku (11,7 mln zł) w związku ze wzrostem poziomu aktywów netto.

Na koniec I półroczu 2021 roku łączna wartość aktywów netto wszystkich otwartych funduszy emerytalnych na rynku wyniosła 176 mld zł i wzrosła o 18,4% w stosunku do końca 2020 roku. Do wzrostu aktywów przyczyniły się dodatnie wyniki funduszy, które osiągnęły średnią stopę zwrotu na poziomie 19,8% po I półroczu 2021 roku. Aktywa OFE PZU wzrosły w tym okresie o 19,3%, do poziomu 24,3 mld zł. W okresie od stycznia do czerwca 2021 roku stopa zwrotu OFE PZU wyniosła +21,3%, co było pochodną poprawy koniunktury na krajowym rynku akcji.

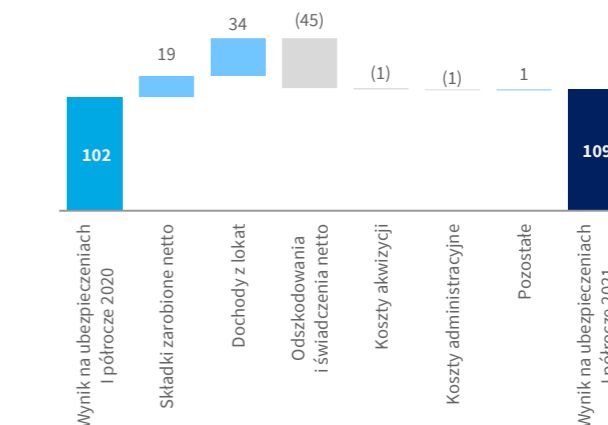
Kraje bałtyckie

Wynik na ubezpieczeniach z działalności w krajach bałtyckich wyniósł 109 mln zł na koniec czerwca 2021 roku, co oznacza wzrost o 7 mln zł, tj. 6,9%, w porównaniu z końcem pierwszego półrocza 2020 roku.

Czynniki wpływające na poziom wyniku:

- wzrost składki przypisanej brutto. Wyniosła ona 909 mln zł i była wyższa w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku o 74 mln zł (tj. 8,9%). Sprzedaż wyższa o 69 mln zł (8,7% r/r) została wygenerowana w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych głównie na skutek znacznego wzrostu sprzedaży ubezpieczeń majątkowych oraz ubezpieczeń zdrowotnych. W obszarze ubezpieczeń komunikacyjnych odnotowano spadek sprzedaży w regionie. W ubezpieczeniach na życie sprzedaż wzrosła o 5 mln zł (12,8% r/r);
- wyższa składka zarobiona netto. Osiągnęła ona poziom 836 mln zł i była wyższa o 19 mln zł (tj. 2,3%) od wartości osiągniętej na koniec drugiego kwartału ubiegłego roku;
- wzrost o 34 mln zł dochodów z lokat, głównie na skutek wzrostów na rynkach akcji;
- wyższa wartość odszkodowań i świadczeń netto. Osiągnęły one poziom 515 mln zł i były wyższe o 9,6%, a więc o 45 mln zł w porównaniu do pierwszego półrocza poprzedniego roku. Wskaźnik szkodowości w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych ukształtował się na poziomie 58,9% co oznacza wzrost o 0,8 p.p. w stosunku do końca czerwca 2020 roku. W ubezpieczeniach na życie wartość świadczeń wyniosła 47 mln zł i była wyższa względem analogicznego okresu roku ubiegłego o 29 mln zł głównie na skutek wzrostu stanu rezerw;
- wzrost kosztów akwizycji do 170 mln zł (+0,6% r/r). Współczynnik kosztów akwizycji liczony do składki zarobionej netto spadł o 0,4 p.p. i wyniósł 20,3%;
- wzrost kosztów administracyjnych, do 72 mln (+1,4% r/r). Jednocześnie wskaźnik kosztów administracyjnych ukształtował się na poziomie 8,6% co oznacza spadek o 0,1 p.p. w stosunku do pierwszego półrocza 2020 roku.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu kraje bałtyckie (w mln zł)



Ukraina

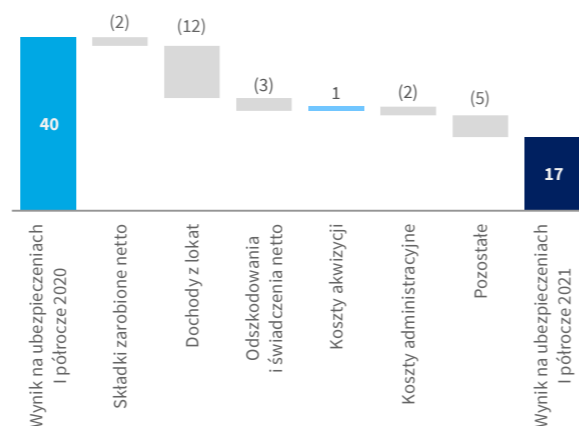


Segment Ukraina zakończył pierwsze półrocze 2021 roku wynikiem na ubezpieczeniach w wysokości 17 mln zł, co oznacza spadek o 23 mln zł (tj. 57,5%) względem pierwszego półrocza ubiegłego roku. Spadek w walucie funkcjonalnej wyniósł 52,3%.

Czynniki wpływające na poziom wyniku segmentu:

- wzrost składki przypisanej brutto. Wyniosła ona 146 mln zł i była wyższa o 2 mln zł (+1,4% r/r) w stosunku do pierwszego półrocza ubiegłego roku. Spadek sprzedaży o 2 mln zł odnotowano w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych, przy czym w walucie funkcjonalnej sprzedaż była wyższa o 10,6%, głównie na skutek wzrostu sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych oraz turystycznych (obowiązkowych przy składaniu wniosku o wizę na wyjazd do Polski). Wzrost sprzedaży w ubezpieczeniach na życie wyniósł względem końca czerwca ubiegłego roku 7,9% (w walucie funkcjonalnej: 22,0%);
- niższa składka zarobiona netto, osiągnęła ona wartość 100 mln zł (-2,0% r/r). W walucie funkcjonalnej odnotowano wzrost o 9,8%;
- spadek o 12 mln zł (-48,0% r/r) dochodów z lokat – do poziomu 13 mln zł;
- wyższa wartość odszkodowań i świadczeń netto. W porównaniu do pierwszej połowy ubiegłego roku wzrosła o 3 mln zł (+8,3% r/r) do 39 mln zł (w walucie funkcjonalnej wzrost wyniósł 19,8% r/r). Wskaźnik szkodowości liczony od składki zarobionej netto w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych wyniósł 38,3%, co oznacza wzrost o 11,1 p.p. w porównaniu do końca czerwca 2020 roku głównie na skutek wzrostu wskaźnika w obszarze ubezpieczeń komunikacyjnych OC oraz Zielona Karta;
- spadek kosztów akwizycji do 51 mln zł z 52 mln zł na koniec czerwca poprzedniego roku (-1,9% r/r). W walucie funkcjonalnej wzrost r/r o 10,1%. Wskaźnik kosztów akwizycji utrzymał się na tym samym 51,0% poziomie;
- wzrost kosztów administracyjnych o 2 mln zł (+12,5% r/r, a w walucie funkcjonalnej +29,4%) – do poziomu 18 mln zł. Współczynnik kosztów administracyjnych liczony od składki zarobionej netto zwiększył się o 2,3 p.p. i wyniósł 18,0%. Wzrost był efektem m.in. wyższych kosztów osobowych w wyniku presji płacowej, a także przyrostu kosztów związanych z działalnością projektową.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu Ukraina (w mln zł)



Kontrakty inwestycyjne



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

Wyniki tego segmentu prezentowane są według Polskich Standardów Rachunkowości, co oznacza, że obejmują m.in. składki przypisane brutto, wypłacone świadczenia oraz zmiany rezerw techniczno-ubezpieczeniowych. Kategorie te są eliminowane na poziomie skonsolidowanym.

Składki przypisane brutto pozyskane z kontraktów inwestycyjnych w I półroczu 2021 roku były na tym samym poziomie jak w 2020 roku i osiągnęły poziom 15 mln zł.

Dochody z działalności lokacyjnej w segmencie kontraktów inwestycyjnych wzrosły o 18 mln zł w stosunku do poprzedniego roku do poziomu 10 mln zł głównie z powodu lepszej stopy zwrotu z aktywów IKZE. Dochody z działalności lokacyjnej nie mają przy tym wpływu na wynik segmentu kontraktów inwestycyjnych, ponieważ równoważy je zmiana poziomu zobowiązań ubezpieczeniowych.

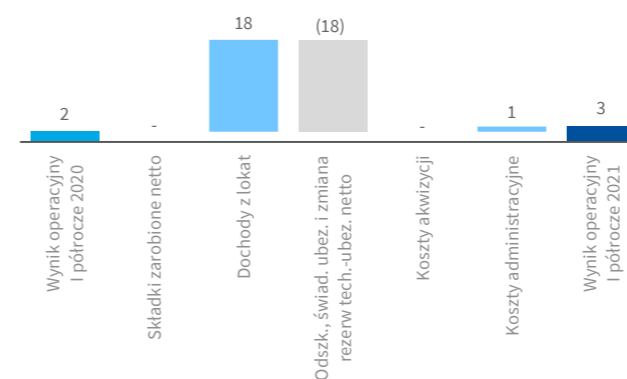
Koszt odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych wraz ze zmianą stanu innych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych netto wzrósł o 18 mln zł do 21 mln zł, przede wszystkim wskutek opisanej powyżej różnicy w wyniku z działalności lokacyjnej w produktach unit-linked.

W segmencie kontraktów inwestycyjnych nie jest obecnie prowadzona aktywna akwizycja umów.

Koszty administracyjne spadły do 1 mln zł (-50,0% r/r), co było konsekwencją malejącego portfela umów w tym segmencie.

Wynik operacyjny segmentu wzrósł do 3 mln zł (+50% r/r), co było efektem obniżenia kosztów w konsekwencji spadku wielkości biznesu w tym segmencie.

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



Alternatywne Pomiary Wyników

Poniżej przedstawiono wybrane Alternatywne Pomiary Wyników (APM) w rozumieniu Wytycznych Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (ESMA) nr 2015/1415.

Prezentowane wskaźniki rentowności i sprawności działania, będące standardowymi i powszechnie stosowanymi w analizie finansowej miernikami, niosą w ocenie Zarządu istotne dodatkowe informacje na temat wyników finansowych działalności Grupy PZU. Ich przydatność przeanalizowano pod kątem dostarczanej inwestorom informacji na temat sytuacji finansowej i efektywności finansowej Grupy.

Wskaźniki rentowności

Dla ułatwienia analizy rentowności Grupy PZU wybrano wskaźniki, które w ocenie Zarządu najlepiej tę rentowność opisują.

Rentowność kapitałów własnych (ROE) i rentowność aktywów (ROA) wskazują, do jakiego stopnia Spółka jest w stanie wygenerować zysk przy wykorzystaniu swoich zasobów, czyli kapitału własnego lub aktywów. Są jednymi z najczęściej stosowanych wskaźników w analizie rentowności spółek i grup kapitałowych, bez względu na sektor, w którym działają.

Rentowność kapitałów własnych (ROE) to inaczej stopa zwrotu z kapitału własnego. Pozwala ocenić, w jakim stopniu spółka pomnaża środki powierzone jej przez właścicieli (inwestorów). Jest to stosunek wygenerowanego zysku do posiadanych kapitałów własnych, czyli zasobów finansowych, które pozostają do dyspozycji Grupy na czas nieokreślony i zostały wniesione do przedsiębiorstwa przez jego właścicieli. W przypadku Grupy PZU wartość zysku netto i kapitałów własnych istotnie się różnią w zależności od tego, czy są podawane z wyłączeniem czy też z uwzględnieniem zysków/kapitałów akcjonariuszy mniejszościowych. Dlatego zaprezentowano zarówno rentowność kapitałów (ROE) – przypadające właścicielom jednostki dominującej, jak i rentowność kapitałów (ROE) – skonsolidowane, bez wyłączenia zysków i kapitałów przypadających na akcjonariuszy niekontrolujących.

Rentowność aktywów (ROA) obrazuje ich zdolność do generowania zysków. Wskaźnik ten określa wielkość zysku netto przypadającą na jednostkę źródeł finansowania zaangażowanych w aktywach firmy.

Zwrot z kapitałów własnych przypadający właścicielom jednostki dominującej (PZU) za I półrocze 2021 roku wyniósł 18,7%. Był jednocześnie o 15,1 p.p. wyższy od uzyskanego rok wcześniej, co wynikało ze wzrostu wyników na działalności bankowej w tym niższe koszty ryzyka, wzrost dochodów z tytułu prowizji i opłat, skompensowany negatywnym wpływem obniżek stóp procentowych oraz niższe opłaty regulacyjne.

Jednocześnie w analogicznym okresie roku ubiegłego miały miejsce jednorazowe zdarzenia, tj. odpis z tytułu utraty wartości wartości firmy powstałej w wyniku nabycia Alior Banku (746 mln zł) i Banku Pekao (555 mln zł) oraz odpis aktywów powstałych w wyniku nabycia Alior Banku (tj. znaku towarowego i relacji z klientami) w kwocie 161 mln zł brutto (po uwzględnieniu wpływu odroczonego podatku dochodowego i udziału mniejszości wpływ na wynik netto przypisany dla akcjonariuszy jednostki dominującej wyniósł 42 mln zł).

Rentowność aktywów (ROA) Grupy PZU za I półrocze 2021 roku wyniosła 1,3% i była o 1,1 p.p. wyższa niż w analogicznym okresie 2020 roku. Przyczynił się do tego w szczególności wzrost wyników na działalności bankowej.

Podstawowe wskaźniki efektywności Grupy PZU	1 stycznia - 30 czerwca 2019	1 stycznia - 30 czerwca 2020	1 stycznia - 30 czerwca 2021
Rentowność kapitałów (ROE) - przypadający właścicielom jednostki dominującej (uroczniony zysk netto / średni stan kapitałów własnych) x 100%	20,3%	3,6%	18,7%
Rentowność kapitałów (ROE) - skonsolidowane (uroczniony zysk netto / średni stan kapitałów własnych) x 100%	11,9%	1,5%	11,9%
Rentowność aktywów (ROA) (uroczniony zysk netto / średni stan aktywów) x 100%	1,3%	0,2%	1,3%

Wskaźniki sprawności działania

Dla ułatwienia analizy efektywności Grupy PZU wybrano wskaźniki, które w ocenie Zarządu najlepiej opisują efektywność w przypadku spółek ubezpieczeniowych i prowadzących działalność bankową. Część wskaźników odnosi koszty prowadzenia działalności ubezpieczeniowej do składek, a więc obrazuje, jaka część składki została przeznaczona na koszty, a jaka na marżę. Dla działalności bankowej wybrano wskaźnik kosztów do dochodów (C/I) jako relacji, która w ocenie Zarządu najlepiej oddaje efektywność tego obszaru działalności. Wszystkie wskaźniki są szeroko stosowane przez inne spółki z analogicznych sektorów, a także przez inwestorów i służą analizie sprawności i zyskowności tych spółek. Szczegółowe informacje, które pozwolą zrozumieć przydatność i wartość użytkową zastosowanych Alternatywnych Pomiarów Wyników, znajdują się w [ROZDZIAŁ 10. SŁOWNIK TERMINÓW I ALTERNATYWNE POMIARY WYNIKÓW](#).

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). Jest to stosunek kosztów ubezpieczeniowych związanych z obsługą ubezpieczeń i wypłatą odszkodowań (tj. kosztów odszkodowań, akwizycji i administracji) do składki zarobionej przypadającej na dany okres.

Wskaźnik mieszany Grupy PZU (dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych) utrzymuje się w ostatnich latach na niskim poziomie, który zapewnia wysoką rentowność.

W I półroczu 2021 roku wyniósł 88,0% i był o 1,0 p.p. wyższy w porównaniu z analogicznym okresem 2020 roku, na co wpłynęła zwłaszcza wyższa szkodowość w ubezpieczeniach komunikacyjnych. Była wypadkową wyższej częstości szkód (stopniowy powrót do naturalnych przebiegów szkodowych po okresie pandemii) w segmencie ubezpieczeń masowych oraz wyższej średniej wypłaty oraz deprecjacji PLN wobec EUR w szkodach walutowych w segmencie ubezpieczeń korporacyjnych.

Istotnym wskaźnikiem jest także marża zysku operacyjnego w ubezpieczeniach na życie, czyli rentowność ubezpieczeń na życie liczona jako stosunek wyniku z działalności operacyjnej do składki przypisanej brutto. Wskaźnik ten w I półroczu 2021 roku osiągnął poziom 10,3%, a jego spadek o 13,8 p.p. w porównaniu z analogicznym okresem 2020 roku był związany w szczególności ze wzrostem świadczeń z tytułu śmierci ubezpieczonych i współubezpieczonych w 2021 roku.

W przypadku działalności bankowej miernikiem sprawności działania jest wskaźnik kosztów do dochodów, a więc iloraz kosztów administracyjnych i sumy dochodów operacyjnych z wyłączeniem opłaty na BFG, podatku od innych instytucji finansowych oraz wyniku netto z realizacji i odpisów z tytułu utraty wartości inwestycji. Wskaźnik kosztów do dochodów dla działalności bankowej w Grupie PZU w I półroczu 2021 roku osiągnął 44,4% i wzrósł w porównaniu z analogicznym okresem 2020 roku o 1,1 p.p. Było to efektem przejęcia Idea Bank przez Bank Pekao, a wyższe koszty połączonych organizacji nie zostały w pełni zrekomensowane dochodami, z uwagi na niższe dochody odsetkowe w związku z obniżkami stóp procentowych II kwartale 2020 roku.

Wskaźniki sprawności działania w podziale na poszczególne segmenty zostały zaprezentowane w [ROZDZIAŁ 10. SŁOWNIK TERMINÓW I ALTERNATYWNE POMIARY WYNIKÓW](#).

Wskaźniki sprawności działania	1 stycznia - 30 czerwca 2019	1 stycznia - 30 czerwca 2020	1 stycznia - 30 czerwca 2021
1. Wskaźnik odszkodowań i świadczeń brutto (prosty) (odszkodowania i świadczenia brutto/składka przypisana brutto) x 100%	68,6%	65,1%	66,3%
2. Wskaźnik odszkodowań i świadczeń na udziale własnym (odszkodowania i świadczenia netto / składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	70,0%	63,7%	70,1%
3. Wskaźnik kosztów działalności segmentów ubezpieczeniowych (koszty działalności ubezpieczeniowej/składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	21,8%	22,5%	23,0%
4. Wskaźnik kosztów akwizycji segmentów ubezpieczeniowych (koszty akwizycji/składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	14,9%	15,1%	15,6%
5. Wskaźnik kosztów administracyjnych segmentów ubezpieczeniowych (koszty administracyjne/składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	6,9%	7,5%	7,4%
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%	87,0%	88,0%
7. Marża zysku operacyjnego w ubezpieczeniach na życie (zysk operacyjny / składka przypisana brutto) x 100%	19,6%	24,1%	10,3%
8. Wskaźnik koszty/dochody - działalność bankowa	41,4%	43,3%	44,4%



6. Zarządzanie ryzykiem

Wiele wysiłku wkładamy w stałe rozwijanie zaawansowanych procedur zarządzania ryzykiem. Mają dla nas fundamentalnie znaczenie. Zależy nam, żeby nasi klienci byli spokojni i czuli się z nami bezpiecznie, a wyniki Grupy 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 służy budowie wartości dla wszystkich interesariuszy. Polega na aktywnym i przemyślanym zarządzaniu wielkością przyjmowanego ryzyka. Istotą tego procesu jest również zapobieganie przyjmowaniu ryzyka na poziomie, który mógłby zagrozić stabilności finansowej Grupy PZU lub Konglomeratu Finansowego PZU.

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

Główne elementy systemu zarządzania ryzykiem Grupy PZU zostały wdrożone tak, aby zapewnić spójność sektorową oraz realizację planów strategicznych poszczególnych podmiotów i celów biznesowych całej Grupy PZU. Do tych elementów należą 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 wyznaczone komitety.

Podmioty sektora finansowego są ponadto zobowiązane do stosowania standardów właściwych dla ich sektora. Ich wewnętrzne regulacje dotyczą m.in.:

- procesów, metod i procedur umożliwiających pomiar ryzyka i zarządzanie nim;
- podziału obowiązków w procesie zarządzania ryzykiem;
- zakresu oraz warunków i częstotliwości sporządzania sprawozdań na temat zarządzania ryzykiem.

PZU sprawuje nadzór nad systemem zarządzania ryzykiem całej Grupy PZU. Odbывается to na podstawie zawartych ze spółkami zależnymi porozumień o wzajemnej współpracy i przekazywanych na ich podstawie informacji. PZU zarządza ryzykiem na poziomie Grupy w ujęciu zagregowanym, w szczególności w zakresie wymogów kapitałowych.

PZU jako podmiot wiodący zarządza ponadto koncentracją ryzyka na poziomie całego Konglomeratu Finansowego PZU. Określa także standardy zarządzania koncentracją ryzyka, w szczególności poprzez wprowadzenie zasad identyfikacji,

pomiaru i oceny, monitorowania i raportowania znaczącej koncentracji ryzyka oraz podejmowania decyzji zarządczych.

Efektywność zarządzania ryzykiem na poziomie Grupy zapewnia dodatkowa rekomendacja PZU (jako podmiotu dominującego) dotycząca organizacji systemu zarządzania ryzykiem w podmiotach zależnych z sektora ubezpieczeniowego i bankowego. Obowiązują także wytyczne, które precyzyjnie regulują poszczególne procesy w obszarze zarządzania ryzykiem w spółkach Grupy.

Zarządy podmiotów Grupy PZU są odpowiedzialne 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 podmiotach sektora finansowego sprawują ich Rady Nadzorcze. PZU desygnuje do nich swoich przedstawicieli. Dotyczy to w szczególności Rad Nadzorczych Alior Banku i Banku Pekao.

6.2 System zarządzania ryzykiem

System zarządzania ryzykiem w Grupie PZU polega 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; rami tego procesu są uniwersalne dla podmiotów rynku finansowego.

Spójny podział kompetencji i zadań w Grupie PZU i w należących do niej podmiotach sektora finansowego obejmuje cztery poziomy kompetencyjne.

Rolą Komitetu Ryzyka Grupy PZU jest wspieranie zarówno Rad Nadzorczych, jak i Zarządów podmiotów wchodzących w skład Grupy PZU 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 w Grupie PZU.

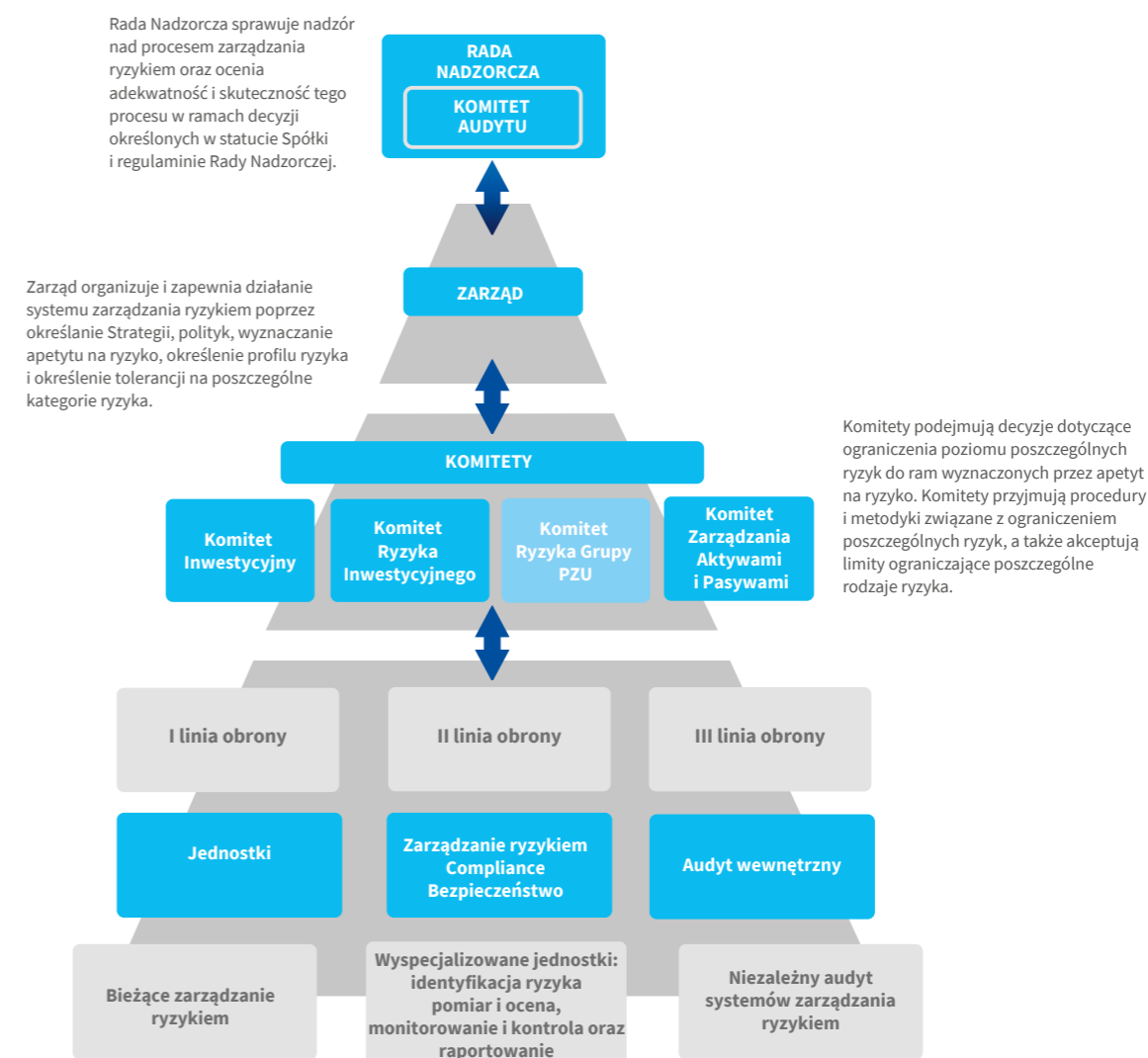
Trzy pierwsze to:

- Rada Nadzorcza, która nadzoruje proces zarządzania ryzykiem oraz ocenia adekwatność i skuteczność tego procesu; realizuje zadania w ramach decyzji określonych w statucie danego podmiotu i regulaminie Rady Nadzorczej oraz za pośrednictwem Komitetu Audytu;
- Zarząd, który organizuje i zapewnia działanie systemu zarządzania ryzykiem poprzez uchwalanie strategii, polityk, wyznaczanie apetytu na ryzyko, określenie profilu ryzyka i tolerancji na poszczególne kategorie ryzyka;
- Komitety, które decydują o ograniczaniu poziomu poszczególnych ryzyk do ram wyznaczonych przez apetyt na ryzyko; przyjmują procedury i metodyki związane z ograniczaniem poszczególnych ryzyk, a także akceptują limity dla poszczególnych rodzajów ryzyka.

Czwarty poziom kompetencyjny dotyczy działań operacyjnych podzielonych na trzy tzw. linie obrony:

- pierwsza linia obrony – obejmuje bieżące zarządzanie ryzykiem na poziomie jednostek i komórek organizacyjnych podmiotów oraz podejmowanie decyzji w ramach procesu zarządzania ryzykiem, z uwzględnieniem limitów dla poszczególnych ryzyk;
- druga linia obrony – obejmuje zarządzanie ryzykiem przez wyspecjalizowane komórki zajmujące się identyfikacją ryzyka, jego pomiarem i monitorowaniem oraz raportowaniem o ryzyku, a także kontrolą limitów;
- trzecia linia obrony – obejmuje audyt wewnętrzny, który przeprowadza niezależne audyty elementów systemu zarządzania ryzykiem oraz procedur kontrolnych.

Schemat struktury organizacyjnej systemu zarządzania ryzykiem



6.3 Apetyt na ryzyko

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

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



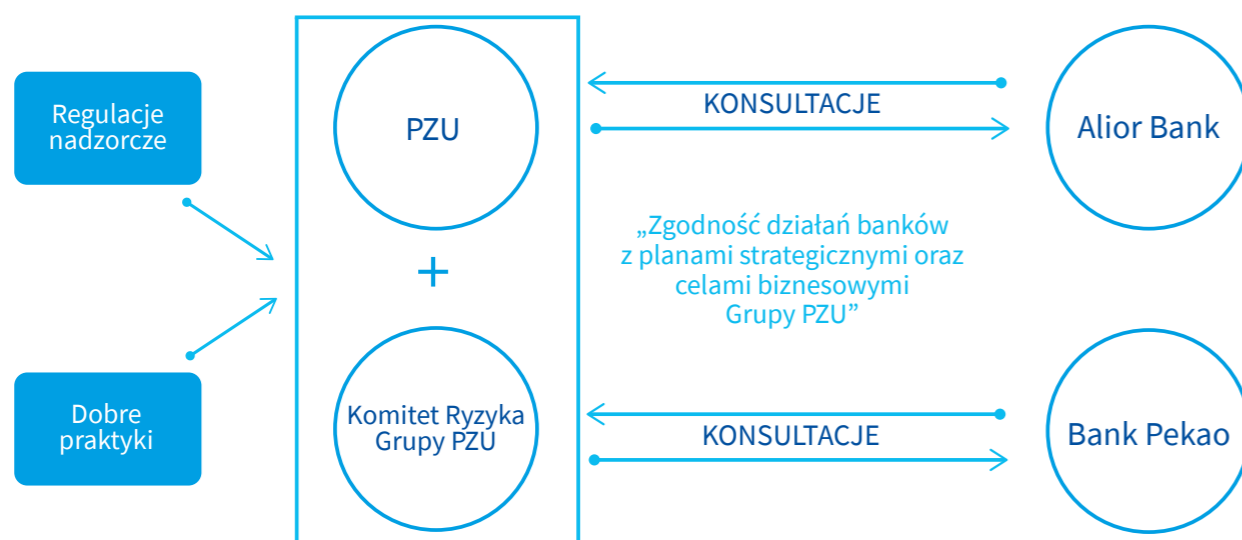
We wszystkich podmiotach ubezpieczeniowych Grupy PZU wdrożono proces ustalania apetytu na ryzyko oraz limitów na poszczególne kategorie ryzyka zgodny z procesem grupowym. Zarząd każdego z podmiotów wyznacza apetyt na ryzyko, profil ryzyka i tolerancję na ryzyko odzwierciedlające jego plany finansowe, 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 PZU. Za ustalenie odpowiedniego poziomu ryzyka w każdym z podmiotów jest odpowiedzialny jego Zarząd, natomiast jednostka ds. ryzyka co najmniej raz w roku dokonuje przeglądu wielkości apetytu na ryzyko. Wszystkie te działania są koordynowane z poziomem Grupy PZU.



Apetyt na ryzyko co najmniej raz w roku ustalają także dwa należące do Grupy PZU banki. Robią to zgodnie z regulacjami nadzorczymi (w tym wynikającymi z planów naprawy) oraz dobrymi praktykami. Proces jest jednak zindywidualizowany, tak aby odzwierciedlał strategię biznesową i kapitałową każdego podmiotu. Apetyt na ryzyko w tych spółkach jest konsultowany z podmiotem dominującym Grupy PZU i opiniowany przez Komitet Ryzyka Grupy PZU. Celem jest zapewnienie zgodności działań banków z planami strategicznymi i celami biznesowymi Grupy PZU oraz zachowanie dopuszczalnego poziomu ryzyka na poziomie całej Grupy. Tak uzgodniony poziom apetytu na ryzyko zatwierdzają również Rady Nadzorcze banków.

Proces ustalania apetytu na ryzyko w Grupie PZU



6.4 Proces zarządzania ryzykiem

W procesie zarządzania ryzykiem są wyróżnione dwa poziomy:

- I - POZIOM GRUPY – monitoring limitów oraz ryzyk specyficznych w Grupie
- Zarządzanie ryzykiem na tym poziomie ma zapewnić realizację celów biznesowych Grupy PZU w sposób bezpieczny i dopasowany do skali ponoszonego ryzyka. Grupa PZU daje spółkom zależnym wsparcie przy wdrażaniu systemu zarządzania ryzykiem.

Zarządzanie ryzykiem na poziomie Grupy obejmuje wprowadzenie spójnych mechanizmów i standardów oraz organizację efektywnego systemu kontroli wewnętrznej (ze szczególnym uwzględnieniem funkcji zgodności), systemu zarządzania ryzykiem (zwłaszcza w obszarze reasekuracji)

i systemu zarządzania bezpieczeństwem. Polega także na ich bieżącym monitorowaniu. Wyznaczone osoby z Grupy PZU współpracują z Zarządami podmiotów oraz z kierownictwem takich obszarów, jak finanse, ryzyko, aktuariat, reasekuracja, inwestycje i Compliance, na podstawie porozumień o wzajemnej współpracy.

W związku z uzyskaniem przez Grupę PZU statusu konglomeratu finansowego wdrożono również system zarządzania koncentracją ryzyka. Dzięki temu poszczególne podmioty realizują swoje cele biznesowe, zachowując stabilność finansową własną, jak i całego Konglomeratu Finansowego PZU. W ramach systemu są monitorowane miary koncentracji ryzyka oraz ich limity i wartości progowe. Pomiar ryzyka pozwala na zidentyfikowanie źródeł koncentracji w poszczególnych rodzajach ryzyka

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 tolerancję na ryzyko.

Monitorowanie i kontrola ryzyka

Polega na bieżącym przeglądzie odchylenia 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, akceptację poziomu ryzyka oraz wdrożenie narzędzi wspierających te działania, takich jak limity, programy reasekuracyjne czy regularny przegląd regulacji wewnętrznych i procesów.

Zarządzanie ryzykiem


na poziomie zarówno konglomeratu finansowego, jak i podmiotów regulowanych. Umożliwia również ocenę wpływu tych koncentracji na stabilność finansową.


- **II - POZIOM PODMIOTU – monitoring limitów oraz ryzyko specyficznych dla danego podmiotu**
Zarządzanie ryzykiem na tym poziomie ma zapewnić realizację celów biznesowych poszczególnych spółek Grupy PZU w sposób bezpieczny i dopasowany do skali ponoszonego ryzyka. Służą temu:
 - monitorowanie limitów i specyficznych kategorii ryzyka występujących w danym podmiocie,
 - wdrażanie skutecznych mechanizmów i standardów,
 - organizacja efektywnego systemu kontroli wewnętrznej (ze szczególnym uwzględnieniem funkcji zgodności), systemu zarządzania ryzykiem (zwłaszcza w obszarze reasekuracji) i systemu zarządzania bezpieczeństwem.

6.5 Profil ryzyka Grupy PZU

Główne ryzyka w Grupie PZU



 Do głównych ryzyk, na które jest narażona Grupa PZU, należą ryzyka: aktuarialne, rynkowe, kredytowe, koncentracji, operacyjne, modeli i braku zgodności.

 Do głównych ryzyk związanych z działalnością Alior Banku i Banku Pekao należą ryzyka: kredytowe (w tym ryzyko koncentracji portfela kredytowego), operacyjne i rynkowe (obejmujące ryzyka stopy procentowej, walutowe, cen towarów i cen instrumentów finansowych).

Całkowite ryzyko podmiotów sektora bankowego, uwzględniając udziały PZU w obu bankach, stanowi ok. 32% (I kwartał 2021 roku) całkowitego ryzyka Grupy PZU, przy największej kontrybucji w obszarze ryzyka kredytowego.

W związku z pandemią COVID-19 zidentyfikowano wzrost ryzyka w wybranych obszarach, w szczególności ryzyka śmiertelności, ryzyka stopy procentowej, ryzyka płynności i ryzyka kredytowego.

W I półroczu 2021 roku kontynuowano inicjatywy służące poprawie identyfikacji, pomiaru i oceny oraz monitorowania ryzyk związanych ze zrównoważonym rozwojem, w szczególności ze zmianami klimatu. Główne ryzyka w tym obszarze to ryzyka transformacji oraz ryzyka fizyczne, które są zarządzane w ramach poszczególnych kategorii ryzyk wskazanych w dalszej części Sprawozdania.

Zgodnie z wytycznymi Komisji Europejskiej dotyczącymi sprawozdawczości w zakresie informacji niefinansowych, ryzyka transformacji odnoszą się do przejścia gospodarki na niskoemisyjną i odporną na zmianę klimatu. Ryzyka fizyczne obejmują natomiast straty finansowe wynikające z fizycznych skutków zmiany klimatu i obejmują ostre (np. burze, pożary) i długotrwałe (podnoszący się poziom mórz) ryzyko.

Ryzyko aktuarialne

To możliwość poniesienia straty lub niekorzystnej zmiany wartości zobowiązań, jakie mogą wyniknąć 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 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 dla 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 (oceny ryzyka przyjmowanego do ubezpieczenia), 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 jest dokonywany 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 służy efektywnej komunikacji o ryzyku aktuarialnym i wspiera zarządzanie ryzykiem aktuarialnym na różnych poziomach decyzyjnych – od pracownika do Rady Nadzorczej. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz ich zakres są dostosowane do potrzeb na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze przewidywane w procesie zarządzania ryzykiem aktuarialnym są realizowane 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 ograniczaniu ryzyka aktuarialnego związanego z bieżącą działalnością służą:

- 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.

W wyniku pandemii COVID-19 odnotowano wzrost w obszarze ryzyka śmiertelności. Został on uwzględniony w regularnych procesach biznesowych a ryzyko podlega regularnemu monitoringowi i kontroli.

Ryzyko rynkowe, w tym ryzyko płynności

Ryzyko rynkowe jest rozumiane jako 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 ryzyko koncentracji) wraz z procesem zarządzania ryzykiem niewypłacalności kontrahenta.

Ryzyko rynkowe w Grupie PZU wypływa 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 stopy procentowej.



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

Identyfikacja ryzyka rynkowego polega na rozpoznaniu jego rzeczywistych i potencjalnych źródeł. W przypadku ryzyka związanego z aktywami rozpoczyna się w momencie podjęcia decyzji o rozpoczęciu transakcji na danym typie instrumentów finansowych. Jednostki, które się na to decydują, sporządzają opis instrumentu zawierający w szczególności czynniki ryzyka. Przekazują go do jednostki ds. ryzyka, która na jego podstawie identyfikuje i ocenia ryzyko rynkowe.

Identyfikacja ryzyka rynkowego związanego ze zobowiązaniami ubezpieczeniowymi rozpoczyna się wraz z procesem tworzenia produktu ubezpieczeniowego. Polega na ustaleniu zależności wielkości przepływów finansowych z tego produktu od czynników ryzyka rynkowego. Do oceny zidentyfikowanych ryzyk rynkowych wykorzystuje się kryterium istotności określające, czy z materializacją ryzyka jest związana strata, która może mieć wpływ na kondycję finansową.

Ryzyko rynkowe jest mierzone przy użyciu poniższych miar ryzyka:

- VaR, czyli wartości narażonej na ryzyko, będącej miarą kwantyfikującą potencjalną stratę ekonomiczną, która w horyzoncie 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 i dobrymi praktykami rynkowymi.

Pomiar ryzyka rynkowego dzieli się na etapy, w szczególności:

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

Pomiar ryzyka jest dokonywany:

- 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 komunikowaniu różnym poziomom decyzyjnym poziomu ryzyka rynkowego oraz efektów monitorowania i kontrolowania. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz ich zakres 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. sprzedaży instrumentu finansowego, zamknięciu pozycji na instrumencie pochodnym, kupnie 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, który ma służyć utrzymaniu pozycji ryzyka w ramach akceptowalnego poziomu tolerancji na nie. Struktura limitów dla poszczególnych kategorii ryzyka rynkowego, jak również dla poszczególnych jednostek organizacyjnych, jest ustalana przez wyznaczone 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.



W związku z pandemią COVID-19 sektor bankowy w Polsce odnotował istotny spadek dochodów odsetkowych. Dotknęło to także

banki z Grupy PZU. Obniżka referencyjnej stopy procentowej NBP łącznie o 140 pb. w pierwszej połowie 2020 roku wpłynęła na spadek marży odsetkowej netto (NIM) w sektorze.



W związku z uwzględnieniem występujących obecnie poziomów stóp procentowych w procesach biznesowych, w krótkim horyzoncie ryzyko związane z niskimi stopami procentowymi w segmencie ubezpieczeniowym

Grupy PZU nie jest uznawane za istotne. Ryzyko jest na bieżąco monitorowane i analizowane pod kątem właściwego dostosowania struktury portfela lokat.

Ryzyko płynności finansowej to możliwość utraty zdolności do bieżącego regulowania zobowiązań Grupy PZU wobec jej klientów lub kontrahentów. Zarządzanie ryzykiem płynności finansowej służy zachowaniu takiego poziomu płynności, by umożliwić bieżące regulowanie zobowiązań danego podmiotu. Ryzyko płynności jest zarządzane odrębnie dla części ubezpieczeniowej i bankowej.

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 polegają na oszacowaniu niedoborów środków finansowych na wypłaty zobowiązań. W części ubezpieczeniowej oszacowanie jest dokonywane 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 sporządzanej na dany dzień;
- potencjalnego niedoboru środków finansowych (ryzyko płynności finansowej średnioterminowej) – poprzez analizę historycznych i spodziewanych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej;
- stress testowym (ryzyko płynności finansowej średnioterminowej) – poprzez oszacowanie możliwości

zbycia w krótkim czasie portfela lokat finansowych na zaspokojenie zobowiązań z tytułu wystąpienia zdarzeń ubezpieczeniowych, w tym o charakterze nadzwyczajnym;

- preliminarzy bieżących (ryzyko płynności finansowej krótkoterminowej) – poprzez monitorowanie zgłoszonego przez jednostki podmiotu ubezpieczeniowego z Grupy PZU zapotrzebowania na środki w terminie określonym przez obowiązujące w tym podmiocie regulacje.



W zakresie zarządzania ryzykiem płynności banki w Grupie PZU stosują miary wynikające z regulacji sektorowych, w tym Rekomendacji P Komisji Nadzoru Finansowego.

Do zarządzania płynnością banków w Grupie PZU wykorzystuje się współczynniki płynności dla różnych okresów, w tym do 7 dni, do miesiąca, do 12 i powyżej 12 miesięcy.

W ramach zarządzania ryzykiem płynności banki w Grupie PZU analizują również profil zapadalności/wymagalności w dłuższym terminie, zależnej w dużym stopniu od przyjętych założeń dotyczących 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).

Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka płynności finansowej polegają na analizie wykorzystania wyznaczonych limitów.

W związku z pandemią COVID-19 banki w Polsce, w tym banki należące do Grupy PZU, doświadczają nadpłynności. Pandemia istotnie zakłóciła dotychczasowy prosty model transferu przez banki środków z depozytów do kredytowania gospodarki. W bilansach banków napływ depozytów pozostaje niezakłócony, ale odpływ nie kieruje się głównie na kredytowanie gospodarki, a na zakup papierów skarbowych i gwarantowanych przez Skarb Państwa. Skutkuje to wzrostem w bilansach banków wolumenu papierów dłużnych, a w konsekwencji wzrostem płynności. Ograniczenie akcji kredytowej wynika z restrykcyjnej polityki kredytowej samych banków i jednocześnie awersji klientów do zadłużania się

w trudno przewidywalnych warunkach. Płynność banków dodatkowo wzmocniła obniżka stopy rezerwy obowiązkowej NBP z 3,5% do 0,5% obowiązująca od końca kwietnia 2020 roku.



Wpływ pandemii COVID-19 na płynność części ubezpieczeniowej Grupy PZU w I półroczu 2021 roku nie był istotny. Obserwowany był wzrost liczby zgonów (wzrost śmiertelności) co mogło wynikać m.in. z utrudnionego dostępu do służby zdrowia oraz powikłań związanych z COVID-19. Jednak sytuacja nie wpłynęła istotnie na ryzyko płynności Grupy PZU. W I półroczu 2021 roku brak było podstaw do podejmowania nadzwyczajnych działań zarządczych w zakresie ryzyka płynności w związku z pandemią COVID-19. W ramach rutynowych działań zarządczych w zakresie ryzyka płynności Grupa PZU stale monitorowała wielkość dostępnych środków płynnych oraz na bieżąco wykorzystanie limitów płynnościowych.

Raportowanie ryzyka płynności polega na komunikowaniu poziomu płynności finansowej różnym poziomom decyzyjnym. Częstotliwość poszczególnych raportów i ich zakres są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

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 między TFI PZU a 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-back na skarbowych papierach wartościowych, w tym utrzymywanych do terminu wykupu;
- centralizacja zarządzania portfelami/funduszami przez TFI PZU;
- limity wskaźników płynnościowych w bankach należących do Grupy PZU.

Ryzyko kredytowe i ryzyko koncentracji

Ryzyko kredytowe jest rozumiane jako ryzyko straty lub niekorzystnej zmiany sytuacji finansowej, wynikające z wahań wiarygodności i zdolności kredytowej emitentów papierów wartościowych, kontrahentów i wszelkich dłużników. Materializuje się w postaci niewykonania 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 rozumiane jako 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 decydowania o zainwestowaniu w nowy typ instrumentu finansowego lub zaangażowaniu o charakterze kredytowym. Polega na analizie, czy z daną inwestycją wiąże się ryzyko kredytowe lub ryzyko koncentracji, a także od czego jest uzależniony 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 jest dokonywany przy użyciu:

- miar ekspozycji (wartość zaangażowania kredytowego brutto i netto oraz zaangażowanie kredytowe netto ważone okresem zapadalności);
- wymogu kapitałowego kalkulowanego zgodnie z formułą standardową.

Ryzyko koncentracji dla pojedynczego podmiotu jest kalkulowane 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 i dobrymi praktykami rynkowymi. Pomiar ryzyka kredytowego jest dokonywany przy użyciu siatki miar jakości portfela kredytowego.

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

Monitorowanie dotyczy:

- zaangażowań z tytułu ubezpieczeń finansowych;
- zaangażowań reasekuracyjnych;
- limitów zaangażowania i limitów ryzyka VaR;
- zaangażowań kredytowych (w przypadku podmiotów bankowych).

Raportowanie polega na informowaniu o poziomach ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji oraz efektach monitorowania i kontrolowania. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz ich zakres 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, krajów;
- dywersyfikacji portfela aktywów i ubezpieczeń finansowych w szczególności ze względu na kraj, 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.

Strukturę limitów ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji dla poszczególnych emitentów ustalają wyznaczone komitety w taki sposób, by limity były spójne z tolerancją na ryzyko ustaloną przez zarządy danych podmiotów zależnych i pozwalały zminimalizować ryzyko „zarażania” pomiędzy skoncentrowanymi ekspozycjami.

W działalności bankowej udzielanie produktów kredytowych jest realizowane zgodnie z metodykami kredytowania właściwymi dla segmentu klienta i rodzaju produktu. Oceny zdolności kredytowej klienta poprzedzającej wydanie decyzji kredytowej dokonuje się z wykorzystaniem narzędzi wspierających proces kredytowy, w tym systemu scoringowego lub ratingowego oraz 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.

Dla minimalizacji ryzyka kredytowego ustanawia się zabezpieczenia adekwatne do ponoszonego ryzyka kredytowego. Ustanowienie zabezpieczenia nie zwalnia z obowiązku badania zdolności kredytowej klienta.

Ze względu na pandemię COVID-19 w 2020 roku banki krajowe, w tym banki Grupy PZU, dokonały zwiększonych odpisów z tytułu utraty wartości zaangażowań kredytowych oraz niepewności związanej z dalszymi ekonomicznymi skutkami pandemii. W I połowie 2021 roku, pomimo zaobserwowanej w tym okresie poprawy spłacalności portfela kredytowego, banki kontynuują konserwatywne podejście, utrzymując zaostrzone parametry modeli, ograniczenia w underwritingu oraz ścisły monitoring potencjalnie zagrożonych ekspozycji.



W segmencie ubezpieczeniowym Grupy PZU, w obszarze ryzyka kredytowego, wpływ pandemii COVID-19 był niewielki; w całym 2020 roku oraz I półroczu 2021 roku na portfelu nie odnotowano przesłanek utraty wartości, tym samym żadna ekspozycja nie została zakwalifikowana do koszyka 3 (instrumenty dla których stwierdzono trwałą utratę wartości).

W I półroczu 2021 roku nie odnotowano znaczących zmian w strukturze posiadanych instrumentów finansowych. Wartość odpisu na ryzyko kredytowe oraz pokrycie odpisem, rozumiane jako relacja skumulowanych odpisów z tytułu ryzyka kredytowego do wartości bilansowej brutto wszystkich aktywów Grupy PZU obciążonych ryzykiem kredytowym podlegających reżimowi MSSF9, nie zmieniała się istotnie w porównaniu do IV kwartału 2020 roku. Jednocześnie zwiększyła się wartość odpisów w ujęciu lifetime na skutek klasyfikacji zagranicznych obligacji skarbowych pochodzących

od jednego emitenta do II koszyka jakości kredytowej ze względu na obniżenie ratingu tego emitenta w czerwcu 2021. Wzrost ten został zniesiony przez zmniejszenie się wartości odpisów dla I koszyka jakości kredytowej, czego źródłem jest głównie uwzględnienie pozytywnych prognoz dotyczących zmian w otoczeniu makroekonomicznym.

W I półroczu 2021 roku nie potwierdzono wpływu COVID-19 na wzrost szkodowości w portfelu gwarancji ubezpieczeniowych. Sytuacja poszczególnych klientów jest na bieżąco monitorowana.

Ryzyko operacyjne

Jest to możliwość poniesienia straty wynikającej z niewłaściwych lub błędnych procesów wewnętrznych, działań ludzi, funkcjonowania systemów lub ze zdarzeń zewnętrznych.

Identyfikacja ryzyka operacyjnego odbywa się w szczególności poprzez:

- gromadzenie i analizę informacji o incydentach ryzyka operacyjnego oraz przyczynach ich wystąpienia;
- samoocenę ryzyka operacyjnego;
- analizy scenariuszowe.

Ocena i pomiar ryzyka operacyjnego odbywają się poprzez:

- określanie skutków incydentów ryzyka operacyjnego, które nastąpiły;
- szacowanie skutków wystąpienia potencjalnych incydentów ryzyka operacyjnego, które mogą wystąpić w działalności.



Oba banki w Grupie PZU, za zgodą KNF, stosują indywidualne modele zaawansowane do pomiaru ryzyka operacyjnego i szacowania wymogów kapitałowych z tytułu tego ryzyka.

Monitorowaniu i kontrolowaniu ryzyka operacyjnego służy głównie ustanowiony system wskaźników ryzyka operacyjnego oraz limitów umożliwiających ocenę zmian poziomu ryzyka operacyjnego w czasie oraz czynników mających wpływ na jego poziom w działalności.

Raportowanie polega na komunikowaniu różnym poziomom decyzyjnym poziomu ryzyka operacyjnego oraz efektów monitorowania i kontrolowania. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz ich zakres są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze w ramach reakcji na zidentyfikowane i ocenione ryzyko operacyjne polegają przede wszystkim na:

- podjęciu działań mających na celu minimalizację ryzyka, m.in. poprzez wzmocnienie systemu kontroli wewnętrznej;
- transferze ryzyka – w szczególności za pomocą zawarcia umowy ubezpieczenia;
- unikaniu ryzyka poprzez niepodjęcie określonej działalności biznesowej lub wycofanie się z niej w przypadku stwierdzenia zbyt wysokiego ryzyka operacyjnego, którego koszty ograniczenia są nieopłacalne;
- akceptacji ryzyka – aprobatę konsekwencji wynikających z ewentualnej materializacji ryzyka operacyjnego, jeśli nie zagraża ono przekroczeniu poziomu tolerancji na ryzyko operacyjne.

Plany Ciągłości Działania w Grupie PZU są cyklicznie testowane i dzięki temu również aktualizowane.



25 lutego 2020 roku w PZU i PZU Życie powołano Sztab Kryzysowy, który funkcjonował również w I półroczu 2021 roku. Sztab Kryzysowy na bieżąco monitoruje sytuację i podejmuje niezbędne działania zapewniające ciągłość

działania spółek przy zachowaniu środków bezpieczeństwa i ograniczeń wynikających m.in. z Rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, zakazów i nakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii. Tego dnia w PZU i PZU Życie ogłoszono również sytuację kryzysową.

W PZU i PZU Życie wdrożono rozwiązania i procesy służące minimalizowaniu ryzyka wystąpienia zakażenia i rozprzestrzeniania koronawirusa w organizacji. Zastosowano odpowiednie środki bezpieczeństwa:

- informacyjne (newslettery, alerty, sms-y, informacje zamieszczane w serwisie PZU24, webinar, FAQ);
- organizacyjno-prawne (powołanie Sztabu Kryzysowego i regularne zwoływanie jego posiedzeń, ogłoszenie sytuacji kryzysowej, wprowadzenie procedury i trybu pracy zdalnej, aktualizacja Planu Ciągłości Działania, stworzenie rejestru zidentyfikowanych przypadków zarażeń, profilaktyka kontaktów w pracy, podwyższony standard higieny osobistej);
- techniczne (zakup i rozbudowa urządzeń IT zwiększających limit VPN, zakup licencji na użytkowanie komunikatorów internetowych oraz na oprogramowanie wspierające bezpieczeństwo pracy zdalnej, zwiększenie limitu transmisji

danych w telefonach, wyposażenie pracowników w notebooki i komputery stacjonarne do pracy zdalnej, zwiększenie przepustowości łączy internetowych);

- ochronne (wyposażenie jednostek PZU w środki odkażające i ochronne, wyposażenie stanowisk w oddziałach PZU w pleksi ochronne, zakup maseczek i rękawic ochronnych, zlecenie dezynfekcji, w tym ozonowania pomieszczeń).

Pracę zdalną wprowadzono już w marcu 2020 roku. Zapewniono niezbędne środki techniczne i organizacyjne, aby umożliwić jak największej liczbie pracowników wykonywanie pracy na odległość albo systemie rotacyjnym. W I półroczu 2021 roku średnio 65% pracowników w PZU i PZU Życie wykonywało pracę zdalnie.

Oddziały i agencje ubezpieczeniowe pozostały otwarte, dostosowując się do wszystkich ograniczeń prawnych i restrykcji sanitarnych związanych z przeciwdziałaniem rozprzestrzenianiu się COVID-19. Podobnie zostały dostosowane procesy sprzedażowe, obsługi umów oraz szkód, tak aby zapewnić ciągłość działania i jednocześnie bezpieczną obsługę klientów.

Sztab Kryzysowy otrzymuje cyklicznie raporty dotyczące liczby zakażeń wśród pracowników i w Polsce, organizacji pracy w spółkach Grupy PZU, dostępności oddziałów i sieci agencyjnej, realizacji zamówień środków ochrony osobistej i dezynfekujących oraz wydatków poniesionych z budżetu Sztabu Kryzysowego. Część decyzji podjętych przez Sztab Kryzysowy przekazywano jako rekomendacje spółkom zależnym Grupy PZU.

Plany Ciągłości Działania funkcjonują zgodnie z obowiązującymi w spółkach Grupy PZU regulacjami i procedurami wewnętrznymi. Mimo sytuacji kryzysowej nie doszło do istotnych zakłóceń związanych z przerwaniem ciągłości działania realizowanych procesów biznesowych.

Ryzyko modeli

Ryzyko modeli, zakwalifikowane jako istotne dla Grupy PZU, zostało zdefiniowane 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.



Formalny proces identyfikacji i oceny tego ryzyka jest rozwijany obecnie w spółkach PZU i PZU Życie. Celem tego procesu jest zapewnienie wysokiej jakości praktyk dotyczących zarządzania ryzykiem modeli.

Proces zarządzania ryzykiem modeli obejmuje:

- identyfikację ryzyka, która odbywa się poprzez cykliczną identyfikację modeli wykorzystywanych w obszarach objętych procesem; zidentyfikowane modele są poddawane ocenie istotności;
- pomiar ryzyka, który opiera się na wynikach niezależnych walidacji i monitoringów modeli;
- monitorowanie ryzyka, które polega na bieżącej analizie odchyłań realizacji od założonych punktów odniesienia w zakresie ryzyka modeli (m.in. weryfikacji sposobu realizacji zaleceń oraz porównywaniu poziomu ryzyka do przyjętego poziomu tolerancji);
- raportowaniu ryzyka, które polega na komunikowaniu na odpowiednim poziomie zarządczym rezultatów procesu, w szczególności wyników monitoringów, walidacji i poziomu ryzyka;
- działania zarządcze, które mają na celu ograniczanie poziomu ryzyka modeli; mogą mieć charakter aktywny (np. zalecenia wynikające z przeprowadzonych walidacji) i pasywny (rozwijanie standardów zarządzania modelami i ich ryzykiem).



W podmiotach sektora bankowego, z uwagi na duże znaczenie ryzyka modeli, zarządzanie nim zostało wdrożone już w poprzednich latach w ramach dostosowania do wymogów rekomendacji W KNF. Oba banki Grupy PZU

określiły standardy procesu zarządzania ryzykiem modeli, w tym zasady budowy modeli oraz oceny jakości ich działania, zapewniając jednocześnie rozwiązania odpowiadające ładowi korporacyjnemu.

Ryzyko braku zgodności

Ryzyko braku zgodności rozumiane jest jako ryzyko niedostosowania się lub naruszenia przez Grupę PZU przepisów prawa, regulacji wewnętrznych oraz przyjętych standardów postępowania, w tym norm etycznych, które skutkuje lub może skutkować:

- poniesieniem sankcji prawnych;
- powstaniem strat finansowych;
- utratą reputacji lub wiarygodności.



PZU dba o adekwatne i jednolite standardy rozwiązań compliance we wszystkich podmiotach zależnych, jak również monitoruje ryzyko braku zgodności w skali całej Grupy.

W I półroczu 2021 roku podmioty Grupy PZU posiadały systemy zgodności dostosowane do standardów wyznaczonych przez PZU.

Za przekazywanie pełnej informacji na temat ryzyka braku zgodności w spółkach z Grupy są odpowiedzialne ich jednostki ds. zgodności. Ich zadaniem jest ocena i pomiar ryzyka braku zgodności oraz podejmowanie i wdrażanie działań zaradczych, które mitygują materializację tego ryzyka.

Podmioty Grupy PZU są zobowiązane do bieżącego informowania Biura Compliance PZU na temat ryzyka braku zgodności. Zadaniem Biura Compliance jest m.in.:

- analiza raportów miesięcznych i kwartalnych otrzymanych od jednostek ds. zgodności podmiotów Grupy;
- ocena wpływu ryzyka braku zgodności podmiotów na Grupę PZU;
- analiza wykonania zaleceń wydanych podmiotom w zakresie realizacji funkcji compliance;
- wsparcie jednostek ds. zgodności podmiotów Grupy PZU przy ocenie ryzyka braku zgodności;
- wydawanie rekomendacji najlepszych praktyk dla podmiotów Grupy PZU;
- raportowanie 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 opóźnieniem wdrożenia lub brakiem jasnych i jednoznacznych przepisów, czyli z tzw. luką prawną. Może to powodować nieprawidłowości w działalności Grupy PZU i w konsekwencji przyczynić się do wzrostu kosztów (np. kary administracyjne i inne sankcje finansowe), jak i zwiększenia ryzyka utraty reputacji.

Z uwagi na szeroki zakres działalności Grupy PZU na ryzyko utraty reputacji ma również wpływ ryzyko sporów sądowych dotyczących przede wszystkim spółek ubezpieczeniowych i banków wchodzących w skład Grupy.

Za identyfikowanie i ocenę ryzyka braku zgodności dla poszczególnych procesów wewnętrznych w podmiotach należących do Grupy PZU odpowiadają kierujący komórkami

organizacyjnymi, zgodnie z podziałem odpowiedzialności za raportowanie. Dodatkowo jednostki ds. compliance w podmiotach Grupy PZU identyfikują ryzyko braku zgodności na podstawie zgłoszeń do rejestrów konfliktu interesów, prezentów oraz nieprawidłowości, a także wpływających zapytań.

Ocena i pomiar ryzyka braku zgodności są dokonywane poprzez określenie skutków materializacji ryzyk:

- finansowych, wynikających m.in. z możliwości nałożenia kar administracyjnych, wyroków sądowych, decyzji UOKiK, kar umownych i odszkodowań;
- niematerialnych, dotyczących utraty reputacji, w tym uszczerbku w zakresie wizerunku i marki Grupy PZU.

Monitorowanie ryzyka braku zgodności jest dokonywane poprzez:

- analizę systemową raportów cyklicznych 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 nad zmianami powszechnie obowiązujących przepisów;
- podejmowanie aktywności w organizacjach branżowych;
- koordynację procesów kontroli zewnętrznej;
- monitoring wykonania zaleceń wydanych po kontrolach zewnętrznych;
- koordynację realizacji obowiązków informacyjnych giełdowych (PZU) i ustawowych;
- popularyzację wśród pracowników Grupy PZU, adekwatnie do obszaru ich działań, wiedzy w zakresie prawa konkurencji i ochrony konsumentów;
- monitoring orzecznictwa antymonopolowego i postępowań prowadzonych przez Prezesa UOKiK;
- przegląd realizacji zaleceń jednostki ds. compliance Grupy PZU;
- zapewnienie jednolitych standardów i spójnej realizacji funkcji compliance w Grupie PZU.

Działania zaradcze w 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, udział 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 są podejmowane działania mitygujące, m.in.:

- bieżąca realizacja efektywnej funkcji zgodności jako jednej z kluczowych w systemie zarządzania;
- 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;
- udział w projektach wdrożeniowych dla nowych regulacji;
- szkolenia pracowników w zakresie nowych regulacji i standardów postępowania;
- opiniowanie regulacji wewnętrznych 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;
- analiza i bieżący monitoring stosowania zasady „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 służący identyfikacji luk lub obszarów, które wymagają działań dla zapewnienia zgodności.

Podejmowane w I półroczu 2021 roku działania w obszarze compliance były również związane z dalszym spełnianiem przez Grupę PZU kryteriów pozwalających uznawać ją za konglomerat finansowy, a tym samym ze stosowaniem wobec niej przez KNF nadzoru uzupełniającego sprawowanego na podstawie ustawy z 15 kwietnia 2005 roku o nadzorze uzupełniającym nad instytucjami kredytowymi, zakładami

ubezpieczeń, zakładami reasekuracji i firmami inwestycyjnymi wchodzącymi w skład konglomeratu finansowego. Obszar compliance był zaangażowany w prace nad dostosowaniem Spółki do wymogów tej ustawy, a także do wymogów wynikających m.in. z następujących aktów prawnych:

- rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/2088 z 27 listopada 2019 roku w sprawie ujawniania informacji związanych ze zrównoważonym rozwojem w sektorze usług finansowych;
- rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/852 z 18 czerwca 2020 roku w sprawie ustanowienia ram ułatwiających zrównoważone inwestycje, zmieniającego rozporządzenie (UE) 2019/2088;
- dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/1937 z 23 października 2019 roku w sprawie ochrony osób zgłaszających naruszenia prawa Unii;
- ustawy z 1 marca 2018 roku o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu;
- Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej 17 – „Umowy Ubezpieczeniowe” (MSSF17);
- projektu ustawy o zmianie ustawy o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych oraz ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej;
- projektu ustawy o zmianie ustawy – Kodeks spółek handlowych oraz niektórych innych ustaw;
- ustawy z 18 listopada 2020 roku o doręczeniach elektronicznych.

Koncentracja ryzyka

W ramach zarządzania poszczególnymi kategoriami ryzyka Grupa PZU identyfikuje, mierzy i monitoruje koncentrację ryzyka. Wypełnieniu obowiązków regulacyjnych, nałożonych na grupy kapitałowe identyfikowane jako konglomeraty finansowe, służy wdrożony w 2020 roku – zgodnie z wymogami ustawy o nadzorze uzupełniającym – model zarządzania znaczącą koncentracją ryzyka w Konglomeracie Finansowym PZU.

Nadzór uzupełniający służy ochronie stabilności finansowej instytucji kredytowych, zakładów ubezpieczeń, zakładów reasekuracji i firm inwestycyjnych, które wchodzi w skład konglomeratu finansowego. Realizowany jest m.in. poprzez badanie poziomu koncentracji ryzyka w konglomeracie finansowym jako całości, a także z perspektywy podmiotów regulowanych wchodzących w jego skład.

Wdrożenie tego modelu służyło zdefiniowaniu zasad zarządzania koncentracją ryzyka oraz wsparciu jednostek zaangażowanych w ten proces, w szczególności poprzez:

- określenie ról i odpowiedzialności poszczególnych uczestników procesu zarządzania znaczącą koncentracją ryzyka;
- wprowadzenie spójnych definicji ryzyk;
- wprowadzenie zasad identyfikacji, pomiaru i oceny ryzyka;
- zdefiniowanie limitów oraz wartości progowych;
- określenie zasad monitorowania znaczącej koncentracji ryzyka;
- wprowadzenie zasad raportowania oraz podejmowania decyzji zarządczych.

Regulowane podmioty zależne monitorują i cyklicznie raportują do podmiotu wiodącego w Konglomeracie Finansowym PZU miary i dane niezbędne do identyfikacji koncentracji ryzyka. W przypadku identyfikacji nadmiernej koncentracji ryzyka są wdrażane działania zarządcze na poziomie danego podmiotu lub całego konglomeratu finansowego.

Koncentracja ryzyka jest mierzona i monitorowana w szczególności w następujących przekrojach:

- koncentracja na pojedynczego kontrahenta lub ich grupę;
- koncentracja na poszczególne waluty;
- koncentracja na poszczególne sektory gospodarki;
- koncentracja na kraje;
- koncentracja danego rodzaju aktywów.

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 jest realizowane poprzez reasekuracyjne umowy obligatoryjne wraz z uzupełniającą je reasekuracją fakultatywną.

Umowy reasekuracyjne PZU

PZU świadomie i odpowiednio chroni wynik finansowy Spółki przed skutkami materializacji ryzyka naturalnego,

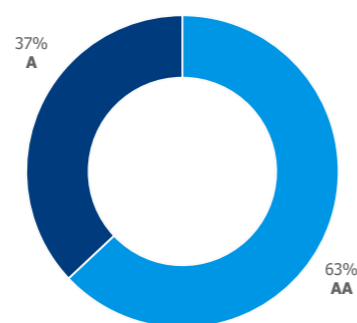
np. dotkliwych burz, powodzi, susz lub pożarów, związanych m.in. ze zmianą klimatu. Służy temu m.in. cykliczna analiza ekspozycji portfela ubezpieczeń majątkowych pod kątem narażenia na katastrofy naturalne. Portfel jest podzielony na strefy z określonym stopniem narażenia na ryzyko powodzi oraz huraganu. Każdej z analizowanych stref są przypisane wartości potencjalnych strat. Odpowiadają intensywności danego zjawiska i co za tym idzie określonemu prawdopodobieństwu wystąpienia. Na tej podstawie w ramach corocznego projektowania programu ochrony reasekuracyjnej zostaje oszacowany rozkład wielkości możliwej szkody katastroficzej.

Na bazie zawartych umów reasekuracyjnych PZU ogranicza swoje ryzyko związane ze szkodami o charakterze katastroficznym, m.in. poprzez katastroficzną nieproporcjonalną umowę nadwyżki szkód. Ryzyko związane ze skutkami dużych pojedynczych szkód ogranicza z kolei w ramach umów reasekuracji nieproporcjonalnej, chroniącej portfele ubezpieczeń majątkowych, technicznych, morskich, lotniczych, odpowiedzialności cywilnej i odpowiedzialności cywilnej z ubezpieczeń komunikacyjnych.

Ograniczeniu ryzyka PZU służy także proporcjonalna i nieproporcjonalna reasekuracja portfela ubezpieczeń finansowych (np. gwarancji, kredytu kupieckiego). Partnerzy reasekuracyjni PZU posiadają wysokie oceny ratingowe 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. Efektem

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



Główni reasekuratorzy 2021: Munich Re, Hannover Re, Gen Re, Scor, Swiss Re

zaangażowania w ochronę spółek bałtyckich oraz LINK4 i TUV PZUW jest utrzymanie wysokiego przypisu składki PZU z tego tytułu.

W ramach działalności na rynku krajowym PZU pozyskuje ponadto składkę przypisaną brutto z reasekuracji czynnej poprzez reasekurację fakultatywną i obligatoryjną.

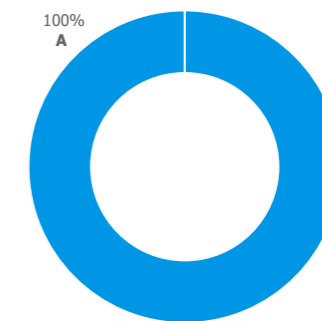
Umowy reasekuracyjne PZU Życie

Umowa reasekuracji biernej, zawarta przez PZU Życie, chroni przed kumulacją ryzyk cały portfel spółki oraz pojedyncze polisy z wyższymi sumami ubezpieczenia. Partnerzy reasekuracyjni posiadają wysokie oceny ratingowe agencji S&P. Świadczy to o dobrej pozycji finansowej reasekuratora i zapewnia bezpieczeństwo Spółce.

Umowy reasekuracyjne spółek zagranicznych Grupy PZU oraz LINK4 i TUV PZUW

Pozostałe spółki ubezpieczeniowe Grupy PZU, tj. Lietuvos Draudimas, Lietuvos Draudimas Oddział w Estonii, AAS Balta, PZU Ukraina, LINK4 i TUV PZUW, posiadają ochronę reasekuracyjną dopasowaną do profilu prowadzonej działalności i swojej sytuacji finansowej. Każdy istotny portfel ubezpieczeń jest zabezpieczony odpowiednią umową obligatoryjną. Ochronę reasekuracyjną zapewnia w większości PZU, które transferuje na zewnątrz Grupy część przyjętego ryzyka.

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



Główni reasekuratorzy 2021: QBE, Mapfre, Toa Re, Nacional de Reaseguros

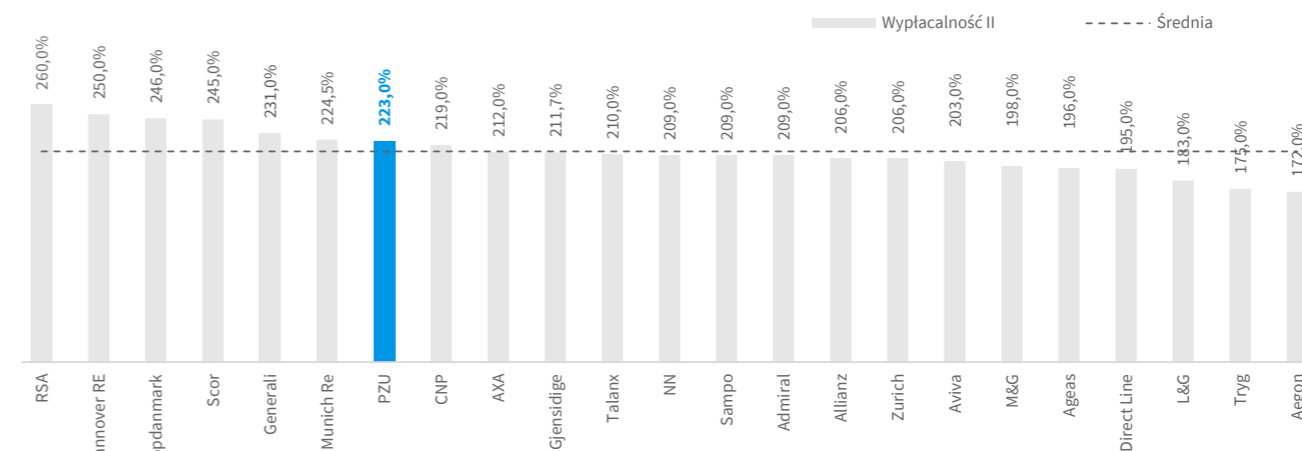
6.7 Zarządzanie kapitałem

25 marca 2021 roku Rada Nadzorcza PZU podjęła uchwałę w sprawie zatwierdzenia Polityki kapitałowej i dywidendowej Grupy PZU na lata 2021 – 2024. Przyjęta polityka jest kontynuacją zasad, które zostały określone w Polityce kapitałowej i dywidendowej Grupy PZU na lata 2016-2020.

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 utrzymania zasobów

Wskaźnik Wyplacalność II dla Grupy PZU na tle europejskich ubezpieczycieli



Źródło i dane: PZU - dane po I kw. 2021 (nieaudytowane); dla pozostałych spółek dane na koniec II kw. 2021 roku

kapitałowych na cele strategicznego rozwoju poprzez organiczny wzrost oraz 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;
- utrzymanie docelowych współczynników wypłacalności na poziomie 200% dla Grupy PZU, PZU SA oraz PZU Życie SA (wg Wypłacalność II);
- utrzymanie wskaźnika dźwigni finansowej Grupy PZU na poziomie nie wyższym niż 25%;
- zapewnienie środków na rozwój i akwizycje.
- utrzymanie nadwyżki funduszy własnych konglomeratu finansowego ponad wymogi z tytułu adekwatności kapitałowej konglomeratu finansowego;
- brak emisji akcji przez PZU w okresie obowiązywania Polityki.

Zakłada się możliwość wystąpienia tymczasowych odchyień rzeczywistego współczynnika wypłacalności powyżej lub poniżej poziomu docelowego.

Według stanu na koniec I kwartału 2021 roku oszacowany wskaźnik wypłacalności (liczony wg formuły standardowej Wypłacalność II) wyniósł 223%¹ i pozostał powyżej średniego wskaźnika wypłacalności dla grup ubezpieczeniowych w Europie.



W Banku Pekao i Alior Banku 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	2020	I kw. 2021*
SCR		
Grupa PZU	236%	223%
PZU	268%	264%
PZU Życie	348%	334%
MCR		
Grupa PZU	412%	380%
PZU	960%	962%
PZU Życie	772%	742%
CRR		
	2020	I półrocze 2021
Grupa Pekao – łączny współczynnik wypłacalności	18,7%	18,3%
Tier 1	16,7%	16,4%
Grupa Alior Banku – łączny współczynnik wypłacalności	15,9%	15,0%
Tier 1	13,5%	13,0%

* Dane nie podlegające audytowi ani przeglądowi biegłego rewidenta

¹Dane nie podlegające audytowi ani przeglądowi biegłego rewidenta



7. Grupa PZU na rynku kapitałowym i dłużnym

W 2021 roku PZU wypłaci ponad 3 mld zł dywidendy, tj. 3,5 zł na akcję.

- 15 września 2021 roku – dzień ustalenia prawa do dywidendy
- 6 października 2021 roku – wypłata dywidendy

W rozdziale:

1. Kurs akcji PZU
2. Sektor bankowy
3. Finansowanie dłużne
4. Podział zysku PZU za 2020 rok
5. Rating
6. Kalendarium głównych wydarzeń korporacyjnych PZU w 2021 roku

Grupa PZU na rynku kapitałowym i dłużnym

7.1 Kurs akcji PZU

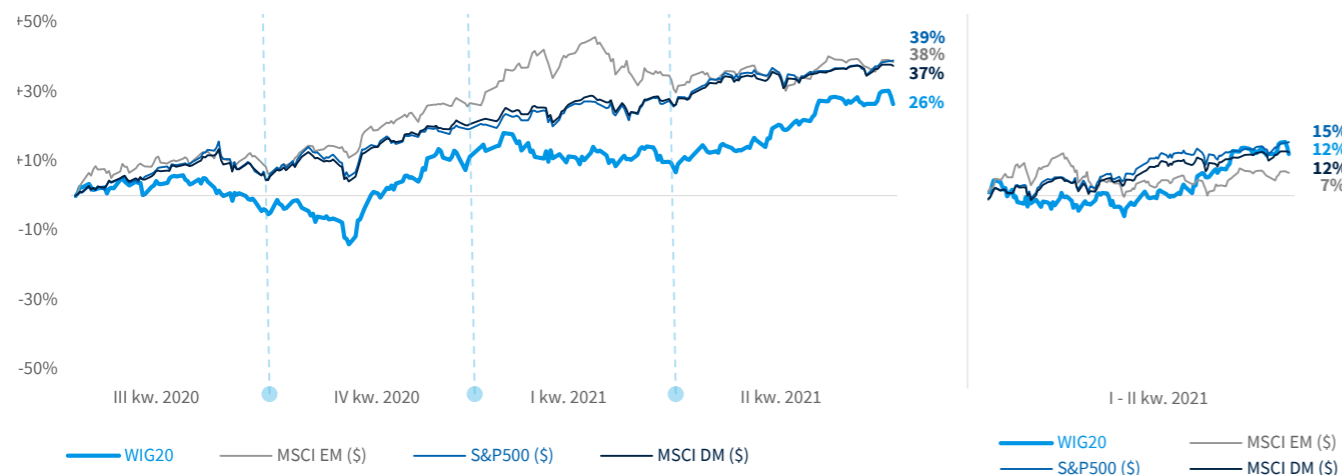
PZU zadebiutował na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW) 12 maja 2010 roku. Od debiutu wchodzi w skład najważniejszego indeksu WIG20, obliczanego na podstawie wartości portfela akcji 20 największych i najbardziej płynnych spółek z rynku głównego GPW. PZU należy również do polskich indeksów: WIG, WIG30, WIG-Poland, WIGdiv, WIG20TR, WIG.MS-FIN, CEEplus, WIG ESG (indeks zrównoważonego rozwoju) oraz zagranicznych: MSCI Poland (rynk wschodzące), Stoxx Europe 600 (rynk rozwinięte), FTSE Russel mid cap index (rynk rozwinięte).

Sytuacja na rynkach finansowych

Pierwsza połowa 2021 roku to przede wszystkim okres ożywienia gospodarczego, związanego z poprawą globalnych perspektyw ekonomicznych. Pierwsze symptomy zmiany nastrojów na rynkach finansowych pojawiły się już na początku listopada 2020 roku, kiedy świat obiegła informacja, że amerykański koncern farmaceutyczny Pfizer wraz z niemiecką spółką biotechnologiczną BioNTech SE potwierdziły ponad 90% skuteczność ich autorskiej szczepionki na koronawirusa SARS-CoV-2. 27 grudnia 2020 roku rozpoczęły się szczepienia w większości krajów Unii Europejskiej. Od tego czasu ich tempo dynamicznie rośnie, a na rynku pojawiały się kolejne dopuszczone szczepionki. Do końca pierwszego półrocza 2021 roku liczba podanych dawek na świecie przekroczyła 3 mld¹, co znacznie przyczyniło się do zmniejszenia globalnej liczby zachorowań i zgonów z powodu COVID-19.

¹ <https://ourworldindata.org/>

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



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

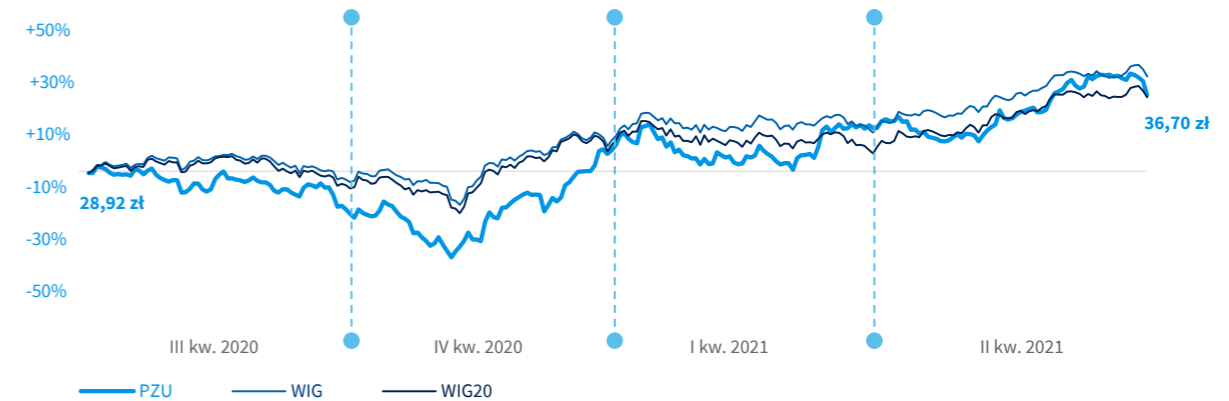
Odwroćcie negatywnego trendu związanego z rozprzestrzenianiem się pandemii skierowało uwagę inwestorów na rynki akcji. Sytuacji sprzyjała stymulacyjna postawa głównych banków centralnych oraz rządowe programy pomocowe. Przełożyło się to na rosnące zainteresowanie aktywami o wyższym ryzyku.

Zarówno indeksy rynków rozwiniętych jak i wschodzących szybko odrabiały straty, notując wysokie, dwucyfrowe wzrosty (w ujęciu 12 miesięcznym). Na tym tle polskie indeksy giełdowe podążały za globalnym trendem. 25 czerwca 2021 roku lokalny indeks szerokiego rynku WIG ustanowił rekord wszech czasów, osiągając poziom 68 118,05 pkt. Równie dobrze zachowywał się główny indeks największych spółek WIG20. Na koniec I półrocza 2021 roku, 12 miesięczna stopa zwrotu z tego indeksu wyniosła 26,1%.

Polska rozpoczęła szczepienia przeciwko COVID-19 wraz z innymi krajami Unii Europejskiej. Do końca I połowy 2021 roku wykonano w Polsce ponad 29,5 mln szczepień, co przełożyło się na 17 mln osób zaszczepionych pierwszą dawką (w tym ponad 13,5 mln dwiema)². W rezultacie liczba zachorowań regularnie spadała, a na rynki płynęły coraz lepsze informacje. W I połowie 2021 roku najmocniej na te informacje zareagowały indeksy małych (sWIG80 +27,9%) i średnich spółek (mWIG40 +21,3%). Główny indeks WIG20 zanotował wzrost o 11,8%. Na tym tle akcje PZU osiągnęły wynik lepszy od benchmarkowego indeksu o 1,6 p.p., notując wzrost o 13,4%. W perspektywie 12 miesięcznej stopa zwrotu z akcji PZU wyniosła 26,9%.

² <https://ourworldindata.org/>

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



Źródło: www.infostrefa.com

Akcje PZU w I połowie 2021 roku notowane były w przedziale cenowym 29,3 – 38,8 zł (wg cen na zamknięciu sesji). Odchylenie standardowe akcji PZU dla I półrocza 2021 roku wyniosło 17,5%, tj. 13,2 p.p. mniej niż w analogicznym okresie 2020 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 2021 roku 1,01 i było o 0,03 wyższe od wartości z I połowy 2020 roku.

Płynność akcji

W I połowie 2021 roku akcje PZU utrzymywały wysoką płynność. Udział PZU w obrotach GPW wyniósł 5,2% (6 pozycja), a średni spread kupna/sprzedaży akcji zaledwie 8 p.b. (średnia dla dwudziestu najpłynniejszych spółek wyniosła 18 p.b.). Wartość rynkowa PZU na koniec czerwca 2021 roku wyniosła 31,7 mld zł (wzrost o 13,4% w okresie 6 miesięcznym).

Statystyka akcji	I półrocze 2020	I półrocze 2021	Zmiana	I kwartał 2021	II kwartał 2021	Zmiana
Kurs maksymalny (zł)	41,80	38,84	(7,1)%	34,30	38,84	13,2%
Kurs minimalny (zł)	26,74	29,27	9,5%	29,27	32,10	9,7%
Kurs na ostatniej sesji (zł)	28,93	36,70	26,9%	34,10	36,70	7,6%
Średni kurs na sesję (zł)	33,41	33,49	0,2%	31,67	35,34	11,6%
Wartość obrotów (tys zł)	9 855 622	8 696 404	(11,8)%	4 214 531	4 481 873	6,3%
Średnia wartość obrotu na sesję (tys zł)	79 481	70 702	(11,0)%	67 976	73 473	8,1%
Liczba transakcji (szt.)	764 538	714 136	(6,6)%	371 544	342 592	(7,8)%
Średnia liczba transakcji na sesję	6 166	5 806	(5,8)%	5 993	5 616	(6,3)%
Wolumen obrotu (szt.)	302 532 419	258 995 392	(14,4)%	132 770 012	126 225 380	(4,9)%
Średni wolumen obrotu na sesję (szt.)	2 439 778	2 105 654	(13,7)%	2 141 452	2 069 269	(3,4)%
Kapitalizacja na koniec okresu (tys zł)	24 981 720	31 691 294	26,9%	29 446 134	31 691 294	7,6%

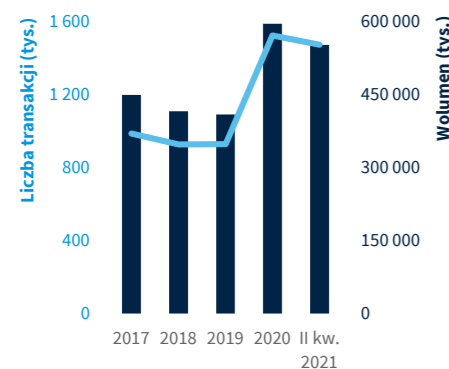
Źródło: www.infostrefa.com

Grupa PZU na rynku kapitałowym i dłużnym

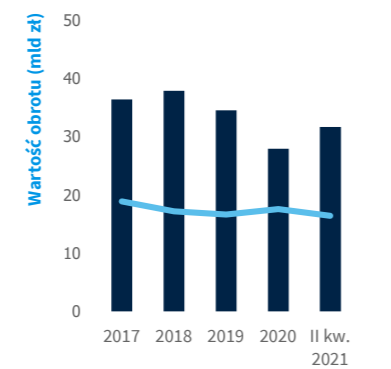
Akcje PZU*	2017	2018	2019	2020	06.2021
C/WK (P/BV) Cena rynkowa akcji / wartość księgowa na akcję	2,6x	2,5x	2,1x	1,5x	1,9x
WKNA (zł) BVPS (PLN) Wartość księgowa na akcję	16,3	17,3	18,7	21,7	19,6
C/Z (P/E) Cena rynkowa akcji / zysk netto na akcję	12,6x	11,8x	10,5x	14,6x	9,7
ZNA (zł) EPS (PLN) Zysk (strata) netto/ liczba akcji	3,4	3,7	3,8	2,2	3,8

* 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

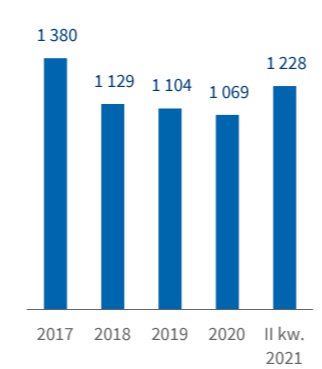
Wolumen obrotu PZU* / liczba transakcji*



Kapitalizacja PZU / wartość obrotu*



Kapitalizacja GPW (w mld zł)



*Krocząco 12 miesięcy
Źródło: www.gpwinfostrefa.pl

7.2 Sektor bankowy

W I połowie 2021 roku indeks WIG Banki zanotował wzrost o 37,4%, będąc jednocześnie najmocniej rosnącym indeksem branżowym na GPW. W perspektywie 12-miesięcznej ten wzrost wyniósł aż 57,5%. Tak duża presja popytowa to rezultat poprawiającej się sytuacji gospodarczej oraz luzowania obostrzeń pandemicznych. To także efekt odreagowania po spadkach w 2020 roku, kiedy sektor bankowy znalazł się pod presją nie tylko z powodu bardzo niskich stóp procentowych (0,1%), ale także rosnących odpisów kredytowych i rezerw na ryzyko prawne hipotek frankowych. Zmiana nastrojów nastąpiła dopiero pod koniec 2020 roku, kiedy pojawiły się pierwsze doniesienia o skuteczności szczepionek na COVID-19.

W I połowie 2021 roku postrzeganie sektora bankowego znacznie się poprawiło. Pomimo, iż w tym okresie nie było podwyżek stóp procentowych, to już same dane o rosnącej

inflacji były silnym impulsem dla rynku. Ponadto bankom notowanym na GPW udało się poprawić wyniki z tytułu prowizji i opłat. Poprawa sytuacji gospodarczej oznaczała też mniejszą presję na wzrost odpisów kredytowych. Pomogła także niższa składka na Bankowy Fundusz Gwarancyjny; oczekuje się, że w całym 2021 roku będzie niższa o 30% r/r.

Akcje banków będących częścią Grupy PZU (Alior Bank i Bank Pekao) na koniec I półrocza miały prawie 6% udział w obrotach na rynku głównym GPW. Cena akcji Alior Bank na koniec czerwca 2021 roku wyniosła 33,3 zł, co oznacza wzrost o 96,4% od początku roku. Kurs akcji Banku Pekao w analogicznym okresie wzrósł o 52,2% do 93 zł na akcję.

W 2020 roku Komisja Nadzoru Finansowego zaleciła wstrzymanie wypłat dywidend, w związku z sytuacją gospodarczą wywołaną pandemią COVID-19. W 2021 roku KNF dopuściła możliwość wypłaty dywidendy przez banki

Banki na GPW



Źródło: www.gpwinfostrefa.pl

komercyjne w drugim półroczu 2021 roku, pod warunkiem spełnienia określonych wymogów. Dla Banku Pekao oznaczało to możliwość powrotu do wypłaty dywidendy. 9 czerwca 2021 roku, na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Banku Pekao, została podjęta decyzja o wypłacie dywidendy za rok 2020 w wysokości 3,21 zł na akcję (843 mln zł, co stanowi 75% zysku netto za rok 2020).

Korelacja indeksu WIG Banki z indeksem WIG20 w I połowie 2021 roku wyniosła 80% (spadek o 10 p.p. r/r). Współczynnik beta (w odniesieniu do WIG20) wyniósł 1,13, tj. wzrost o 0,5 r/r. Wskaźnik C/WK dla indeksu WIG Banki na koniec I półrocza 2021 roku wyniósł 0,63, tj. wzrost 0,23 r/r.

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 Wyłączalność II. Obligacje o wartości 2,25 mld zł są oprocentowane stawką WIBOR6M + 180 p.b. 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.

Alior Bank

W I połowie 2021 roku Alior Bank nie przeprowadzał publicznych ani niepublicznych emisji własnych obligacji.

Bank Pekao

W I połowie 2021 roku Bank Pekao nie przeprowadzał publicznych ani niepublicznych emisji własnych obligacji.

7.4 Podział zysku PZU za 2020 rok

16 grudnia 2020 roku- rekomendacja KNF dla wypłaty dywidendy z zysku za 2020 rok

16 grudnia 2020 roku KNF zajęła stanowisko w sprawie polityki dywidendowej zakładów ubezpieczeń i reasekuracji.

Zezwoliła zakładom ubezpieczeń na:

- wypłatę dywidendy w wysokości do 100% wielkości zysku wypracowanego w 2019 roku,
- wypłatę dywidendy do 50% wielkości zysku wypracowanego w 2020 roku pod warunkiem, że spełniają wyznaczone przez KNF kryteria.

Kryteria obejmują ocenę BION (a więc ocenę ryzyka) oraz pokrycie określonego wymogu kapitałowego na poziomie jednostkowym. Ponadto spółka, która zamierza wypłacić dywidendę, nie może wykazywać w poszczególnych kwartałach niedoboru środków własnych na pokrycie wymogu kapitałowego oraz nie może być objęta krótkoterminowym planem finansowym lub planem naprawczym.

KNF zwróciła także uwagę, że przy podejmowaniu decyzji w sprawie wysokości dywidendy zakłady ubezpieczeń powinny uwzględnić dodatkowe potrzeby kapitałowe w perspektywie 12 miesięcy od zatwierdzenia sprawozdania finansowego za 2020 rok, wynikające m.in. ze zmian w otoczeniu rynkowym i prawnym, a w szczególności z dużej niepewności co do dalszego rozwoju pandemii koronawirusa.

11 maja 2021 - wniosek Zarządu PZU w sprawie podziału zysku za rok 2020 powiększonego o kwotę przeniesioną z kapitału zapasowego utworzonego z zysku za rok 2019
W związku z ww. rekomendacją KNF, Zarząd PZU zarekomendował podział zysku za rok 2020 (wraz z kwotą przeniesioną z kapitału zapasowego utworzonego z zysku za rok 2019). Zaproponowana kwota dywidendy wyniosła 3 mld zł, tj. 3,5 zł na akcję.

12 maja 2021 roku Rada Nadzorcza oceniła pozytywnie wniosek Zarządu oraz zarekomendowała Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu PZU podział zysku i terminy wypłaty zgodnie z przedstawioną propozycją.

16 czerwca 2021 – uchwała Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia w sprawie podziału zysku netto PZU
Zwyczajne Walne Zgromadzenie PZU podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku netto PZU, w której postanowiło

o podziale zysku za rok 2020, powiększonego o kwotę przeniesioną z kapitału zapasowego utworzonego z zysku netto za rok 2019. Na wypłatę dywidendy zostało przeznaczone 3 022 mln zł, zgodnie z rekomendacją Zarządu. Dzień dywidendy został wyznaczony na 15 września 2021 roku, a termin wypłaty na 6 października 2021 roku.

7.5 Rating

Rating PZU

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 wynika z analizy danych finansowych, pozycji konkurencyjnej, zarządzania i strategii korporacyjnej obu spółek oraz ratingu kraju. Zawiera również perspektywę ratingową (outlook), czyli przyszłą ocenę sytuacji spółek w przypadku zaistnienia określonych okoliczności.

6 kwietnia 2020 roku agencja ratingowa S&P Global Ratings (S&P) zmieniła perspektywę ratingową PZU z „pozytywnej” na „stabilną”. Rating siły finansowej i rating kredytowy PZU pozostał na poziomie A-.

Zmiana perspektywy ratingu była rezultatem pogorszenia się warunków finansowych i biznesowych w Polsce w związku z wybuchem pandemii COVID-19. W ocenie analityków agencji

może to mieć wpływ na działalność Grupy PZU, w szczególności na niższą kontrybucję wyników z działalności bankowej. Jednocześnie S&P oceniła w prognozie, że sytuacja Grupy PZU pozostanie stabilna. W opinii analityków agencji Grupa PZU utrzyma wiodącą pozycję biznesową w Polsce, silną pozycję kapitałową i stabilne wyniki z działalności ubezpieczeniowej. Dzięki temu będzie w stanie wytrzymać potencjalne dalsze pogorszenie otoczenia gospodarczego.

Rating Polski

2 kwietnia 2021 roku agencja ratingowa S&P dokonała przeglądu oceny ratingowej Polski i zdecydowała o utrzymaniu oceny na poziomie A- dla długo- i A-2 dla krótkoterminowych zobowiązań w walucie zagranicznej oraz A dla długo- i A-1 dla krótkoterminowych zobowiązań w walucie krajowej. Perspektywa ratingu pozostała na poziomie stabilnym.

Rating Polski

Kraj	Obecnie		Poprzednio	
	Rating oraz perspektywa	Ostatnia zmiana	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	Ostatnia zmiana	Rating oraz perspektywa	Data aktualizacji
PZU				
Rating siły finansowej	A- /stabilna/	6 kwietnia 2020	A- /pozytywna/	14 czerwca 2019
Rating wiarygodności kredytowej	A- /stabilna/	6 kwietnia 2020	A- /pozytywna/	14 czerwca 2019
PZU Życie				
Rating siły finansowej	A- /stabilna/	6 kwietnia 2020	A- /pozytywna/	14 czerwca 2019
Rating wiarygodności kredytowej	A- /stabilna/	6 kwietnia 2020	A- /pozytywna/	14 czerwca 2019
TUW PZUW				
Rating siły finansowej	A- /stabilna/	6 kwietnia 2020	A- /pozytywna/	14 czerwca 2019

Źródło: S&P Global Ratings

Dywidenda wypłacona przez PZU z zysku za lata obrotowe 2017 – I półrocze 2021

	2017	2018	2019	2020	I półrocze 2021
Skonsolidowany zysk przypisany jednostce dominującej (w mln zł)	2 895	3 213	3 295	1 912	1 671
Jednostkowy zysk PZU (w mln zł)	2 459	2 712	2 651	1 919	753
Wypłacona dywidenda za rok (w mln zł)	2 159	2 418	**	**	-
Dywidenda na 1 akcję za rok (w zł)	2,50	2,80	**	**	-
Dywidenda na 1 akcję wg daty ustalenia prawa (w zł)	1,40	2,50	2,80	**	3,50
Współczynnik wypłaty dywidendy ze skonsolidowanego zysku przypisanego jednostce dominującej	74,2%	75,3%	**	**	-
(a) Zmiana ceny akcji r/r	26,9%	4,1%	(8,8)%	(19,2)%	13,4%
(b) Stopa dywidendy w roku (%)*	4,2%	5,9%	6,4%	**	10,8%
(a+b) TSR Total Shareholders Return	31,2%	10,1%	(2,4)%	(19,2)%	24,2%

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

** w 2020 roku ZWZA PZU nie przeznaczyło zysku na wypłatę dywidendy (zgodnie z rekomendacją KNF z 26 marca 2020 roku); w 2021 roku ZWZA PZU zdecydowało o podziale zysku za rok 2020, powiększonego o kwotę przeniesioną z kapitału zapasowego utworzonego z zysku netto za rok zakończony 31 grudnia 2019 roku
Źródło: dane PZU

Oceny wiarygodności finansowej Banku Pekao

Bank Pekao współpracuje z trzema wiodącymi agencjami ratingowymi: Fitch Ratings, S&P Global Ratings i Moody's Investors Service.

Fitch Ratings i S&P Global Ratings przygotowują oceny na zlecenie Banku na podstawie zawartych z nim umów. Agencja Moody's Investors Service Bank, z którą Bank Pekao nie ma umowy, dokonuje oceny na podstawie publicznie dostępnych informacji i spotkań przeglądowych.

14 kwietnia 2020 roku agencja Fitch Ratings poinformowała o zmianie, w konsekwencji pandemii COVID-19, perspektyw ratingowych Banku, „długoterminowej oceny IDR” i „krajowej długoterminowej oceny”, ze „stabilnych” na „negatywne”. Jednocześnie agencja utrzymała na dotychczasowym poziomie wszystkie oceny ratingowe Pekao.

8 kwietnia 2020 roku agencja ratingowa S&P Global Ratings poinformowała o zmianie perspektywy ratingowej Banku z „pozytywnej” na „stabilną”. Jednocześnie potwierdziła utrzymanie na dotychczasowym poziomie długo- i krótkoterminowych ocen ratingowych Pekao.

24 czerwca 2021 roku agencja ratingowa S&P Global Ratings poinformowała o utrzymaniu ocen ratingowych oraz stabilnej perspektywy ratingowej Banku.

7 stycznia 2021 roku agencja ratingowa Moody's Investors Service obniżyła ocenę indywidualną „baseline Credit Assesment” z poziomu „baa1” do poziomu „baa2” oraz długoterminowy rating ryzyka kontrahenta z poziomu „A1” do poziomu „A2”. Długoterminowa ocena ryzyka kredytowego została obniżona z poziomu „A1(cr)” do „A2(cr)”.

Rating Banku Pekao

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	Negatywna	Stabilna

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	Stabilna	Stabilna

S&P Global Ratings (ocena kontrahenta w przypadku przymusowej restrukturyzacji)	Bank Pekao	Polska
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)	Bank Pekao	Polska
Długookresowa ocena depozytów w walutach obcych	A2	A2
Krótkookresowa ocena depozytów	Prime-1	Prime-1
Baseline Credit Assessment	baa2	-
Długookresowa ocena ryzyka kredytowego kontrahenta	A2(cr)	-
Krótkookresowa ocena ryzyka kredytowego kontrahenta	Prime-1(cr)	-
Perspektywa	Stabilna	Stabilna
Długoterminowy rating ryzyka kontrahenta (Long-term Counterparty Risk Rating)	A2	-
Krótkoterminowy rating ryzyka kontrahenta (Short-term Counterparty Risk Rating)	Prime-1	-

Rating Alior Banku

14 kwietnia 2020 roku Fitch Ratings obniżyła perspektywę ratingu Alior Bank ze „stabilnej” do „negatywnej”. 17 grudnia 2020 roku agencja potwierdziła przyznane oceny ratingowe.

24 czerwca 2021 agencja potwierdziła przyznane oceny ratingowe oraz zmieniła perspektywę z „negatywnej” na „stabilną”.

27 kwietnia 2020 roku S&P Global Ratings obniżyła perspektywę ratingu Alior Bank ze „stabilnej” do „negatywnej”.

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	Negatywna	Stabilna

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 PZU w 2021 roku

Kontakt dla inwestorów



Magdalena Komaracka, CFA
Dyrektor ds. Relacji Inwestorskich
tel.: +48 (22) 582 22 93



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

MARZEC
Raport roczny za 2020 rok

MAJ
Raport kwartalny za I kwartał 2021 roku

SIERPIEŃ
Raport półroczny za I półrocze 2021 roku

WRZESIEŃ
Dzień dywidendy

PAŹDZIERNIK
Dzień wypłaty dywidendy (3,5 zł na akcję)

LISTOPAD
Raport kwartalny za III kwartał 2021 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 KNF udzieliła PZU zezwolenia na przedłużenie o dwa lata maksymalnego okresu trwania zlecenia na wykonanie badania jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych przez KPMG Audyt Sp. z o.o. sp.k. (dalej "KPMG Audyt"). Rada Nadzorcza zdecydowała o dalszej współpracy z tym audytorem nad badaniem sprawozdań finansowych za lata 2019-2020.

Zakres zawartej umowy obejmuje w szczególności:

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

Ustawa z 31 marca 2020 roku o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (tzw. specustawa) uchyliła przepis ustawy o biegłych stanowiący, że „maksymalny czas nieprzerwanego trwania zleceń badań ustawowych, o których mowa w art 17. ust. 1 akapit drugi rozporządzenia nr 537/2014, przeprowadzanych przez tę samą firmę audytorską lub firmę audytorską powiązaną z tą firmą audytorską lub jakiegokolwiek członka sieci działającej w państwach Unii Europejskiej, do której należą te firmy audytorskie, nie może przekraczać 5 lat.". Analogiczne modyfikacje specustawa wprowadziła do ustawy o rachunkowości.

W konsekwencji, okresem maksymalnego nieprzerwanego trwania zleceń badań ustawowych dla firmy audytorskiej staje się wynoszący 10 lat okres określony w art 17. ust. 1 akapit drugi rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 537/2014.

Na tej podstawie 28 maja 2020 roku Rada Nadzorcza zdecydowała o odnowieniu na lata 2021-2022, z opcją przedłużenia na rok 2023, a 7 kwietnia 2021 roku wyraziła zgodę na skorzystanie z opcji i przedłużenie na 2023 rok zlecenia na przeglądy i badania jednostkowych sprawozdań finansowych PZU i skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej PZU dla KPMG Audyt. Rekomendacja dotycząca wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzenia badania spełniała obowiązujące warunki.

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 dozwolonych usług niebędących badaniem przez firmę audytorską przeprowadzającą badanie ustawowe, powiązane z nią podmioty i członka sieci firmy audytorskiej to:

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

W 2021 roku firma audytorska badająca sprawozdanie finansowe świadczyła na rzecz PZU dozwolone usługi niebędące badaniem, na co zgodę – po dokonaniu oceny niezależności firmy – wyraził Komitet Audytu.

Dodatkowa współpraca PZU z KPMG Audyt objęła w ostatnich latach m.in. badania sprawozdań o wypłacalności oraz kondycji finansowej wymaganych Dyrektywą Wypłacalność 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 PZU z 1 zł do 0,10 zł oraz zwiększenie liczby akcji PZU składających się na kapitał zakładowy z 86 352 300 do 863 523 000. Podział akcji nastąpił poprzez wymianę wszystkich akcji w stosunku 1:10 i 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 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.

Na 30 czerwca 2021 roku, a także na dzień publikacji niniejszego sprawozdania akcjonariuszami PZU posiadającymi znaczne pakiety akcji są:

- Skarb Państwa Rzeczypospolitej Polskiej, który posiada 295 217 300 akcji, co stanowi 34,19% kapitału zakładowego PZU i uprawnia do 295 217 300 głosów na Walnym Zgromadzeniu;
- Fundusze zarządzane przez Nationale-Nederlanden; Powszechne Towarzystwo Emerytalne SA: Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny oraz, Nationale-Nederlanden Dobrowolny Fundusz Emerytalny, które na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu PZU, które odbyło się 16 czerwca 2021 roku posiadały 45 188 000 akcji, co stanowiło 5,23% kapitału zakładowego PZU i uprawniało do 45 188 000 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.

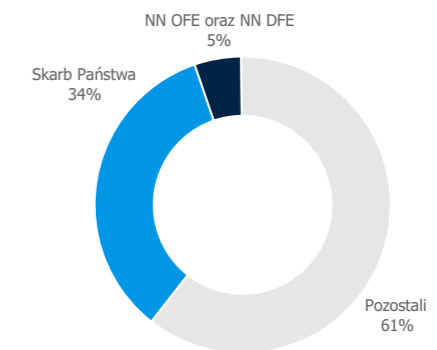
PZU nie dokonywał emisji, wykupów ani spłat dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych oraz nie wyemitował papierów wartościowych dających akcjonariuszom specjalne uprawnienia kontrolne.

W latach 2013-2020 i w I półroczu 2021 roku w PZU nie było programów akcji pracowniczych.

Wszystkie akcje PZU są akcjami zwykłymi, z którymi nie jest związane żadne uprzywilejowanie, w szczególności dotyczące specjalnych uprawnień kontrolnych. Określone uprawnienia niektórym akcjonariuszom PZU przyznaje jednak Statut PZU:

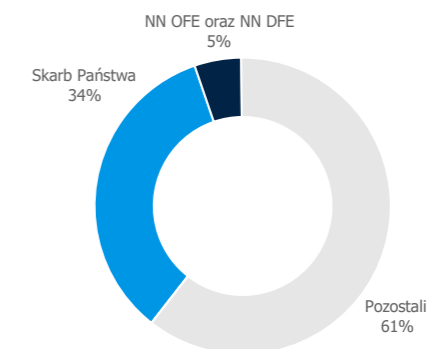
- zgodnie z § 20 ust. 5 Statutu wybór połowy Członków Rady Nadzorczej powoływanych przez Walne Zgromadzenie następuje spośród osób wskazanych przez akcjonariusza określonego w § 37 ust. 2 Statutu, tj. akcjonariusza,

Struktura akcjonariatu PZU na 31.12.2020 roku



Źródło: Raport bieżący 38/2020 (dane zaokrąglone do pełnych liczb)

Struktura akcjonariatu PZU na 30.06.2021 roku



Źródło: Raport bieżący 17/2021 (dane zaokrąglone do pełnych liczb)

który w dniu powzięcia uchwały Walnego Zgromadzenia wprowadzającej ww. uprawnienie reprezentuje najwyższy udział w kapitale zakładowym Spółki; uprawnienie powyższe przysługuje ww. akcjonariuszowi do chwili, gdy udział tego akcjonariusza w kapitale zakładowym Spółki spadnie poniżej 20%; zgodnie z § 37 ust. 4 Statutu z chwilą wygaśnięcia uprawnienia przysługującego akcjonariuszowi, o którym mowa w § 37 ust. 2 Statutu, uprawnienie to uzyskuje inny akcjonariusz reprezentujący najwyższy udział w kapitale zakładowym Spółki, o ile będzie posiadał co najmniej 20% kapitału zakładowego;

- zgodnie z § 20 ust. 7 Statutu Skarb Państwa ma prawo, stosownie do art. 354 § 1 Kodeksu spółek handlowych, do powoływania i odwoływania jednego Członka Rady Nadzorczej w drodze pisemnego oświadczenia składanego Zarządowi Spółki; takie powołanie lub odwołanie jest skuteczne z chwilą doręczenia odpowiedniego

oświadczenia Zarządowi Spółki i nie wymaga uchwały Walnego Zgromadzenia; uprawnienie Skarbu Państwa wygasa z chwilą, gdy Skarb Państwa przestanie być akcjonariuszem Spółki; zgodnie z § 20 ust. 12 zd. 2 Statutu w przypadku wygaśnięcia mandatu chociażby jednego Członka Rady Nadzorczej wybranego w drodze głosowania grupami, Skarb Państwa odzyskuje indywidualne uprawnienie, o którym mowa w § 20 ust. 7.

Ponadto zgodnie z § 16 ust. 5 Statutu, 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.

W przypadku wątpliwości wykładni postanowień dotyczących ograniczenia prawa do głosowania należy dokonywać zgodnie z art. 65 § 2 kodeksu cywilnego.

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 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 2 847 akcji PZU, o czym Spółka informowała raportem bieżącym 23/2018. Od dnia przekazania Skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres 3 miesięcy zakończony 31 marca 2021 roku (tj. 27 maja 2021 roku) nie nastąpiły zmiany w zakresie posiadania akcji PZU lub uprawnień do nich przez członków Zarządu, Rady Nadzorczej lub Dyrektorów Grupy.

Ograniczenia dotyczące przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta

Statut PZU nie zawiera zapisów ograniczających przenoszenie prawa własności papierów wartościowych emitenta. Nie są też znane inne pozastatutowe ograniczenia, które by tego dotyczyły, za wyjątkiem ograniczeń wynikających z powszechnie obowiązujących przepisów prawa w precyzyjnie określonych sytuacjach, w szczególności:

- ograniczeń wynikających z przepisów ustawy z 29 lipca 2005 roku o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz.U. z 2020 roku, poz. 2080), tj.:
 - z art. 75 ust. 4 – akcje obciążone zastawem do chwili jego wygaśnięcia nie mogą być przedmiotem obrotu, z wyjątkiem przypadku, gdy nabycie tych akcji następuje w wykonaniu umowy o ustanowienie zabezpieczenia finansowego w rozumieniu ustawy z 2 kwietnia 2004 roku o niektórych zabezpieczeniach finansowych,
 - z art. 77 ust. 4 – czasowe ograniczenia w zakresie nabywania lub zbywania akcji w okresie między dokonaniem zawiadomienia o zamiarze ogłoszenia wezwania a zakończeniem wezwania, wobec podmiotów oraz w zakresie wskazanym w tym przepisie,
 - z art. 88a – czasowe ograniczenia bezpośredniego lub pośredniego nabywania lub obejmowania akcji spółki publicznej przez podmiot obowiązany do wykonania obowiązków określonych w art. 73 ust. 2 i 3 ustawy lub art. 74 ust. 2 i 5 ustawy, który w spółce tej przekroczył określony w tych przepisach próg ogólnej liczby głosów – do dnia wykonania tych obowiązków;
- ograniczeń wynikających z art. 362 Kodeksu spółek handlowych, dotyczących zakazu nabywania przez emitenta akcji własnych, za wyjątkiem przypadków w tym przepisie określonych oraz ograniczeń dotyczących nabycia akcji

własnych spółki dominującej przez spółkę lub spółdzielnię zależną oraz osób działających na ich rachunek;

- ograniczeń dotyczących okresu zamkniętego wynikających z art. 19 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z 16 kwietnia 2014 roku w sprawie nadużyć na rynku oraz uchylecia dyrektywy 2003/6/WE PE i Rady i dyrektywy Komisji 2003/124/WE, 2003/125/WE i 2004/72/WE (MAR) oraz wykorzystywania informacji poufnej zgodnie z przepisami MAR;
- możliwości zgłoszenia przez organ nadzoru w drodze decyzji sprzeciwu wobec nabycia albo objęcia akcji lub praw z akcji krajowego zakładu ubezpieczeń w liczbie zapewniającej osiągnięcie albo przekroczenie odpowiednio jednej dziesiątej, jednej piątej, jednej trzeciej, jednej drugiej ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu lub udziału w kapitale zakładowym – zgodnie z art. 90 ust. 1 ustawy z 11 września 2015 roku o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz.U. z 2020 roku, poz. 895 z późn. zm.), jeżeli:
 - podmiot składający zawiadomienie, o którym mowa w art. 82 ust. 1, nie uzupełnił w wyznaczonym terminie braków w zawiadomieniu lub załączonych do zawiadomienia dokumentów i informacji,
 - podmiot składający zawiadomienie, o którym mowa w art. 82 ust. 1, nie przekazał w terminie dodatkowych informacji lub dokumentów żądanych przez organ nadzoru,
 - uzasadnione jest to potrzebą ostrożnego i stabilnego zarządzania krajowym zakładem ubezpieczeń z uwagi na możliwy wpływ podmiotu składającego zawiadomienie, o którym mowa w art. 82 ust. 1, na krajowy zakład ubezpieczeń lub z uwagi na ocenę sytuacji finansowej podmiotu składającego zawiadomienie;
- możliwości ustalenia przez organ nadzoru, zgodnie z art. 90 ust. 4 i 5 ustawy, o której mowa w pkt. 4, w wydanej decyzji o stwierdzeniu braku podstaw do zgłoszenia sprzeciwu terminu nabycia albo objęcia akcji lub praw z akcji;
- możliwości wydania przez organ nadzoru na podstawie art. 98 ust. 5 ustawy, o której mowa w pkt. 4, decyzji o nakazie zbycia akcji w wyznaczonym terminie w przypadku wydania przez ten organ decyzji o zakazie wykonywania prawa głosu z akcji krajowego zakładu ubezpieczeń z przyczyn określonych w art. 98 ust. 1 tej ustawy;
- zakazu zbycia akcji lub praw z akcji należących do Skarbu Państwa wynikającego z art. 13 ust. 1 pkt 27 ustawy z 16 grudnia 2016 roku o zasadach zarządzania mieniem państwowym (t. j. Dz.U. z 2020 roku poz. 735 z późn. zm.);

zakaz ten – zgodnie z art. 13 ust. 2 pkt 2 tej ustawy - nie dotyczy przypadku, o którym mowa w art. 73 ust. 2 pkt 2 ustawy, o której mowa w pkt 1 (zbycie akcji w liczbie powodującej osiągnięcie nie więcej niż 33% ogólnej liczby głosów).



9.

Pozostałe

Oświadczenie Zarządu Jednostki dominującej odnośnie sporządzenia jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz sprawozdania z działalności

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

Informacje o zawartych 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 2021 roku nie zostały zawarte umowy znaczące dla działalności Emitenta.

Transakcje z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe

W I połowie 2021 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.

Pozostałe transakcje z podmiotami powiązanymi

Na etapie nabycia akcji, odpowiednio Alior Banku oraz Pekao, PZU złożył do KNF Oświadczenia o zobowiązaniach, o których mowa w art. 25h ust. 3 ustawy Prawo bankowe, zgodnie z którymi, działając jako inwestor strategiczny zapewni m.in.:

- Banki będą zarządzane tak, aby utrzymywać stale płynność, poziom funduszy własnych oraz współczynniki wypłacalności na stabilnym, wymaganym przepisami prawa poziomie, gwarantującym zdolność Banków do wywiązywania się ze swoich zobowiązań;
- odpowiednie wsparcie kapitałowe bez zbędnej zwłoki, w razie zaistnienia groźby spadku lub spadku wskaźników adekwatności kapitałowej lub płynności Banków poniżej poziomu wymaganego przez przepisy prawa i regulacje oraz rekomendacje polskich organów nadzoru bankowego.

Każdorazowe wsparcie Banków wymaga jednakże analizy po stronie PZU, nakierowanej na konieczność utrzymania zaufania do PZU, poprzez zachowanie, nawet w sytuacji kryzysowej, wysokiego poziomu wypłacalności PZU i Grupy PZU jako całości;

- w ramach uprawnień przysługujących PZU jako akcjonariuszowi, wszelkie decyzje dotyczące wypłaty dywidend i reinwestycji zysków Banków będą uwzględniać potrzeby rozwoju Banków i ich stabilność, a także bezpieczeństwo środków finansowych zdeponowanych w Bankach przez ich klientów. W szczególności, w sytuacji, gdy zagrożona będzie płynność lub pozycja kapitałowa Banków, wymagane zgodnie z przepisami prawa lub rekomendacjami właściwych organów nadzoru bankowego adresowanymi do sektora bankowego w Polsce, dywidenda nie będzie wypłacana, a zatrzymane zyski zostaną przeznaczone na podwyższenie funduszy własnych Banków.

Nabycie akcji własnych w roku obrotowym

Konsolidowane fundusze posiadały na 30 czerwca 2021 roku 182 tys. akcji PZU. PZU nie posiadał akcji własnych na 30 czerwca 2021 roku.

Udzielone i otrzymane poręczenia i gwarancje

W I połowie 2021 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 – jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji byłaby istotna.

Informacja o pozycjach pozabilansowych wg stanu na koniec czerwca 2021 roku zawarta jest w [ROZ 5.6 STRUKTURA AKTYWÓW I PASYWÓW](#)

Zasady sporządzenia

Zasady sporządzenia rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego opisane zostały w 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

Grupa PZU i Emitent znajdują się w bardzo dobrej sytuacji finansowej i spełniają 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 2021 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 lub 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 2021 roku.

Na 30 czerwca 2021 roku wartość przedmiotu sporu wszystkich 259 817 (na 31 grudnia 2020 roku: 282 352) spraw toczących się przed sądami, organami właściwymi dla postępowań arbitrażowych lub organami administracji publicznej prowadzonych w podmiotach z Grupy PZU wynosiła łącznie 9 109 mln zł (na 31 grudnia 2020 roku: 8 825 mln zł). W kwocie tej 4 652 mln zł (na 31 grudnia 2020 roku: 4 408 mln zł) dotyczy zobowiązań, a 4 457 mln zł (na 31 grudnia 2020 roku: 4 417 mln zł) wierzytelności spółek z Grupy PZU.

Niniejsze Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej PZU za I półrocze 2021 roku liczy 146 kolejno ponumerowanych stron.

Podpisy Członków Zarządu PZU

Beata Kozłowska-Chyła – Prezes Zarządu

Ernest Bejda – Członek Zarządu

Małgorzata Kot – Członek Zarządu

Krzysztof Kozłowski – Członek Zarządu

Tomasz Kulik – Członek Zarządu

Maciej Rapkiewicz – Członek Zarządu

Małgorzata Sadurska – Członek Zarządu

Krzysztof Szypuła – Członek Zarządu

Warszawa, 25 sierpnia 2021 roku

10.

Załącznik: Słownik Terminów i Alternatywne Pomiar Wyników

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

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-ubezpieczeniowe, 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 (ang. 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 (ang. 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 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-ubezpieczeniowe – rezerwy, które powinny zapewnić pełne pokrycie bieżących i przyszłych zobowiązań, jakie mogą wynikać z zawartych umów ubezpieczenia. Na rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe 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 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 codzienne 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

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 (ang. Total Shareholder Return) – 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 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym (Dz.U.2020.1415)

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

UoU – ustawa z 11 września 2015 roku o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz.U.2021.1130), obowiązująca, dla większości przepisów, od 1 stycznia 2016 roku. Ustawa wprowadza do polskiego systemu prawnego wymogi Wyptalność II

UX (ang. User Experience) – obszar związany z doświadczeniami użytkowników korzystających z wybranego narzędzia (lub szerzej, procesu, tudzież wchodzących w interakcję z marką w ogóle). Wiąże się bezpośrednio z web usability – empiryczną dziedziną wiedzy związaną z projektowaniem i badaniem narzędzi (w tym przypadku internetowych) z uwzględnieniem potrzeb i preferencji docelowych użytkowników. W kontekście stron internetowych chodzi o szeroko rozumianą użyteczność i skuteczność w realizowaniu określonych celów

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

Wyptalność II – system wyptalności dla europejskich zakładów ubezpieczeniowych, uwzględniający profil ryzyka. Wymogi obowiązują od 1 stycznia 2016 roku

zasada ostrożnego inwestora – zasada wyrażona w art. 129 Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady Europy w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej Wyptalność 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 ryzyka finansowego, takich jak ryzyko płynności i ryzyko koncentracji.



Poniżej przedstawiono wybrane Alternatywne Pomiar Wyników (APM) w rozumieniu Wytycznych Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (ESMA) nr 2015/1415.

Prezentowane wskaźniki rentowności i sprawności działania, będące standardowymi i powszechnie stosowanymi w analizie finansowej miernikami, niosą w ocenie Zarządu istotne dodatkowe informacje na temat wyników finansowych działalności Grupy PZU. Ich przydatność przeanalizowano pod kątem dostarczanej inwestorom informacji na temat sytuacji finansowej i efektywności finansowej Grupy.

Aktywa klientów zewnętrznych TFI PZU i PTE PZU

– aktywa klientów zewnętrznych zgromadzone na Otwartym Funduszu Emerytalnym PZU „Złota Jesień” oraz Dobrowolnym Funduszu Emerytalnym PZU oraz wszystkie aktywa zgromadzone oraz zarządzane przez TFI PZU, inne niż te stanowiące środki własne spółek z Grupy PZU. Wzrost wskaźnika oznacza, że napływy aktywów do funduszy przeważają odpływy z funduszy lub / oraz, że fundusze osiągają pozytywne stopy zwrotu z aktywów w zarządzaniu.

COR – 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; spadek wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności (ang. Combined Operating Ratio).

Marża odsetkowa – różnica pomiędzy dochodem odsetkowym banku uzyskanym na aktywach dochodowych a kosztem odsetkowym ponoszonym na zobowiązaniach. Jest to relacja wyniku banku wypracowanego z odsetek do średnich aktywów pomniejszonych o odsetki zapadłe od należności zagrożonych; wzrost wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności (ang. NIM)

Marża operacyjna w ubezpieczeniach na życie – rentowność segmentów ubezpieczeń na życie liczona jako stosunek wyniku z działalności operacyjnej do składki przypisanej brutto; wzrost wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności.

Marża operacyjna w ubezpieczeniach grupowych i IK – rentowność segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych, liczona, jako stosunek wyniku z działalności operacyjnej do składki przypisanej brutto; wzrost wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności.

Przychody PZU Zdrowie - roczna składka przypisana brutto z ubezpieczeń zdrowotnych (majątkowych i życiowych), roczne przychody z abonamentów, medycyny pracy, portalu moje PZU (Zdrowie), telemedycyny i wszystkich produktów wdrożonych w trakcie roku niezależnie od spółki będącej dystrybutorem oraz roczne przychody wszystkich posiadanych placówek. Wzrost przychodów oznacza wzrost skali biznesu organicznie lub poprzez akwizycje.

ROA – stopa zwrotu z aktywów liczona jako stosunek urocznionego zysku netto do średniej arytmetycznej sumy aktywów na początek i koniec okresu sprawozdawczego; wzrost wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności, czyli wyższą zdolność aktywów do generowania zysków (ang. Return on Assets).

ROE przypadający właścicielom jednostki dominującej – zwrot na kapitałach własnych liczony jako stosunek urocznionego zysku netto przypisanego właścicielom jednostki dominującej do średniej arytmetycznej skonsolidowanego kapitału własnego z wyłączeniem udziału mniejszości na początek i koniec okresu sprawozdawczego; wzrost wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności i zdolności pomnażania środków powierzonych przez właścicieli (inwestorów) (ang. Return on Equity).

ROE skonsolidowane – zwrot na kapitałach własnych liczony jako stosunek urocznionego zysku netto do średniej arytmetycznej skonsolidowanego kapitału własnego na początek i koniec okresu sprawozdawczego; wzrost wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności i zdolności pomnażania środków powierzonych przez właścicieli (ang. Return on Equity).

Wskaźnik kosztów administracyjnych – iloraz kosztów administracyjnych i składki zarobionej netto (dla sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych ubezpieczeń osobowych) lub składki przypisanej brutto (dla sektora ubezpieczeń na życie); wskaźnik określa procentowy udział kosztów administracyjnych w składce a spadek wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności.

Wskaźnik kosztów akwizycji – iloraz kosztów akwizycji (z uwzględnieniem prowizji reasekuracyjnych) i składki zarobionej netto (dla sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych ubezpieczeń osobowych) lub składki przypisanej brutto (dla sektora ubezpieczeń na życie); wskaźnik określa procentowy udział kosztów akwizycji w składce a spadek wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności.

Wskaźnik kosztów działalności ubezpieczeniowej – iloraz kosztów działalności ubezpieczeniowej (łącznie kosztów administracyjnych i akwizycji z uwzględnieniem prowizji reasekuracyjnych) i składki zarobionej netto (dla sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych ubezpieczeń osobowych) lub składki przypisanej brutto (dla sektora ubezpieczeń na życie); wskaźnik określa procentowy udział kosztów działalności ubezpieczeniowej w składce a spadek wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności.

Wskaźnik szkodowości brutto – iloraz sumy odszkodowań i świadczeń brutto oraz zmiany stanu rezerw na niewypłacone odszkodowania i świadczenia brutto i składki przypisanej brutto; obrazuje jaka część składki została przeznaczona na koszty odszkodowań, spadek wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności.

Wskaźnik szkodowości netto – iloraz odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych netto i składki zarobionej netto; obrazuje jaka część składki została przeznaczona na koszty odszkodowań, spadek wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności.

Wskaźnik Koszty/Dochody (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; spadek wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności; ang. C/I Cost/Income).

Współczynnik wypłacalności Grupy PZU – poziom pokrycia kapitałowego wymogu wypłacalności środkami własnymi Grupy PZU w rozumieniu 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 i dokumentami powiązanymi; wzrost wartości wskaźnika oznacza zwiększenie nadwyżki kapitałowej.

Niniejsze Sprawozdanie z działalności zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłości w zakresie działań strategicznych. Stwierdzenia odnoszące się do przyszłości narażone są na znane i nieznanne 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 odstępuje 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.

