

# Świetne wyniki Grupy PZU w I połowie 2021 roku

Blisko 1,7 mld zł zysku netto przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej w pierwszej połowie 2021 roku to najwyższy wynik od 6 lat. Grupa PZU osiągnęła też rekordowy przypis składki, wysoką rentowność ubezpieczeń majątkowych, wypracowała znakomite rezultaty portfela inwestycyjnego i mocno zwiększyła sprzedaż ubezpieczeń w kanale bankowym.

*- W pierwszym półroczu 2021 roku wypracowaliśmy zysk netto na poziomie 87% wyniku za cały poprzedni rok. Zysk rok do roku wzrósł aż 5,5-krotnie. Oznacza to zwrot na kapitale na bardzo wysokim poziomie 18,7%, czyli o 1,3 punktu procentowego powyżej celu zakładanego w strategii do roku 2024 – podkreśla dr hab. Beata Kozłowska-Chyła, prezes PZU. – W tym okresie przypis składki brutto przekroczył istotnie 12 mld zł, co jest historycznie najwyższym wynikiem w tej części roku. Sprzedaż wzrosła zarówno w obszarze ubezpieczeń majątkowych, jak i życiowych. Osiągnięcia w pierwszej połowie tego roku, w warunkach wciąż dalekich od normalności, to manifestacja odporności kryzysowej i efektywności naszego biznesu oraz jego potencjału wzrostowego – dodaje prezes PZU.*

Zysk netto Grupy PZU przypisany właścicielom jednostki dominującej wyniósł w pierwszym półroczu 2021 roku 1 671 mln zł (wzrost o 455% rok do roku), a w samym drugim kwartale 774 mln zł (wzrost o 318% r/r). Wskaźnik ROE w I poł. roku wyniósł 18,7% (wzrost o 15,1 p.p.), a w II kw. 17,1%. Wyniki te stawiają PZU wśród najbardziej rentownych ubezpieczycieli w Europie.

*- Nawet pomimo wypłaty rekordowej dywidendy, siła kapitałowa Grupy PZU wyrażona wskaźnikiem wypłacalności Solvency II zostanie utrzymana na bardzo wysokim poziomie powyżej 200% – wskazuje dr hab. Beata Kozłowska-Chyła. W dniu 6 października br. PZU wypłaci dywidendę w wysokości 3,5 zł na akcję (jej stopa wynosi 9%) – w sumie ponad 3 mld zł. Będzie to najwyższa kwota wypłacona w tym roku wśród spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.*

Prezes PZU wyjaśnia, że osiągnięcie tak dobrych poziomów sprzedaży, rentowności i zysku to rezultat konsekwentnie realizowanej nowej strategii Grupy PZU, na przykład w obszarze rozwoju ubezpieczeń korporacyjnych, zarządzania aktywami, usług medycznych czy budowania wspólnej oferty ubezpieczeniowo-bankowej. Pierwsza połowa roku 2021 stała też pod znakiem mniejszej presji zawirowań gospodarczych będących skutkiem pandemii COVID-19 i ogólnej poprawy sytuacji rynkowej. Dla Grupy PZU było to też półrocze wolne od dodatkowych obciążeń związanych z odpisami z tytułu działalności bankowej, które istotnie wpływały na wynik w roku poprzednim. W II kw. br. segment bankowy kontrybuował do wyniku netto Grupy w wysokości 165 mln zł (w I kw. br. było to 86 mln zł).

Koszty w Grupie PZU pozostają pod ścisłą kontrolą, pomimo presji płacowej w obliczu odbicia gospodarczego oraz dodatkowych kosztów związanych z pandemią COVID-19. Wskaźnik kosztów wyniósł 7% w I poł. 2021 r. i 6,8% w II kw. (wobec, odpowiednio, 7,1% i 7,2% w analogicznych okresach roku 2020).

## **Rekordowy przypis składki**

Składka przypisana brutto w pierwszym półroczu 2021 roku wzrosła o 5,6% r/r - do 12,3 mld zł. Uwagę zwraca bardzo duża dynamika w II kw., w którym składka wyniosła 6,2 mld zł, co oznacza wzrost o 11% r/r.

*- Duży wzrost w drugim kwartale to rezultat zwiększonej sprzedaży w obydwu kluczowych segmentach ubezpieczeniowych. Po stronie majątkowej składka zwiększyła się o 15,2% r/r, głównie dzięki rosnącemu popytowi na produkty korporacyjne. W ubezpieczeniach na życie ten wzrost wyniósł 5% r/r, przede wszystkim w wyniku wysokiej dynamiki sprzedaży produktów ochronnych – mówi Tomasz Kulik, członek zarządu PZU i dyrektor finansowy. Zwraca on uwagę, że wynik netto na poziomie 774 mln zł w II kw. jest efektem bardzo dobrej rentowności właśnie ubezpieczeń majątkowych - wskaźnik mieszany w tym okresie wyniósł 87,1% (w I poł. roku 88%) oraz wysokiej stopy zwrotu z inwestycji. Zwrot na portfelu głównym wyniósł 6,3% w pierwszym półroczu i 4,7% w II kw. – Jednocześnie osiągnęliśmy wspomniany wynik netto w warunkach utrzymującej się presji w segmencie życiowym, gdzie zwiększona w wyniku pandemii śmiertelność w II kw. nie pozwoliła jeszcze na powrót do wcześniejszych rentowności - dodaje Tomasz Kulik.*

W obszarze pozakomunikacyjnych ubezpieczeń korporacyjnych składka wzrosła w II kw. o 86% r/r – do 0,47 mld zł. W przypadku ubezpieczeń masowych innych niż komunikacyjne, składka wzrosła o 17% r/r – do ponad 1 mld zł, głównie dzięki zwiększonej sprzedaży ubezpieczeń oferowanych we współpracy z bankami z Grupy PZU, ubezpieczeń małych i średnich przedsiębiorstw oraz ubezpieczeń mieszkaniowych.

Składka z ubezpieczeń komunikacyjnych wzrosła w II kw. o 5% r/r – do 2 mld zł, głównie dzięki dynamicznemu wzrostowi portfela AC. Na rynku utrzymuje się duża konkurencyjność i presja cenowa, co w połączeniu z inflacją i kursem euro przekłada się na wyższe rok do roku koszty odszkodowań. Dbając o naszych klientów oraz dążąc do utrzymania obecnego poziomu cen, musimy starać się ograniczać te wzrosty. Dlatego przyglądamy się uważnie kosztom likwidacji, aby w zgodzie z obowiązującymi regulacjami (cena nie może być niższa niż suma kosztów ponoszonych z tego segmentu działalności) móc oferować najwyższą jakość usług przy możliwie najniższej ich cenie dla klienta. Z punktu widzenia naszej relacji z klientami, te działania nie wpływają na jakiegokolwiek dodatkowe obciążenie po ich stronie.

W ubezpieczeniach na życie głównym motorem wzrostu składki były produkty ochronne, których sprzedaż wzrosła o 34% r/r w II kw. 2021 r. i o 32% r/r w I poł. roku. Znaczący wzrost składki nastąpił również w produktach inwestycyjnych – o 23,8% r/r w II kw. br. Wzrosty te realizowane były głównie w kanale bankowym.

## **Moc synergii**

Pierwsze półrocze 2021 roku potwierdziło, że Grupa PZU z sukcesem buduje synergie między kluczowymi dla niej obszarami działalności: ubezpieczeniowym, bankowym, inwestycyjnym, zdrowotnym.

*- Bankowy kanał sprzedaży jest dla Grupy PZU jednym ze strategicznych obszarów wzrostu. Jesteśmy w tym segmencie niekwestionowanym liderem. Nasz udział w polskim rynku bancassurance w połowie roku 2021 wyniósł 26,4%. Mamy ok. 2,5 mln klientów ubezpieczonych za pośrednictwem banków. Rozwój współpracy PZU z Bankiem Pekao i Alior Bankiem oraz wyniki*

*sprzedażowe w pierwszej połowie roku potwierdzają pozytywny dla nas trend - mówi dr hab. Beata Kozłowska-Chyła, prezes PZU. Dziś już co piąty klient banków Pekao i Alior zaciągający pożyczkę gotówkową lub kredyt posiada ubezpieczenie PZU.*

W pierwszym półroczu 2021 roku składka pozyskana we współpracy z bankami z Grupy PZU wzrosła rok do roku ponad dwukrotnie, do niemal 700 mln zł, a ze współpracą z wszystkimi bankami - blisko o połowę, do ponad 1 mld zł. Największy polski ubezpieczyciel intensywnie rozwijał w tym okresie specjalne produkty dla klientów Banku Pekao i Alior Banku, łączące usługi bankowe m.in. z ubezpieczeniem turystycznym, komunikacyjnym, na wypadek utraty pracy, NNW, ochroną bezpieczeństwa zakupów online, usługą pomocy w naprawach domowych czy dostępem do konsultacji telemedycznych. Prowadzone są dalsze prace nad wdrożeniem produktów stand-alone do oferty banków oraz budową wielokanałowego dostępu do produktów PZU dla klientów bankowych.

Rośnie też obszar assurbanking - produkty bankowe stają się integralnym elementem ekosystemów tworzonych dla klientów ubezpieczeniowych i oferowanych we wszystkich kanałach PZU. Na koniec czerwca br. suma kredytów i depozytów klientów pozyskanych przez PZU na rzecz Banku Pekao przekroczyła 800 mln zł. W Grupie PZU wspólnie rozwijane są również nowe rozwiązania, jak oferta finansowych benefitów Cash, system szybkiej wypłaty odszkodowań BLIK-iem na telefon.

*- Przykładamy dużą wagę do zaspokojenia oczekiwań klientów nie tylko poprzez atrakcyjną konstrukcję produktów, ale też dostosowanie do ich preferencji kanałów dystrybucji. Dlatego konsekwentnie rozwijamy hybrydowe ścieżki obsługi, umożliwiające klientom płynną migrację w procesie sprzedaży i obsługi posprzedażowej ubezpieczeń między różnymi kanałami: agencyjnym, cyfrowym, multiagencyjnym, dealerskim oraz korporacyjnym – mówi prezes PZU. Warto wspomnieć, że w ciągu II kw. br. liczba użytkowników aplikacji mojePZU, która pozwala m.in. obliczyć składkę i kupić polisę, umówić wizytę u lekarza, zgłosić szkodę i monitorować status sprawy czy korzystać z aktywności sportowych, przekroczyła 2 mln osób.*

## **Odpowiedź na nowe potrzeby klientów**

Pierwsza połowa roku 2021 przyniosła dynamiczny rozwój również w innych strategicznych dla Grupy PZU segmentach rynku. Prezes PZU Życie Aleksandra Agatowska zauważa, że w następstwie pandemii bezpieczeństwo zdrowotne stało się kluczową potrzebą klientów. - *Przychody PZU Zdrowie zwiększyły się o 28,5% r/r – do 564 mln zł. W tym, dzięki organicznemu rozwojowi naszej sieci, przychody generowane przez placówki medyczne wzrosły o 39,3% r/r. Na koniec czerwca br. liczba umów posiadanych przez PZU Zdrowie wzrosła do 2,9 mln, czyli o 7,4% r/r. – mówi prezes PZU Życie. Dodaje, że liczba umów rosta systematycznie m.in. dzięki sprzedaży dodatków zdrowotnych do produktów ochronnych (umożliwiających m.in. dostęp do lekarzy specjalistów, rehabilitacji ambulatoryjnej, wybranych badań i zabiegów).*

Grupa PZU skutecznie odpowiada też na coraz wyraźniejsze poszukiwanie przez klientów nowych sposobów alokacji kapitału. W I poł. 2021 roku aktywa pod zarządzeniem (TFI PZU, Pekao TFI i Alior TFI) wzrosły o 26% r/r - do 36,5 mld zł. Głównym motorem wzrostu był tu napływ aktywów do TFI PZU, które odnotowało wzrost o 25% r/r. W tym okresie TFI PZU znalazło się w czołówce towarzystw pod względem napływów środków do funduszy – sprzedaż

netto wyniosła 1,1 mld zł, w tym 952 mln zł sprzedaży netto skierowanej do klientów zewnętrznych.

## **Główne osiągnięcia Grupy PZU w II kw. 2021 r.**

### **Wyniki finansowe**

- Utrzymanie bardzo wysokiej rentowności w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych – wskaźnik mieszany na poziomie 88,0% w I poł. 2021 r. i 87,1% w II kw. 2021 r. (87,1% w I poł. 2020 r. i 86,8% w II kw. 2020 r.).
- Zwrot na portfelu głównym: 6,3% w I poł. 2021 r. i 4,7% w II kw. 2021 r. (4,3% w I poł. 2020 r. i 5,1% w II kw. 2020 r.), pozytywny wpływ wyników na portfelu akcyjnym.
- Marża operacyjna w ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych pod wpływem pandemii na poziomie 10,1% w I poł. 2021 r. i 10% w II kw. 2021 r. (26,3% w I półroczu 2020 r. i 29,9% w II kw. 2020 r.). Marża skorygowana o odchylenie wynikające głównie z pandemii i związanej z nią nadśmiertelności wyniosła 26,1% w II kw. 2021 r.
- Koszty pod ścisłą kontrolą, mimo presji na wzrost wynagrodzeń oraz dodatkowych kosztów związanych z pandemią COVID-19. Wskaźnik kosztów wyniósł 7% w I poł. 2021 r. i 6,8% w II kw. 2021 r. (7,1% w I poł. 2020 r. i 7,2% w II kw. 2020 r.).
- Zwrot na kapitale w I poł. 2021 r. na poziomie 18,7% i 17,1% w II kw. 2021 r. (3,6% w I poł. 2021 r. i 4,5% w II kw. 2020 r.). PZU wśród ubezpieczycieli osiągających najwyższe zwroty na kapitale w Europie.

### **Rozwój biznesu**

- Wzrost składki o 5,6% r/r w I poł. 2021 r., przyspieszenie tempa wzrostu przychodów w trakcie półrocza i wzrost składki o 11% r/r w II kw. 2021 r. (o 1% w I kw. 2021 r.).
- Dynamiczny wzrost składki w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych – składka w II kw. 2021 r. wyższa o 15% r/r (+6,4% r/r w I poł. 2021 r.). Mocny popyt na ubezpieczenia korporacyjne.
- Produkty ochronne ze wzrostem składki o 34% r/r w II kw. 2021 r. i 32,4% r/r w I poł. 2021 r. Były one głównym motorem wzrostu składki w ubezpieczeniach życiowych. Silny wzrost składki w produktach inwestycyjnych (+23,8% r/r w II kw. 2021 r.).
- Intensywny rozwój sprzedaży w kanale bankowym: ponad dwukrotny wzrost składki przypisanej brutto r/r we współpracy z bankami z Grupy PZU i wzrost o blisko 50% składki pozyskanej z całego kanału bankowego.

- Dalszy dynamiczny wzrost popytu na prywatne usługi medyczne. Przychody PZU Zdrowie wyższe o 28,5% r/r w I poł. 2021 r., w tym przychody generowane przez placówki wyższe o 39,3% r/r.

- Intensywny rozwój filaru inwestycyjnego - TFI PZU jednym z liderów sprzedaży funduszy i udziału w rynku PPK. Kontynuacja napływu środków do funduszy w warunkach rekordowo niskich stóp procentowych.

- Udział w rynku PPK na poziomie 36%, w tym wartość zgromadzonych aktywów netto na poziomie 822,1 mln zł (ponad 95 tys. pozyskanych firm).