



Wpływ wdrożenia MSSF 17 i zmian w otoczeniu makroekonomicznym na mierniki Strategii Grupy PZU na lata 2021-2024

Warszawa, 27 kwietnia 2023 r.



Agenda

- Realizacja Strategii 2021-2024 na koniec 2022 roku 3
- Plany na kolejne lata realizacji Strategii do 2024 roku 12
- Wprowadzenie MSSF 17 oraz zmiany w otoczeniu Grupy i ich wpływ na sytuację ekonomiczną PZU 16
- Kontynuacja realizacji założeń strategicznych - zmiany w wycenie i prezentacji wyników po wdrożeniu MSSF 17 23
- Rekalibracja głównych miar strategii 30



Realizacja Strategii
2021-2024
na koniec 2022 roku

Grupa PZU jest na dobrej ścieżce do realizacji założeń Strategii 2021-2024

Po dwóch latach realizacji Strategii, **Grupa PZU jest na dobrej drodze do osiągnięcia wyznaczonych celów zarówno finansowych, jak i operacyjnych.** Zauważamy **poprawę większości kluczowych parametrów funkcjonowania organizacji**, co pozwala patrzeć optymistycznie na całościową realizację Strategii, przy zachowaniu bezpiecznej pozycji wypłacalnościowej.



Skuteczna realizacja inicjatyw strategicznych

Realizacja Strategii konsekwentnie wspierana jest poprzez **wdrażanie inicjatyw strategicznych**, które pomimo ryzyk i zagrożeń wynikających z trudnych warunków makroekonomicznych przynoszą **zamierzone efekty oraz przekładają się na wskaźniki finansowe Grupy PZU.**



Rozwój ekosystemów biznesowych i dedykowanych ofert

Wprowadziliśmy kolejne usługi do oferty ekosystemów Grupy PZU, które umożliwiają dostęp do kompleksowych pakietowych rozwiązań, zarówno dla klientów instytucjonalnych, jak i indywidualnych.



Strategia ESG „Rozwój w równowadze” jednym z filarów Strategii Grupy PZU

Realizacja Strategii Grupy PZU odbywa się przy jednoczesnej trosce o rozwój w równowadze, co znajduje odzwierciedlenie w założeniach i konsekwentnej realizacji Strategii ESG, czego efektem są uzyskiwane pozytywne oceny rynkowe, w tym ratingowe.



Pełne wykorzystanie potencjału Grupy PZU

Do realizacji zamierzonych działań **skutecznie wykorzystywany jest potencjał całej Grupy PZU** - spółki zależne posiadają strategie indywidualne, które są ściśle powiązane z celami strategicznymi Grupy, co pozwala w pełni wykorzystać potencjał Grupy.

W pierwszym okresie obowiązywania Strategii skutecznie realizowaliśmy wyznaczone cele

Po dwóch latach od ogłoszenia Strategii zrealizowaliśmy już **ok. 55-60%** inicjatyw strategicznych, co ma wymierne przełożenie **na generowane wyniki finansowe Grupy PZU.**

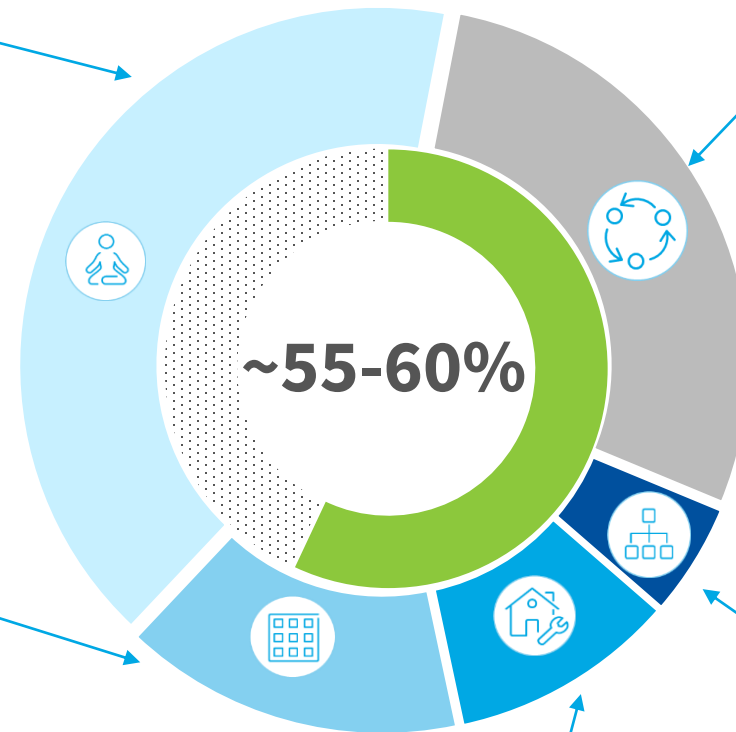
Dystrybucja

- rozwój **sieci Agentów Wyłączych** – wdrożyliśmy nowy model zarządzania oraz zróżnicowaliśmy wsparcie dla agentów dostosowując je do ich potrzeb poprzez systematyczny rozwój kompetencji menadżerskich i sprzedażowych
- wsparcie menadżerskie **sieci Multiagencyjnej** – wzmocniliśmy struktury zarządzania siecią multiagencji
- **rozwój omnikanalowości** i optymalizacja procesów sprzedażowych - ustawicznie wprowadzamy działania aktywizujące model hybrydowych ścieżek sprzedażowych, pozwalających dotrzeć do klientów zgodnie z ich preferencjami
- **zintegrowana informacja zarządcza** - wprowadziliśmy narzędzia dostarczające kompleksową informację zarządczą i pozwalające na regularne monitorowanie i zarządzanie aktywnością sprzedawców

Inicjatywy i działania wspierające

- zmiana siedziby PZU na **Generation Park Y**, najbardziej „zielony” budynek w Warszawie
- wdrożenie nowoczesnego **programu well-beingowego** skierowanego do pracowników
- działania pod hasłem „Top Talenty” – budowanie świadomości marki pracodawcy
- utrzymywanie satysfakcji i lojalności klienta powyżej odczytów dla konkurencji - **Net Promoter Score (NPS)**

Przykłady przedsięwzięć wdrożonych do końca 2022 roku



Obsługa szkód i świadczeń

- wdrożenie narzędzi umożliwiających obsługę szkód bez udziału człowieka oraz **wdrożenia AI** wspierających proces wyceny i likwidacji szkód
- usprawnienia procesowe podnoszące efektywność kosztową obszaru likwidacji szkód

Uniwersalna oferta 360°

- **Endowment ze składką jednorazową** - oferowany jako "PZU Bezpieczny Zysk" w Sieci Własnej, „Bezpieczne Jutro" w Alior Banku oraz „Pewny Profit" w Banku Pekao - indywidualne ubezpieczenie na życie i dożycie z gwarantowanym zyskiem; rozwój oferty wykorzystującej sytuację makroekonomiczną (wysokie stopy procentowe)
- rozwój oferty ubezpieczeń na życie - nowe ubezpieczenie grupowe **PZU Na Życie Plus**
- wykorzystanie referencyjnych danych o pojazdach, właścicielach i kierowcach z baz **CEPiK** w procesie sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych PZU AUTO
- nowoczesne formy płatności i rozliczeń składek – projekt **Abonamenty**
- nowa oferta dla **wspólnot, spółdzielni i ich mieszkańców**
- **Truck Assistance** produkt assistance dla posiadaczy ciężarówek, ciągników siodłowych i autobusów realizujących usługi transportowe w Polsce i Europie
- **iFlota** - system do zarządzania flotą pojazdów klientów
- **RyzykoPro** - kompleksowy program prewencji szkód majątkowych

Ekosystemy Biznesowe i dedykowane Oferty

- Ekosystem kierowcy
- Ekosystem benefitów
- Ekosystem zdrowia
- Oferta dla Seniorów

Zgodnie z założeniami Strategii zaproponowaliśmy szeroką gamę produktów w ramach ekosystemów

Ekosystem Kierowcy

Wdrażamy ekosystem odpowiadający na różnorodne potrzeby klientów w którym kierowca jest w centrum uwagi. Zapewniamy komfort i bezpieczeństwo korzystania przez powszechny dostęp do usług i zastosowanie odpowiednich technologii cyfrowych.

Grupa PZU oferuje wachlarz usług wspierających kierowcę, na każdym etapie użytkowania samochodu. Celem Ekosystemu Kierowcy jest **kształtowanie nowych interakcji z klientem zarówno z Grupy PZU jak i spoza niej.**

W ciągu ostatnich dwóch lat do ekosystemu kierowcy dodano następujące usługi

- Kontrola stanu technicznego
- Wsparcie przy zakupie lub sprzedaży
- Naprawy (w tym serwis ogumienia i szyby)
- Rabat na usługi partnerów oraz porady prawne
- Wynajem samochodu
- Finansowanie zakupu auta
- Holowanie pojazdu oraz organizacja samochodu zastępczego



Okolo 800 tys. sprzedawanych polis PWD rocznie – gdzie dodatkiem jest usługa ekosystemu

Wszystkie usługi dostępne są w jednym miejscu, poprzez bezpieczne i przyjazne dla użytkownika narzędzia cyfrowe - **Platformę Pomoc Non Stop**. Platforma dla kierowców dostępna jest dla każdego, **nawet dla osób nieposiadających ubezpieczenia.**

Kolejnym etapem rozwoju jest udostępnienie na platformie przeglądów serwisowych oraz elektronicznej książki serwisowej. Ponadto, **istniejące usługi będą sukcesywnie dodawane do produktów ubezpieczeniowych PZU.** Docelowo ekosystem kierowcy ma być **zintegrowany z mojePZU.**



Ekosystem Benefity

Rozwijając Ekosystem Benefity Grupa PZU wchodzi w rolę dostawcy najszerzej oferty benefitów na rynku od jednego podmiotu.

Bazowo Ekosystem Benefity stanowią: **platforma PZU Benefity i PZU Sport** z udziałem produktów Grupy PZU oraz produktów partnerów trzecich. Celem budowy ekosystemu Benefity jest **tworzenie nowych interakcji z klientami** na bazie czynności życia codziennego takich jak aktywność fizyczna, zdrowy styl życia, sport, zdrowie, rodzina, bezpieczeństwo.



Sukcesy po dwóch latach obowiązywania Strategii

- Dynamiczne wdrożenie rynkowe multiproductowego ekosystemu na fundamencie platformy benefitowej PZU Benefity i abonamentu sportowego PZU Sport
- Pozyskanie i dostosowanie technologii platformy benefitowej do potrzeb i wymagań PZU
- Rynkowa premiera abonamentów PZU Sport z funkcjonującymi technologiami, systemami i procesami oraz dostępem do ponad 3 300 obiektów (aktualnie)

W ramach Ekosystemu Benefity klienci otrzymują:

- dostęp do atrakcyjnej oferty ponad 160 partnerów trzecich
- dostęp do ponad 3 300 obiektów sportowych w ramach abonamentu PZU Sport
- narzędzie do digitalizacji zadań HR, obsługi wniosków pracowniczych, animowania społeczności pracowników, automatyzacji przepływu dokumentów wewnętrznych
- narzędzie do zarządzania świadczeniami abonamentowymi: opieką medyczną, karnetami sportowymi itd., co stanowi synergię z innymi obszarami Grupy PZU.



Ponad 200 tys. logowań na platformę PZU Benefity

Oferujemy ekosystemy z ofertą zdrowotną, przeznaczoną dla seniorów i kierowców, co pozwoli zwiększyć bazę klientów

Ekosystem Zdrowia

Zmieniamy rynek opieki zdrowotnej i tworzymy **Ekosystem zdrowia**. Dzięki niemu zapewniamy klientom indywidualnym **kompleksową ofertę produktów zdrowotnych**.

Klienci obsługiwani są w sieci medycznej PZU Zdrowie, którą na koniec 2022r. stanowiło blisko 130 placówek własnych, w tym pracownie diagnostyki obrazowej, niemal 2200 placówek partnerskich w 600 miastach w Polsce. Klientów wspiera Infolinia medyczna, portal pacjenta mojePZU i Centrum Telemedyczne. Jednocześnie PZU Zdrowie jest operatorem medycznym dla działań prewencyjnych Grupy PZU obsługując np. trasy mobilnej strefy zdrowia, w projekcie „Zdrowe Życie” czy letniej trasy "Droga do Zdrowia".

Sukcesy po dwóch latach obowiązywania strategii

- Wdrożyliśmy ofertę dla klienta indywidualnego (pakiety medyczne indywidualne, partnerskie, rodzinne, dla seniora oraz studenta)
- Poszerzyliśmy ofertę pakietów profilaktycznych
- U uruchomiliśmy e- sklep (<https://zdrowie.pzu.pl/sklep>)
- Umożliwiliśmy płatności ratalne za usługi medyczne
- Nieustannie rozwijamy nowe funkcjonalności na mojePZU
- Udostępniamy Teczki pacjenta: dostęp online do dokumentacji medycznej pacjenta z placówek własnych PZU Zdrowie



W 2022 r. ponad **33%** wizyt umówionych on-line przez mojePZU

Podstawą całego Ekosystemu jest kontakt online z pacjentem, w tym przez **portal mojePZU**, gdzie można umawiać wizyty oraz przechowywać dokumentację medyczną. Dla osób nie mających konta w mojePZU dostępny jest **e-sklep**, gdzie klienci indywidualni mogą kupować abonamenty, zestawy badań lub pojedyncze konsultacje lekarskie.

Celem Ekosystemu jest pełna opieka nad klientem, chcemy dostarczyć kompleksową usługę zdrowotną dla swoich klientów. W razie potrzeby udostępnimy skierowania i recepty w wersji on-line, obsłużymy diagnostykę obrazową i laboratoryjną w naszych placówkach. **Priorytetem jest digitalizacja i rozwój procesów Self-Service.**

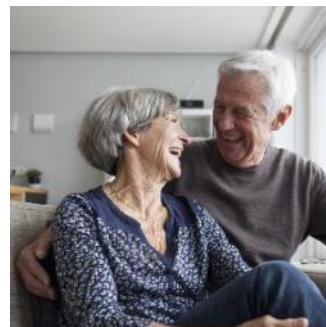
Oferta dla seniora

Wierzymy, że **rozwój zakresu usług dla Seniorów** umożliwiającego korzystanie z różnorodnych usług realizujących potrzeby zabezpieczenia życia, zdrowia oraz majątku, a także wsparcia w codziennym życiu pozwolą nam umocnić pozycję lidera, już nie tylko ubezpieczeniowego, w tym wciąż rosnącym segmencie.

W PZU stawiamy klienta na pierwszym miejscu i dlatego systematycznie wprowadzamy rozwiązania, które budują klientocentryczność w naszej organizacji.

Sukcesy po dwóch latach obowiązywania strategii

- Nasze oddziały po audycie Krajowego Instytutu Gospodarki Senioralnej otrzymały Certyfikat OK Senior potwierdzający, że nasza obsługa odpowiada na rzeczywiste potrzeby Seniorów
- Podnieśliśmy wiek wstępu do 65 lat w umowach dodatkowych do indywidualnych ubezpieczeń na życie, w nowym ubezpieczeniu PZU Wsparcie w życiu i zdrowiu zaoferowaliśmy pakiety ryzyk dla Seniorów (nawet do 69 r.ż.)
- Wprowadziliśmy nową umowę dodatkową do Indywidualnej Kontynuacji: ubezpieczenie leczenia szpitalnego zawału serca, udaru mózgu lub nowotworu



W PZU **wytyczne dotyczące obsługi Seniorów** są elementem szkolenia wszystkich nowych pracowników i agentów w oddziałach PZU. Żadna osoba nie rozpoczyna obsługi klientów bez ukończenia odpowiedniego instruktażu.

Kolejnym etapem rozwoju jest **stworzenie mikroserwisu dla Seniorów** na stronie pzu.pl. Docelowo w rozwijanej ofercie ubezpieczeń indywidualnych przygotowujemy dedykowane **Seniorom pakiety**. Uwzględniamy one ich potrzeby ubezpieczeniowe. Pracujemy również nad **zmianą oferty Indywidualnej Kontynuacji**, która jest szczególnie ważnym ubezpieczeniem dla tej grupy.



Ponad 21 tys. umów dodatku do IK zawartych w ciągu 3 mies. od wprowadzenia do oferty

Rozwijamy zintegrowane podejście do wszystkich kanałów dystrybucji według planów przyjętych w Strategii

Rozszerzamy omnikanalowy model dystrybucji, bierzemy pod uwagę wyzwania z jakimi mierzy się każdy z kanałów sprzedaży, przy mocnym wsparciu ze strony CRM.

Agent wyłączny

- **Dotychczas zrealizowane :**
 - ✓ przebudowa struktury organizacyjnej Biura Sprzedaży Własnej – oddzielenie funkcji sprzedażowych od funkcji wsparcia procesu sprzedaży
 - ✓ zapewnienie wsparcia Agentów przez inne kanały sprzedaży
- **Dalsze plany :** dalszy rozwój nowoczesnych, cyfrowych narzędzi sprzedaży zdalnej i kontaktu z klientem

Kanały Direct

- **Dotychczas zrealizowane :**
 - ✓ wyrównanie kompetencji w kanałach produktów majątkowych
 - ✓ przeprowadzenie pilotażu sprzedaży ubezpieczeń życiowych
 - ✓ wzmocnienie roli kanału w procesach wznawieniowych i retencyjnych innych kanałów
- **Dalsze plany :** rozwój sprzedaży ubezpieczeń życiowych

Kanał Multiagencyjny

- **Dotychczas zrealizowane :**
 - ✓ wzmocnienie struktury sieci sprzedaży Multiagencyjnej
 - ✓ zwiększenie liczby produktów na ścieżce sprzedaży Everest
- **Dalsze plany :** dalsze wdrażanie procesów ułatwiających sprzedaż on-line



Ubezpieczenia grupowe

- **Dotychczas zrealizowane :**
 - ✓ rozwój usług wspierających aby budować i utrzymywać trwałe relacje z klientem
 - ✓ wdrożenie narzędzia do monitorowania efektywności sieci sprzedaży
- **Dalsze plany :** wdrożenie pełnej digitalizacji procesów sprzedażowych; budowa portalu dla brokera

Oddziały

- **Dotychczas zrealizowane :**
 - ✓ wdrożenie narzędzia sprzedaży niewymagającego wizyty klienta w Oddziale
 - ✓ poszerzenie oferty inwestycyjnej
 - ✓ dostosowanie rytmu pracy do preferencji klientów
- **Dalsze plany :** konsekwentny rozwój sieci Mobilnych Doradców Klienta

Kanał dealerski

- **Dotychczas zrealizowane :**
 - ✓ usprawnienie struktury w biurze w centrali oraz modelu działania w terenie
- **Dalsze plany :** dalsze rozszerzenie portfela produktowego oraz praca na portfelu w celu zwiększenia sprzedaży ubezpieczeń majątkowych

Sukces Strategii Grupy jest również konsekwencją realizowania spójnych strategii podmiotów zależnych...

W ramach kierunków strategicznych Grupy PZU występuje szereg synergii między spółkami, które umożliwiają efektywną realizację inicjatyw. Spółki zależne posiadają strategie indywidualne, które są ściśle powiązane z celami strategicznymi Grupy, co pozwala coraz lepiej i skuteczniej wykorzystać potencjał Grupy.

Ponad 1 mld zł składki w TUV PZUW

W 2022 roku TUV PZUW z dwuletnim wyprzedzeniem osiągnął cel strategiczny na roczny przypis składki i pracuje nad kolejnymi wyzwaniem w tym zakresie.

7 nowych funduszy inPZU

Nowości to produkty tematyczne, takie jak OZE, złoto czy nieruchomości przyczyniają się do wzrostu aktywów pod zarządzaniem.

Wzrost liczby umów zdrowotnych

Na koniec 2022 r. liczba umów zdrowotnych w całej Grupie PZU wyniosła 3,2 mln zł czyli wzrosła w porównaniu do 2020 r. o 15 %.

Transformacja cyfrowa Link4

Wykorzystując nowe technologie wdrożyliśmy kilkanaście modeli uczenia maszynowego, które wspierają procesy sprzedażowe, likwidacyjne i obsługowe.



Dynamiczny wzrost na rynkach balttyckich

Składka przypisana brutto w 2022 wzrosła o ponad 30% w porównaniu z 2020 rokiem wspierając założenia Grupy co do osiągniętych poziomów przypisu.

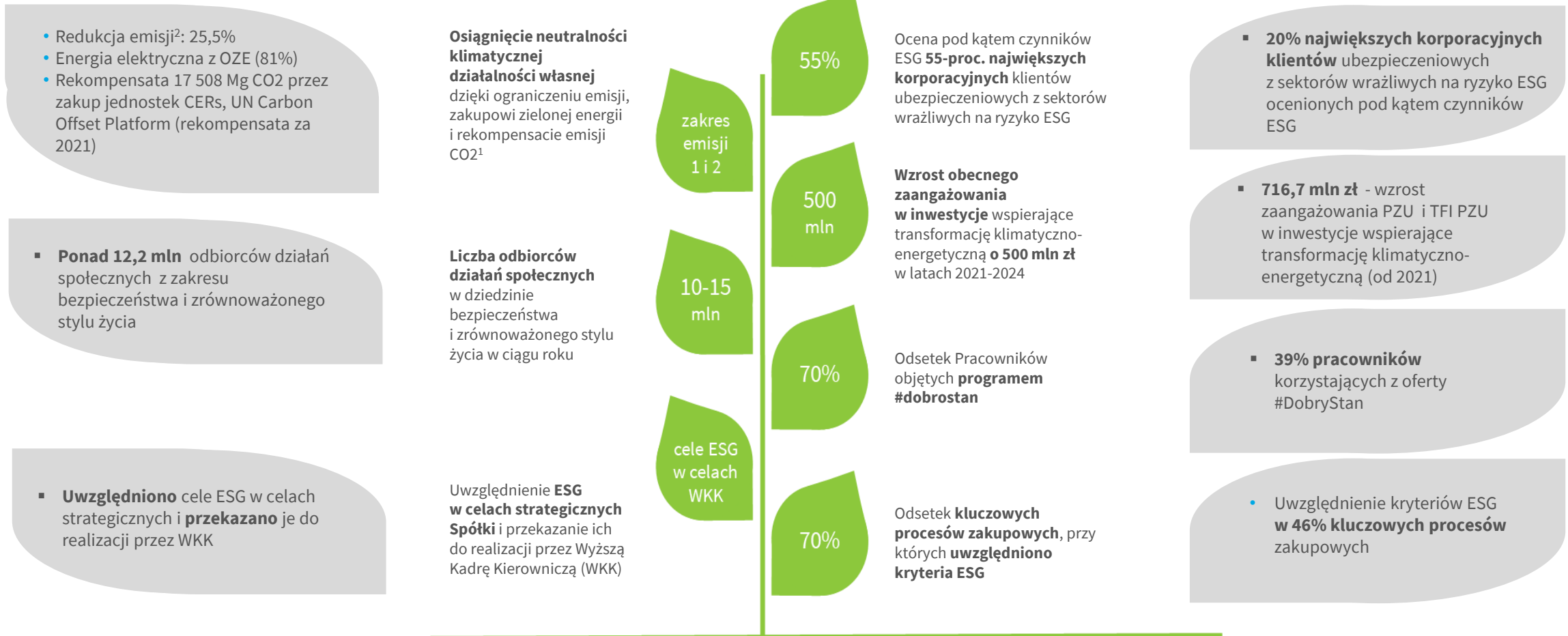
Uruchomienie Alior Pay

Jest to limit kredytowy, w ramach którego można odraczać płatności dokonane kartą, BLIKIEM lub przelewem co uatrakcyjnia ofertę dostępną w Grupie PZU.

Produkty komunikacyjne PZU SA i Link4 w Banku Pekao

Wykorzystując potencjał banków w Grupie, udostępniono produkty w oddziałach lub zdalnie w aplikacji mobilnej PeoPay oraz serwisie internetowym Pekao24.

...oraz wymiernych rezultatów związanych z wdrażaniem Strategii ESG



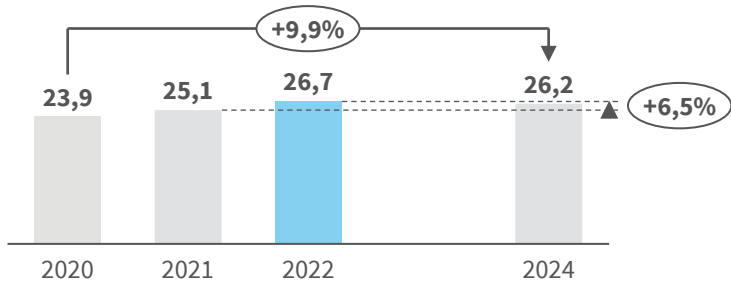
Monitorujemy swoje **postępy** w drodze do zrównoważonego rozwoju. Działania PZU zostały m.in. docenione w **XVI edycji Rankingu Odpowiedzialnych Firm**, gdzie **uzyskaliśmy 94 punkty na 100**, dzięki czemu zajęliśmy 3 miejsce w ogólnej i branżowej klasyfikacji.

Wymiernym **rezultatem są** także **oceny** osiągnięte w **ratingach ESG** |        

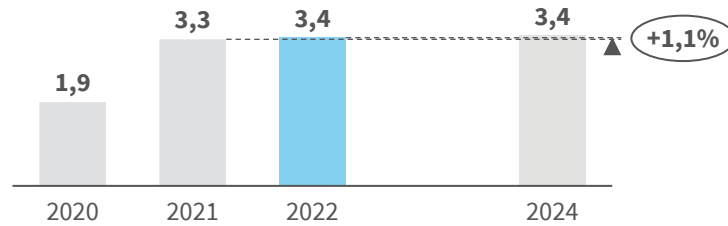
1) Neutralność klimatyczna PZU SA i PZU Życie SA w obszarze emisji z zakresu 1 i zakresu 2
2) PZU SA i PZU Życie SA, metoda location-based.

W dużej części zrealizowaliśmy cele strategiczne na lata 2021-2024

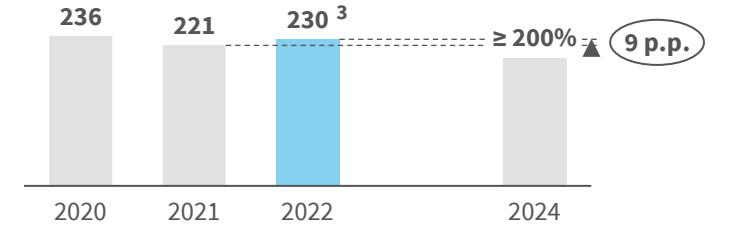
Składka przypisana brutto PZU¹ (mld zł) 



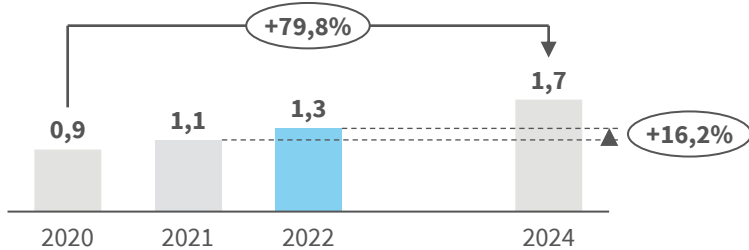
Zysk netto Grupy PZU² (mld zł) 



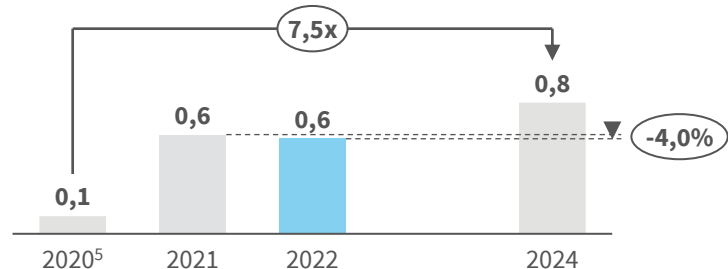
Wskaźnik Wyłacalność II (%) 



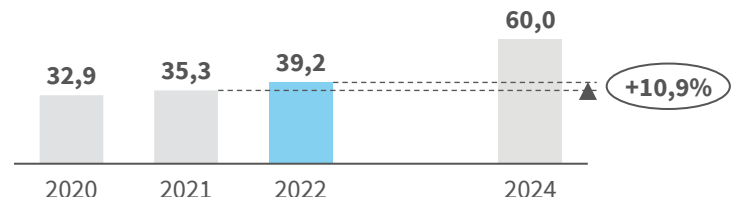
Przychody Filaru Zdrowie (mld zł)



Kontrybucja banków do wyniku netto GPZU² (mld zł)



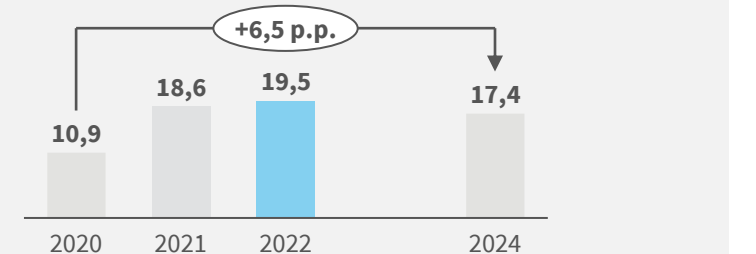
Aktywa pod zarządzaniem⁴ (mld zł)



Zwrot z kapitału własnego (ROE)



Realizacja zgodnie z ambicjami strategicznymi do 2024 roku



1. Składka przypisana brutto Grupy kapitałowej PZU
2. Zysk netto przypisany właścicielom jednostki dominującej

3. Dane za III kw. Nie uwzględnia nowych zasad ujętych w piśmie okólnym KNF do zakładów ubezpieczeń z 16.04.2021
4. Aktywa klientów zewnętrznych pod zarządzaniem TFI PZU, Pekao TFI i Alior TFI

5. Z wyłączeniem odpisu wartości firmy z tytułu nabycia Banku Pekao i Alior Banku



Konsekwentna realizacja założeń oraz otoczenie gospodarcze pozwalają na ambitne plany, na kolejne lata realizacji Strategii do 2024 roku

Kontynuujemy zaplanowane działania...

Przykłady przedsięwzięć planowanych do wdrożenia do końca 2024 roku

Dystrybucja

- **Rozwój oferty kanału Dealer** – zwiększymy atrakcyjność oferty produktowej dla klientów w salonach dealerskich
- **Wsparcie sprzedaży** – stale kładziemy nacisk na rozwój nowoczesnych, cyfrowych narzędzi wspierających procesy sprzedażowe i posprzedażowe
- Rozwój kanałów zdalnych – dalszy rozwój m.in. **portalu mojePZU** poprzez implementację rozwiązań wspierających komunikację oraz obsługę zdalną

Inicjatywy wspierające

- **Osiągnięcie neutralności klimatycznej** przez redukcję zużycia energii i zwiększone korzystanie z OZE, redukcja wykorzystania innych zasobów w bieżącej działalności: wody, papieru, paliw, w realizacji Strategii ESG „Rozwój w równowadze”
- Systematyczne budowanie dobrych relacji i dbałość o dobrostan pracowników PZU
- Dalsza konsekwentna **dbałość o jakość obsługi i satysfakcję** klientów mierzona wskaźnikiem NPS

Obsługa szkód i świadczeń

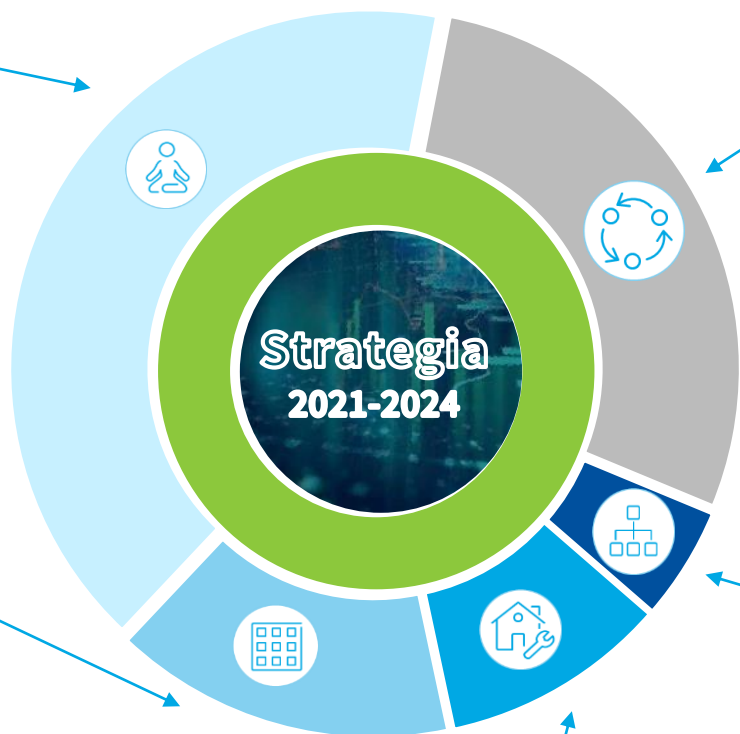
- **Zmiana ścieżek obsługi szkód komunikacyjnych** to krótszy czas oraz niższe koszty obsługi i likwidacji
- Nowe ścieżki obsługi w szkodach majątkowych i rolnych celem poprawy satysfakcji klienta oraz kosztów likwidacji

Uniwersalna oferta 360°

- Konsekwentny **rozwój oferty w zakresie ubezpieczeń na życie** (dalsze udoskonalanie oferty grupowej – nowe zakresy dodatkowej ochrony, usprawnienie procesów), modyfikacja oferty Indywidualnej kontynuacji)
- **Systematyczne dopasowywanie oferty produktów majątkowych** do zmieniających się preferencji klientów (Przebudowa PZU DOM, dalsza optymalizacja procesu sprzedaży w ramach projektu CEPiK, nowe dodatki do PZU Auto)
- Dalszy rozwój gamy produktów pozaubezpieczeniowych, m.in. we współpracy z bankami
- Budowa i uruchomienie self-service dla klientów korporacyjnych – platforma do ubezpieczeń Cargo, odświeżenie oferty produktowej dla klienta korporacyjnego, wdrożenie elektronicznego rozliczania i archiwizacji dokumentacji.

Ekosystemy biznesowe i oferty

- Uatrakcyjnienie oferty -poszczególnych ekosystemach oraz udoskonalanie procesu ich dystrybucji
- Systematyczne wzbogacanie oferty dla seniorów o kolejne elementy uwzględniające potrzeby i preferencje tej grupy klientów



...w celu realizacji wszystkich założonych celów biznesowych przy zachowaniu dotychczasowego modelu kapitałowego



STABILNA
DYWIDENDA
ORAZ WZROST
PRZYPISU SKŁADKI
I PRZYCHODÓW

WYKORZYSTANIE
POTENCJAŁU
GRUPY PZU

INNOWACYJNA
GRUPA FINANSOWA

ZRÓWNOWAŻONY
WZROST

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

Zakładamy stabilną ścieżkę realizacji Strategii do końca 2024 roku i osiągnięcie bardziej ambitnych niż pierwotnie założone rezultatów



Osiągnięcie założonych efektów



Mimo wymagającego otoczenia makroekonomicznego i geopolitycznego, **dotychczasowa praca nad wdrożeniem Strategii Grupy PZU przynosi założone efekty.** Pozwala nam to z optymizmem patrzeć na drugą połowę horyzontu jej realizacji.

Konsekwentny model strategii kroczącej



Będziemy dopasowywać nasze działania **do otoczenia makro i nowych wyzwań.** Zapewnimy aktualność Strategii i dostosowanie do wymagań rynkowych.

Dalsze efektywne wykorzystanie potencjału grupy



W realizacji założeń uczestniczyć będą **nadal podmioty w Grupie PZU** na podstawie swoich jednostkowych Strategii (spójnych ze Strategią Grupy PZU na lata 2021-2024)



Dotychczasowe postępy w realizacji założonych działań biznesowych, a także przejście na nowy standard sprawozdawczości finansowej MSSF 17 skłaniają do rekalkibracji strategicznych KPI



Wprowadzenie
MSSF 17 oraz zmiany
w otoczeniu i ich
wpływ na sytuację
ekonomiczną Grupy
PZU

MSSF 17 został wprowadzony, aby poprawić jakość oraz zwiększyć użyteczność i porównywalność prezentowanych danych finansowych

1 Spójność i porównywalność	<p>Takie same zasady rachunkowości dla wszystkich ubezpieczycieli, spójne ze standardami raportowymi innych podmiotów na rynku (odwołujące się do ogólnego standardu sprawozdawczości finansowej - MSSF 15 „Przychody z umów z klientami”)</p>
2 Klarowność	<ul style="list-style-type: none">• Szersze wymogi informacyjne, w szczególności w relacji do źródeł pochodzenia zysku• Oddzielna prezentacja biznesu ubezpieczeniowego od inwestycyjnego• Większa przejrzystość działalności reasekuracyjnej - wynik na działalności pośredniej prezentowany oddzielnie; wynik na działalności bezpośredniej prezentowany oddzielnie od reasekuracji biernej.
3 Przejrzystość	<ul style="list-style-type: none">• Ujawnienie przyszłych wartości zysku dla długoterminowych produktów
4 Rynkowa wycena bilansu	<ul style="list-style-type: none">• Nowy standard zakłada możliwość jednoczesnego wdrożenia MSSF 17 wraz z MSSF 9 (Instrumenty finansowe) w celu zapewnienia spójnej wyceny aktywów i pasywów – wycena rynkowa• W przypadku polskich spółek ubezpieczeniowych konieczność jednoczesnego zapewnienia zgodności z lokalnymi standardami rachunkowości



MSSF 17 wprowadza istotne zmiany w odniesieniu do dotychczasowego standardu MSSF 4

1 Metody wyceny – przepływy pieniężne zamiast memoriału

5 Wycena i dyskontowanie rezerw

9 Efekty zmian ekonomicznych (stopy dyskonta) ujmowane w całkowitych dochodach (poza P&L)

2 Agregacja umów ubezpieczenia do portfeli MSSF 17

6 Korekta ryzyka z tytułu ryzyka niefinansowego (Risk Adjustment)

10 Umowy ubezpieczenia stratne w momencie początkowego ujęcia są ujmowane w całości spodziewanej straty w wyniku finansowym danego okresu raportowego

3 Segmentacja – bardziej rozbudowana sprawozdawczość po segmentach operacyjnych

7 Nowe podejście do kosztów działalności ubezpieczeniowej

4 3 metody wyceny: model ogólny, podejście oparte na alokacji składki, model zmiennej opłaty

8 Nowa struktura sprawozdania finansowego



MSSF 17 nie wpływa na potencjał do budowy wartości i wypłat dywidendy



Standard MSSF 17 wpływa na prezentację danych, natomiast nie wpływa na zdolność do generowania przepływów finansowych.

MSSF 17 - brak wpływu na:

- **Strategię** – w obszarze produktowym i dystrybucyjnym
- **alokację kapitału do inicjatyw strategicznych** - utrzymanie dotychczasowych kluczowych inicjatyw biznesowych
- **przepływy gotówkowe** - utrzymanie wysokiej zdolności do generowania wartości i kapitału, brak wpływu na przepływy finansowe
- **wypłatę dywidendy** - utrzymanie atrakcyjnej dla akcjonariuszy polityki dywidendowej

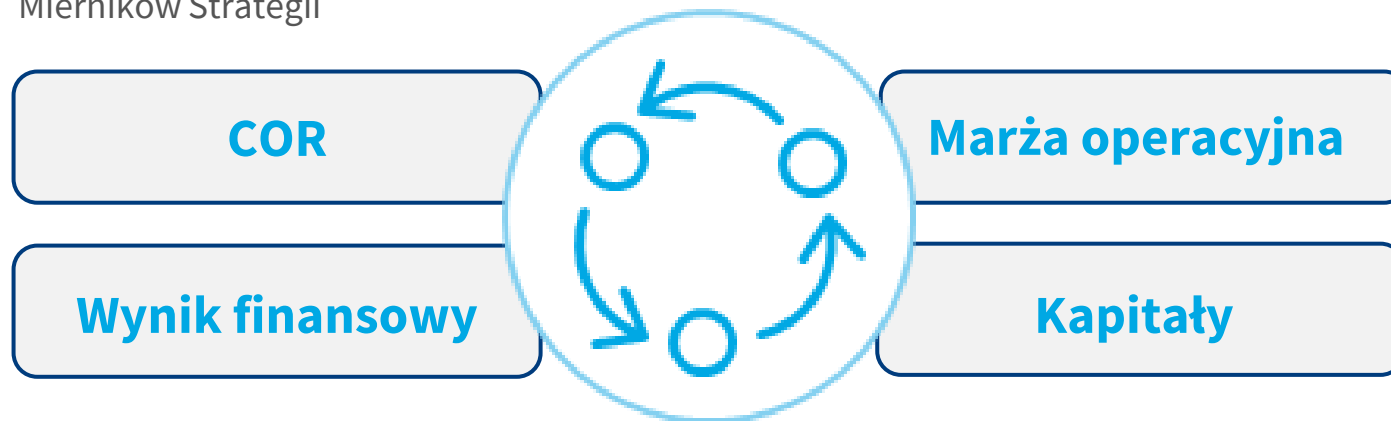
MSSF 17 zmienia sposób prezentacji zdarzeń ubezpieczeniowych ...



Zastosowanie standardu sprawozdawczości finansowej zmienia podejście do prezentacji danych w sprawozdaniu finansowym zarówno z punktu widzenia strukturalnego (pozycje sprawozdawcze), jak i finansowego (wycena).

Przełoży się to na:

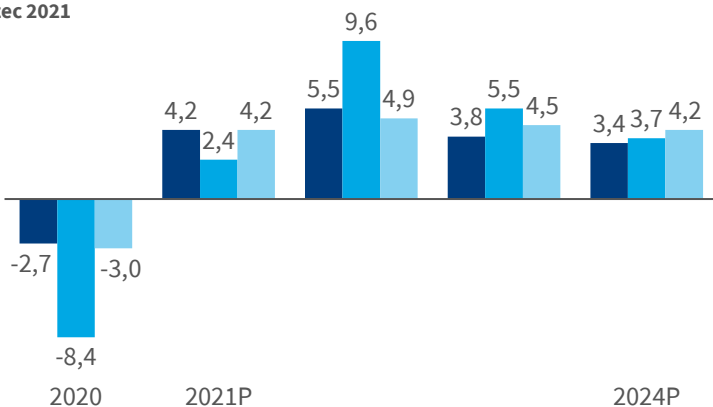
- inny rozkład w czasie wyników z umów długoterminowych
- dostosowanie polityki kapitałowo-dywidendowej przy niezmienionym profilu dywidendowym Grupy PZU
- konieczność rekalkulacji dotychczasowych poziomów odniesienia dla Kluczowych Mierników Strategii



...jednocześnie uwzględnia zmiany w otoczeniu makroekonomicznym...

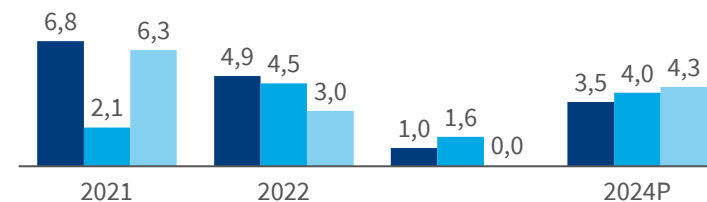
Wzrost gospodarczy

Marzec 2021



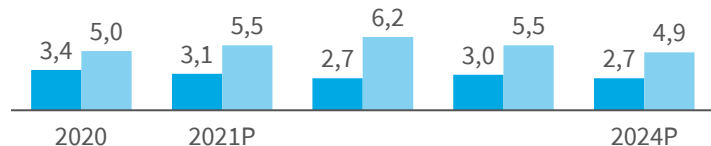
- PKB (realna zmiana)
- Inwestycje w ŚT (realna zmiana %)
- Konsumpcja indywidualna (realna zmiana w %)

Marzec 2023



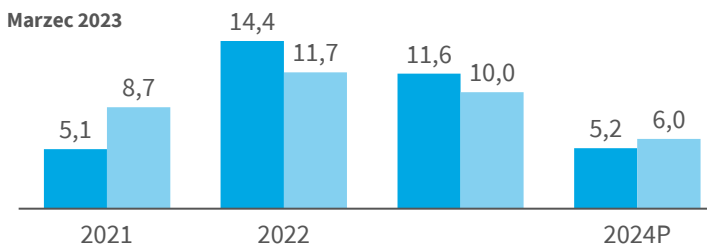
Inflacja i wynagrodzenia

Marzec 2021



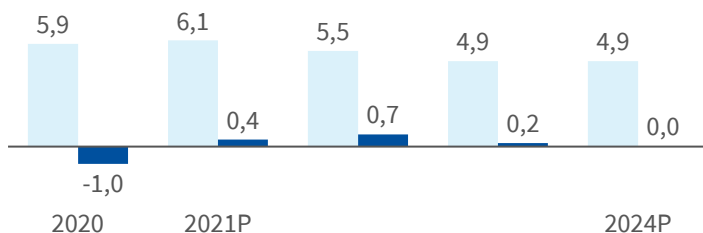
- Inflacja CPI - średniorocznie (%)
- Płace nominalne - średnioroczna zmiana (%)

Marzec 2023



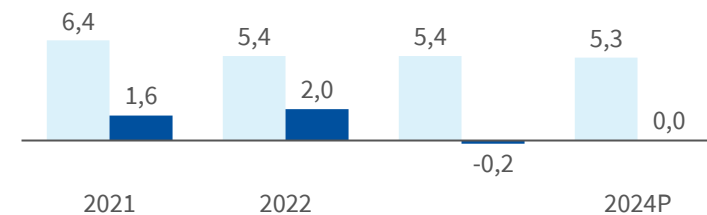
Rynek pracy

Marzec 2021



- Bezrobocie - średniorocznie (%)
- Zatrudnienie - średnioroczna zmiana (%)

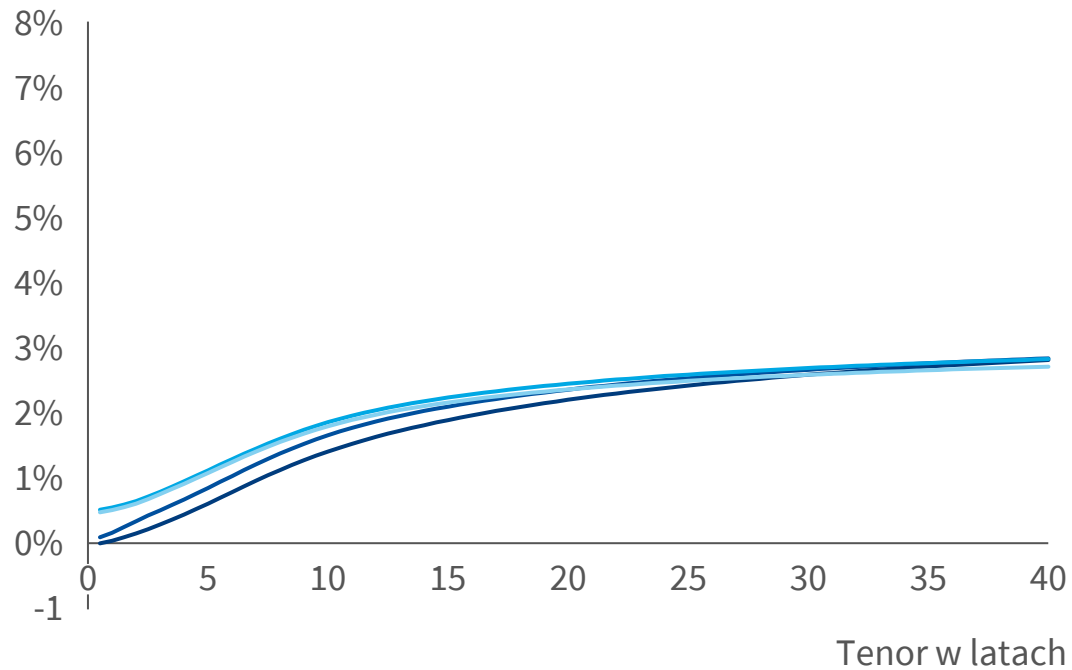
Marzec 2023



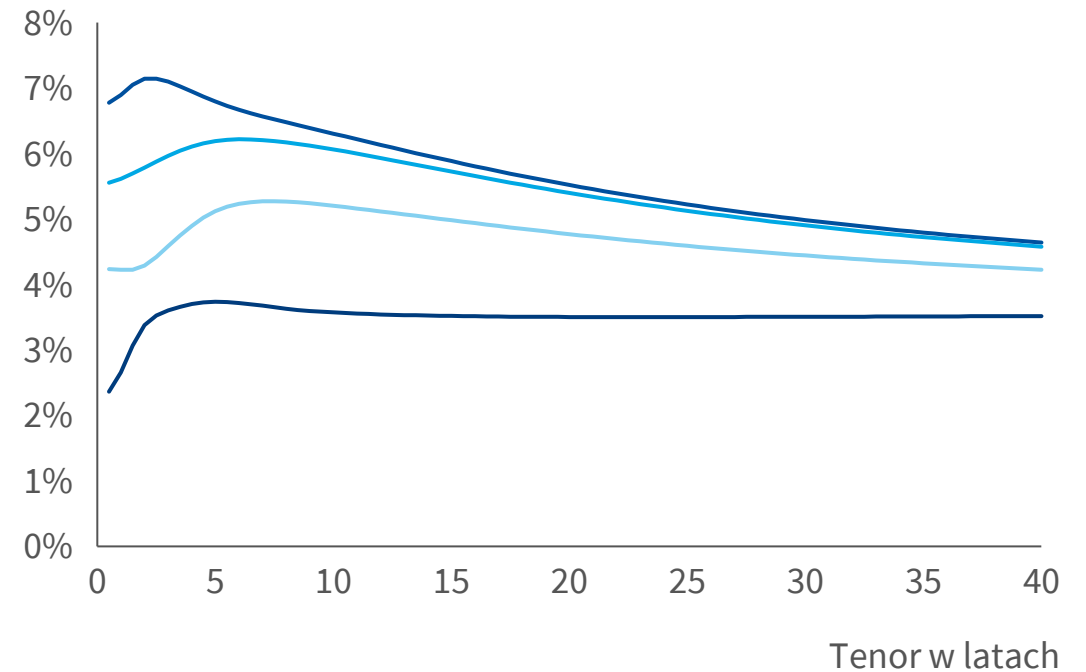
...przez wpływ zmian w poziomach stóp procentowych



Marzec 2021



Kwiecień 2023



— 2021 — 2022 — 2023 — 2024



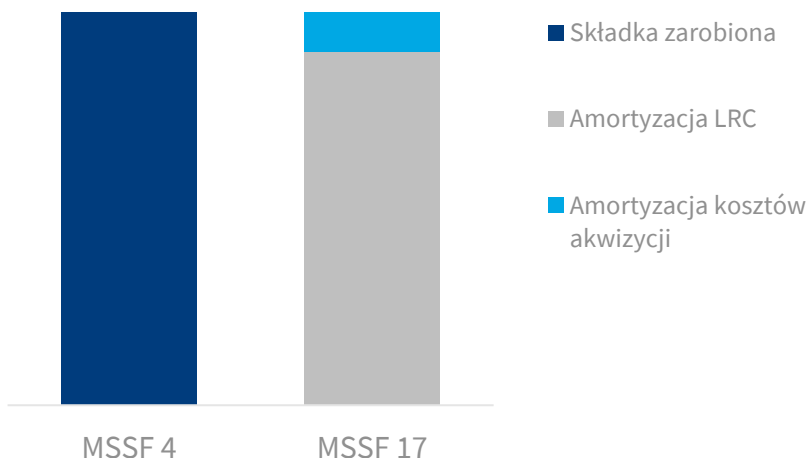
Kontynuacja realizacji założeń strategicznych - zmiany w wycenie i prezentacji wyników po wdrożeniu MSSF 17

Ubezpieczenia majątkowe

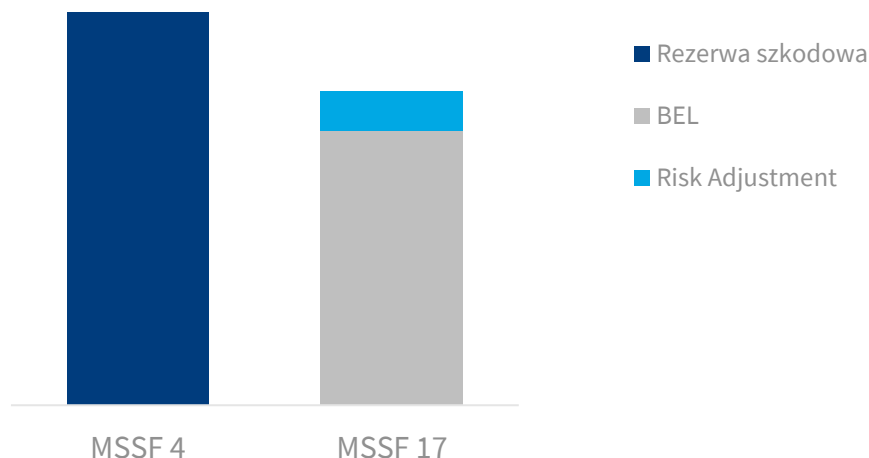
Podsumowanie kluczowych zmian

- Ubezpieczenia majątkowe wyceniane głównie na podstawie metody opartej na alokacji składki (PAA), która zapewnia **porównywalność przychodów z ubezpieczeń do składki zarobionej zgodnie z MSSF 4**
- Konserwatywna **wycena rezerw szkodowych według MSSF 4 zastąpiona wyceną opartą na najlepszym oszacowaniu przepływów pieniężnych** z uwzględnieniem korekty ryzyka z tytułu ryzyka niefinansowego (Risk Adjustment)
- Rezerwy szkodowe rozpoznawane w wartości bieżącej (z uwzględnieniem efektu wartości pieniądza w czasie). Wpływ **zmiany stóp dyskontowych** na wysokość rezerw **rozpoznawany bezpośrednio w kapitałach**

Porównanie przychodów z ubezpieczeń wg MSSF 4 i MSSF 17



Porównanie rezerw szkodowych wg MSSF 4 i MSSF 17



Kluczowe KPI

- **Składka przypisana brutto (GWP)** zostaje zastąpiona nową miarą – **przychodami z ubezpieczeń**. GWP nie będzie wykazywana bezpośrednio w rachunku wyników, ale pozostanie obserwowanym miernikiem finansowym
- **COR** pozostanie kluczowym KPI, jednakże sposób wyliczenia zostaje dostosowany do nowych miar wprowadzonych przez MSSF 17. Nowy COR wyznaczany jako: Wskaźnik kosztów usług ubezpieczenia po reasekuracji do przychodów z ubezpieczeń pomniejszonych o udział reasekuratora

Ubezpieczenia na życie

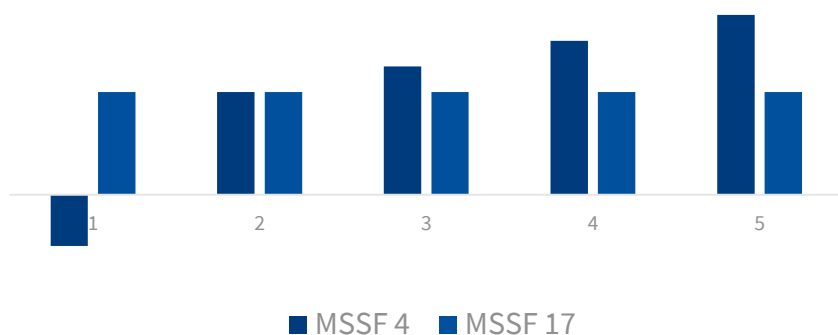
Podsumowanie kluczowych zmian

- Konserwatywna rezerwa matematyczna zostaje zastąpiona wartością zobowiązania (LRC) będącego sumą trzech komponentów: wartości obecnej przepływów pieniężnych, korekty ryzyka oraz marży kontraktowej (CSM) reprezentującej przyszłe zyski
- Ubezpieczenia życiowe wyceniane głównie na podstawie modelu ogólnego (GMM), dla którego głównym źródłem wyniku w okresie jest uwolnienie CSM, dzięki czemu **zyski będą rozpoznawane wg stabilnego schematu**
- W przeciwieństwie do MSSF 4, w którym ewentualne zmiany założeń aktuarialnych były bezpośrednio rozpoznawane w wyniku za okres, zgodnie z MSSF 17 wpływ **zmian założeń** rozpoznawany jest przez zmiany wysokości CSM i **amortyzowany przez cały okres trwania kontraktu**
- Dla modelu GMM **wpływ zmiany stóp procentowych** na wysokość rezerw **jest rozpoznawany bezpośrednio w kapitałach** przez zmianę innych całkowitych dochodów (OCI) i **nie wpływa na wynik okresu**
- **Zysk prezentowany w bardziej przejrzysty sposób.** Wynik z usług ubezpieczenia będzie prezentowany odrębnie od wyniku finansowego. Przychody z ubezpieczeń prezentowane z wyłączeniem tzw. komponentu inwestycyjnego

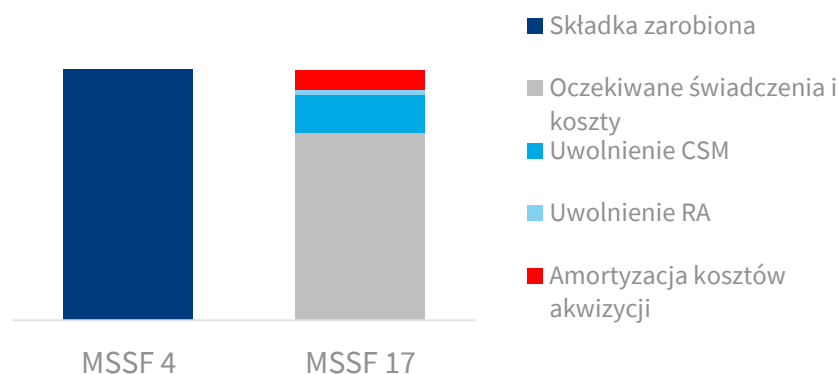
Kluczowe KPI

- **Składka przypisana brutto (GWP)** zostaje zastąpiona nową miarą – **przychodami z ubezpieczeń**. GWP nie będzie wykazywana bezpośrednio w rachunku wyników, ale pozostanie obserwowanym miernikiem finansowym
- **CSM** może być wykorzystywany w wielu nowych KPI służących do mierzenia poziomów zysków w przyszłości
- **Marża ubezpieczeniowa** pozostanie nadal kluczowym KPI, jednak sposób wyliczenia zostaje dostosowany do nowych miar wprowadzonych przez MSSF 17. Marża wyznaczana będzie jako wskaźnik wyniku z ubezpieczeń wraz z wynikiem działalności inwestycyjnej alokowanym do ubezpieczeń do przychodów z ubezpieczeń pomniejszonych o udział reasekuratora

Rozpoznanie wyniku z usług ubezpieczenia w czasie wg MSSF 4 i MSSF 17 (przykład)



Przychody z ubezpieczeń wg MSSF 4 i MSSF 17



Filar Zdrowie

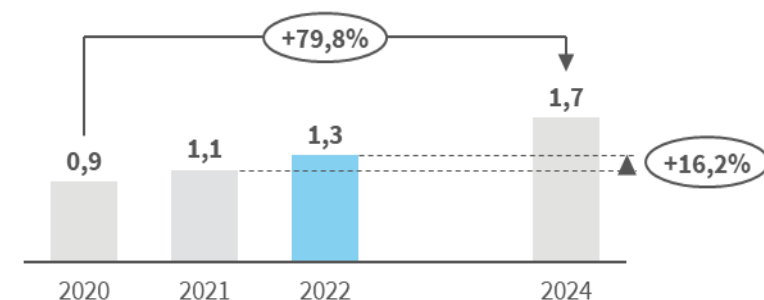
W skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym **przychody Filaru PZU Zdrowie** składają się z działalności realizowanej w ramach:

- **działalności ubezpieczeniowej**, realizowanej głównie w spółce PZU Życie w formie grupowych dodatków do ubezpieczeń ochronnych, **wycenianej zgodnie MSSF 17** – umowy ubezpieczeniowe
- **działalności pozaubezpieczeniowej** (ewidencjonowanej w formie pozostałych przychodów), na które składa się działalność PZU Zdrowie w formie:
 - abonamentów medycznych
 - medycyny pracy
 - usług realizowanych zgodnie z kontraktami z NFZ
 - pozostałych usług realizowane w formule „*fee for service*”**wycenianej zgodnie z MSSF 15** – przychody z umów z klientami

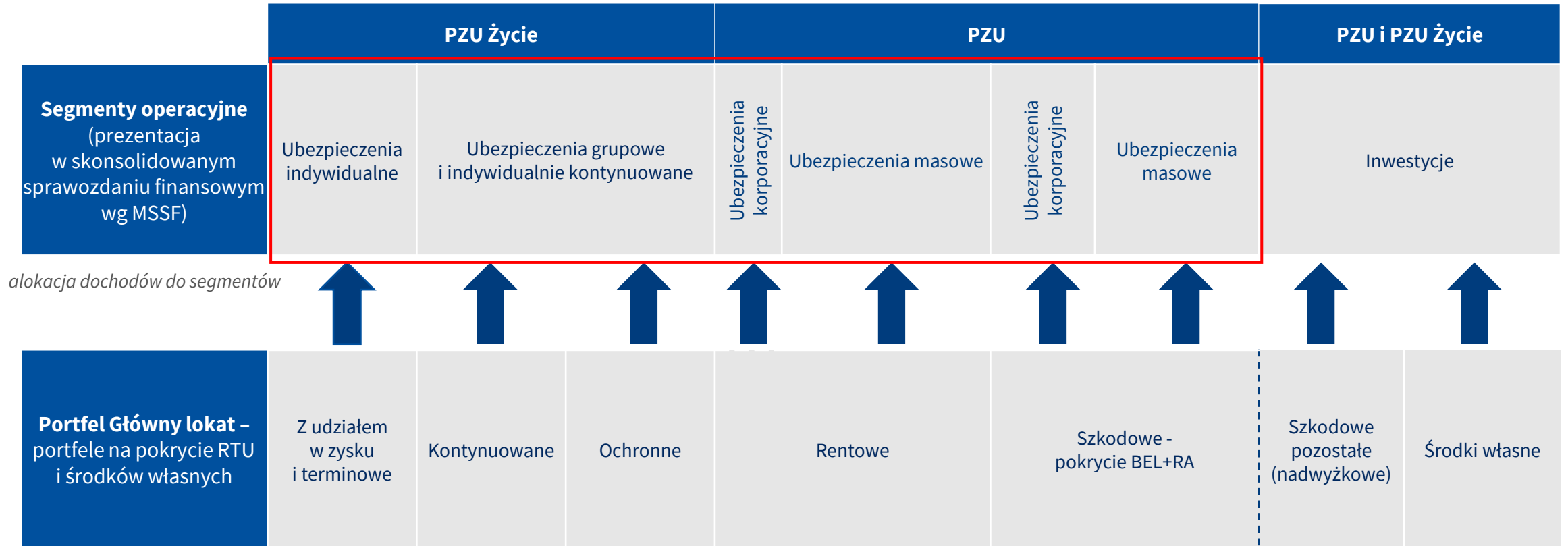
Wprowadzenie nowego standardu **nie wpływa na weryfikację celu strategicznego** w Filarze PZU Zdrowie.

Dla działalności ubezpieczeniowej realizacja celu strategicznego będzie nadal mierzona przy pomocy składki przypisanej brutto.

Przychody Filaru Zdrowie (mld zł)



Działalność lokacyjna (portfel główny)

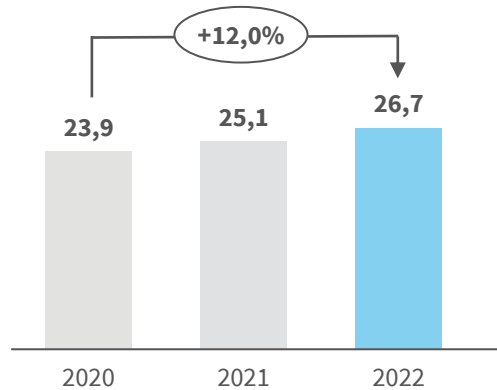


Przychody z działalności lokacyjnej **modelowane zgodnie z apetytem na ryzyko**, osobno w podziale na:

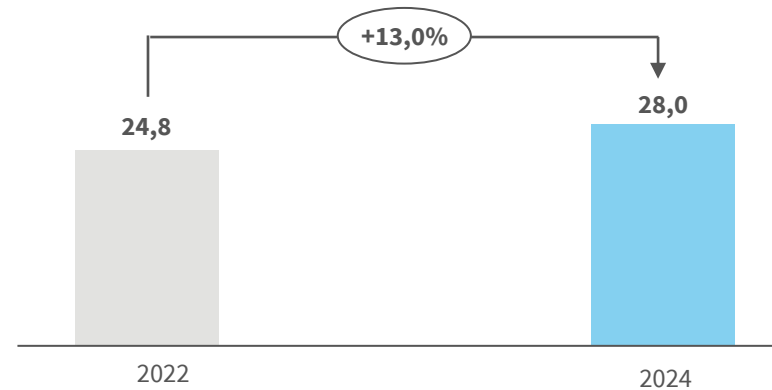
- **portfel na pokrycie rezerw techniczno-ubezpieczeniowych** (zawierający aktywa o mniejszej zmienności wyceny i większej płynności) - konieczność spełnienia lokalnych wymagań odnośnie stopy technicznej (PSR)
- **portfel nadwyżkowy** – zarządzany zgodnie z założeniami dla konkretnych strategii lokacyjnych zgodnie ze strategiczną alokacją aktywów

Przychody z działalności ubezpieczeniowej

Składka przypisana brutto PZU MSSF 4 (mld zł)



Przychody brutto z ubezpieczeń MSSF 17 (mld zł)



- Pomimo tego, że GWP nie będzie ujawniane w skonsolidowanym sprawozdaniu zgodnym z MSSF 17, Grupa PZU będzie monitorować ten wskaźnik ze względu na porównywalność do rynku oraz porównywalność do danych historycznych
- Jednocześnie przychody z ubezpieczeń będą nową miarą, która pozwala monitorować wielkości biznesu
- Grupa PZU prognozuje dalszy wzrost przychodów ubezpieczeniowych w pozostałej perspektywie strategii na poziomie 13,0%
- Różnica między składką przypisaną brutto a przychodami brutto z usług ubezpieczenia wynika z kilku czynników:

Ubezpieczenia majątkowe

- ujęcie w przychodach z usług ubezpieczenia zobowiązań wynikających z pozostałego okresu świadczenia usług, analogicznie do składki zarobionej brutto wg MSSF 4, pomniejszonych o koszty akwizycji
- przypisanie części składek związanych z odzyskaniem kosztów akwizycji
- prowizja z reasekuracji czynnej, która pomniejsza przychody brutto wg MSSF 17
- odpisy z niezapłaconych składek oraz odsetek z nieterminowych wpłat składkowych uwzględnionych w przychodach brutto wg MSSF 17
- premie i rabaty oraz reasekuracyjna prowizja skalowa (NDIC) pomniejszają przychody brutto wg MSSF 17

Ubezpieczenia życiowe:

Przychody z ubezpieczeń zgodnie z MSSF 17 zawierają:

- oczekiwane odszkodowania, świadczenia i koszty
- uwalnianie marży (CSM) dla usług umownych w kwocie łącznego zysku z umowy, przypisanego do okresu
- uwalnianie korekty ryzyka z tytułu ryzyka niefinansowego
- przypisanie części składek związanych z odzyskaniem kosztów akwizycji
- w przeciwieństwie do składki przypisanej przychody z ubezpieczeń zgodnie z MSSF 17 nie obejmują oczekiwanych wypłacanych wartości wykupu dla produktów na życie i dożycie oraz oczekiwanych wypłat z tytułu zdarzenia ubezpieczeniowego maksymalnie do wysokości wartości funduszu dla produktów Unit Linked (NDIC)

Wpływ zastosowania MSSF 17 na bilans

Wpływ zastosowania MSSF 17 na skonsolidowane kapitały własne Grupy PZU na 1 stycznia 2022

mln zł	MSSF 4	Wpływ MSSF 17	MSSF 17
Kapitały razem	39 994	5 115	45 109
Kapitały przypadające właścicielom jednostki dominującej	17 080	5 115	22 195
Pozostałe kapitały, w tym skumulowane inne całkowite dochody	14 429	(770)	13 659
Skumulowany niepodzielony wynik	2 651	5 885	8 536
Udziały niekontrolujące	22 914	-	22 914

Wycena rezerw i aktywów zgodnie z PSR

- Wycena rezerw techniczno-ubezpieczeniowych pod PSR jest oparta o stopę techniczną i nie zależy wprost od bieżących stóp procentowych
- Do tego dostosowana jest polityka inwestowania Grupy PZU; obligacje skarbowe utrzymywane do terminu zapadalności i wyceniane metodą zamortyzowanego kosztu (AC) to 44% całego portfela inwestycyjnego

Szacowany wpływ na 1 stycznia 2022

- Wpływ** zastosowania MSSF 17 na kapitały własne wynosi **+5,1 mld zł**, głównie ze względu na inne podejście do wyceny zobowiązań ubezpieczeniowych i umów reasekuracji
- Część różnicy w wycenie zobowiązań jest rozpoznana jako zmniejszenie innych całkowitych dochodów (wpływ -0,8 mld zł). Stopy *locked-in* (stopy dyskontowe z momentu zawarcia polisy lub zdarzenia szkody) były w większości wyższe niż stopy wolne od ryzyka na 1 stycznia 2022.

Szacowany wpływ na 31 grudnia 2022

- Oczekiwany wpływ zastosowania MSSF17 na kapitały skonsolidowane na grudzień 2022 jest **większy o 3,5 – 4,0 mld zł** od stanu na 1 stycznia 2022, głównie ze względu na znaczny wzrost stóp procentowych wolnych od ryzyka w 2022 roku

Asymetria wyceny rezerw i części aktywów zgodnie z MSSF 17

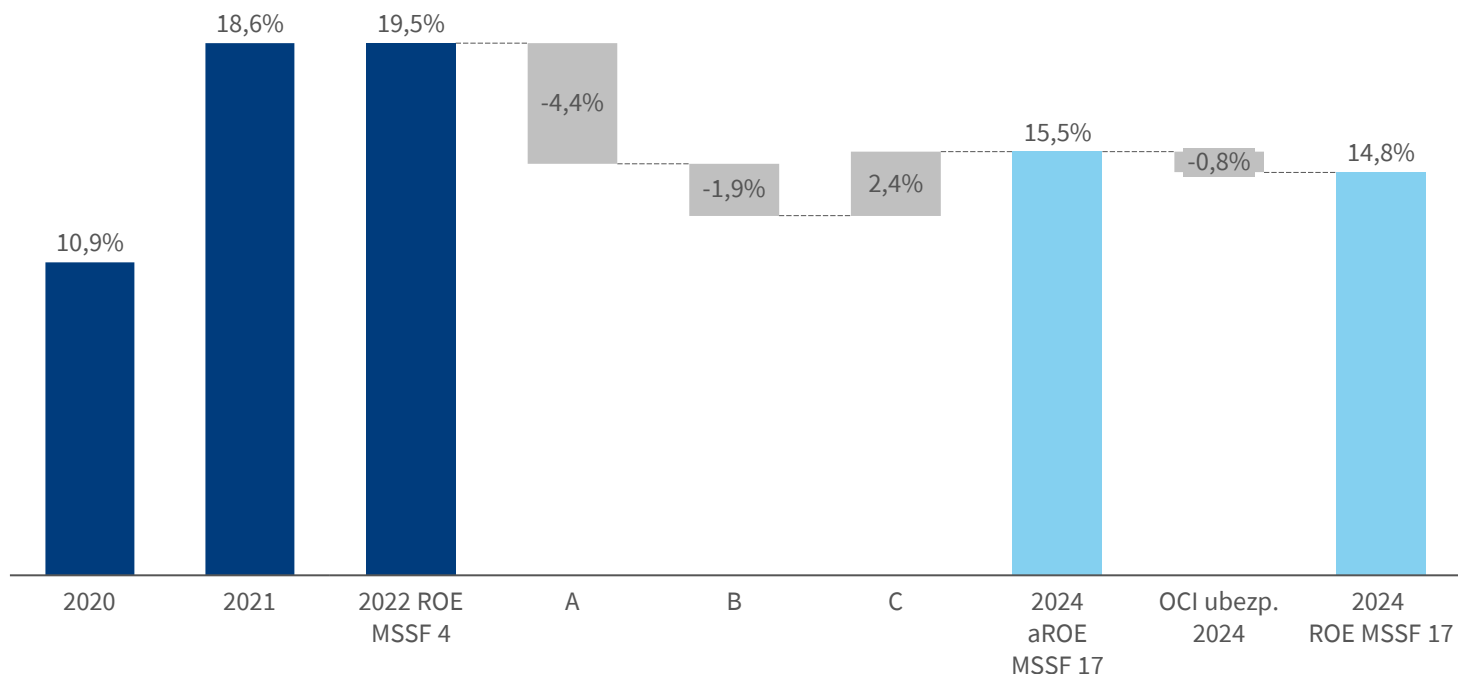
- W sprawozdaniu skonsolidowanym, od 1 stycznia 2023 opartym o MSSF 17, rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe będą wyceniane w oparciu o bieżące stopy wolne od ryzyka
- Znaczna część aktywów pozostanie wyceniana metodą zamortyzowanego kosztu
- Może to powodować zmienność wysokości kapitałów własnych



Rekalibracja
głównych miar
Strategii

Kluczowe konsekwencje wynikające z wdrożenia MSSF17 oraz zmian w otoczeniu makro między 2020 i 2024

Zwrot z kapitału własnego ROE i aROE¹



Kluczowe konsekwencje wdrożenia MSSF 17 oraz zmian w otoczeniu makroekonomicznym dla wskaźnika ROE

- A. Spadek ROE o 4,4 p.p. spowodowany wyższym kapitałem wg MSSF 17 wynikającym z różnicy w wycenie rezerw między MSSF 4 a MSSF 17.
- B. Spadek o 1,9 p.p. wynikający z pozostałych zmian w kapitałach w perspektywie 2024 roku, w tym efekt znaczącego wzrostu stóp procentowych obniżających rezerwy pod MSSF 17. Efekt rozpoznawany bezpośrednio w kapitałach przez zmianę innych całkowitych dochodów. Spadek rezerw nie jest bilansowany przez zmiany wartości aktywów, które są wyceniane (spójnie z PSR) metodą zamortyzowanego kosztu.
- C. Wzrost ROE o 2,4 p.p. determinowany wzrostem biznesu oraz wzrostem rentowności głównie ubezpieczeń majątkowych oraz malejącą szkodowością w ubezpieczeniach życiowych m.in. z powodu wychodzenia z pandemii COVID-19.

Spodziewany **wzrost aROE** w kolejnych latach determinowany przewidywanym wzrostem w segmencie ubezpieczeń majątkowych przy stabilnym poziomie kapitału z wyłączeniem OCI w działalności ubezpieczeniowej.

¹aROE, skorygowany zwrot z kapitału własnego, obliczany na bazie kapitału z wyłączeniem pozostałych całkowitych dochodów z działalności ubezpieczeniowej (będących wpływem zmian w otoczeniu makroekonomicznym na wysokość kapitałów Grupy PZU), co zapewnia większą stabilność miernika

Rekalibracja głównych miar strategii – skutki dla Grupy PZU wynikające z wdrożenia MSSF 17 oraz zmian w otoczeniu makro

>28

Przychody z ubezpieczeń brutto (mld zł)

- **Zmiana KPI**
- Składka przypisana (GWP) zostaje zastąpiona nową miarą – przychodami z ubezpieczeń. Składka przypisana nie będzie wykazywana bezpośrednio w rachunku wyników. GWP pozostanie obserwowanym miernikiem finansowym



4,3

Zysk netto Grupy PZU (mld zł)

- Zysk netto przypisywany właścicielom kapitału własnego jednostki dominującej
- **KPI pozostanie bez zmian**
- Brak wpływu zmiany Standardu na kształt miernika, zmianie ulega wartość



15,5

Skorygowany zwrot z kapitału własnego (aROE %)

- **Nowy wskaźnik**
- Obliczany na bazie kapitału z wyłączeniem pozostałych całkowitych dochodów z działalności ubezpieczeniowej (będący wpływem zmian w otoczeniu makroekonomicznym na wysokość kapitałów Grupy PZU), co zapewnia większą stabilność miernika



1,7

Przychody Filaru Zdrowie (mld zł)

- **KPI pozostanie bez zmian**
- Brak wpływu zmiany Standardu



1,0

Kontrybucja banków do wyniku netto GPZU (mld zł)

- **KPI pozostanie bez zmian**
- Brak wpływu zmiany Standardu na kształt miernika, zmianie ulega wartość w konsekwencji zmian strategii w segmencie bankowym



60

Aktywa pod zarządzaniem (mld zł)

- **KPI pozostanie bez zmian**
- Brak wpływu zmiany Standardu



≥200

Wskaźnik wypłacalności II (%)

- **KPI pozostanie bez zmian**
- Brak wpływu zmiany Standardu



Utrzymamy politykę kapitałową i dywidendową w niezmiennym kształcie

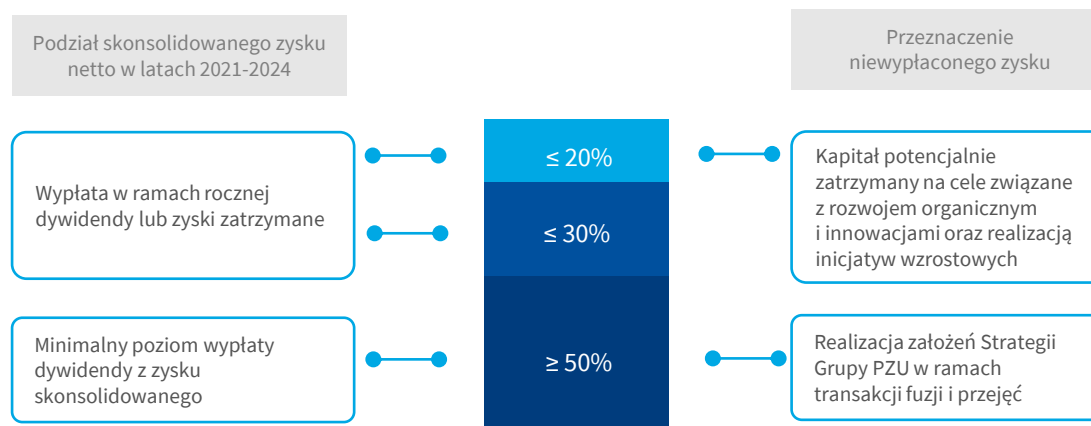
Utrzymujemy politykę kapitałową i dywidendową w niezmiennym kształcie

- PZU planuje utrzymać atrakcyjną dla akcjonariuszy politykę dywidendową
- PZU nie spodziewa się również zmian w poziomie wypłacanej dywidendy ponieważ jednostkowa sprawozdawczość PZU i PZU Życie pozostaje niezmienną, tj. oparta o Polskie Standardy Rachunkowości

Z zastrzeżeniem:

- 1) Zgodnie z planami Zarządu oraz własną oceną ryzyk i wypłacalności podmiotu dominującego, środki własne podmiotu dominującego oraz Grupy PZU po deklaracji o wypłacie lub wypłacie dywidendy pozostają na poziomie, który zapewnia spełnienie warunków określonych w polityce kapitałowej
- 2) Przy określeniu dywidendy uwzględniane są rekomendacje organu nadzoru w sprawie dywidendy

Polityka dywidendowa na lata 2021-2024



	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019*	2020*	2021
Skonsolidowany zysk przypisany właścicielom jednostki dominującej (w mln zł)	2344	3255	3293	2968	2 343	1 935	2 895	3 213	3 295	1 912	3 336
Dywidenda wypłacona (za rok)	1 937	2 565	4 663	2 591	1 796	1 209	2 159	2 418	-	3 022	1 675
Współczynnik wypłaty dywidendy z zysku netto przypisanego właścicielom jednostki dominującej	83%	79%	142%	87%	77%	62%	75%	75%	0%	158%	50%

* Zgodnie z wytycznymi KNF brak wypłaty dywidendy w 2019 roku, skumulowana wypłata w 2020 roku

Zastrzeżenia prawne

Ta prezentacja ma charakter wyłącznie informacyjny i nie zawiera kompletnej ani całościowej analizy finansowej lub handlowej PZU ani Grupy PZU. Nie przedstawia również jej pozycji i perspektyw w całościowy sposób. PZU przygotował tę prezentację z należytą starannością, jednak może ona zawierać pewne nieścisłości lub opuszczenia. Dlatego zalecamy, aby każda osoba zamierzająca podjąć decyzję inwestycyjną odnośnie jakichkolwiek papierów wartościowych wyemitowanych przez PZU lub jej spółkę zależną opierała się na informacjach ujawnionych w oficjalnych komunikatach PZU. Sporządzamy je i publikujemy zgodnie z przepisami prawa obowiązującymi PZU. Ta prezentacja może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości. Nie mogą być one jednak odbierane i traktowane jako zapewnienie lub projekcję oczekiwanych przyszłych wyników PZU lub Grupy PZU.

Stwierdzenia dotyczące oczekiwań odnośnie do przyszłych wyników finansowych nie są gwarancją ich osiągnięcia w przyszłości. Są oparte na bieżących oczekiwaniach lub poglądach członków Zarządu PZU i zależą od szeregu czynników, które mogą powodować, że faktyczne wyniki będą różnić się od wyników opisanych w tym dokumencie. Wiele spośród tych czynników pozostaje poza wiedzą, świadomością i kontrolą spółki czy możliwością ich przewidzenia.

Na podstawie tej prezentacji nie mogą zostać udzielone żadne zapewnienia ani oświadczenia. PZU, jego dyrektorzy, członkowie kierownictwa lub przedstawiciele takich osób nie ponoszą odpowiedzialności z jakiegokolwiek tytułu w związku z dowolnym wykorzystaniem tej prezentacji lub informacji w niej zawartych. Ponadto żadne zawarte w niej informacje nie stanowią zobowiązania ani oświadczenia PZU, jego kierownictwa, dyrektorów, Akcjonariuszy, podmiotów zależnych lub przedstawicieli takich osób.

Prezentacja została sporządzona wyłącznie w celach informacyjnych. Nie stanowi rekomendacji, porady inwestycyjnej, oferty kupna bądź sprzedaży, sposobu na pozyskanie ofert kupna lub sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych, instrumentów lub uczestnictwa w jakimkolwiek przedsięwzięciu handlowym. Ta prezentacja nie jest ofertą ani zaproszeniem do zakupu bądź zapisu na jakiegokolwiek papierze wartościowym w dowolnej jurysdykcji. Postanowienia w niej zawarte nie będą stanowić podstawy jakiegokolwiek umowy, zobowiązania lub decyzji inwestycyjnej. Nie należy też na niej polegać w związku z jakąkolwiek umową, zobowiązaniem lub decyzją inwestycyjną.

Prezentacja nie jest przeznaczona do rozpowszechniania na terytorium państw, w których rozpowszechnianie informacji w niej zawartych może podlegać ograniczeniom lub być zakazane przez prawo.