



Wyniki finansowe Grupy PZU

za II kwartał 2021 roku

Warszawa, 26 sierpnia 2021





Spis treści

●	Główne osiągnięcia Grupy PZU	3
●	Rozwój działalności	8
●	Wyniki finansowe	17
●	Strategia Grupy PZU na lata 2021-2024	26
●	Załączniki	31

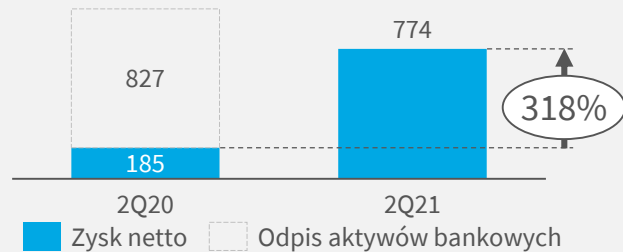


1. Główne osiągnięcia Grupy PZU

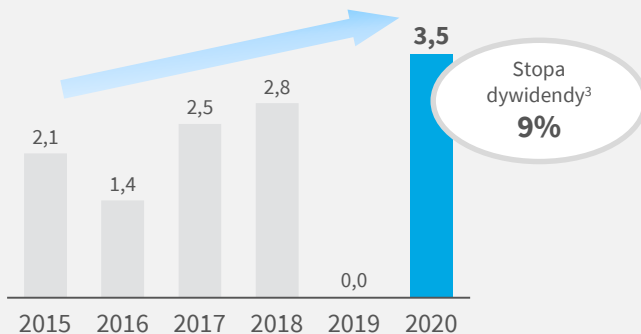


Solidne półrocze. Dotrzymujemy naszych obietnic dywidendowych

Zysk netto Grupy PZU¹



Dywidenda na akcję (zł)



Wysoka rentowność

Zysk netto wyższy ponad czterokrotnie r/r, zwrot na kapitale 17,1% w II kw. i 18,7% w I półroczu 2021 roku



Stabilność i bezpieczeństwo

Wysokie wskaźniki wypłacalności, zdolność do generowania powtarzalnego wysokiego kapitału, **wskaźnik wypłacalności istotnie lepszy niż założony w strategii po uwzględnieniu wypłaty dywidendy²**



Dystrybucja zysku

Dywidenda w wysokości **3,5 zł na akcję**, co przekłada się na **stopę dywidendy 9%³**



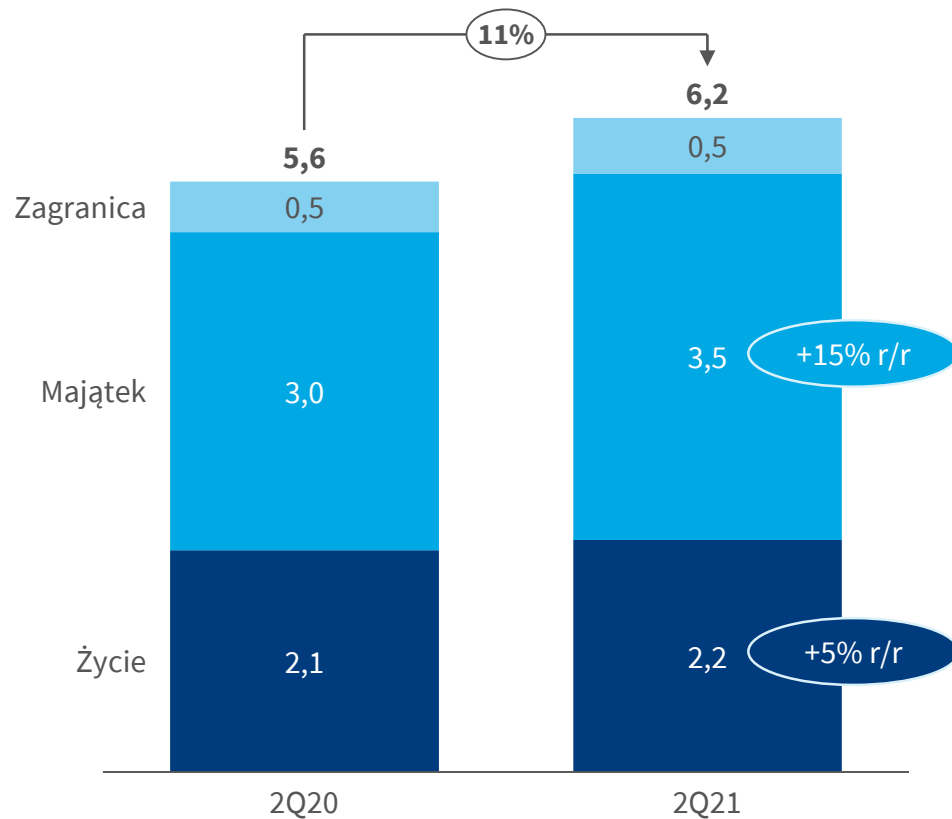
Zdywersyfikowany model

Dywersyfikacja modelu biznesowego receptą na powtarzalne wyniki: **wysoka rentowność ubezpieczeń majątkowych**, znakomite rezultaty **portfela inwestycyjnego** przewyższają negatywny wpływ pandemii

1. Zysk netto przypisany właścicielom podmiotu dominującego
 2. Dane za 1Q21
 3. Stopa dywidendy: dywidenda na akcję 3,5 zatwierdzona przez ZWZ odniesiona do ceny zamknięcia z 25.08.2021

Rekordowa sprzedaż za I półrocze, wzrost sprzedaży kwartalnej o 11%

Wartość i dynamika składki przypisanej brutto w II kw. 2021 (mld zł)



- **Przyspieszenie tempa wzrostu przychodów**, wzrost składki o 11% r/r w II kw. 2021 z (1% w I kw. 2021)
- **Dynamiczny wzrost składki w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych** – składka w II kw. 2021 wyższa o 15% r/r. Mocny popyt na ubezpieczenia korporacyjne. Ubezpieczenia komunikacyjne pod presją rosnącej konkurencyjności rynku i spadających cen
- **Produkty ochronne ze wzrostem składki o 34% r/r głównym motorem wzrostu składki w ubezpieczeniach życiowych**. Silny wzrost składki w produktach inwestycyjnych (+23,8% r/r)
- Intensywny rozwój sprzedaży w kanale bankowym: **podwojenie składki przypisanej brutto r/r pozyskanej we współpracy z bankami Grupy PZU**
- Dalszy dynamiczny wzrost popytu na prywatne usługi medyczne; **przychody PZU Zdrowie wyższe o 28,5%¹ r/r w I półroczu 2021**, w tym przychody generowane przez placówki w górę o 39,3% r/r
- Intensywny rozwój **filaru inwestycyjnego** - TFI PZU jednym z liderów sprzedaży funduszy w I półroczu 2021 i udziału w rynku PPK, kontynuacja napływu środków do funduszy w warunkach rekordowo niskich stóp procentowych
- Udział w rynku PPK na poziomie 36%³ w tym: wartość zgromadzonych aktywów netto na poziomie 822,1 mln zł (>95 tys. pozyskanych firm)

1. Dane placówek prezentowane za okres od początku roku niezależnie od momentu nabycia
2. Według liczby firm

Wysoka rentowność biznesu w II kwartale 2021



- Utrzymanie bardzo wysokiej rentowności w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych – wskaźnik mieszany na poziomie **87,1%** w II kw. 2021 (**86,8%** w II kw. 2020 roku)
- **Zwrot na portfelu głównym: 4,7% w II kw. 2021 i 6,3% w I półroczu 2021** (5,1% w II kw. 2020), pozytywny wpływ wyników na portfelu akcyjnym
- Marża operacyjna w ubezpieczeniach grupowych i IK w II kw. 2021 pod wpływem pandemii na poziomie **10,0%**; marża skorygowana **26,1%**⁴
- **Koszty pod ścisłą kontrolą**; mimo presji na wzrost wynagrodzeń oraz dodatkowych kosztów związanych z pandemią COVID-19, wskaźnik kosztów⁵ wyniósł 6,8% w II kw. 2021 roku (7,2% w II kw. 2020 roku)
- **Zwrot na kapitale w II kw. 2021 roku** na poziomie **17,1%** i **18,7% w I półroczu 2021**; PZU wśród ubezpieczycieli osiągających najwyższe zwroty na kapitale w Europie

1. Uroczniony przypisany właścicielom jednostki dominującej

2. Marża za II kw. 2020 i II kw. 2021 dla segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych

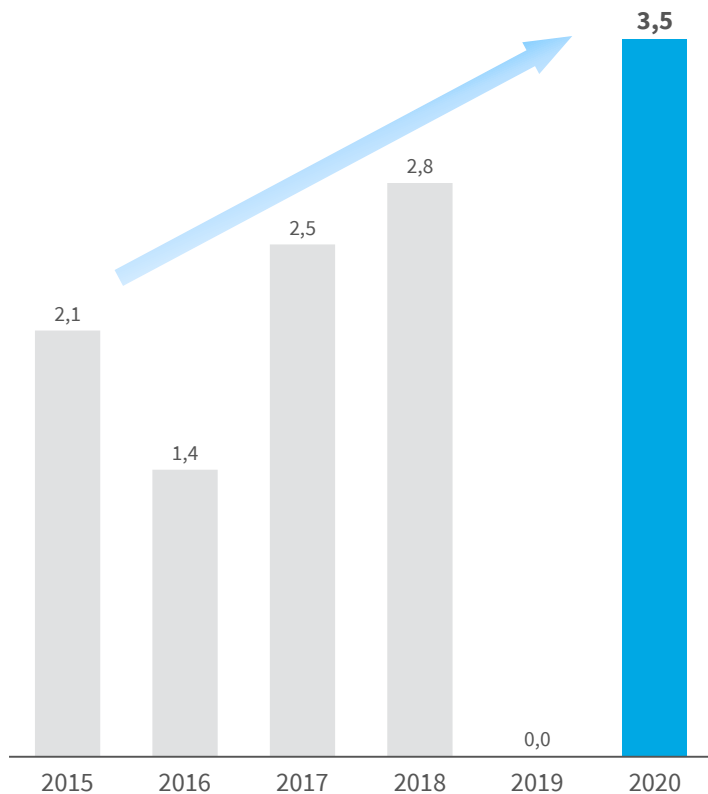
3. Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe w Grupie PZU (Polska)

4. O odchylenie wynikające z zaistnienia pandemii i związanej z niej nadśmiertelności

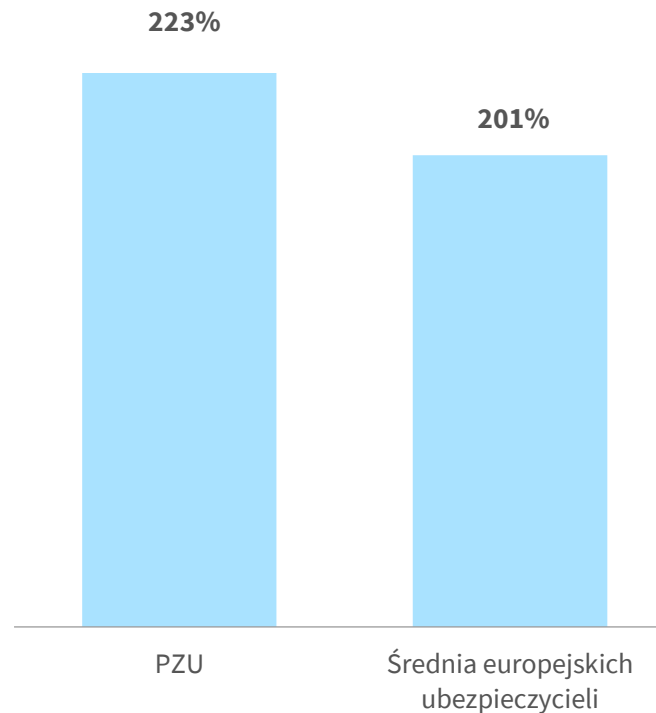
5. Dla PZU i PZU Życie

Wysokie bezpieczeństwo prowadzonej działalności pozwala na wypłatę skumulowanej dywidendy za 2019 – 20 zgodnie z rekomendacją regulatora

Dywidenda na akcję (zł)



Wskaźnik Solvency II dla Grupy PZU na tle średniej europejskich ubezpieczycieli (1Q21)



- Uchwalona przez ZWZ **dywidenda na poziomie 3,5 zł na akcję** przekłada się na **9% stopę dywidendy**¹
- Wskaźnik Solvency II na 31 marca 2021 na bardzo wysokich poziomach w skali Europy: **223%**² **na poziomie Grupy**
- Rating S&P Global Ratings na poziomie **A-** z perspektywą stabilną
- **Bezpieczny i zdywersyfikowany portfel inwestycji:** zwiększony udział portfeli zapewniających wysoki poziom rentowności wobec niskiego poziomu rynkowych stóp procentowych, w tym długu korporacyjnego o ratingu inwestycyjnym

1. Stopa dywidendy: dywidenda na akcję 3,5 zatwierdzona przez ZWZ odniesiona do ceny zamknięcia z 25.08.2021

2. Dane na 31 marca 2021, zgodnie z pismem okólnym KNF do zakładów ubezpieczeń z 16.04.2021

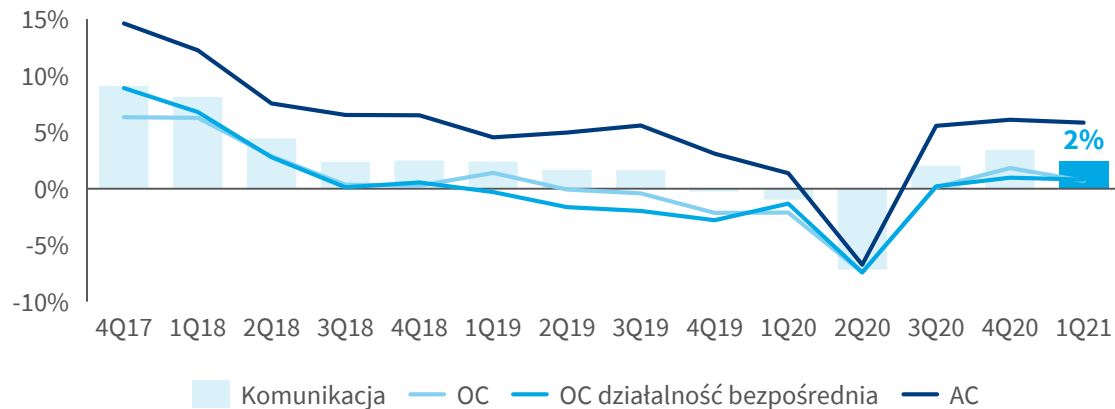


2. Rozwój działalności

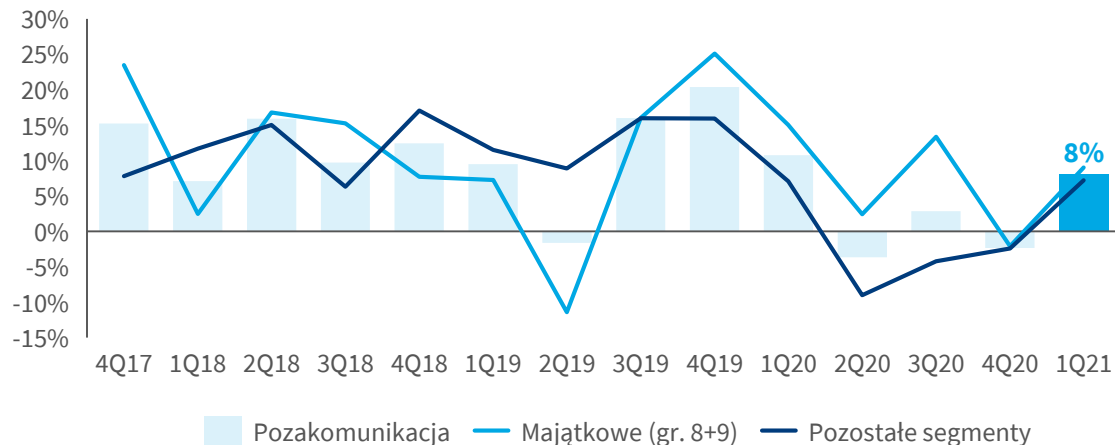


Tendencje na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

Dynamika rynku ubezpieczeń komunikacyjnych¹, r/r

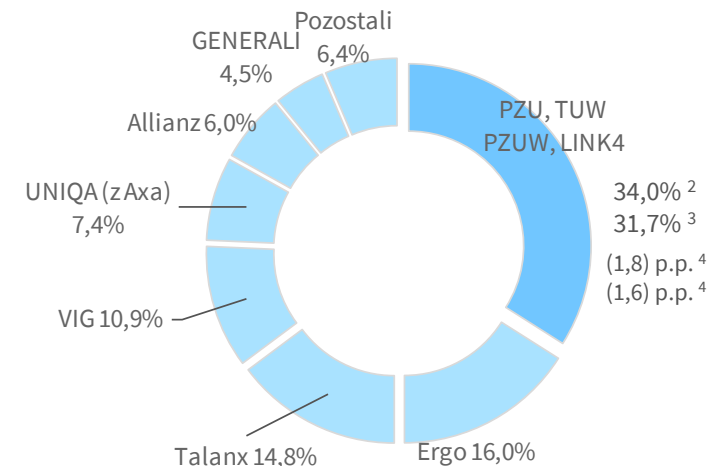


Dynamika rynku ubezpieczeń pozakomunikacyjnych¹, r/r



- **Wzrost sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych w I kw. 2021 (+2,4% r/r)**, przy wzroście sprzedaży AC o 5,8% i OC o 0,7%
- W OC utrzymuje się wzrost liczby polis (+2,0% r/r) oraz **spadek średnich cen (-1,1% r/r)¹**
- **Odbicie na rynku ubezpieczeń pozakomunikacyjnych (+8,1% r/r)**. Największy wartościowo wpływ na wzrost to ubezpieczenia majątkowe (+9,0% r/r) i OC ogólne (+12,1% r/r)
- **Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych (działalność bezpośrednia) w I kw. 2021 roku wyniósł 31,7%**
- **Wysoki udział wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie 41,1%¹**

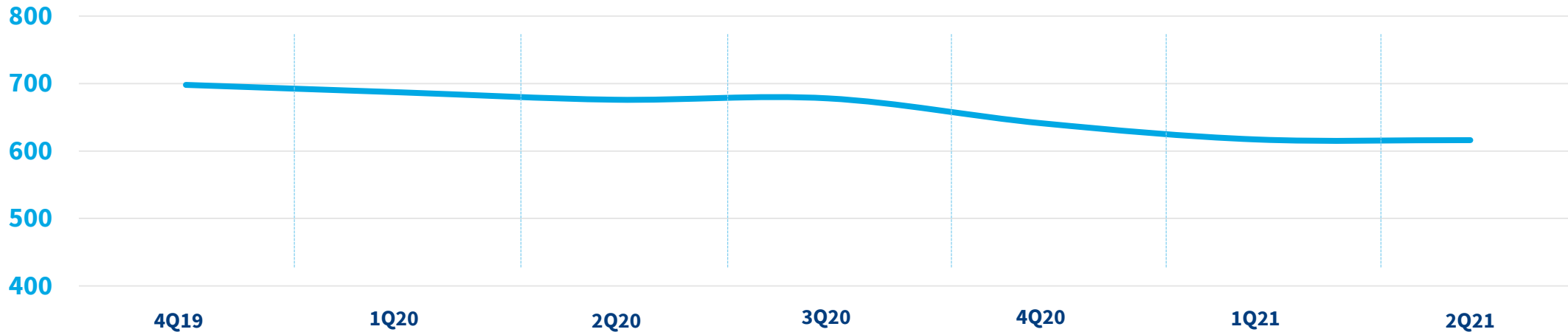
Udziały rynkowe²



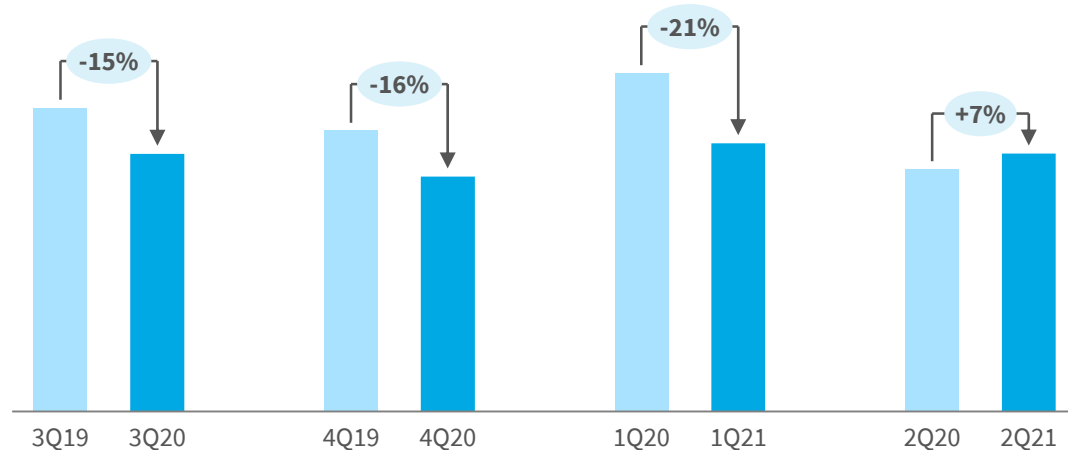
1. zgodnie z raportem KNF po I kw. 2021
 2. zgodnie z raportem KNF po I kw. 2021; tzn. rynek oraz udziały w rynku z uwzględnieniem reasekuracji czynnej PZU wobec LINK4 i TUW PZUW
 3. udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej po I kw. 2021
 4. zmiana udziału r/r odpowiednio: łącznie z reasekuracją czynną PZU wobec LINK4 i TUW PZUW oraz z działalności bezpośredniej

Ubezpieczenia komunikacyjne – zmiana średniej ceny i częstości szkód

Zmiana średniej rynkowej ceny OC komunikacyjnego



Zmiana częstości szkód w ubezpieczeniach komunikacyjnych¹

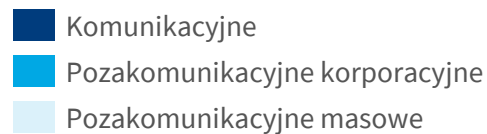
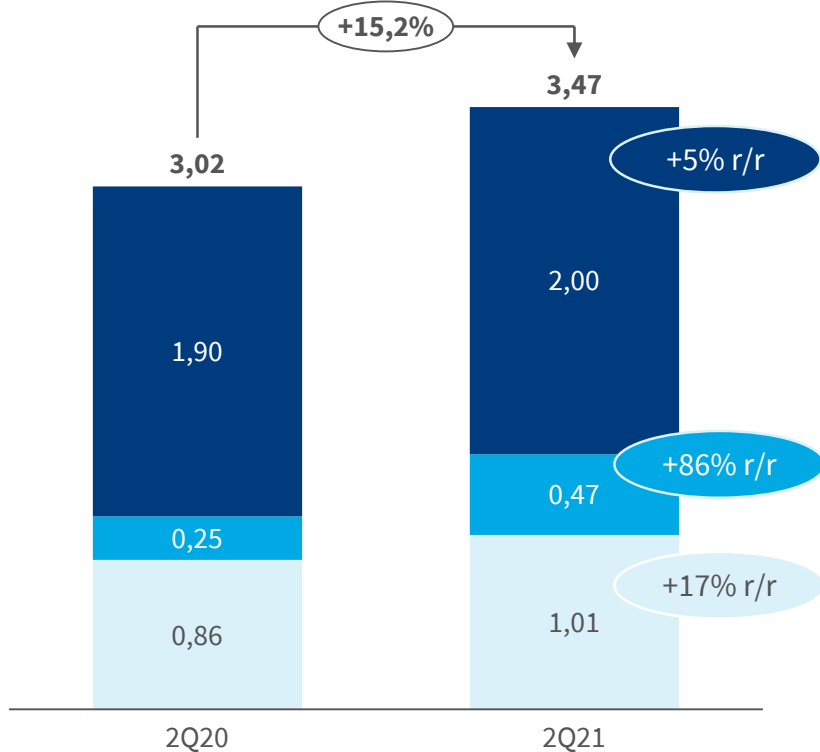


- **Wzrost częstości szkód w II kw**, przy jednoczesnym wyhamowaniu trendu spadkowego ceny z ostatnich kwartałów
- Częstości nadal **poniżej przebiegów szkodowych notowanych przed pandemią** uzasadniają utrzymywanie się niskich cen (częstości II kw. 2021 vs. II kw. 2019 niższe o 10%)
- **Rynek niskich cen ubezpieczeń**, inflacja oraz **rosnący kurs euro** przekładają się na wyższe koszty odszkodowań, w dłuższej perspektywie (po powrocie do naturalnych przebiegów szkodowych) **mogą uniemożliwić dalsze prowadzenie rentownego biznesu**

1. dane 3Q19 – 1Q21 na podstawie KNF Biuletyn Kwartalny, dynamika 2Q21/2Q20 w oparciu o dane szacunkowe

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

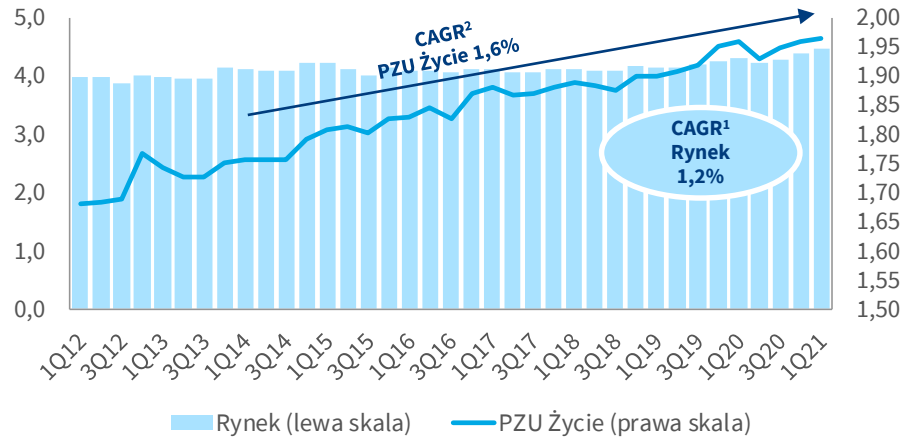
Składka przypisana brutto Grupy PZU w II kw. 2021, wartość (mld zł) i dynamika



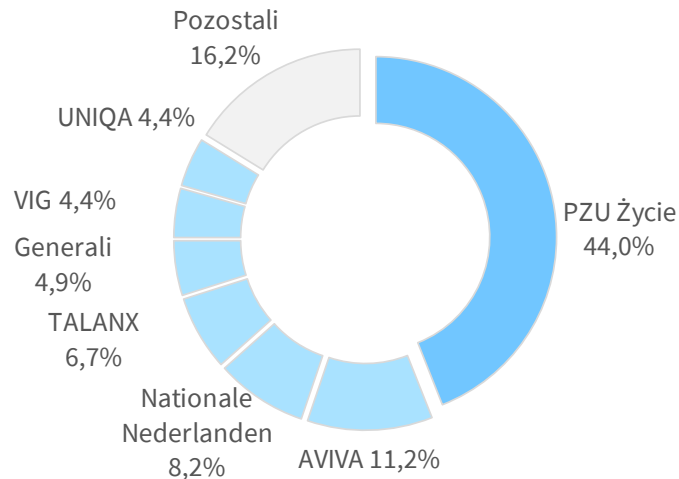
- **Wzrost** przypisu z ubezpieczeń **pozakomunikacyjnych korporacyjnych o 86%**, głównie ubezpieczeń pozostałych szkód rzeczowych (w tym, efekt odnowienia długoterminowego kontraktu o wysokiej wartości jednostkowej)
- W obszarze ubezpieczeń **pozakomunikacyjnych masowych**: przyrost głównie w wyniku rozwoju sprzedaży ubezpieczeń **oferowanych we współpracy z bankami Grupy** do pożyczek gotówkowych i kredytów hipotecznych, wzrost składek z ubezpieczeń małych i średnich przedsiębiorstw, kontynuacja wzrostu **sprzedaży ubezpieczeń mieszkaniowych**, spadki w obszarze gwarancji i ubezpieczeń przedmiotów w transporcie
- Utrzymujący się **wysoki poziom konkurencyjności i presja cenowa**, widoczna zwłaszcza w ubezpieczeniach **komunikacyjnych**

Tendencje na rynku ubezpieczeń na życie

Przypis składki okresowej brutto, kwartalnie (mld zł)



Udziały rynkowe w składce okresowej w I kw. 2021 roku



Rynek ubezpieczeń na życie w 2021 roku

- W I kwartale wzrost r/r sprzedaży PZU Życie o 3,2% przy wzroście całego rynku o 6,5%
- Udział PZU Życie w całym rynku na poziomie 40,6% (spadek o 1,3 p.p.)

Ubezpieczenia ze składką okresową:

- Udział w kluczowym dla PZU rynku składki okresowej na wysokim poziomie 44,0% w I kw. 2021 roku, w tym dla umów ochronnych (I grupa ubezpieczeń na życie) udział rynkowy na poziomie 55,9%

Ubezpieczenia ze składką jednorazową:

- Wyższa sprzedaż ubezpieczeń ze składką jednorazową (+64 mln zł r/r), co przekłada się na wzrost udziału rynkowego w produktach życiowych ze składką jednorazową – **wzrost udziału o 2,2 p.p. r/r**
- Udział w rynku produktów ze składką jednorazową najwyższy od 2008 roku

Ubezpieczenia grupowe:

- Składka PZU Życie z ubezpieczeń **grupowych niższa o 4 mln zł r/r** w 2021 przy dynamice całego rynku na poziomie 1,8%

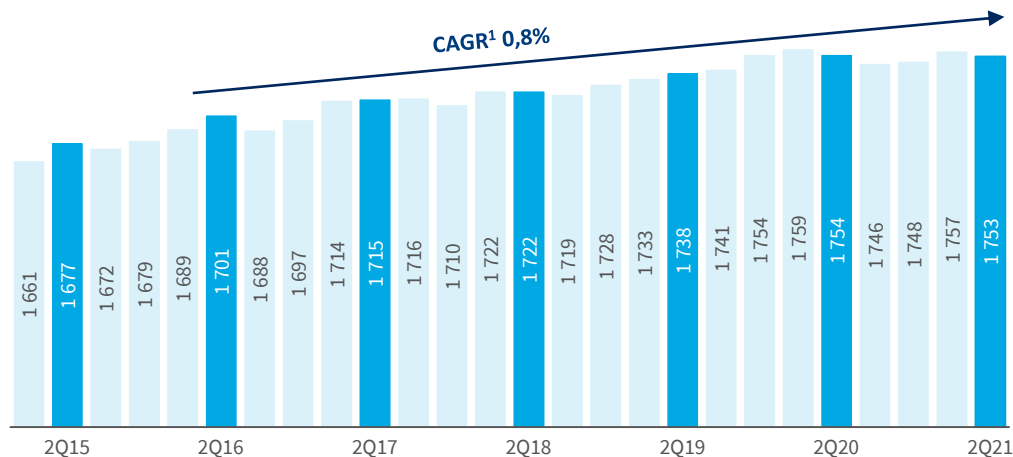
Ubezpieczenia indywidualne:

- W ubezpieczeniach indywidualnych PZU Życie liderem przyrostu składki (+74 mln zł) r/r) w I kw. 2021). Spadek udziału PZU (-0,5 p.p. r/r) w rosnącym rynku (**+9,8% r/r**)

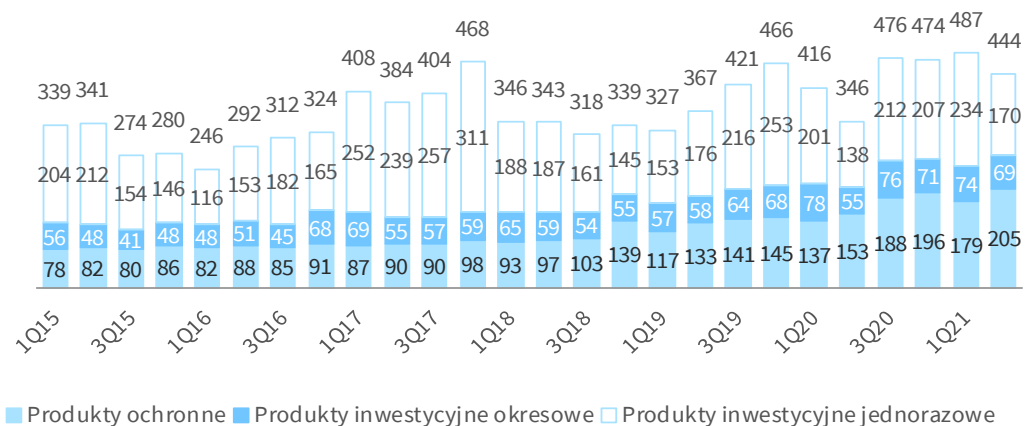
Rentowność wyniku technicznego PZU Życie w I kw. 2021 wyższa niż średnio konkurencja – 9,8% vs 9,3%; udział PZU Życie w całkowitym wyniku technicznym sektora wyniósł blisko 42%

Ubezpieczenia na życie

Przypis składki brutto PZU Życie z ubezpieczeń Grupowych i IK (mln zł)



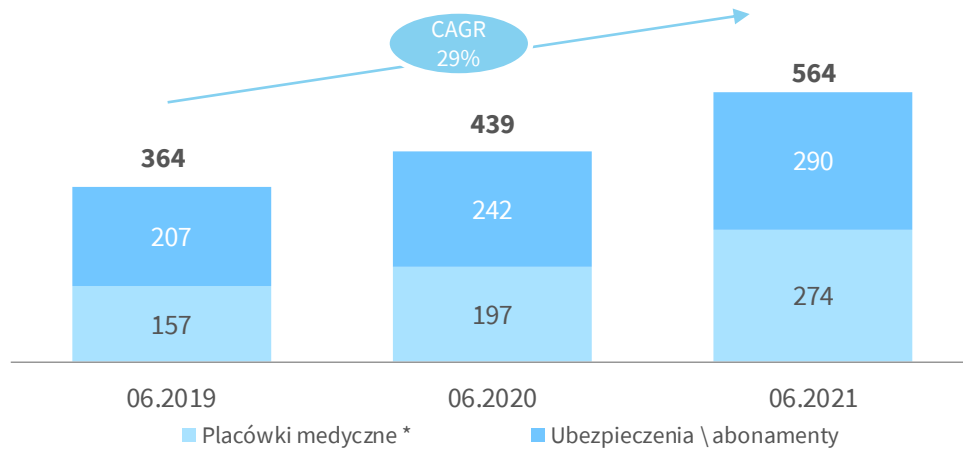
Przypis składki brutto PZU Życie z ubezpieczeń indywidualnych (mln zł)



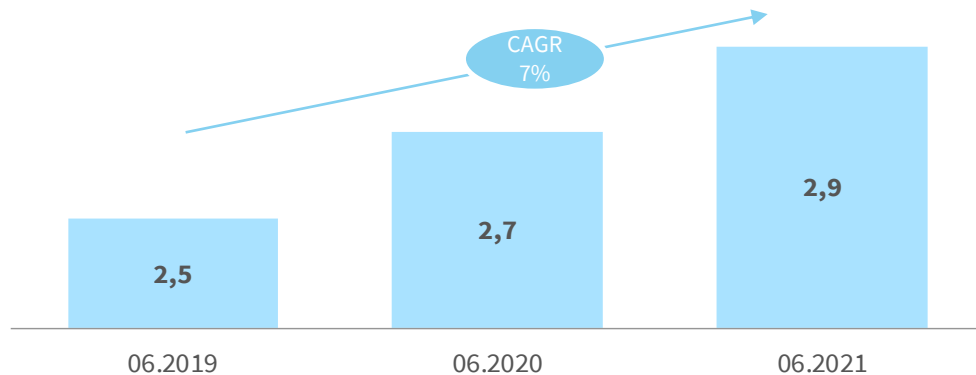
- Stabilna składka Grupy PZU z **ubezpieczeń na życie grupowych i indywidualnie kontynuowanych w II kw. 2021 r/r** w Polsce pomimo negatywnych skutków pandemii
- **Rosnący portfel ubezpieczeń zdrowotnych**, który zanotował rekordowe wyniki pod względem pozyskanej składki szczególnie w zakresie umów ambulatoryjnych. Na koniec II kw. 2021 roku PZU Życie posiadał w portfelu już **prawie 2,4 mln aktywnych umów zdrowotnych** po stronie ubezpieczeniowej
- Stale rosnące przychody z tytułu umów dodatkowych do ubezpieczeń kontynuowanych oraz rozszerzenie w II kwartale bieżącego roku oferty w tej grupie ubezpieczeń o **umowę dodatkową na wypadek zachorowania na nowotwór złośliwy**
- **Wysoki poziom w II kw. sprzedaży indywidualnych produktów ochronnych** dzięki rozwojowi **współpracy z Alior Bankiem** w zakresie indywidualnych ubezpieczeń na życie ze składką jednorazową dla klientów zaciągających kredyty hipoteczne
- Niższy poziom w II kw. 2021 wpłat jednorazowych na rachunki **ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych** w ubezpieczeniach oferowanych razem z bankami

Rozwój skali działalności obszaru zdrowie

Przychody (mln zł)



Liczba umów na koniec okresu (mln)



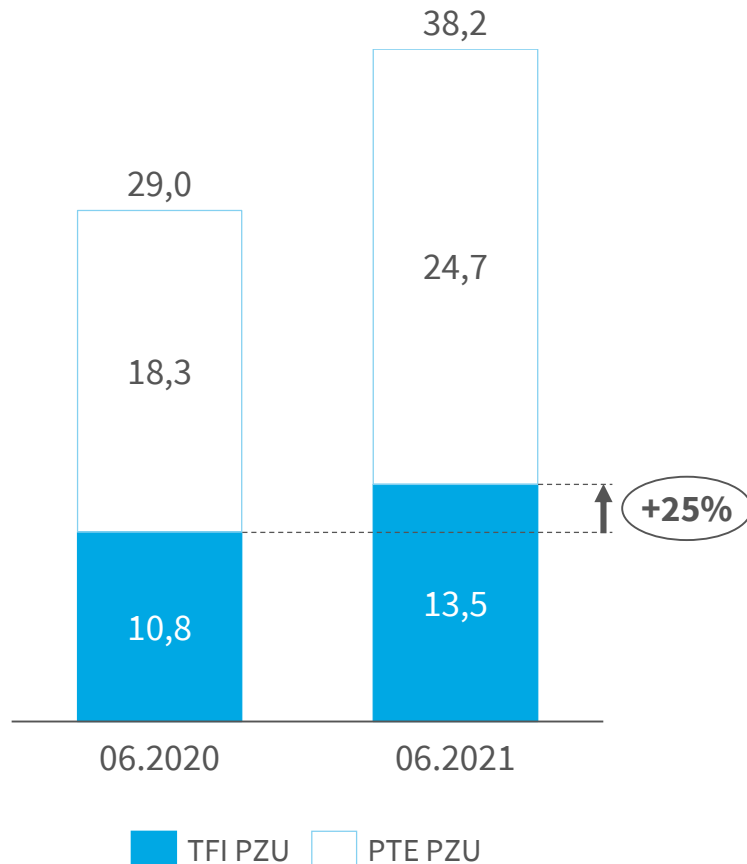
- **Wysoka dynamika przychodów** (głównie w zakresie umów **ambulatoryjnych** oraz **dotychczasowych dodatków do ubezpieczeń kontynuowanych**)
- **Systematyczny wzrost liczby umów produktów zdrowotnych w 2021** dzięki sprzedaży kolejnych dodatków zdrowotnych do produktów ochronnych (umożliwiających m.in. dostęp do lekarzy specjalistów, rehabilitacji ambulatoryjnej, wybranych badań i zabiegów)
- **Dynamiczna budowa portfela abonamentowego przez własną sieć sprzedaży PZU Zdrowie**
- **Dalszy wzrost przychodów placówek medycznych** oparty na wzroście organicznym



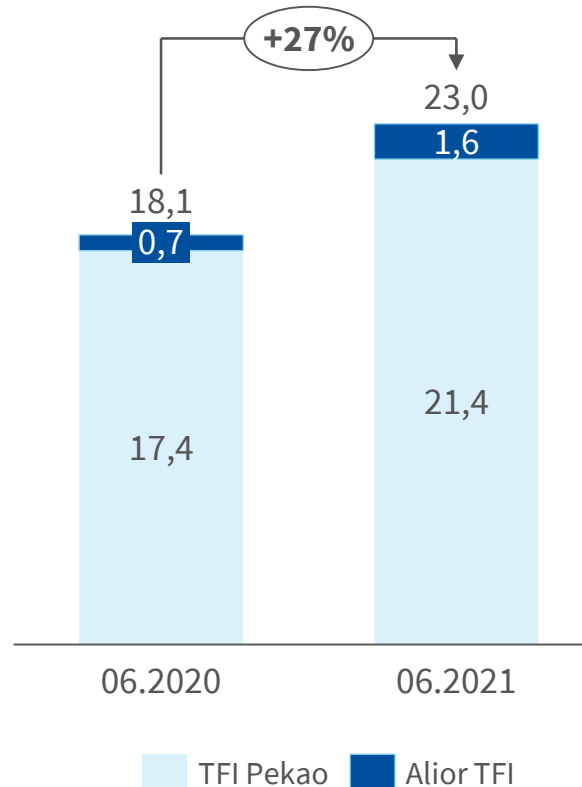
* Dane placówek prezentowane za okres od początku roku niezależnie od momentu nabycia

Aktywa pod zarządzaniem

Aktywa klientów zewnętrznych TFI i PTE PZU¹ (mld zł)



Aktywa klientów zewnętrznych TFI banki Grupy PZU (mld zł)

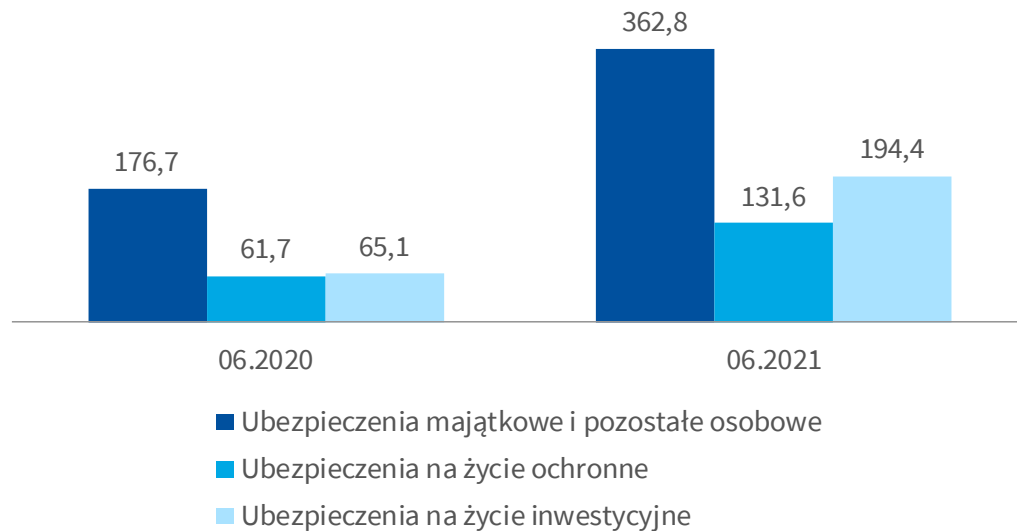


- Istotny **wzrost aktywów pod zarządzaniem** – o 26% r/r do 36,5 mld zł²
- **Wzrost aktywów pod zarządzaniem TFI PZU o 25% r/r**, w tym czterokrotny wzrost aktywów zgromadzonych w Pracowniczych Planach Kapitałowych (PPK)
- **PZU TFI w czołówce towarzystw pod względem napływów środków do funduszy i liderem wśród nie-bankowych TFI**
- **Sprzedaż netto** TFI PZU w wysokości **1,1 mld zł** w I półroczu (w tym 390,5 mln zł napływów netto do produktu PPK)
- **Korzystna struktura aktywów pod zarządzaniem TFI PZU** – dominujący udział aktywów związanych z trzecim filarem emerytalnym (PPE i PPK)
- **Udział TFI PZU w rynku PPK wg liczby firm na poziomie 36%** w tym wartość zgromadzonych aktywów netto na poziomie 822,1 mln zł (>95 tys. pozyskanych firm)
- Dalszy **dynamiczny rozwój oferty PPE** (przyrost aktywów o 22% r/r) wynikający z dopłat istniejących uczestników i akwizycji nowych programów

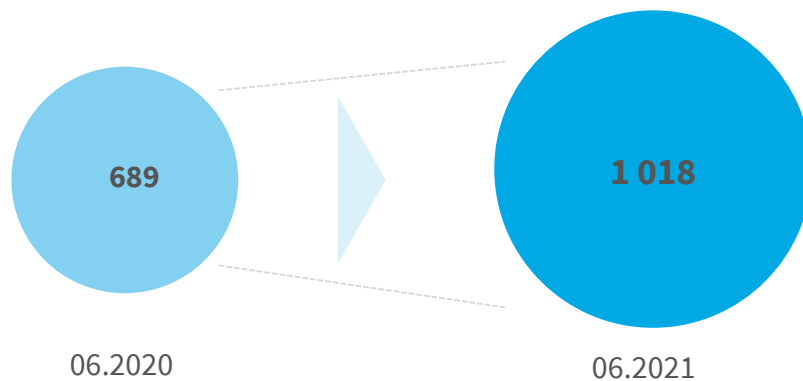
1. Aktywa zarządzane przez PTE PZU nie są ujęte jako cel w nowej strategii Grupy PZU na lata 2021-2024
 2. Zgodnie z nową strategią Grupy PZU na lata 2021-2024 aktywa Klientów zewnętrznych pod zarządzaniem TFI PZU, Pekao TFI i Alior TFI

Rozwój współpracy z bankami

Składka przypisana brutto pozyskana we współpracy z Bankiem Pekao i Alior Bank (mln zł)



Składka przypisana brutto pozyskana we współpracy z bankami (mln zł)



Bancassurance:

- Podwojenie sprzedaży ubezpieczeń r/r przez banki z grupy PZU w I półroczu 2021
- Produkty Grupy PZU obecne we wszystkich istotnych liniach produktowych banków Grupy PZU
- Prace nad wdrożeniem produktów stand-alone do oferty banków
- Udostępnienie możliwości zakupu ubezpieczenia PZU Wojażer użytkownikom bankowości internetowej Alior Banku
- Wielokanałowy dostęp do produktów PZU dla klientów banków

Assurbanking:

- **Bank Pekao:**
 - PZU jest **jednym z największych zewnętrznych partnerów** Banku Pekao w sprzedaży ROR za pośrednictwem aplikacji banku Pekao360
 - W ramach promocji Auto plus Konto (ROR) do końca 2Q wdrożonych zostało 111 Oddziałów Własnych PZU, 45 Oddziałów Partnerskich. Pilotaż sprzedaży dwóch produktów bankowych w sieci Agentów Wyłącznych - ROR w ramach promocji Auto plus Konto oraz pożyczki gotówkowej - 19 Agentów
 - **Suma kredytów i depozytów klientów pozyskanych przez PZU na rzecz banku na czerwiec 2021 przekroczyła 800 mln zł**
- **Alior Bank:**
 - **Rozwój Portalu Cash** – dwa nowe produkty: Mini Cash (pożyczka na niewielkie kwoty, spłacana z wynagrodzenia) oraz kredyt konsolidacyjny a także Portal Cash do segmentu MŚP (zasięg wśród małych i średnich firm ponad 3 tys. firm, zatrudniających ponad 200 tys. pracowników).
 - Przygotowane wdrożenie kredytu konsolidacyjnego
- Dynamika rynku ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych ograniczana przez niższą aktywność klientów w okresie pandemii COVID-19



3. Wyniki finansowe



Wyniki Grupy PZU – kontrybucja działalności dotychczasowej i bankowej

mln zł	II kw. 2020	I kw. 2021	II kw. 2021	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANK I BANK PEKAO¹					
Składki ubezpieczeniowe przypisane brutto	5 594	6 148	6 194	10,7%	0,7%
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(4 010)	(3 926)	(4 144)	3,3%	5,6%
Wynik na działalności inwestycyjnej (z wyłączeniem banków)	1 106	720	597	(46,0%)	(17,2%)
Koszty administracyjne	(457)	(460)	(442)	(3,2%)	(3,8%)
Koszty akwizycji	(812)	(798)	(825)	1,6%	3,4%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	1 438	1 052	771	(46,4%)	(26,7%)
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	1 111	811	609	(45,2%)	(24,9%)
BANKI: ALIOR I PEKAO					
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	(99)	86	165	x	91,8%
Odpis wartości firmy i WNIP	(827)	-	-	x	x
WYNIK NETTO PRZYPISANY WŁAŚCICIELOM JEDNOSTCE DOMINUJĄCEJ	185	897	774	318,4%	(13,7%)
GŁÓWNE WSKAŹNIKI FINANSOWE					
ROE ²	4,5%	18,8%	17,1%	12,6p.p.	(1,7)p.p.
Wskaźnik mieszany ³	86,8%	89,1%	87,1%	0,3p.p.	(2,0)p.p.
Marża ⁴	29,9%	10,2%	10,0%	(19,9)p.p.	(0,2)p.p.
Wskaźnik kosztów administracyjnych PZU, PZU Życie	7,2%	7,2%	6,8%	(0,4)p.p.	(0,4)p.p.
Wskaźnik kosztów akwizycji PZU, PZU Życie	14,2%	14,2%	14,9%	0,7p.p.	0,7p.p.

1. Grupa PZU z wyłączeniem danych Pekao i Alior Bank
2. Wskaźnik uroczniony, przypisany właścicielom jednostki dominującej
3. Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Grupie PZU w Polsce
4. Marża dla segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych

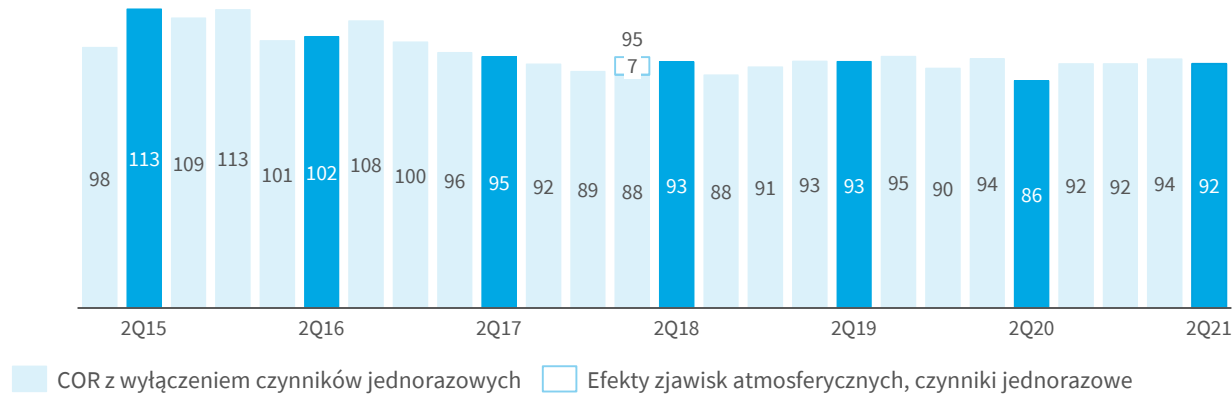
Rentowność według segmentów działalności operacyjnej

Segmenty ubezpieczeń

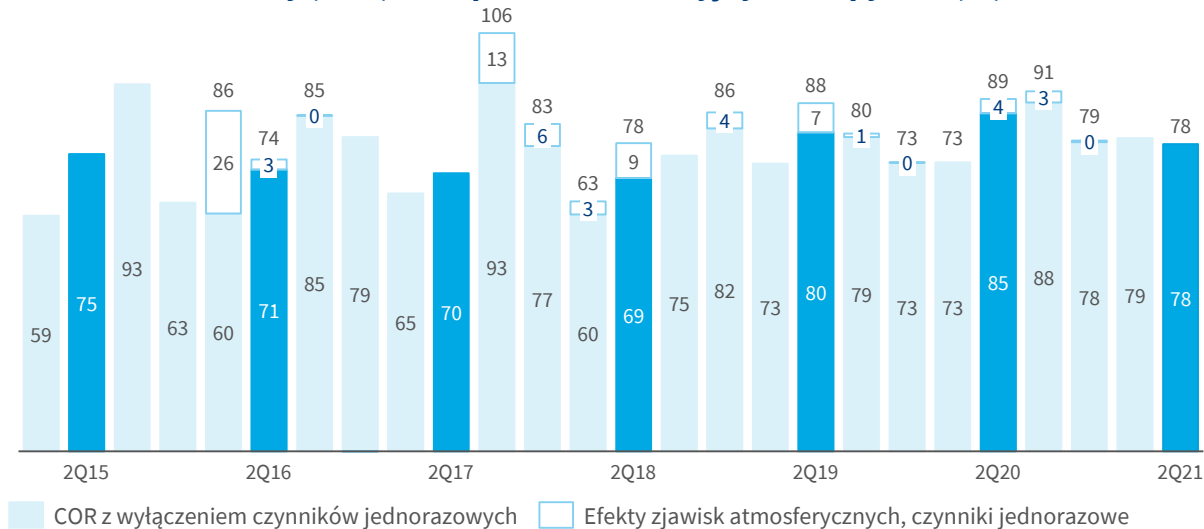
mln zł, lokalne standardy rachunkowości	Przypis składki brutto			Wynik na ubezpieczeniach / wynik z działalności operacyjnej			Wskaźnik mieszany / Marża	
	II kw. 2020	II kw. 2021	Zmiana r/r	II kw. 2020	II kw. 2021	Zmiana r/r	II kw. 2020	II kw. 2021
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	3 023	3 454	14,3%	476	427	(10,3%)	86,8%	87,1%
Ubezpieczenia masowe - Polska	2 470	2 655	7,5%	408	359	(12,0%)	86,0%	86,9%
OC komunikacyjne	1 026	1 038	1,2%	175	81	(53,9%)	84,3%	92,9%
AC komunikacyjne	578	635	9,9%	93	59	(36,6%)	84,4%	90,5%
Inne produkty	866	982	13,4%	87	190	119,7%	89,3%	76,9%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	53	29	(45,0%)	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	553	799	44,5%	68	68	x	90,4%	87,8%
OC komunikacyjne	153	152	(0,7%)	24	15	(40,0%)	90,5%	94,3%
AC komunikacyjne	147	179	21,8%	13	14	6,0%	93,5%	92,7%
Inne produkty	253	468	85,0%	23	42	78,1%	87,7%	80,1%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	7	(2)	x	x	x
Razem ub. na życie - Polska	2 100	2 197	4,6%	573	204	(64,4%)	27,3%	9,3%
Ub. grupowe i kontynuowane - Polska	1 754	1 753	(0,1%)	525	176	(66,5%)	29,9%	10,0%
Ub. indywidualne - Polska	346	444	28,3%	48	28	(41,7%)	13,9%	6,3%
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	442	482	9,0%	83	70	(15,7%)	82,8%	86,4%
Kraje bałtyckie	392	424	8,2%	65	61	(6,2%)	85,2%	86,8%
Ukraina	50	58	16,0%	18	9	(50,0%)	50,0%	81,3%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	35	44	25,7%	4	0	x	11,4%	0,0%
Litwa	20	23	15,0%	0	(2)	x	0,0%	-8,7%
Ukraina	15	21	40,0%	4	2	(50,0%)	26,7%	9,5%
Banki	x	x	x	(946)	984	x	x	x

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

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



Wskaźnik mieszany (COR) z ub. pozakomunikacyjnych Grupy PZU (%)



Ubezpieczenia komunikacyjne

- rynek powoli powraca do dynamiki sprzed pandemii – widoczne na rynku sprzedaży nowych samochodów i leasingu
- wysoka rentowność** głównie skutkiem częstotliwości szkód utrzymującej się na niskich poziomach ze względu na niską mobilność
- kontynuacja presji cenowej na rynku
- rosnący kurs euro oraz inflacja** przekłada się na istotny wzrost średnich odszkodowań i świadczeń
- skutki pandemii i spowolnienia gospodarczego, w tym recesja na rynku ubezpieczeń, mogą być odczuwalne z opóźnieniem (większość umów zawierana na okres roku), tj.: w perspektywie kolejnych trzech-czterech kwartałów

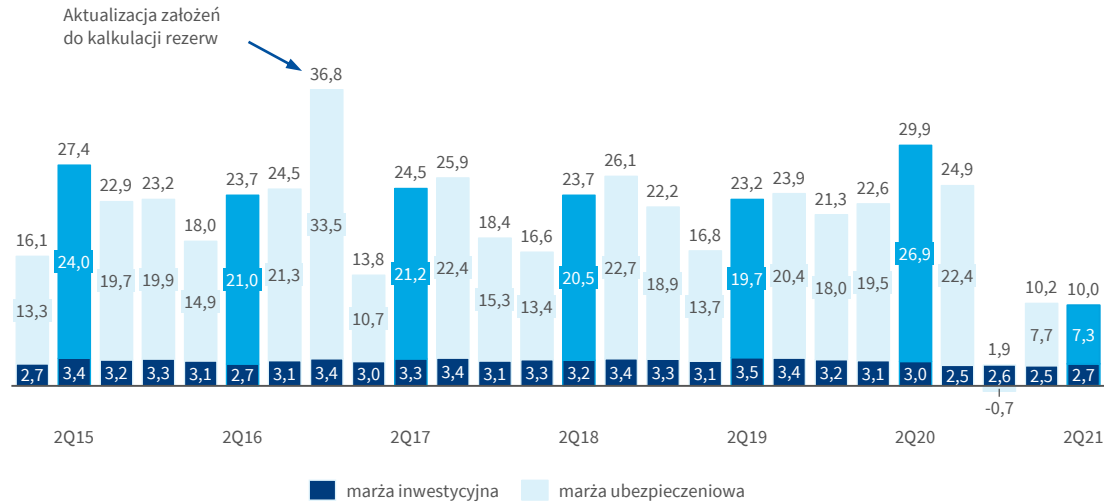
Ubezpieczenia pozakomunikacyjne

Poprawa rentowności zarówno w ubezpieczeniach korporacyjnych jak i masowych głównie wskutek:

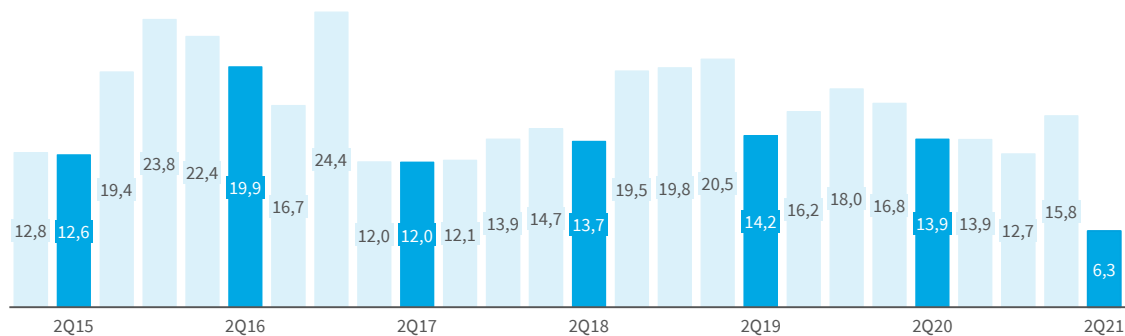
- spadku rok do roku szkodowości** na portfolio ubezpieczeń **rolnych** - niższy poziom szkód powodowanych zdarzeniami atmosferycznymi (deszcz nawalny, grad)
- niższej szkodowości na portfolio ubezpieczeń od ognia**, gwarancji i różnych strat finansowych, pomimo wystąpienia kilku dużych szkód

Ubezpieczenia na życie

Marża w ubezpieczeniach grupowych i IK¹ (%)



Marża w ubezpieczeniach indywidualnych (%)



W ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych **marża w II kw.** niższa o 19,9 p.p. r/r, **na poziomie 10,0%**

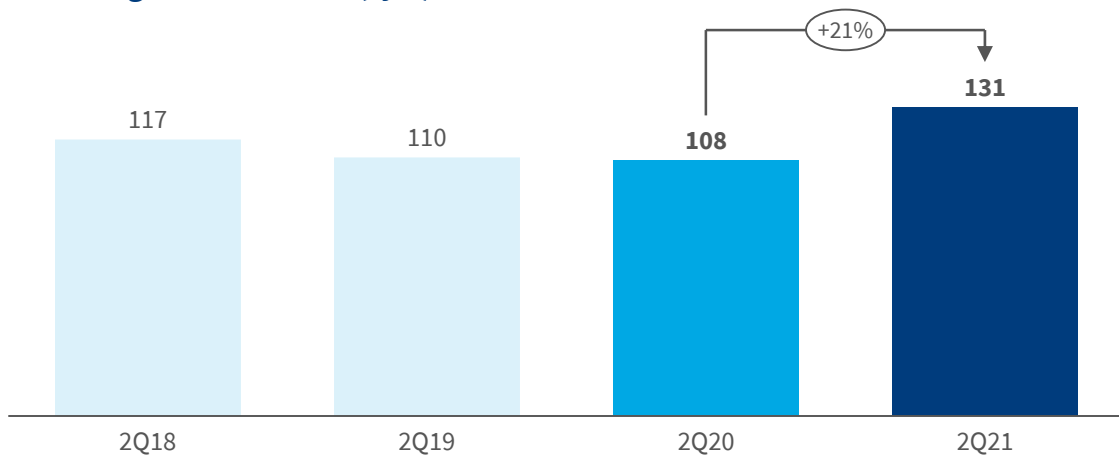
- **zwiększona śmiertelność związana z pandemią COVID-19**, adekwatna do wzrostu częstości zgonów obserwowanych w całej populacji podawanych przez GUS
- w związku z niższymi prognozami dotyczącymi śmiertelności w kolejnych okresach **rozwiązano 51 mln zł. rezerwy na ryzyka niewygaste**. Rezerwa została utworzona z końcem poprzedniego roku w celu pokrycia ewentualnego deficytu przyszłych składek w efekcie wyższych oczekiwań dotyczących śmiertelności spowodowanej pandemią COVID-19 w I półroczu bieżącego roku
- **wzrost szkodowości ryzyk paramedycznych** (głównie leczenie szpitalne, ciężkie choroby) oraz z tytułu trwałego uszczerbku na zdrowiu z uwagi na wyższe liczby zgłoszonych świadczeń
- **niższe wartości wypłat z tytułu urodzenia dziecka**

W segmencie ubezpieczeń indywidualnych w II kw. marża na poziomie 6,3%, **niższa o 7,6p.p. r/r** to wypadkowa:

- dalszego **rozwoju produktów ochronnych w kanale bankowym** i terminowych sprzedawanych w sieci własnej
- wzrostu kosztów akwizycji w ubezpieczeniach bankowych z funduszem kapitałowym
- **spadku dochodów z lokat alokowanych** według cen transferowych

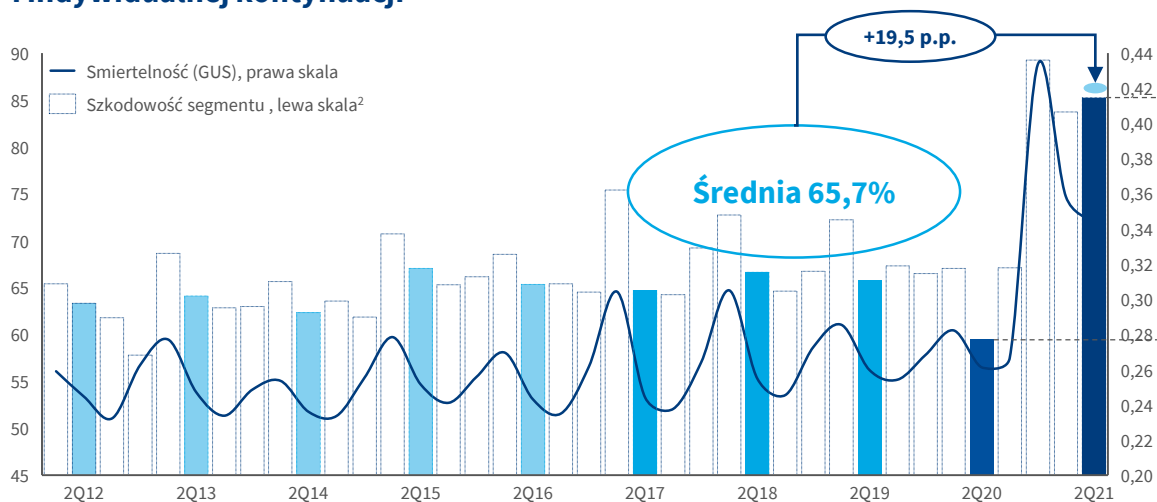
Pandemia a szkodowość w segmencie GRIK w II kw. 2021

Liczba zgonów w Polsce (tys.)¹

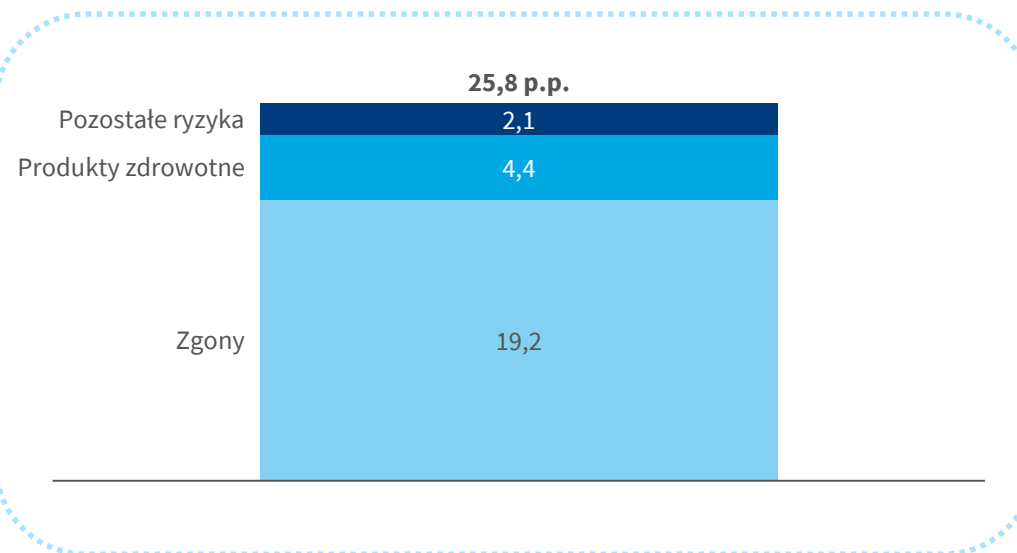


- Liczba zgonów w Polsce w II kw. 2021 niższa niż w pierwszym kwartale 2021 roku ale nadal na wysokich poziomach
- Szkodowość segmentu ubezpieczenia grupowe i IK² **istotnie wyższa r/r : +25,8 p.p.**, przy czym szkodowość w II kw. 2020 roku była bardzo niska i zawierała m. in. pozytywne efekty lockdown'u dla szkodowości produktów zdrowotnych i pozostałych ryzyk. **Zmiana szkodowości vs. średnia dla drugich kwartałów w latach 2017-2019 (przed wystąpieniem pandemii) +19,5 p.p.** (wzrost szkodowości z uwzględnieniem zmian rezerw matematycznych wyniósł **+14,4 p.p. vs. średnia dla drugich kwartałów 2017-2019**)
- Na wzrost szkodowości w segmencie w II kw. 2021 r/r miała wpływ głównie **wyższa częstość zgonów** adekwatna do wzrostów obserwowanych dla całej populacji, wyższa użycie świadczeń w produktach zdrowotnych i wyższa szkodowość w zakresie dodatków paramedycznych oraz związanych z trwałym uszczerbkiem na zdrowiu zawartych w ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych

Częstość zgonów w Polsce a szkodowość segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnej kontynuacji



Wpływ poszczególnych ryzyk na zmianę szkodowości segmentu r/r



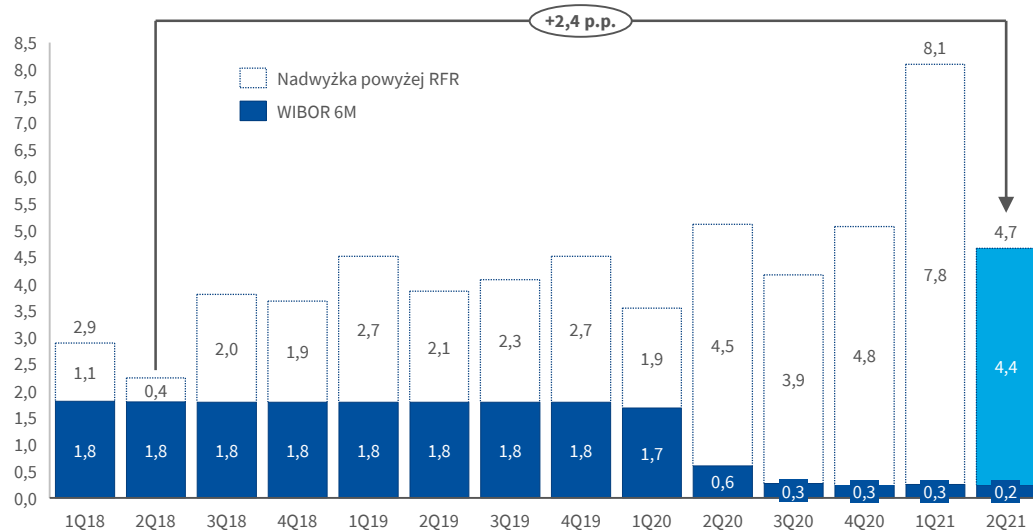
1. II kwartał każdego roku, w tysiącach, zgodnie z danymi GUS
 2. Uwzględnia tylko produkty ochronne, świadczenia wypłacone, użycie produktów zdrowotnych oraz zmianę rezerw szkodowych

Wynik inwestycyjny

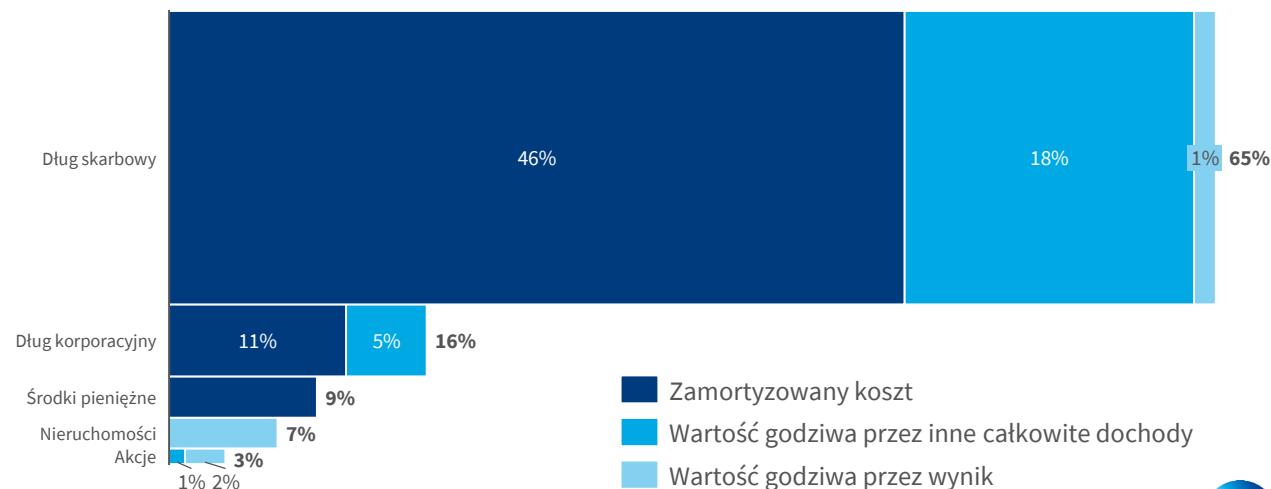
MSSF, mln zł	II kw. 2020	I kw. 2021	II kw. 2021	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
Wynik na lokatach	1 972	2 406	2 349	19,1%	(2,4%)
Działalność ubezpieczeniowa i pozostała	1 106	720	597	(46,0%)	(17,2%)
Portfel główny	484	859	465	(4,0%)	(45,9%)
Instrumenty dłużne - odsetki	317	321	323	1,8%	0,6%
Instrumenty dłużne - wycena i realizacja	46	(5)	(25)	x	x
Instrumenty kapitałowe	11	519	131	x	(74,8%)
Nieruchomości	109	24	37	(66,1%)	54,2%
Produkty inwestycyjne	493	(40)	155	(68,7%)	x
Pozostałe	128	(99)	(23)	x	x
Działalność bankowa	866	1 686	1 752	102,3%	4,0%

- **4,4 p.p. nadwyżki rentowności** portfela głównego z FX od zobowiązań ponad RFR w II kw. 2021
- **Solidny wynik odsetkowy** – korzystny wpływ przychodów odsetkowych od obligacji BGK i PFR (z gwarancją Skarbu Państwa) zakupionych do portfela wycenianego zamortyzowanym kosztem jak również obligacji inflacyjnych niwelowany częściowo poprzez obniżenie przychodu z części portfela obligacji korporacyjnych opartych o zmienną stopę
- **Ujemny wynik z wyceny i realizacji instrumentów dłużnych w szczególności wskutek negatywnego oddziaływania wzrostów rentowności jak również ze względu na ujemny wpływ różnic kursowych na portfele walutowe**, przy czym efekt kursowy częściowo skompensowany na poziomie łącznego wyniku netto Grupy PZU przez zmianę poziomu zobowiązań ubezpieczeniowych, których pokrycie stanowią aktywa walutowe
- **Wzrost wyceny portfela instrumentów kapitałowych** przede wszystkim w sektorze logistycznym oraz funduszach Private Equity
- Bezpieczna struktura portfela: instrumenty dłużne stanowią 81% portfela, dług skarbowy to 65% portfela

Zwrot na portfelu głównym z FX od zobowiązań

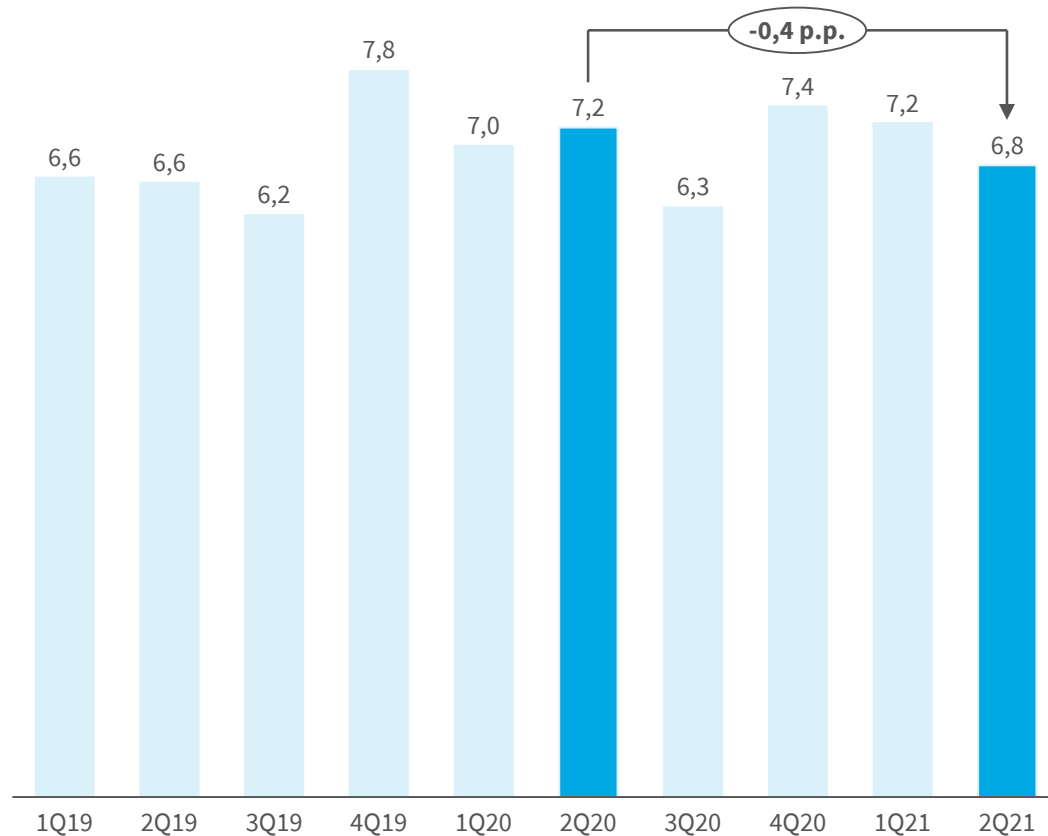


Struktura portfela głównego według klas aktywów i metod ich wyceny



Efektywność kosztowa

Wskaźnik kosztów administracyjnych (%)

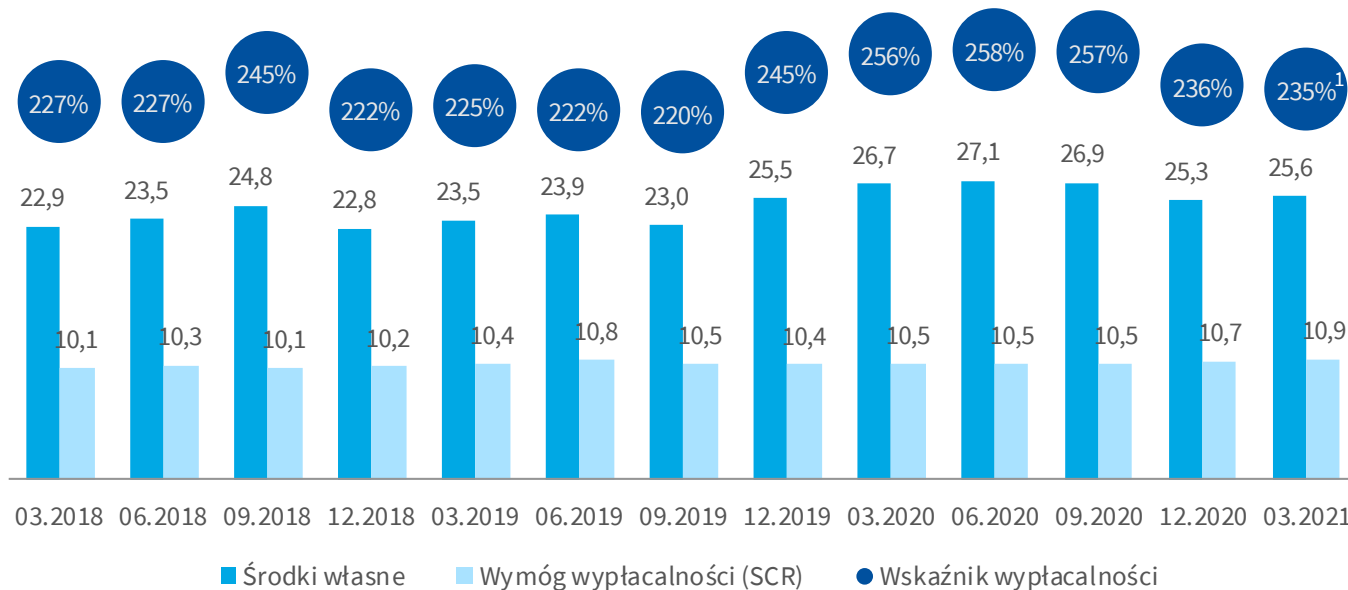


Wskaźnik kosztów administracyjnych liczony wg wzoru:
koszty administracyjne PZU i PZU Życie w kwartale / składka zarobiona netto PZU i PZU Życie w kwartale

- Zmiana wskaźnika kosztów administracyjnych w **II kw. 2021 w stosunku do II kw. 2020** jest wypadkową:
 - wykorzystania w większym stopniu urlopów, w tym zaległych, przez pracowników
 - wygaszenia pakietu pomocowego dla obszaru sprzedaży oraz niższych kosztów zapewnienia środków ochrony i prewencji związanych z pandemią COVID-19
 - wyższej składki zarobionej netto w PZU Życie
 - rosnących kosztów osobowych w wyniku presji płacowej
 - wzmocnienia kampanii marketingowych
 - zachowania dyscypliny kosztowej w pozostałych obszarach
- Zmiana poziomu wskaźnika kosztów administracyjnych w **II kw. 2021 względem I kw. 2021** jest wypadkową:
 - wykorzystania w większym stopniu urlopów, w tym zaległych, przez pracowników
 - wyższej składki zarobionej netto w PZU
 - wyższych kosztów utrzymania nieruchomości w wyniku przeprowadzonych prac remontowych i konserwacyjnych
 - wzmocnienia kampanii marketingowych
 - wyższych kosztów usług doradczych związanych ze strategią i projektami regulacyjnymi

Wysoki poziom wypłacalności Grupy

Wskaźnik wypłacalności II, 31 marca 2021



Współczynnik wypłacalności liczony wg wzoru:

$$\frac{\text{Środki własne}}{\text{wymóg wypłacalności}}$$

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

1. Kalkulacja zgodnie z dotychczasową metodologią. Nie uwzględnia nowych zasad ujętych w piśmie okólnym KNF do zakładów ubezpieczeń z 16 kwietnia 2021, według których począwszy od I kw. 2021 nowym elementem kalkulacji wypłacalności zakładu i grupy w okresach śródrocznych jest korekta o całą kwotę przewidywanej dywidendy za 2021 rok

- **Wzrost środków własnych** w I kw. 2021 o **0,3 mld zł**. Główne przyczyny:

- ujęcie przewidywanych dywidend: - PZU obniżył środki własne o 80% zysku za I kw. 2021, tj. 0,7 mld zł¹
- spadek rezerw technicznych i wzrost aktywów reasekuracyjnych (+1,0 mld zł)
- przepływy operacyjne i inwestycyjne (+0,3 mld zł).

- **Wzrost SCR** w I kw. 2021 o **+0,2 mld zł**. Główne czynniki wzrostu w ujęciu kw./kw.:

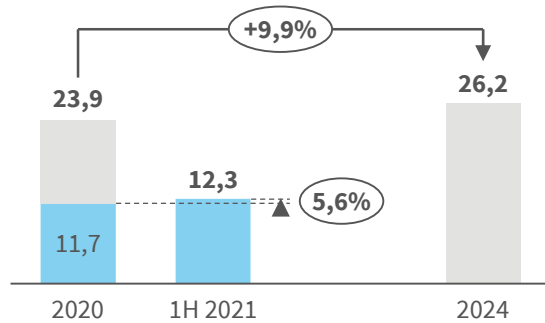
- wzrost ryzyka rynkowego cen akcji, niewypłacalności kontrahenta oraz ubezpieczeń majątkowych i osobowych
- spadek ryzyka ubezpieczeń na życie



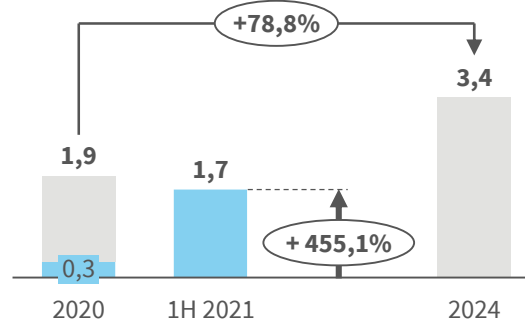
4. Strategia

Cele strategiczne na lata 2021-2024 i ich realizacja

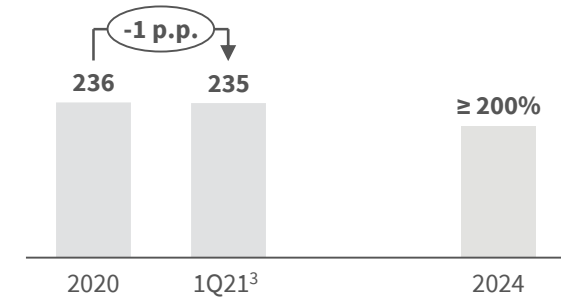
Składka przypisana brutto PZU¹ (mld zł)



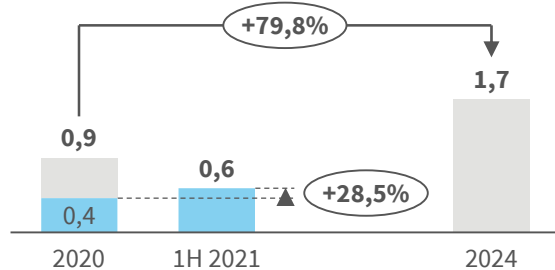
Zysk netto PZU² (mld zł)



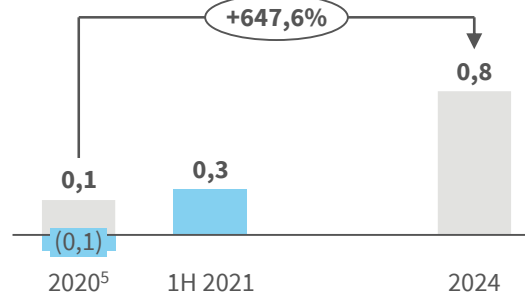
Wskaźnik Wypłacalność II (%)



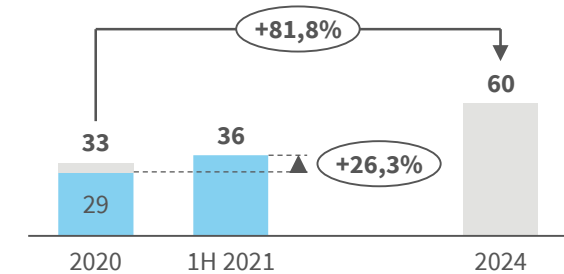
Przychody PZU Zdrowie (mld zł)



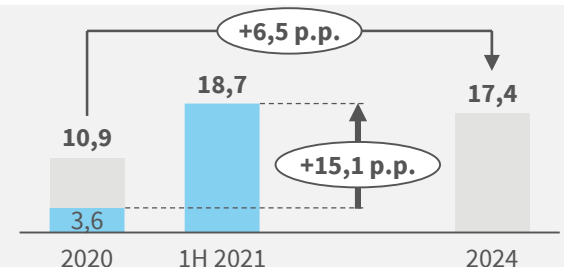
Kontrybucja banków do wyniku netto GPZU² (mld zł)



Aktywa pod zarządzaniem⁴ (mld zł)



zwrot z kapitału własnego (ROE)



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

3. Dane wstępne - nie podlegają badaniu ani przeglądowi biegłego rewidenta, kalkulacja zgodnie z dotychczasową metodologią. 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

Kluczowe mierniki ESG strategii na lata 2021-2024

Postawiliśmy sobie za cel **wspieranie rozwoju niskoemisyjnej gospodarki, dbając o zrównoważoną transformację**

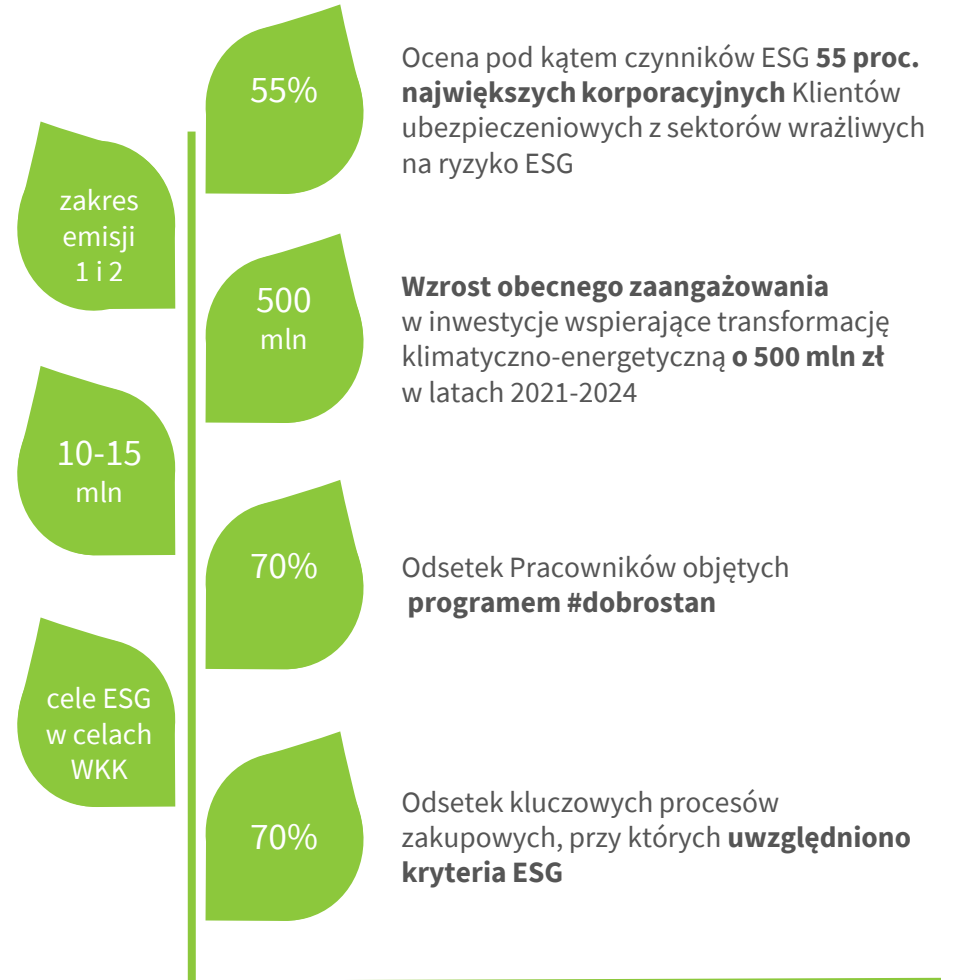
Chcemy zachęcić naszych Klientów i **lokalne społeczności do zrównoważonego i bezpiecznego stylu życia**

Zadbamy o **odpowiedzialne zarządzanie z uwzględnieniem czynników ESG**

Osiągnięcie neutralności klimatycznej działalności własnej dzięki ograniczeniu emisji, zakupie zielonej energii oraz rekompensacie emisji CO2

Liczba odbiorców działań społecznych z zakresu bezpieczeństwa i zrównoważonego stylu życia w ciągu roku

Uwzględnienie **celów ESG** w celach strategicznych Spółki i **przekazanie ich do realizacji przez Wyższą Kadrę Kierowniczą**



Rozwiniemy ekosystemy biznesowe dla nowych i dotychczasowych Klientów (1/2)

EKOSYSTEM BENEFITY

Wygodna przestrzeń zarządzania benefitami pozapłatcowymi



- Zestaw zaawansowanych narzędzi cyfrowych ułatwiających kompleksowe zarządzanie benefitami przez pracodawców

Szeroka oferta benefitów Grupy PZU



- Wiele benefitów w jednym miejscu – od kafeтерии i kart sportowych, przez ubezpieczenia i produkty finansowe, aż po produkty zdrowotne
- Kontakt z jednym dostawcą wielu usług dla Pracowników: oszczędność czasu, ujednoczenie procesów, wygoda i niższe koszty administracyjne



Budowa społeczności



- Ekosystem to nowe możliwości budowania relacji z Klientem na podstawie codziennego życia

Nowe na rynku, atrakcyjne produkty



- PZU Sport – abonament sportowo-rekreacyjny
- CASH – pożyczki na atrakcyjnych warunkach bezpośrednio spłacane z wynagrodzenia
- Pakiety sportowo-rekreacyjno-medyczne oraz inne rozwiązania pakietowe dotyczące ubezpieczeń, aktywności fizycznej oraz zdrowia połączone z usługami Partnerów zewnętrznych

Klient **instytucjonalny** zyskuje kompleksową ofertę różnego rodzaju benefitów pozapłatcowych dla swoich Pracowników

Klient **indywidualny** ma dostępne usługi i narzędzia związane z poprawą komfortu życia, aktywnością, stylem życia, itp.

Rozwiniemy ekosystemy biznesowe dla nowych i dotychczasowych Klientów (2/2)

EKOSYSTEM KIEROWCY

Przygotujemy ekosystem odpowiadający na różnorodne potrzeby Klientów...



- Pomożemy **w zakupie i sprzedaży** samochodu
- Wesprzemy **w finansowaniu zakupu**
- Udostępnimy **produkty ubezpieczeniowe**



- Sprawdzimy stan techniczny pojazdu
- **Zorganizujemy jego naprawę**
- Udzielimy wsparcia prawnego



- Zorganizujemy pomoc drogową i samochód zastępczy
- Zaproponujemy **warsztat naprawczy**

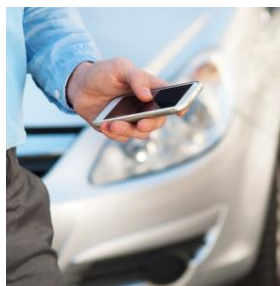


- Przypomnimy o ważnych terminach
- Udostępnimy **historię napraw**



- Przygotujemy **program lojalnościowy**
- Zaoferujemy **dotychczasowe rabaty** na usługi u naszych Partnerów

...w którym kierowca jest w centrum uwagi. Zapewnimy komfort i bezpieczeństwo korzystania przez...



... powszechny dostęp do usług i zastosowanie odpowiednich technologii cyfrowych.



Usługi dostępne w jednym miejscu, bez wychodzenia z domu, 100% online



Ekosystem będzie dostępny dla każdego, nawet jeśli nie ma ubezpieczenia



Infolinia dostępna przez 24 godziny, 7 dni w tygodniu



Wspólnie z Klientami będziemy rozwijać nasze usługi i nieustannie podnosić ich jakość



Zapewnimy **bezpieczne i przyjazne dla użytkownika** narzędzia cyfrowe

Nie każdy kierowca jest ekspertem w dziedzinie utrzymania pojazdu, dlatego chcemy go wspierać i być Partnerem, który zadba o komfort i bezpieczeństwo.



5. Załączniki



Składka przypisana brutto Grupy PZU

Segmenty ubezpieczeń

mln zł, lokalne standardy rachunkowości	II kw. 2020	I kw. 2021	II kw. 2021	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
Składka przypisana na zewnątrz	5 594	6 148	6 194	10,7%	0,7%
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	3 015	3 374	3 472	15,2%	2,9%
Ubezpieczenia masowe - Polska	2 465	2 707	2 677	8,6%	(1,1%)
OC komunikacyjne	1 026	1 049	1 039	1,3%	(1,0%)
AC komunikacyjne	578	675	635	9,9%	(5,9%)
Inne produkty	861	983	1 003	16,5%	2,0%
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	550	667	795	44,5%	19,2%
OC komunikacyjne	152	162	151	(0,7%)	(6,8%)
AC komunikacyjne	147	170	178	21,1%	4,7%
Inne produkty	251	335	466	85,7%	39,1%
Razem ub. na życie - Polska	2 100	2 244	2 197	4,6%	(2,1%)
Ub. grupowe i indywidualnie kontynuowane - Polska	1 754	1 757	1 753	(0,1%)	(0,2%)
Ub. indywidualne - Polska	346	487	444	28,3%	(8,8%)
Składka produkty ochronne	153	179	205	34,0%	14,5%
Składka produkty inwestycyjne okresowe	55	74	69	25,5%	(6,8%)
Składka produkty inwestycyjne jednorazowe	138	234	170	23,2%	(27,4%)
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	442	488	482	9,0%	(1,2%)
Kraje bałtyckie	392	441	424	8,2%	(3,9%)
Ukraina	50	47	58	16,0%	23,4%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	35	41	44	25,7%	7,3%
Litwa	20	21	23	15,0%	9,5%
Ukraina	15	20	21	40,0%	5,0%

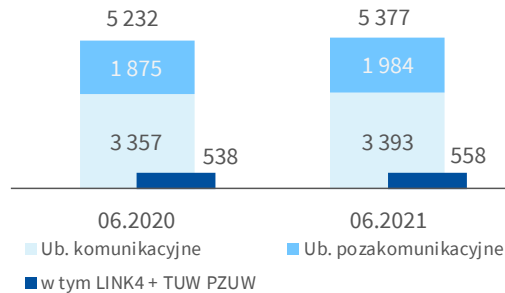


Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

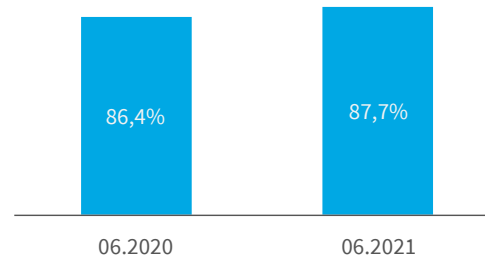
Ubezpieczenia komunikacyjne pod presją niższych cen w Polsce

Segment masowy

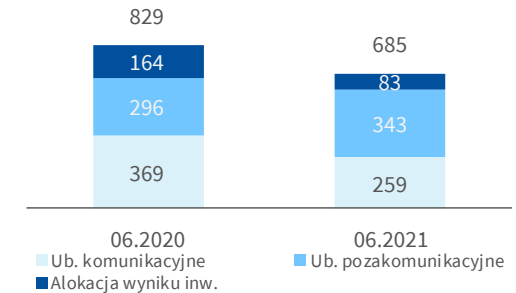
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)

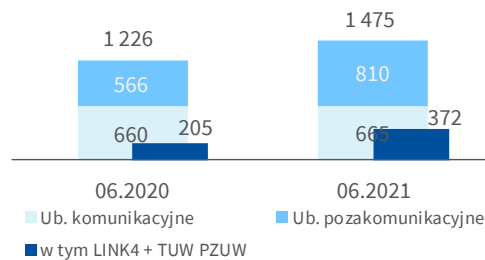


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

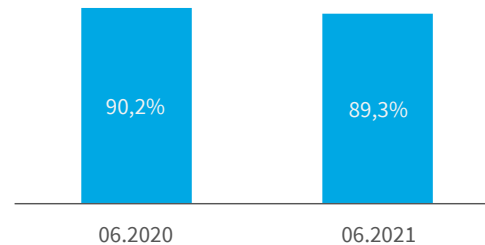


Segment korporacyjny

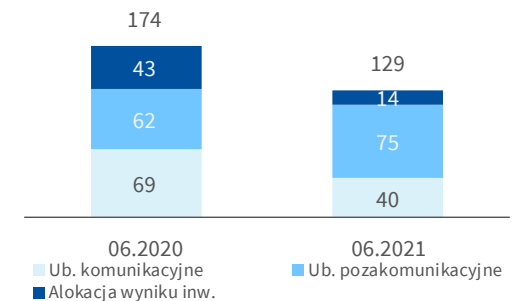
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)



Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

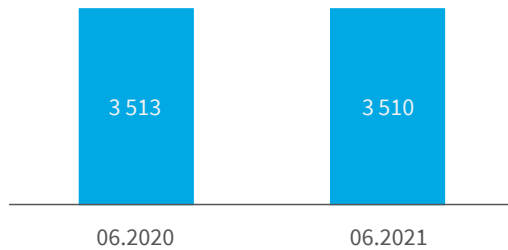


Ubezpieczenia na życie

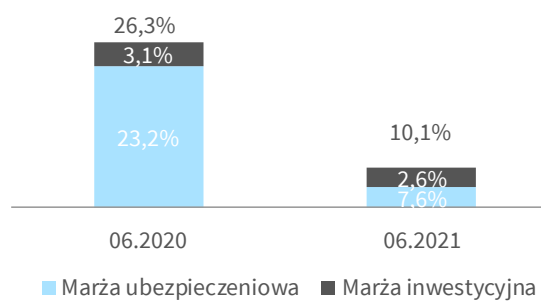
Wysoka dynamika składki z produktów ochronnych oraz inwestycyjnych jednorazowych. Rentowność w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych dotknięta pandemią COVID-19

Ubezpieczenia grupowe i kontynuowane

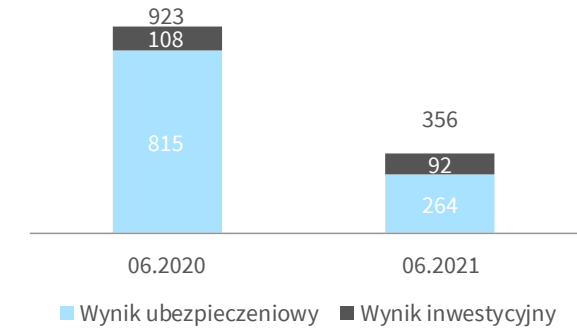
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)

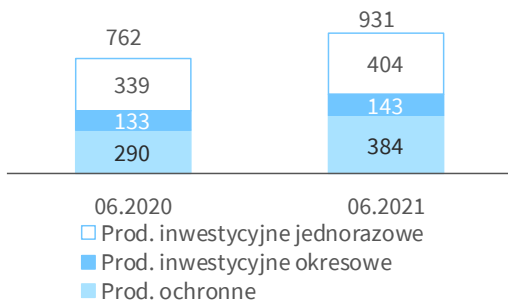


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

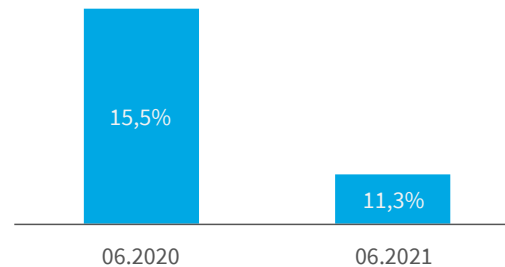


Ubezpieczenia indywidualne

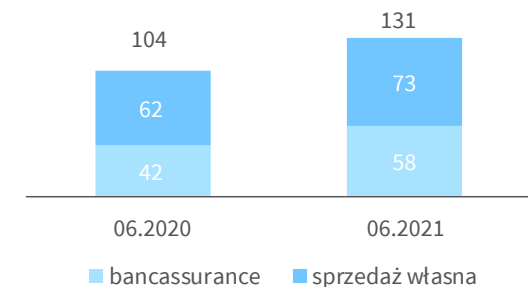
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)



Składka uroczniona (mln zł)

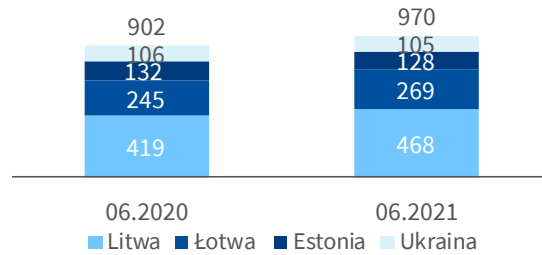


Działalność za granicą

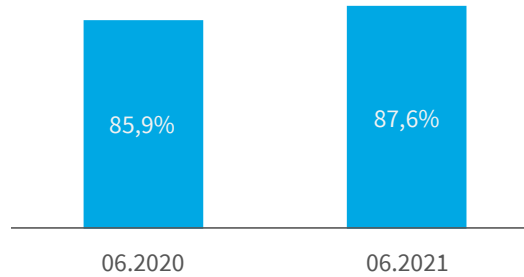
Silna konkurencja cenowa w ubezpieczeniach komunikacyjnych

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

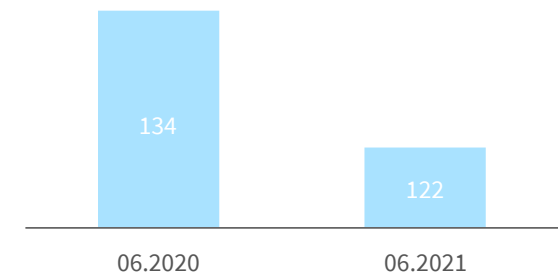
Przypis składki brutto (mln zł)



Wskaźnik mieszany (%)

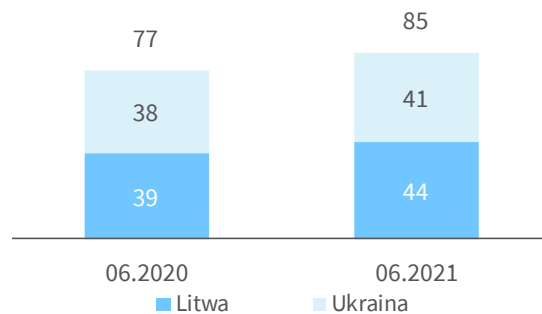


Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

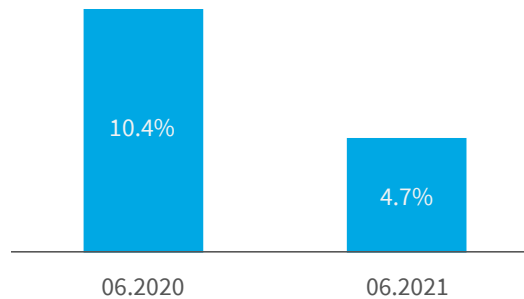


Ubezpieczenia na życie

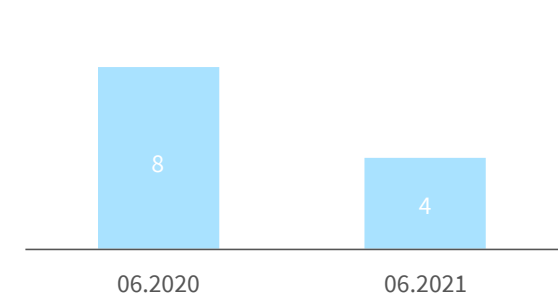
Przypis składki brutto (mln zł)



Marża (%)



Wynik na ubezpieczeniach (mln zł)

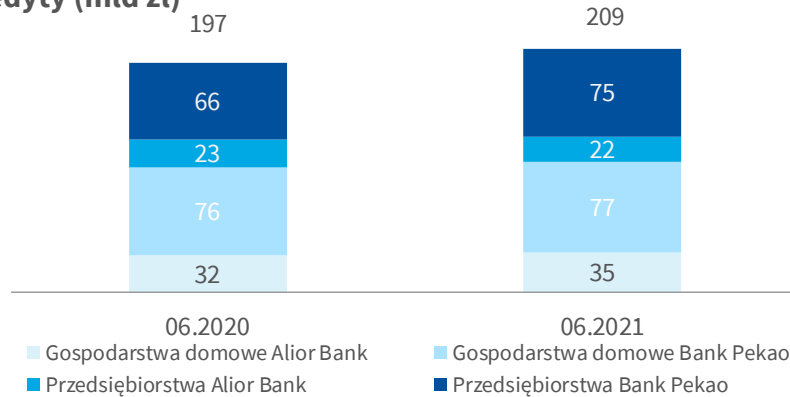


Działalność bankowa

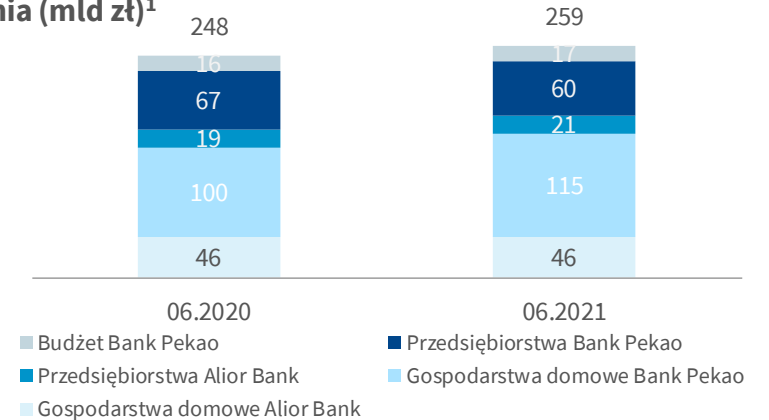
Znaczny wzrost wyniku operacyjnego banków

Wolumeny

Kredyty (mld zł)

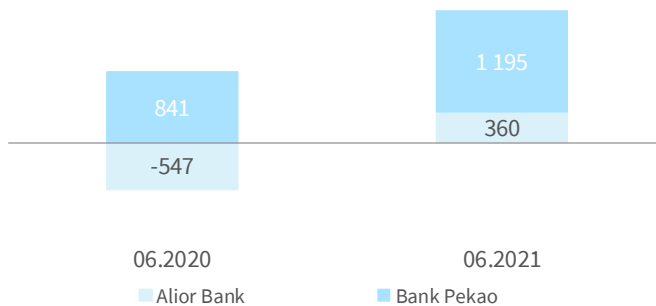


Zobowiązania (mld zł)¹

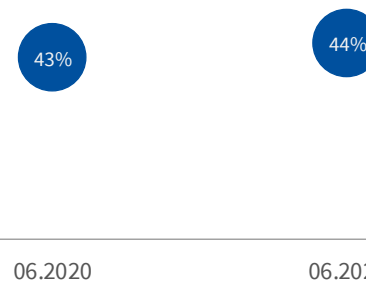


Wyniki / wskaźniki

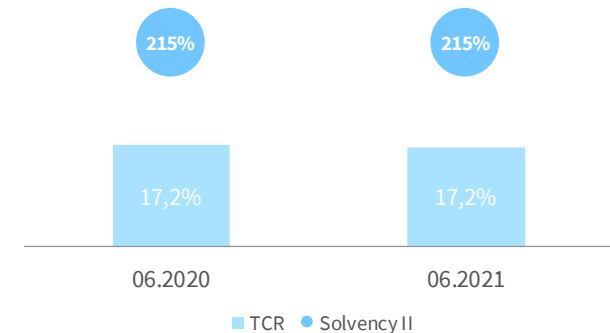
Wynik operacyjny¹ (mln zł)



Koszty / Dochody² (%)



Adekwatność kapitałowa³

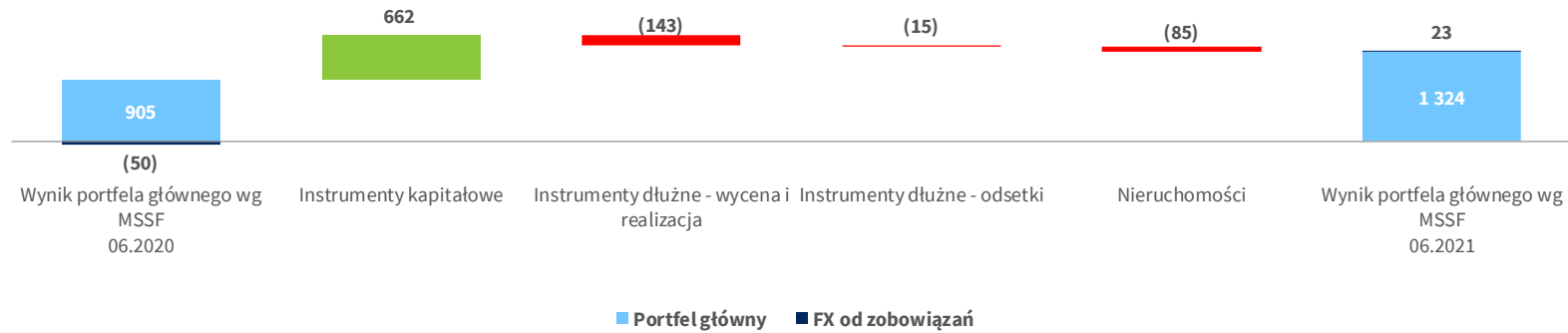


1. Dane zgodnie ze Sprawozdaniem Finansowym Banku Pekao oraz Alior Banku
 2. Dane zgodnie ze Sprawozdaniem Finansowym PZU, z wyłączeniem odpisu wartości firmy i wartości niematerialnych i prawnych
 3. Dane łącznie dla Banku Pekao i Alior Banku proporcjonalnie do posiadanych udziałów

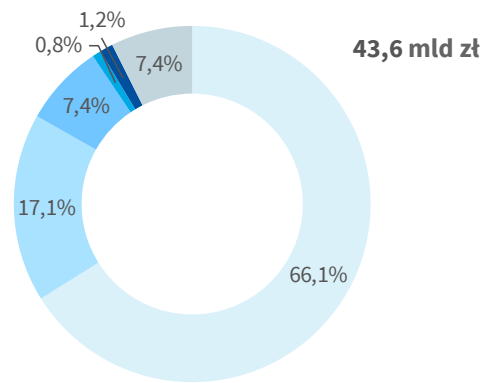
Inwestycje

Wyniki kwartalne i struktura portfela

Wynik netto na działalności inwestycyjnej (mln zł)

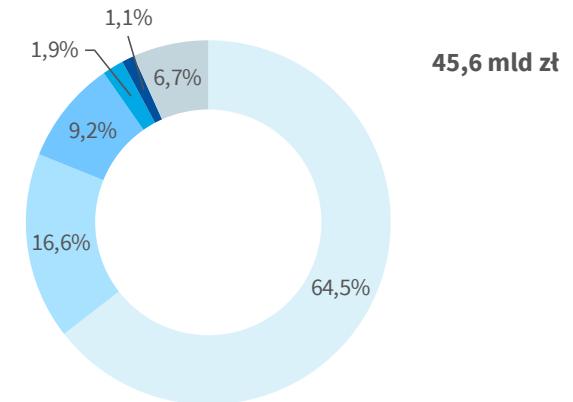


12.2020 struktura lokat portfela głównego



produkty inwestycyjne 6,4 mld zł

06.2021 struktura lokat portfela głównego

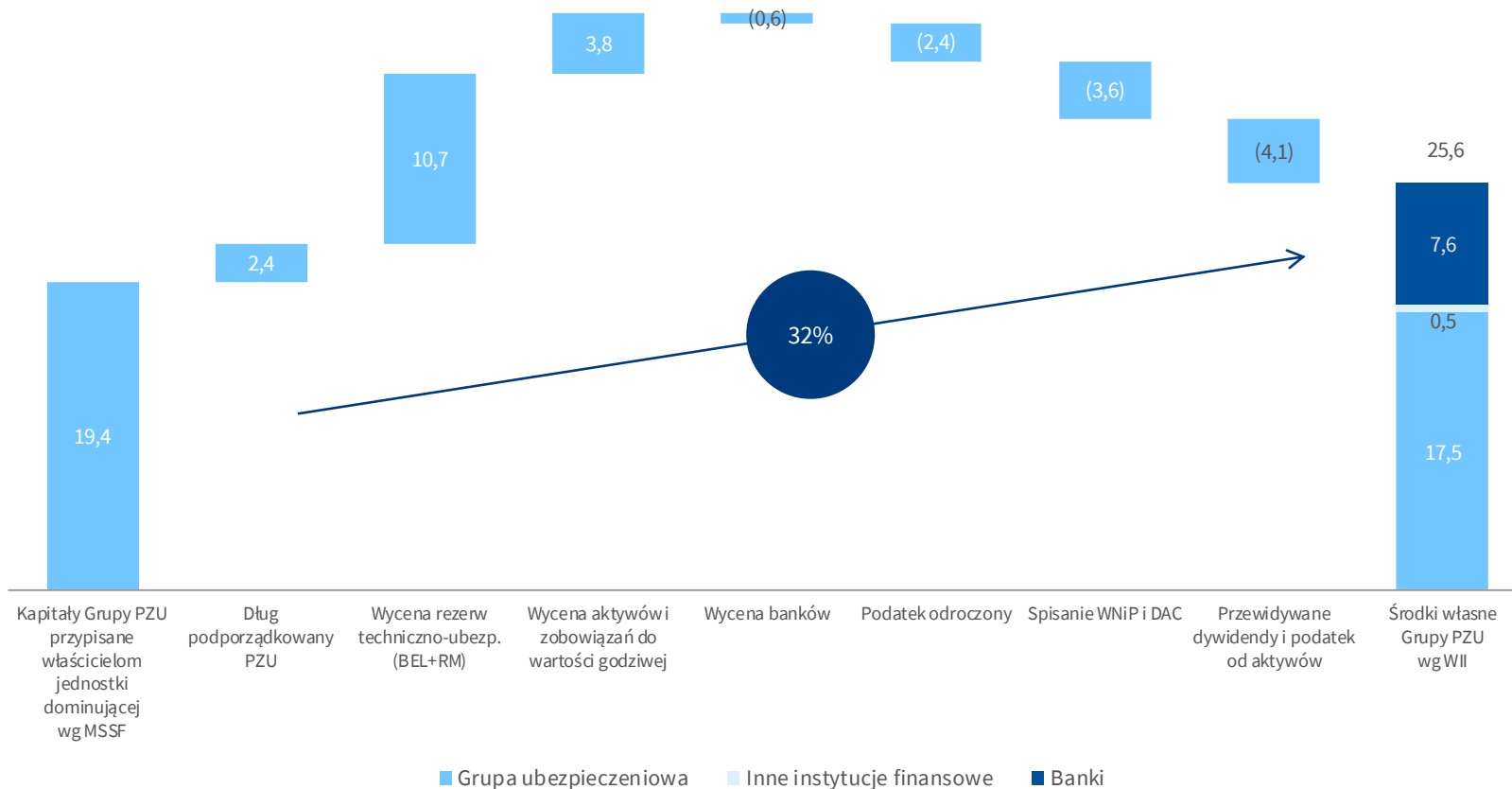


produkty inwestycyjne 6,6 mld zł

Środki własne

Dane Grupy PZU w Wyptalność II na 31 marca 2021 (mld zł, dane nieaudytowane)

Porównanie środków własnych i skonsolidowanych kapitałów własnych wg MSSF



Środki własne wg WII pomniejszane o:

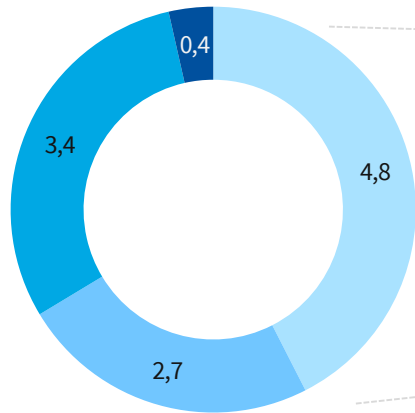
- kwotę dywidendy za rok poprzedni (jeśli nie zostały ujęte w zobowiązaniach)
- kwotę dywidendy w wysokości 80% zysku netto za I kw. 2021²
- prognozy kwoty podatku od aktywów przewidzianego do zapłaty przez zakłady ubezpieczeń w ciągu 12 miesięcy po dacie bilansowej (zgodnie z pismem KNF)

1. Wyjątek to wartości niematerialne i odroczone koszty akwizycji, których wartość na potrzeby WII to zero
 2. Kalkulacja zgodnie z dotychczasową metodologią. Nie uwzględnia nowych zasad ujętych w piśmie okólnym KNF do zakładów ubezpieczeń z 16.04.2021

Kapitałowy wymóg wypłacalności (SCR)

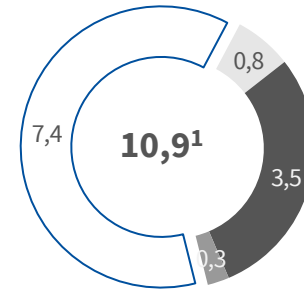
Dane Grupy PZU w Wypłacalność II na 31 marca 2021 (mld zł, dane nieaudytowane)

Podstawowy kapitałowy wymóg wypłacalności (BSCR)



- Ubezpieczenia majątkowe i zdrowotne
- Ubezpieczenia na życie
- Ryzyko rynkowe
- Niewypłacalność kontrahenta (CDR)

Kapitałowy wymóg wypłacalności (SCR)



- BSCR
- Ryzyko operacyjne
- Banki
- Inne (TFI, PTE)

Wzrost wymogu wypłacalności w I kw. 2021 o 0,2 mld zł. Główne przyczyny zmian SCR:

- wzrost ryzyka katastroficznego w ubezpieczeniach majątkowych i osobowych spowodowany wyższą ekspozycją na ryzyko powodzi (+0,11 mld zł²) oraz wzrostem składek i rezerw
- spadek wymogu ubezpieczeń na życie spowodowany aktualizacją założeń dotyczących śmiertelności oraz zakładanych kosztów obsługi umów ubezpieczeniowych (-0,09 mld zł²)
- wzrost ryzyka niewypłacalności kontrahenta w związku ze wzrostem salda należności i środków pieniężnych (+0,08 mld zł²)
- wzrost ryzyka rynkowego jako wypadkowa wzrostu ryzyka cen akcji (wyższy symmetric adjustment po wzroście notowań na rynkach kapitałowych) niższych wymogów z tytułu stopy procentowej i waluty dzięki lepszemu dopasowaniu pozycji (+0,05 mld zł²)

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

2. Przed efektami dywersyfikacji.

Zastrzeżenia prawne

Niniejsza Prezentacja została przygotowana przez PZU SA („PZU”) i ma charakter wyłącznie informacyjny. Jej celem jest przedstawienie wybranych danych dotyczących Grupy Kapitałowej PZU („Grupa PZU“), w tym dotyczących perspektyw rozwoju.

PZU nie zobowiązuje się do publikacji jakichkolwiek uaktualnień, zmian lub korekt informacji, danych lub stwierdzeń zawartych w niniejszej Prezentacji PZU w razie zmiany strategii lub zamierzeń PZU lub też wystąpienia faktów lub zdarzeń, które będą miały wpływ na strategię lub zamierzenia PZU, chyba że taki obowiązek informacyjny wynika z obowiązujących przepisów prawa.


Grupa PZU nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte po lekturze niniejszej Prezentacji.

Jednocześnie, niniejsza Prezentacja nie może być traktowana jako część zaproszenia czy oferty do nabycia papierów wartościowych lub do dokonania inwestycji. Nie stanowi również oferty ani zaproszenia do przeprowadzenia innych transakcji dotyczących papierów wartościowych.



Dziękujemy

Kontakt: Magdalena Komaracka, CFA  +48 22 582 22 93

 mkomaracka@pzu.pl

www.pzu.pl/ir

Kontakt: Piotr Wiśniewski

 +48 22 582 26 23

 pwisniewski@pzu.pl

www.pzu.pl/ir