



Wyniki finansowe Grupy PZU za 3 kwartał 2015

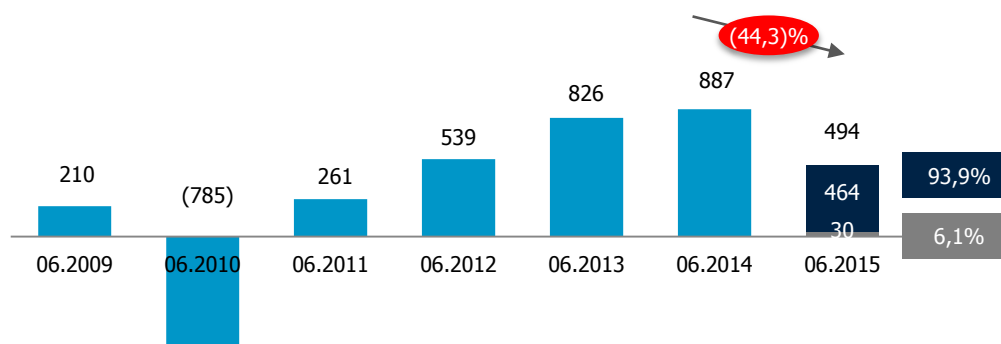
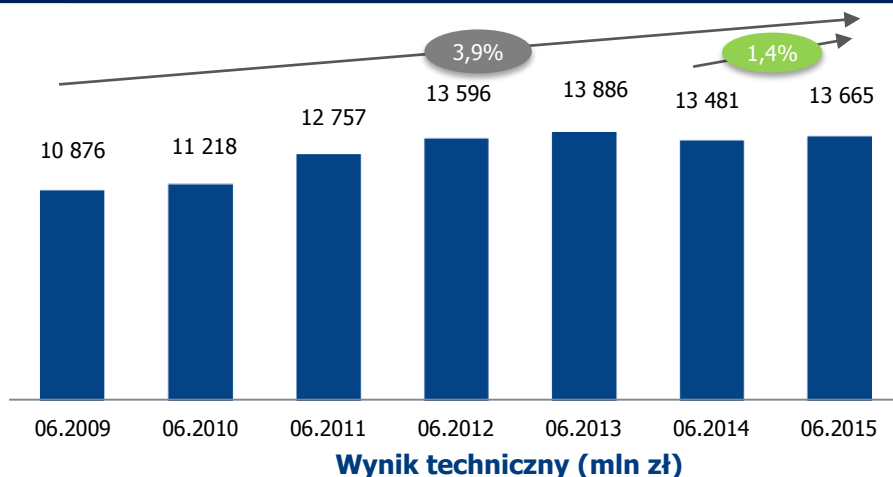
Warszawa, 10 listopada 2015

Plan prezentacji

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po II kwartale 2015
2. Wyniki operacyjne za III kwartał 2015 roku
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Realizacja Strategii PZU 3.0
5. Szczegółowe dane finansowe
6. Wybrane dane Grupy na 31 grudnia 2014 wg zasad Wyłagalność II

Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

Przypis składki brutto ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe (mln zł)



- Zmiana procentowa rok do roku



- CAGR

■ Rynek bez PZU

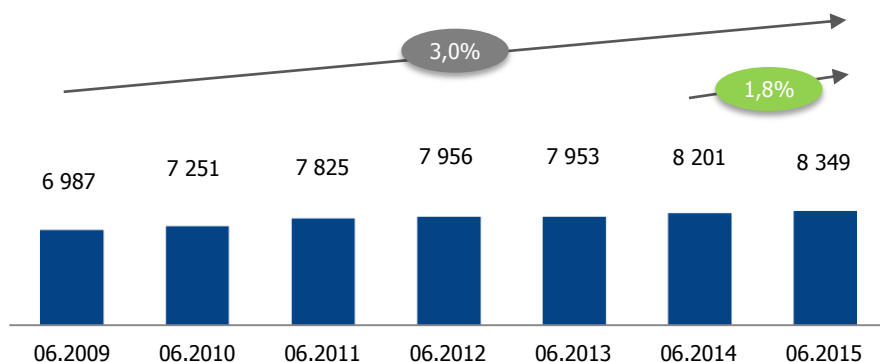
■ Grupa PZU

■ Rynek

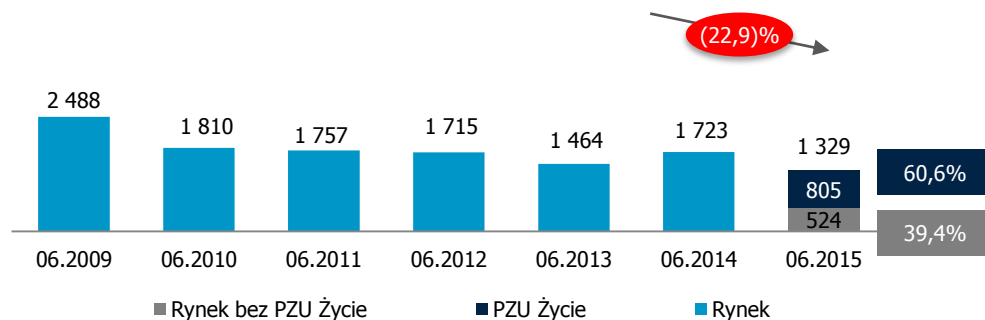
- Powrót do trendu wzrostowego po nieznacznym wyhamowaniu w 2014 roku.
- Mocna pozycja rynkowa Grupy PZU w ubezpieczeniach AC z udziałem na poziomie **39,6%** oraz OC komunikacyjnych z udziałem na poziomie **37,0%**.
- Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych po I półroczu 2015 roku na poziomie **32,9%** (w tym PZU: **31,0%**; Link4: **1,8%**).
- Udział wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie **93,9%**, co przy udziale rynkowym **32,9%** liczonym składką przypisaną brutto potwierdza wysoką rentowność ubezpieczeń.

Rynek ubezpieczeń na życie w Polsce

Przypis składki regularnej brutto (mln zł)



Wynik techniczny ubezpieczenia na życie (mln zł)



- Udział PZU Życie w rynku składki regularnej na stabilnym poziomie, **43,4%** na koniec II kwartału 2015 roku.
- Kolejny rok wzrostu regularnej składki przypisanej brutto na rynku ubezpieczeń na życie – dynamika r/r **1,8%**, w tym PZU Życie **3,1%** a łącznie pozostałe zakłady ubezpieczeniowe **0,8%**.
- Wzrost składki przypisanej dla rynku poza PZU realizowany głównie przez produkty *unit-linked* sprzedawane w formie indywidualnej (regularne jak i jednorazowe).
- Wysoka rentowność wyniku technicznego PZU Życie względem rynku – marża uzyskiwana przez PZU Życie – **19,7%**, natomiast resztę towarzystw – **5,1%**.
- Spadek wyniku technicznego całego rynku za 2 kwartały 2015 roku to efekt niższej rentowności we wszystkich grupach, w szczególności ubezpieczeń na życie powiązanych z UFK (Grupa III) (poza PZU Życie), a dla PZU Życie to wzrost szkodowości w ub. ochronnych.

x%

- Zmiana procentowa rok do roku

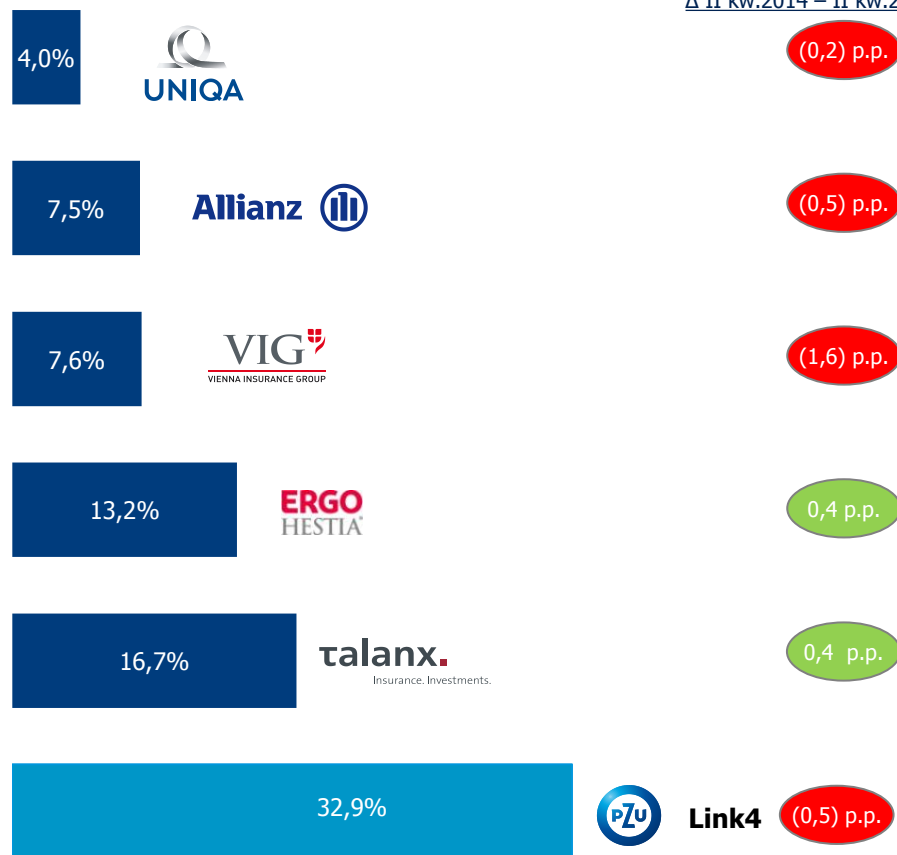
xx%

- CAGR

PZU utrzymuje pozycję lidera w ubezpieczeniach w Polsce

Udział w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych

Δ II kw.2014 – II kw.2015



Grupy kapitałowe:

Allianz - Allianz, Euler Hermes

Ergo Hestia - Ergo Hestia, MTU (31.10.2014 połączona z Ergo Hestia)

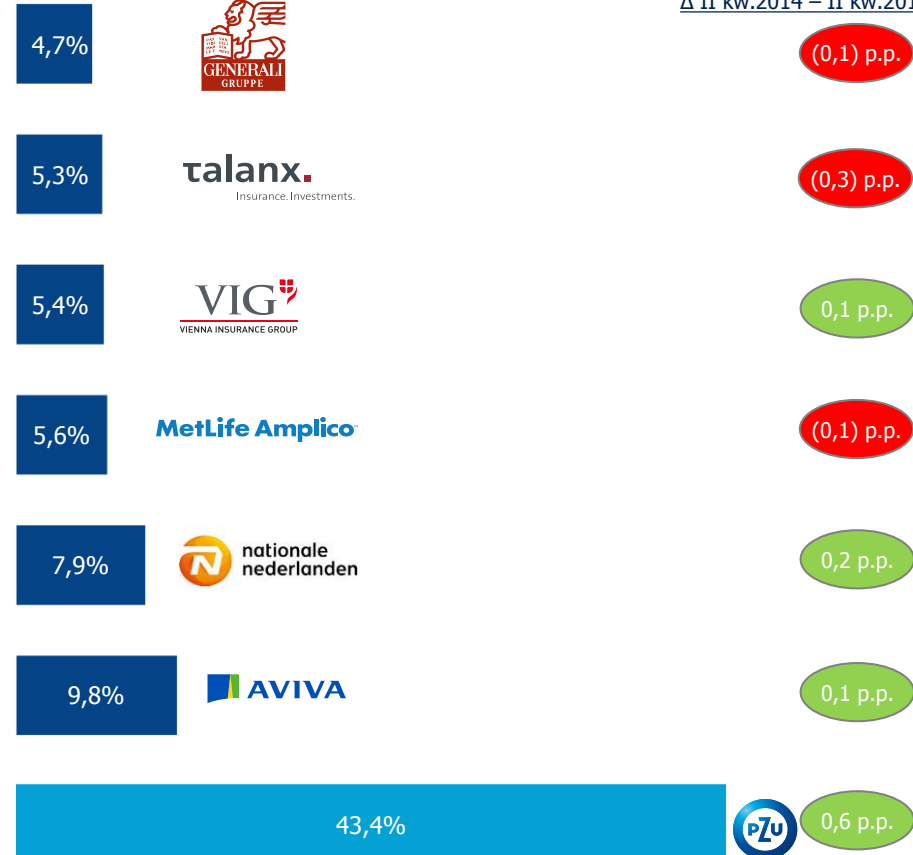
PZU – PZU, Link4 (od 15.09.2014)

Talanx - Warta, Europa

VIG - Compensa, Benefia, Interrisk

Udział w rynku ubezpieczeń na życie (składka regularna)

Δ II kw.2014 – II kw.2015



Grupy kapitałowe:

Talanx - Warta, Europa, Open Life

VIG - Compensa Życie, Polisa Życie, Skandia Życie, Benefia (30.09.2014 połączona z Compensa Życie)

Aviva - Aviva TUnż, BZ WBK-Aviva TUnż

wykresy uwzględniają tylko największe zakłady ubezpieczeń

Plan prezentacji

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po II kwartale 2015
2. Wyniki operacyjne za III kwartał 2015 roku
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Realizacja Strategii PZU 3.0
5. Szczegółowe dane finansowe
6. Wybrane dane Grupy na 31 grudnia 2014 wg zasad Wyłącalność II

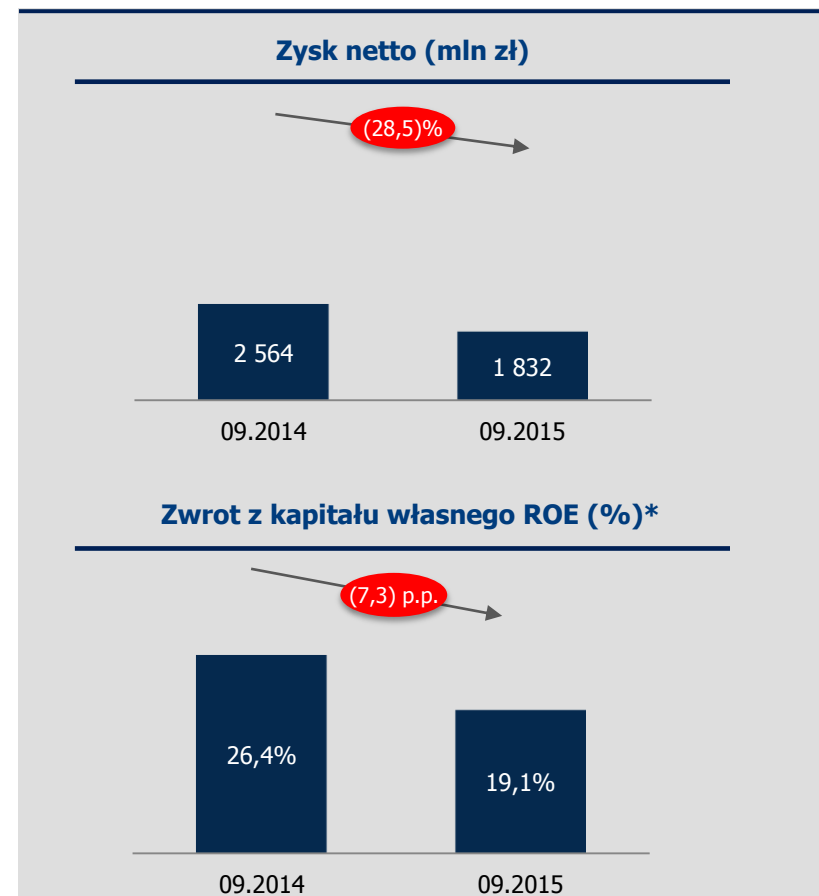
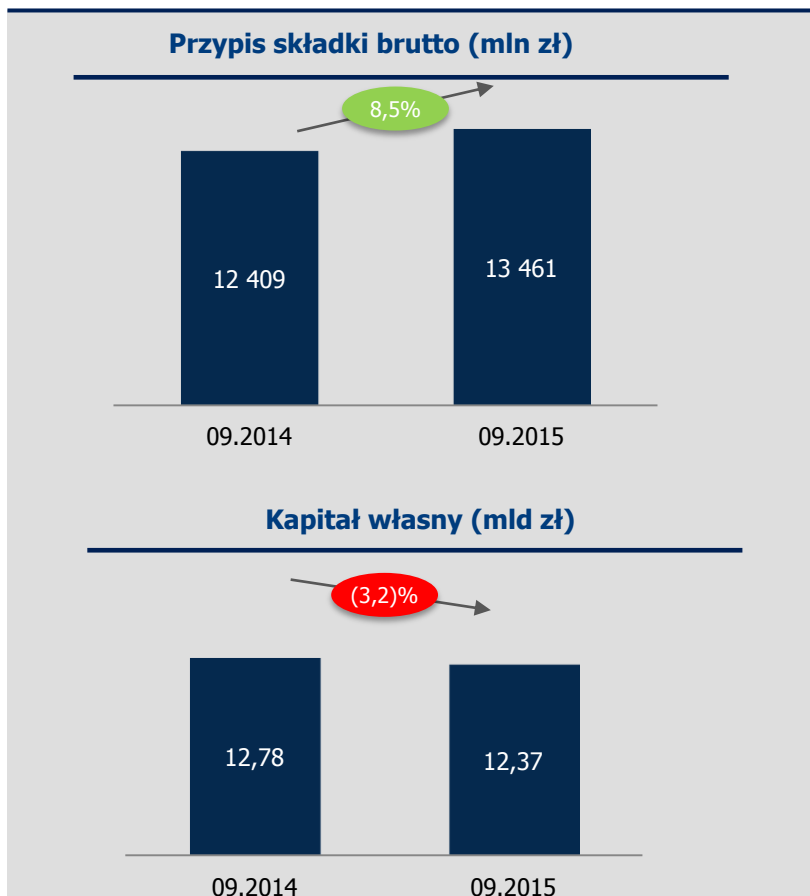
Wzrost rentowności w ub. na życie w II i III kwartale przy silnej konkurencji cenowej w majątkowych ub. komunikacyjnych

Ub. majątkowe	• Utrzymująca się wysoka rentowność pomimo wzrostu szkodowości portfela ubezpieczeń komunikacyjnych: - niższy poziom odszkodowań i świadczeń w ubezpieczeniach odpowiedzialności cywilnej ogólnej (spadek poziomu rezerw na szkody z lat ubiegłych); - wciąż odczuwalna silna konkurencja cenowa, przekładająca się na niski poziom średniej składki w ub. komunikacyjnych, co negatywnie wpływa na rentowność portfela.
Ub. na życie	• Wyraźny wzrost rentowności - III kw. 2015 był kolejnym kwartałem wysokiej rentowności w segmencie ub. grupowych i indywidualnie kontynuowanych na poziomie porównywalnym z II kw. 2015 oraz III kw. ubiegłego roku (po niskiej rentowności w I kw. 2015 roku, która wpływa na zmniejszenie rentowności w ujęciu narastającym - wzrost szkodowości w ub. ochronnych jako efekt znacznie wyższych częstości zdarzeń z tytułu zgonu potwierdzony przez statystyki GUS).
Inwestycje	• Niższy wynik netto z działalności inwestycyjnej głównie na skutek: - niższej wyceny odsetkowych aktywów finansowych przede wszystkim na skutek wzrostów rentowności polskich obligacji skarbowych na całej długości krzywej dochodowości wobec spadków w porównywalnym okresie; - gorszej koniunktury na rynkach kapitałowych (spadek indeksu WIG o 3,1% w okresie 3 kwartałów 2015 roku w porównaniu do wzrostu o 7,0% w analogicznym okresie 2014 roku).
Operacje	• Wskaźniki satysfakcji klienta powyżej konkurencji przekładające się na preferencje w zakresie wyboru ubezpieczeń w PZU: - poziom zadowolenia klientów, którzy w ciągu ostatnich 12 miesięcy doświadczyli procesu likwidacji szkody lub wypłaty świadczenia jest o 8 p. p. wyższy niż u konkurentów.*
Operacje zagraniczne	• Działania mające na celu integrację operacyjną spółek bałtyckich. • 30 września 2015 roku PZU zrealizował transakcję sprzedaży PZU Litwa, której celem była realizacja warunków dotyczących zgody na nabycie Lietuvos Draudimas od litewskiego organu antymonopolowego i tym samym dokończenie transakcji nabycia liderów rynku w krajach bałtyckich - wynik brutto na sprzedaży PZU Litwa wyniósł 167,0 mln zł.

ROE 19,1%

* Wśród klientów PZU wskaźnik NPS (Net Promoter Score) wyniósł 11%. Badanie realizowane miesięcznie przez GFK Polonia na zlecenie PZU. Przedstawione dane są skumulowanym wynikiem pomiarów miesięcznych od stycznia do września 2015r.

Przegląd wyników finansowych Grupy po III kwartałach 2015 roku



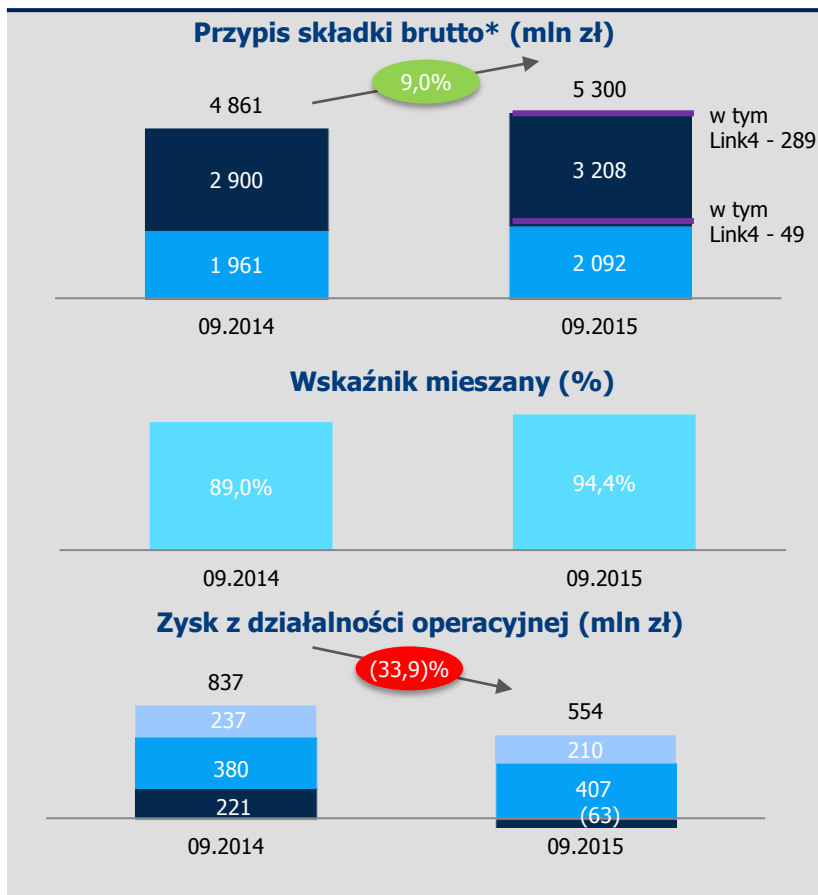
- zmiana rok do roku

* Wskaźnik uroczniony, obliczony na podstawie kapitału własnego na początek i na koniec okresu sprawozdawczego.

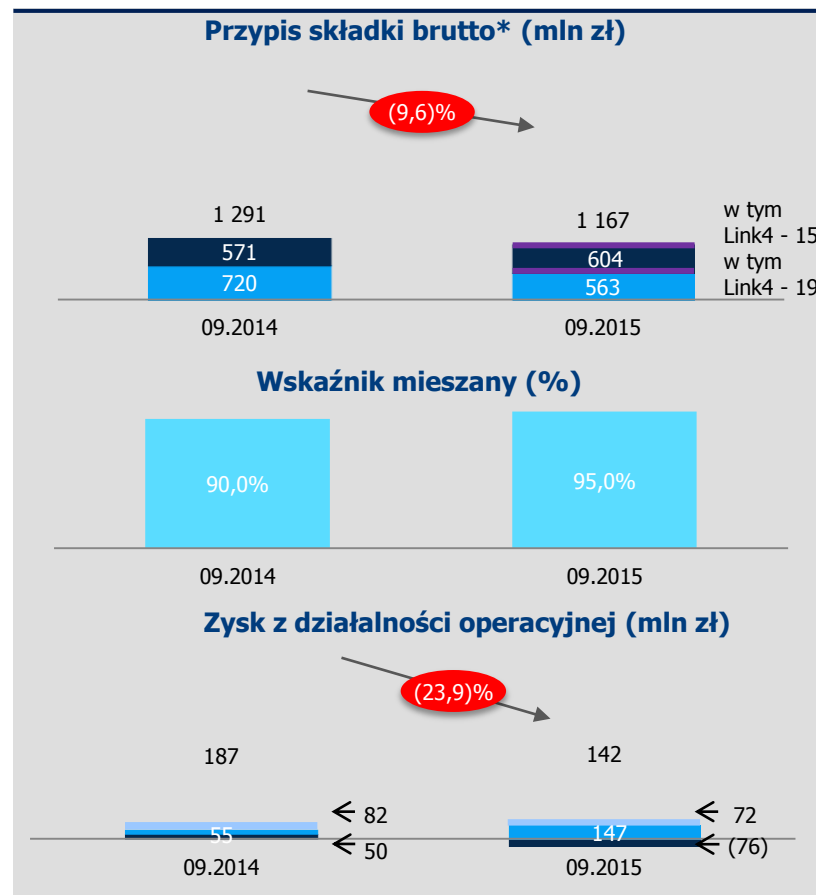
Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

Niższa rentowność ubezpieczeń komunikacyjnych

segment masowy



segment korporacyjny



■ Ubezpieczenia komunikacyjne

■ Ubezpieczenia pozakomunikacyjne

■ Wpływ alokowanych dochodów z lokat z segmentu Inwestycje

■ Wskaźnik mieszany liczony łącznie dla ubezpieczeń komunikacyjnych oraz pozakomunikacyjnych

*z wyłączeniem rozliczeń wewnątrzgrupowych



- zmiana rok do roku

Podsumowanie – ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

segment masowy

Wyższy przypis składki brutto r/r jako efekt :

- wzrostu sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych o 10,6% jako efekt rozpoczęcia konsolidacji Link4 we wrześniu 2014 roku (z wyłączeniem składki pochodzącej z Link4 oraz reasekuracji portfela spółek zależnych wzrost o 0,6% r/r);
- wyższej składki z ubezpieczeń szkód powodowanych żywiołami (+7,2%), głównie ubezpieczeń mieszkań i budynków w gospodarstwach rolnych oraz ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ogólnej (+7,1%).

Spadek zysku z działalności operacyjnej głównie wskutek:

- wyższego poziomu odszkodowań i świadczeń w grupie ubezpieczeń komunikacyjnych (+15,8%, po wyłączeniu efektu Link4 +7,1%) jako efekt wzrostu średniej szkody;
- wzrostu szkodowości w grupie ubezpieczeń świadczenia pomocy (ubezpieczenie assistance – Pomoc w Drodze);
- wyższych kosztów działalności ubezpieczeniowej, w tym:
 - kosztów akwizycji (w tym prowizji z reasekuracji czynnej eliminowanej na poziomie skonsolidowanym) jako efekt wyższych kosztów pośrednich oraz rosnącego udziału prowizji w składce przypisanej brutto;
 - kosztów administracyjnych w wyniku wyższych wydatków związanych z wdrożeniem strategii 3.0.

segment korporacyjny

Niższy przypis składki brutto r/r jako efekt:

- niższej sprzedaży ubezpieczeń od ognia i innych szkód majątkowych oraz odpowiedzialności cywilnej ogólnej w wyniku rozstrzygnięcia jeszcze w grudniu 2014 kilku dużych przetargów i zawarcie umów na ubezpieczenie 2015 roku – dotyczy głównie ubezpieczeń podmiotów medycznych (bez wpływu na poziom składki zarobionej 2014 roku). Efekt częściowo skompensowany przez wyższy przypis składki w ubezpieczeniach AC - wzrost wolumenu sprzedaży w części zniwelowany spadkiem średniej składki.

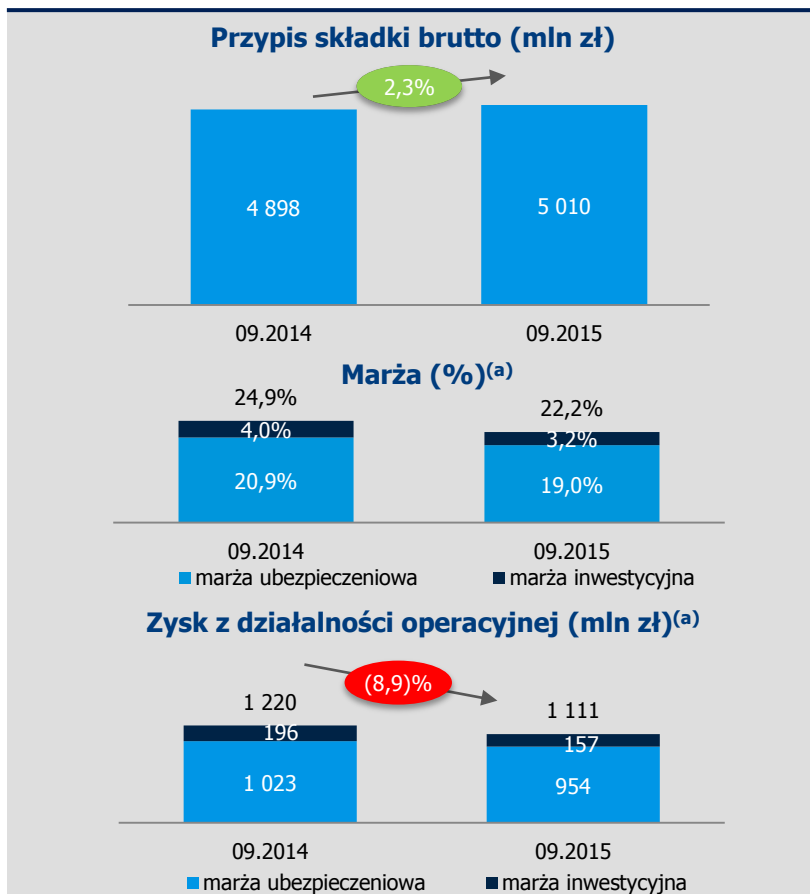
Spadek zysku z działalności operacyjnej na skutek:

- wzrostu poziomu odszkodowań i świadczeń w grupie ubezpieczeń komunikacyjnych w wyniku wyższej średniej wypłaty oraz wzrostu wolumenu szkód. Efekt częściowo skompensowany spadkiem rezerw na szkody z lat ubiegłych w grupie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ogólnej;
- wyższych kosztów administracyjnych jako efekt działań związanych z realizacją strategii 3.0 mającej na celu rozwój kluczowych obszarów Grupy PZU.

Ubezpieczenia na życie

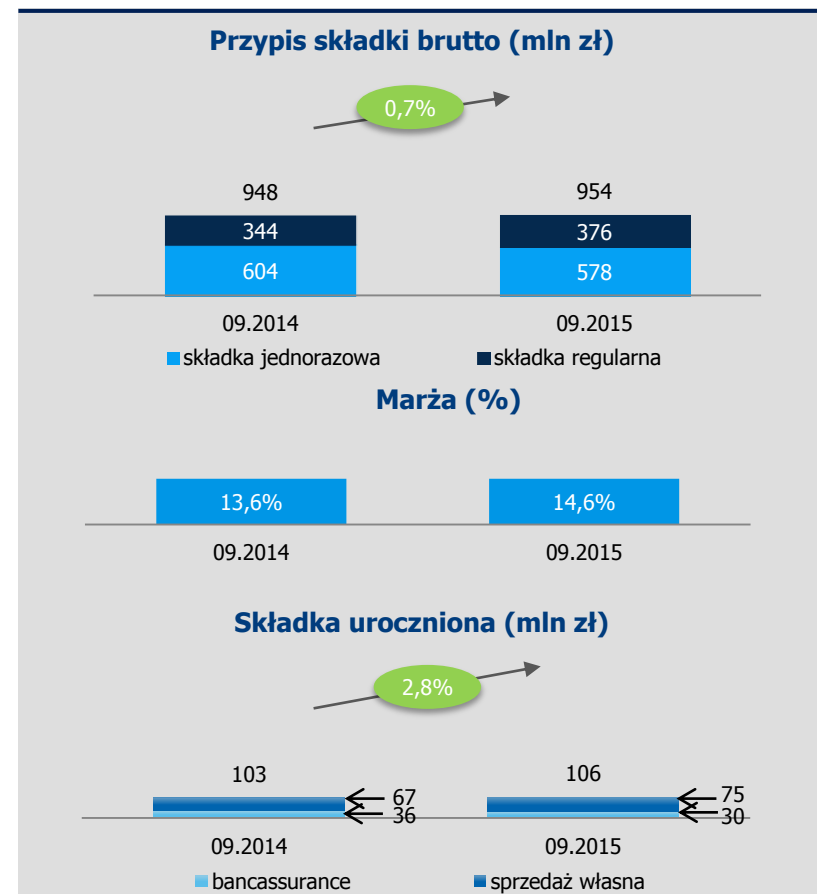
Rentowność powyżej celu strategicznego

Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych



(a) Marża i zysk z działalności operacyjnej z wyłączeniem efektu konwersji

Segment ubezpieczeń indywidualnych



Podsumowanie – ubezpieczenia na życie

grupowe i kontynuowane

Czynniki przekładające się na wyższy przypis składki brutto:

- wzrost liczby osób ubezpieczonych w produktach grupowych ochronnych i zwiększanie średnich składek;
- dynamiczny rozwój grupowych ubezpieczeń zdrowotnych, w tym wariantów ubezpieczenia lekowego;
- dosprzedaż ubezpieczeń dodatkowych oraz wyższe sumy ubezpieczenia w produktach indywidualnie kontynuowanych.

Spadek zysku operacyjnego na skutek:

- wzrostu szkodowości portfela ochronnego w wyniku większej częstości zgonów (potwierzonego przez statystyki GUS o analogicznym efekcie w całej populacji);
- wyższych kosztów administracyjnych wynikających przede wszystkim z wydatków związanych z wdrożeniem strategii 3.0 dotyczącej rozwoju kluczowych obszarów Grupy PZU;
- niższych dochodów z lokat, w tym alokowanych według cen transferowych jako efekt niższego poziomu rynkowych stóp procentowych, w oparciu o które oblicza się dochody portfeli replikujących zobowiązania ubezpieczeniowe.

indywidualne

Wzrost przypisu składki brutto wskutek:

- wyższych średnich wpłat na rachunki *IKE*;
- rekordowych subskrypcji produktu strukturyzowanego w kanale własnym;
- wysokiej sprzedaży produktów ochronnych – efekt zmian systemu prowizyjnego oraz uatrakcyjnienia oferty.

Negatywny efekt przyniosło wycofanie ze sprzedaży produktu oszczędnościowego z elementem ochronnym o składce regularnej *Plan na Życie* oraz brak w bieżącym roku sprzedaży produktów strukturyzowanych i depozytowych we współpracy z bankami.

Ograniczeniu uległ również poziom nowego biznesu produktów typu *unit-linked* oferowanych w kanale *bancassurance*.

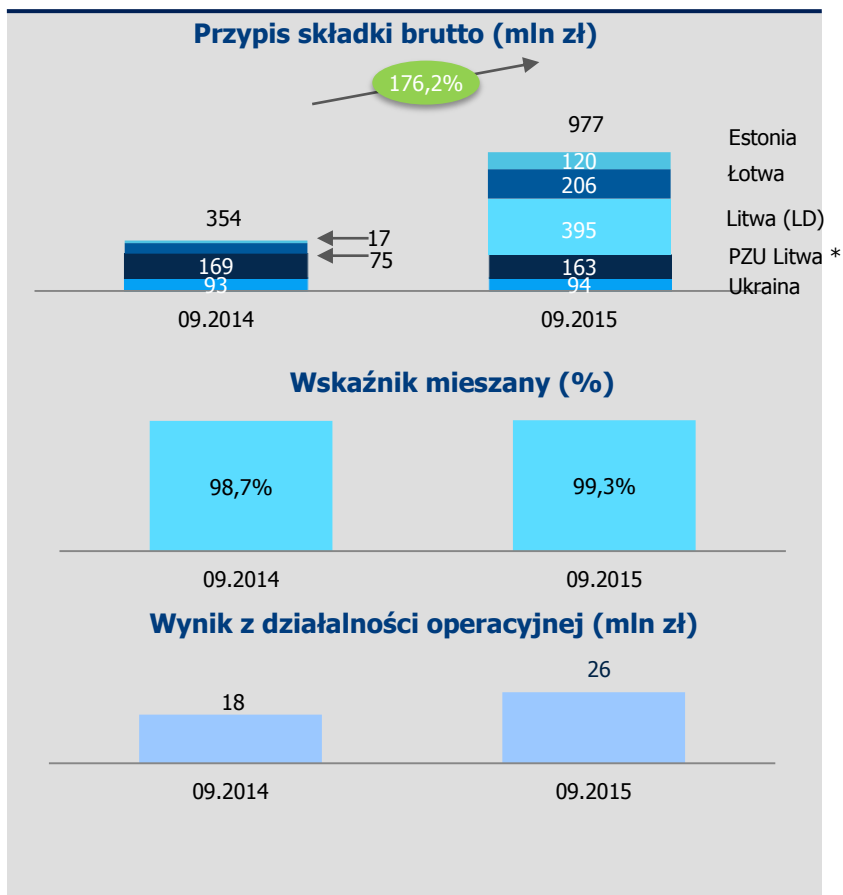
Kanały sprzedaży :

- spadek nowej sprzedaży w kanale *bancassurance* jako efekt braku w ofercie umów ze składką jednorazową w produktach strukturyzowanych i depozytowych oraz niższej sprzedaży *unit-linked*;
- w kanale tradycyjnym wyższa niż w ubiegłym roku sprzedaż produktów ochronnych na skutek zmiany priorytetów w kanałach dystrybucji oraz modyfikacji systemu wynagrodzeń kanału agencyjnego oraz dodatkowo rekordowe subskrypcje *Świata Zysków*.

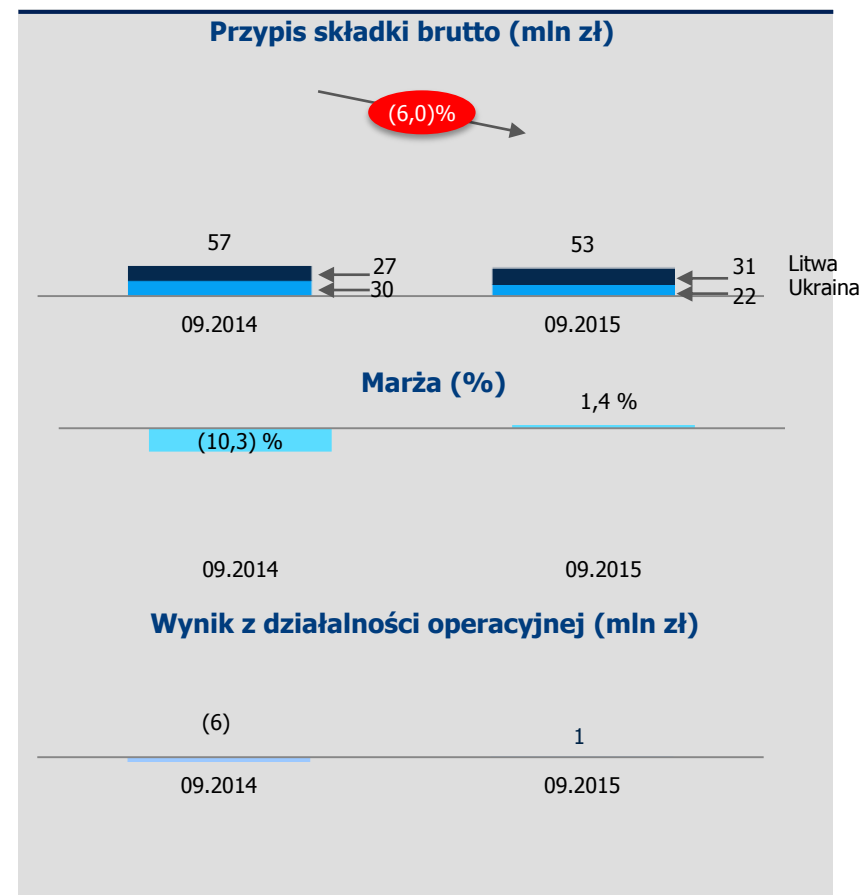
Działalność za granicą

Wzrost wyniku dzięki większej skali działalności w krajach bałtyckich

ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe



ubezpieczenia na życie



* PZU Litwa bez oddziału na Łotwie oraz oddziału na Estonii



- zmiana rok do roku

Składka przypisana brutto

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

- Wzrost przypisu składki brutto dzięki kontrybucji nowonabytych spółek:
 - lidera rynku litewskiego Lietuvos Draudimas (w Grupie PZU od listopada 2014 roku) +394,5 mln zł;
 - lidera rynku łotewskiego AAS Balta (od lipca 2014 roku) +205,8 mln zł (w ubiegłym roku: +55,2 mln zł);
 - oddziału estońskiego PZU Ubezpieczenia (od listopada 2014 roku) +120,1 mln zł.
- W walucie funkcjonalnej składka przypisana brutto wyższa na Ukrainie o 58,4%. Zwiększenie przypisu osiągnięto w wyniku urzędowego podniesienia cen, w szczególności dla OC komunikacyjnego i Zielonej Karty oraz większego zaufania do ubezpieczycieli zagranicznych. W efekcie deprecjacji hrywny odnotowano wzrost o 1,0 mln zł.

Ubezpieczenia na życie

- Na skutek deprecjacji hrywny spadek składki na Ukrainie o 24,3% (w walucie funkcjonalnej wzrost przypisu o 18,5%);
- Wyższa sprzedaż na Litwie o 14,2% zarówno w ubezpieczeniach indywidualnych jak i grupowych.

Wyniki operacyjne

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

- Wzrost wskaźnika mieszanego:
 - wskaźnik szkodowości (61,7%) – wzrost o 4,0 p.p. na skutek zwiększenia udziału segmentu krajów bałtyckich;
 - wskaźnik kosztów administracyjnych (13,7% wobec 15,8% w III kwartale 2014 roku) niższy jako konsekwencja przejęcia nowych spółek, w których wskaźnik wyniósł 12,3%;
 - wskaźnik kosztów akwizycji – niższy o 1,4 p.p. w wyniku przejęcia nowych spółek, gdzie wskaźniki kosztów akwizycji są niższe niż w dotychczasowych spółkach Grupy PZU (model alokacji kosztów), przy jednoczesnym wzroście wskaźnika na Ukrainie na skutek zmiany mixu produktowego.
- Wyższy wynik operacyjny (o 8,1 mln zł) w ub. majątkowych i pozostałych osobowych dzięki pozytywnym wynikom wygenerowanym przez nowozakupione spółki przy jednoczesnym pogorszeniu wyników na Ukrainie.

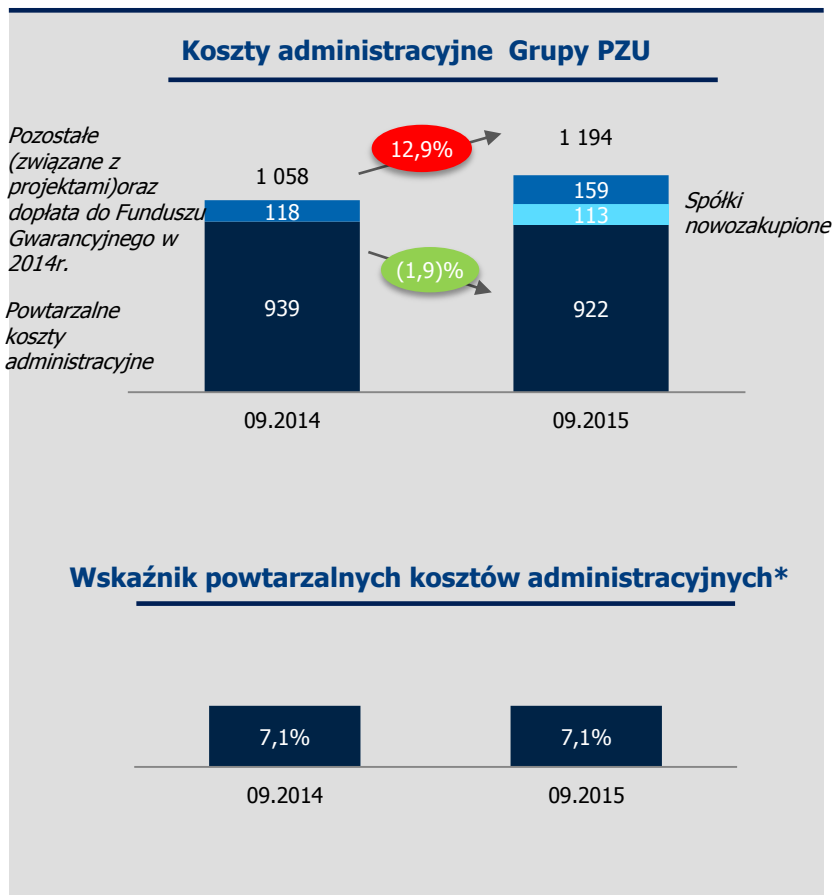
Ubezpieczenia na życie

- Wyniki operacyjne wyższe o 8,2 mln zł na Ukrainie.
- Wynik brutto spółki na Ukrainie na poziomie niższym (o 2,8 mln zł), w tym pozytywny wpływ różnic kursowych z tytułu wyceny lokat na ryzyko ubezpieczyciela przy jednoczesnym wzroście wskaźnika kosztów działalności ubezpieczeniowej.

Wyższe koszty administracyjne

Efekt szybszej realizacji strategii 3.0 oraz konsolidacji Grupy

mln zł



Na wzrost poziomu kosztów administracyjnych r/r wpłynęły:

- włączenie do wyników Grupy PZU kosztów administracyjnych ponoszonych przez nowo nabyte spółki ubezpieczeniowe;
- wydatki związane z wdrożeniem strategii 3.0 dotyczącej rozwoju kluczowych obszarów Grupy PZU tj. Obszaru Klienta Detalicznego i Korporacyjnego, PZU Zdrowia, dystrybucji oraz wsparcia operacyjnego.

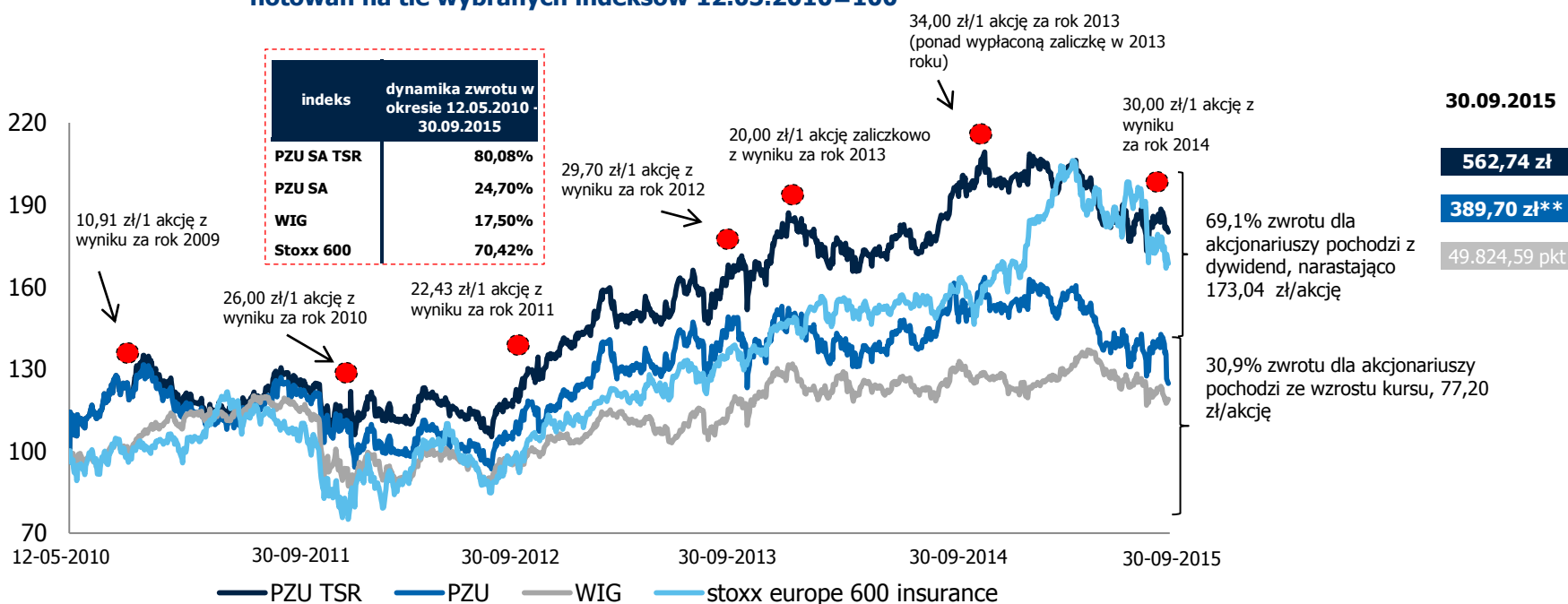
* Wskaźnik powtarzalnych kosztów administracyjnych: powtarzalne koszty administracyjne / składka zarobiona netto – suma segmentów działalności ubezpieczeniowej w Polsce

Plan prezentacji

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po II kwartale 2015
2. Wyniki operacyjne za III Kwartale 2015 roku
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Realizacja Strategii PZU 3.0
5. Szczegółowe dane finansowe
6. Wybrane dane Grupy na 31 grudnia 2014 wg zasad Wyłatalność II

Zarządzanie TSR – wysoki zwrot na kapitale

Dynamika kursu akcji PZU zmodyfikowanego o wypłacone dywidendy od początku notowań na tle wybranych indeksów 12.05.2010=100*



- Z tytułu dywidendy za rok 2013 **15 stycznia 2015 roku** akcjonariusze otrzymali ostatnią transzę w wysokości **17 zł na akcję**, przy dacie przyznania praw 17 września 2014 roku
- Zgodnie z uchwałą WZA PZU **21 października 2015** akcjonariusze otrzymali dywidendę z zysku za rok 2014 w wysokości **30 zł na akcję**, przy dacie przyznania praw 30 września 2015 roku.
- **3 listopada 2015** wpisano zmianę Statutu spółki PZU do KRS umożliwiając realizację splitu akcji spółki (1/10). Dokonanie splitu akcji przez KDPW planowane jest na listopad 2015 roku.

* kurs akcji PZU TSR został skorygowany poprzez uwzględnienie dywidend

** ze względu na brak podziału akcji przez KDPW cenę akcji zaprezentowano przy założeniu wartości nominalnej na poziomie 1 zł/akcję.

Plan prezentacji

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po II kwartale 2015
2. Wyniki operacyjne za III kwartale 2015 roku
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Realizacja Strategii PZU 3.0
5. Szczegółowe dane finansowe
6. Wybrane dane Grupy na 31 grudnia 2014 wg zasad Wyłącalność II

Realizacja Strategii 3.0 w liczbach

działalność ubezpieczeniowa



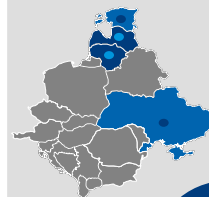
numer #1 w Polsce

32,9%

udział w rynku ub. majątkowych i poz. osobowych w Polsce
(składka przypisana brutto po II kw. 2015)

43,4%

udział w rynku ub. na życie w Polsce
(składka regularna po II kw. 2015)



po przejęciach w 2014 roku numer #1 na Litwie i Łotwie

31,0%

udział w rynku ub. majątkowych i poz. osobowych na Litwie (LD)
(składka przypisana brutto po III kwartale 2015)

25,3%

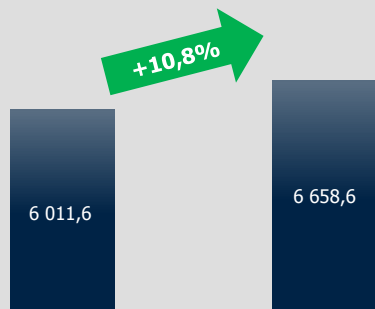
udział w rynku ub. majątkowych i poz. osobowych na Łotwie
(składka przypisana brutto po I półroczu 2015)

19,1%

ROE

(po III kwartałach 2015)

aktywa klientów zewnętrznych TFI PZU



12.2014

09.2015

Obecność PZU na rynku zdrowotnym:

- wzrost składki przypisanej brutto z grupowych i kontynuowanych ubezpieczeń zdrowotnych o 47,6% w porównaniu do analogicznego okresu w 2014 roku;
- sukcesywne poszerzanie zasięgu oferowanych usług w obszarze zdrowia;
- pozyskiwanie nowych klientów (m.in. do abonamentów);
- nabywanie nowych placówek medycznych (Rezo-Medica wykonującej badania rezonansem magnetycznym oraz Centrum Medycznego Gamma nowoczesnego szpitala specjalizującego się w ortopedii, Naszego Zdrowia - przychodnie w Warszawie i Medicusa, który operuje w Opolu).



działalność pozaubebezpieczeniowa

Zakończenie transakcji nabycia liderów w regionie CEE

Zakończenie transakcji nabycia liderów rynku w krajach bałtyckich:

- **30 września 2015** Grupa PZU zrealizowała transakcję sprzedaży **PZU Litwa**, której celem była realizacja warunków dot. zgody litewskiego organu antymonopolowego i tym samym ostatnim warunkiem transakcji nabycia liderów rynku w krajach bałtyckich:



Lietuvos Draudimas AB

- **31,0%** udziału w litewskim rynku ubezpieczeń majątkowych, po III kwartałach 2015 roku;



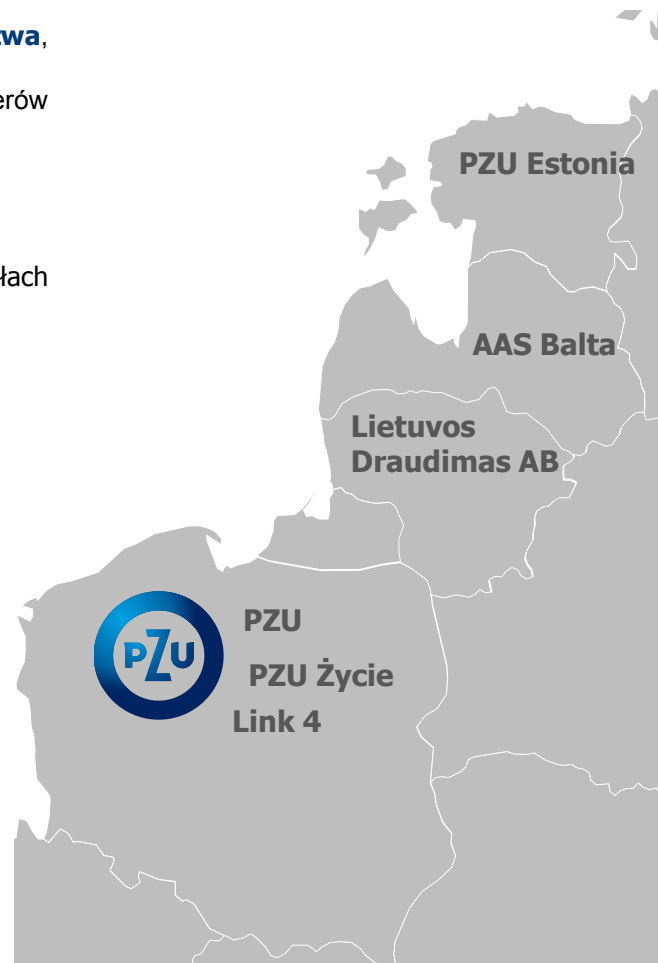
AAS Balta

- **25,3%** udziału w łotewskim rynku ubezpieczeń majątkowych i osobowych, po I półroczu 2015 roku;



PZU Estonia

- **13,8%** udziału w estońskim rynku ubezpieczeń majątkowych i osobowych, po III kwartałach 2015 roku;



Zakup akcji Alior Banku

9 października 2015

Spełnienie warunków zawieszających umowy nabycia akcji Alior Banku ✓

12 października 2015

Rozliczenie nabycia 1-ej transzy akcji Alior Banku (9,96% kapitału zakładowego) ✓

grudzień 2015

Rozliczenie 2-giej transzy

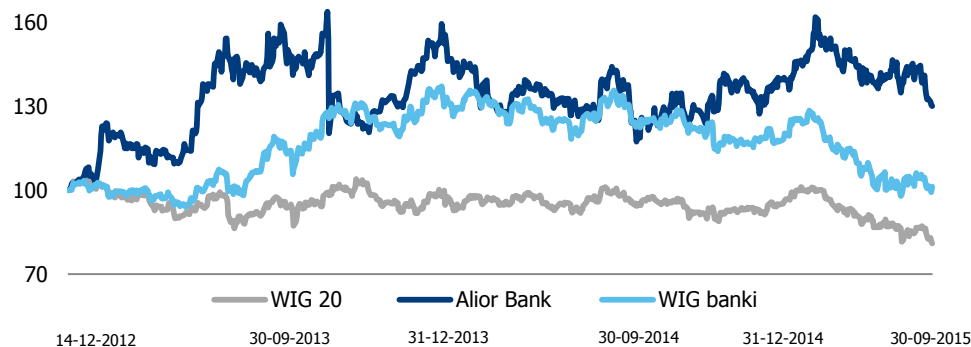
luty/marzec 2016

Rozliczenie 3-ciej transzy

Docelowe zmiany

- konsolidacja wyników Alior Banku;
- wzrost sumy bilansowej o ok. **40 mld PLN**;
- wyższy poziom ryzyka kredytowego i operacyjnego na poziomie skonsolidowanym;
- zwiększenie współpracy pomiędzy spółkami Grupy PZU a Alior Bank.

Dynamika (%) akcji Alior Banku



ALIOR BANK (dane po III kwartałach 2015 roku)

11,5%*

ROE

37,3
mld PLN

Aktywa

2 964
tys.

liczba klientów

* wskaźnik obliczony w oparciu o urocznione wyniki Meritum za 1 kw. 2015 (nie tylko za okres konsolidacji 19.02.15- 31.03.15)

Zarządzanie kapitałem

Emisja obligacji senioralnych

Emisja obligacji

- 16 października 2015 roku PZU Finance AB (publ), spółka z Grupy PZU z siedzibą w Szwecji, wyemitowała obligacje o łącznej wysokości **350 mln euro**.
- Obligacje te zostały zasymilowane i tworzą jedną serię z obligacjami o wartości nominalnej 500 mln euro wyemitowanymi przez PZU Finance AB (publ) 3 lipca 2014 roku, tzw. „tap”.
- Obligacje senioralne wyemitowane w 2015 roku zostały zakupione przez ok. 60 inwestorów (28% z Polski, 23% Holandii, 18% Wielkiej Brytanii, 12% Czech, 9% Niemiec) przez wiodących inwestorów rynku długu, co jest potwierdzeniem **wiarygodności kredytowej Grupy PZU**.
- Wskaźnik zadłużenia** Grupy PZU na koniec 30 września 2015 roku wyniósł **15,3%**.

Zarządzanie kapitałem

- Plany związane z emisją obligacji podporządkowanych celem:
 - zwiększenia wykorzystania kapitału dłużnego;
 - zapewnienia możliwości finansowania w zakresie przyszłych planów akwizycyjnych oraz zarządzania polityką dywidendową.

Emisja 2015

Emitent	PZU Finance AB
Gwarant	POWSZECHNY ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ S.A
Wartość emisji	350 mln euro
Rentowność	1,593%
Kupon	1,375 %, odsetki płatne raz do roku
Cena emisyjna	99.218 euro
Rating emisji	A-
Zapadalność	3 lipca 2019 (tzw. „tap”)
Dokumentacja	Regulacja S (z wyłączeniem inwestora amerykańskiego) / Prawo angielskie
Wykorzystanie środków	- Zwiększenie zaangażowania portfela lokat w inwestycje denominowane w euro - Zarządzanie pozycją walutową - Wykorzystanie kapitału dłużnego – tańszego od kapitału własnego
Notowania	Giełda Papierów Wartościowych w Dublinie

Utworzenie TUW

- **3 listopada 2015** roku KNF wyraził **zgode** na utworzenie TUW.
- odpowiedź na zapotrzebowanie **środowisk medycznych** uwidocznione po uchwaleniu Ustawy o Prawach Pacjenta (od 1 stycznia 2016 r. przywrócenie ustawowego obowiązku zawarcia przez szpital umowy ubezpieczenia z tytułu zdarzeń medycznych).

Dlaczego PZU



- ▶ wykorzystanie unikalnej wiedzy PZU jako wiodącego ubezpieczyciela na rynku ubezpieczeń szpitali – obecnie udział PZU w rynku ubezpieczeń szpitali wynosi ponad **80%**.
- ▶ silna pozycja kapitałowa i **wiarygodność Grupy PZU**.

Jak działa TUW

Członkostwo

- PZU będzie **członkiem - założycielem** TUW. Aby zostać członkiem towarzystwa, szpital będzie musiał wnieść jednorazową, symboliczną opłatę.

Wzajemność

- W TUW można **tworzyć związki** Członków (Związki Wzajemności Członkowskiej).
- Jeżeli wynik ubezpieczeniowy takiego związku jest dodatni, jego Członkowie mogą otrzymać **zmniejszenia lub nawet zwroty składek**.
- Motywuje to do **lepszego zarządzania** ryzykiem i zmniejszania szkodowości.

Niższe koszty

- Odnawianie umów ubezpieczeniowych dla Członków jest dużo łatwiejsze i **znacznie obniża koszty akwizycji** (możliwość ograniczenia kosztów pośredników ubezpieczeniowych).



Kluczowe informacje finansowe na temat Grupy PZU

młn zł, MSSF	I-III kwartał 2014	I-III kwartał 2015	Zmiana r/r	III kwartał 2014	III kwartał 2015	Zmiana III kwartał 2015 / III kwartał 2014
Rachunek zysków i strat						
Przypis skadki brutto	12 409	13 461	8,5%	3 971	4 335	9,2%
Składka zarobiona	12 143	13 118	8,0%	4 110	4 374	6,4%
Wynik netto z działalności inwestycyjnej	2 181	1 388	(36,4)%	811	330	(59,3)%
Zysk z działalności operacyjnej	3 350	2 342	(30,1)%	1 114	705	(36,7)%
Zysk netto	2 564	1 832	(28,5)%	843	511	(39,4)%
Bilans						
Kapitał własny	12 779	12 370	(3,2)%	12 779	12 370	(3,2)%
Aktywa ogółem	67 717	67 524	(0,3)%	67 717	67 524	(0,3)%
Główne wskaźniki finansowe						
ROE*	26,4%	19,1%	(7,3) p.p.	27,3%	16,9%	(10,4) p.p.
Wskaźnik mieszany**	89,7%	95,1%	5,4 p.p.	96,5%	103,7%	7,2 p.p.

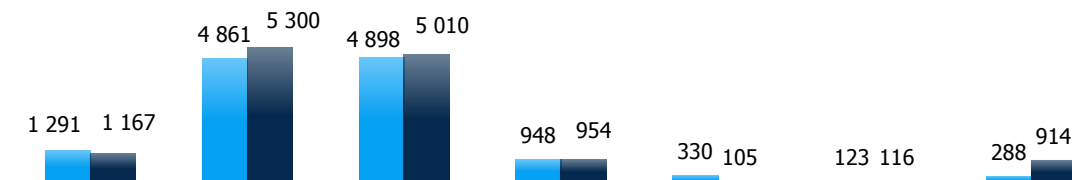
* Wskaźnik uroczniony obliczony na podstawie kapitału własnego na początek i na koniec okresu sprawozdawczego.

** Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych.

Wyniki segmentów operacyjnych

mln zł

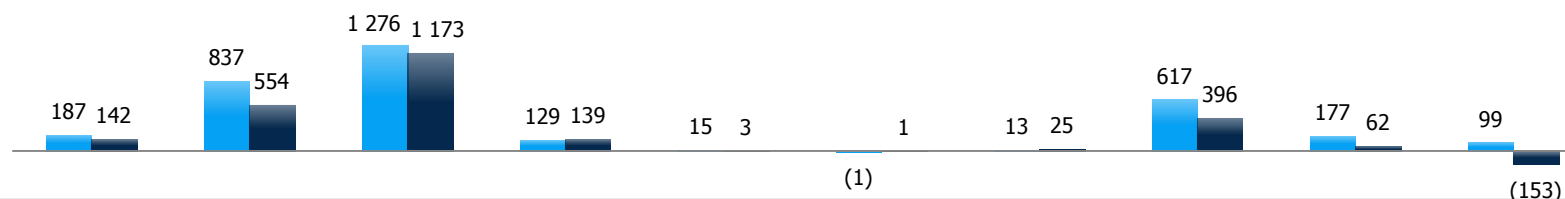
Składka przypisana brutto
(wg lokalnych standardów rachunkowości)



SEGMENTY



Wynik operacyjny



09.2014 09.2015

* Dochody z lokat w segmencie Inwestycje – operacje na zewnątrz

** Składka przypisana brutto z wyłączeniem rozliczeń wewnątrzgrupowych

Rentowność według segmentów działalności ubezpieczeniowej

Segmenty ubezpieczeń mln zł, lokalne standardy rachunkowości	Przypis składki brutto			Zysk z działalności operacyjnej			Wskaźnik mieszany / Marża zysku operacyjnego*	
	I-III kwartał 2014	I-III kwartał 2015	Zmiana r/r	I-III kwartał 2014	I-III kwartał 2015	Zmiana r/r	I-III kwartał 2014	I-III kwartał 2015
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	6 152	6 467	5,1%	1 024	696	(32,1)%	89,2%	94,5%
Ubezpieczenia masowe - Polska***	4 861	5 300	9,0%	837	554	(33,9)%	89,0%	94,4%
OC komunikacyjne	1 734	1 928	11,2%	126	(60)	x	99,1%	108,7%
AC komunikacyjne	1 166	1 280	9,7%	95	(3)	x	91,3%	100,1%
Inne produkty	1 961	2 092	6,7%	380	407	7,1%	78,3%	77,7%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	237	210	(11,2)%	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska***	1 291	1 167	(9,6)%	187	142	(23,9)%	90,0%	95,0%
OC komunikacyjne	245	247	0,7%	(19)	(97)	x	109,6%	139,0%
AC komunikacyjne	326	357	9,5%	69	21	(69,6)%	80,4%	95,4%
Inne produkty	720	563	(21,8)%	55	147	168,4%	86,6%	70,3%
Wpływ alokacji do segmentu inwestycyjnego	x	x	x	82	72	(12,5)%	x	x
Razem ubezpieczenia na życie - Polska	5 846	5 964	2,0%	1 405	1 312	(6,6)%	24,0%	22,0%
Ub. Grupowe i kontynuowane** - Polska	4 898	5 010	2,3%	1 220	1 111	(8,9)%	24,9%	22,2%
Ub. Indywidualne - Polska	948	954	0,7%	129	139	8,3%	13,6%	14,6%
Efekt konwersji	x	x	x	57	62	9,8%	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i Kraje bałtyckie	354	977	176,2%	18	26	46,0%	98,7%	99,3%
Ukraina ub. majątkowe i osobowe	93	94	1,1%	5	(1)	x	102,4%	110,8%
Kraje bałtyckie ub. majątkowe i osobowe	261	883	238,5%	13	26	111,6%	97,6%	98,5%
Razem ubezpieczenia na życie - Ukraina i Kraje bałtyckie	57	53	(6,0)%	(6)	1	x	(10,3)%	1,4%
Ukraina ub. na życie	30	22	(24,3)%	(6)	2	x	(20,7)%	9,2%
Litwa ub. na życie	27	31	14,2%	0	(1)	x	1,2%	(4,3)%

* Wskaźnik mieszany (liczony do składki zarobionej netto) przedstawiony dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych, marża zysku operacyjnego (liczona do składki przypisanej brutto) przedstawiona dla ubezpieczeń na życie.

** Zysk z działalności operacyjnej oraz marża zysku operacyjnego bez efektów konwersji.

*** Składka przypisana brutto z wyłączeniem rozliczeń wewnątrzgrupowych

Znormalizowany zysk z działalności operacyjnej

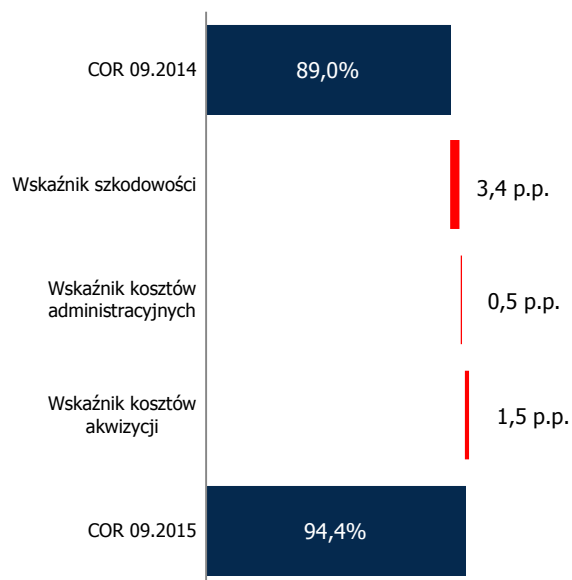
Narastająco od początku roku, mln zł

mln zł, MSSF	09.2014	09.2015
Zysk z działalności operacyjnej (zgodnie ze sprawozdaniem finansowym)	3 349,6	2 341,6
<i>w tym:</i>		
1 Efekt konwersji	56,6	62,2
2 Wynik na sprzedaży PZU Litwa	-	167,0

- 1 Wpływ konwersji polis umów wieloletnich na umowy roczne odnawialne w ubezpieczeniach grupowych typ P.
- 2 Sprzedaż PZU Litwy, 30-go września 2015 roku, za łączną kwotę 67 mln euro (280 mln zł). Transakcja w związku z rozszerzeniem działalności w krajach bałtyckich.

Rentowność segmentu ubezpieczeń masowych (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe)

Rentowność segmentu ubezpieczeń masowych Wskaźnik mieszany (COR - %)



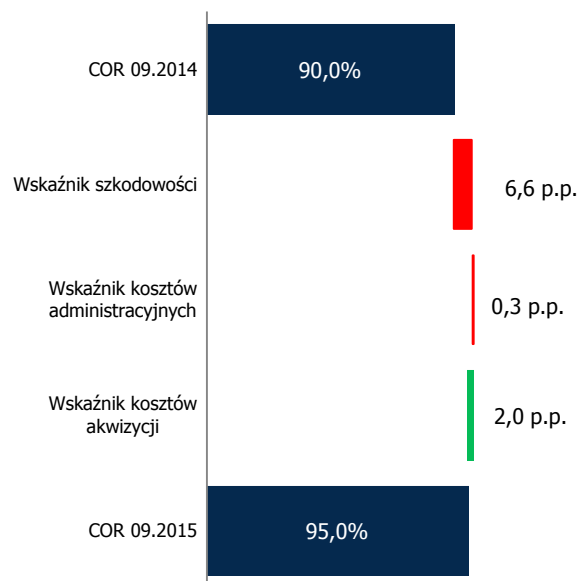
- Zmiana wskaźnika szkodowości w rezultacie:
 - wyższego poziomu odszkodowań i świadczeń w ub. komunikacyjnych (+15,8%, po wyłączeniu efektu Link4 +7,1%) w głównej mierze w wyniku wzrostu średniej szkody i wyższej dynamiki liczby szkód zgłoszonych;
 - wzrostu szkodowości w ub. świadczenia pomocy (ubezpieczenie assistance – Pomoc w Drodze);
 - niższej wartości odszkodowań i świadczeń w grupie ub. pozostałych szkód rzeczowych (m.in. w obowiązkowych dotowanych ubezpieczeniach rolnych) oraz ub. odpowiedzialności cywilnej ogólnej.
- Wzrost wskaźnika kosztów administracyjnych jako efekt wyższych kosztów związanych z wdrożeniem strategii 3.0 mającej na celu rozwój kluczowych obszarów Grupy PZU, tj.: Obszaru Klienta Detalicznego, dystrybucji i wsparcia operacyjnego.
- Zwiększenie wskaźnika kosztów akwizycji w konsekwencji:
 - wyższego poziomu bezpośrednich kosztów akwizycji oraz wzrostu udziału prowizji w składce jako efekt prowadzonych działań około-sprzedażowych oraz wyższego poziomu wznowień OC komunikacyjnego przez kanały prowizyjne;
 - wzrostu pośrednich kosztów akwizycji oraz prowizji z reasekuracji czynnej (eliminowanej na poziomie skonsolidowanym).

Dodatkowo, na porównywalność wyników wpłynęło:

- przejęcie Link4, który kontrybuował do wyniku segmentu od momentu przejęcia we wrześniu 2014 roku i przyczynił się do wyższych względem 3 kwartałów 2014 roku poziomów poszczególnych składowych wyniku operacyjnego.

Rentowność segmentu ubezpieczeń korporacyjnych (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe)

Rentowność segmentu ubezpieczeń korporacyjnych Wskaźnik mieszany (COR - %)



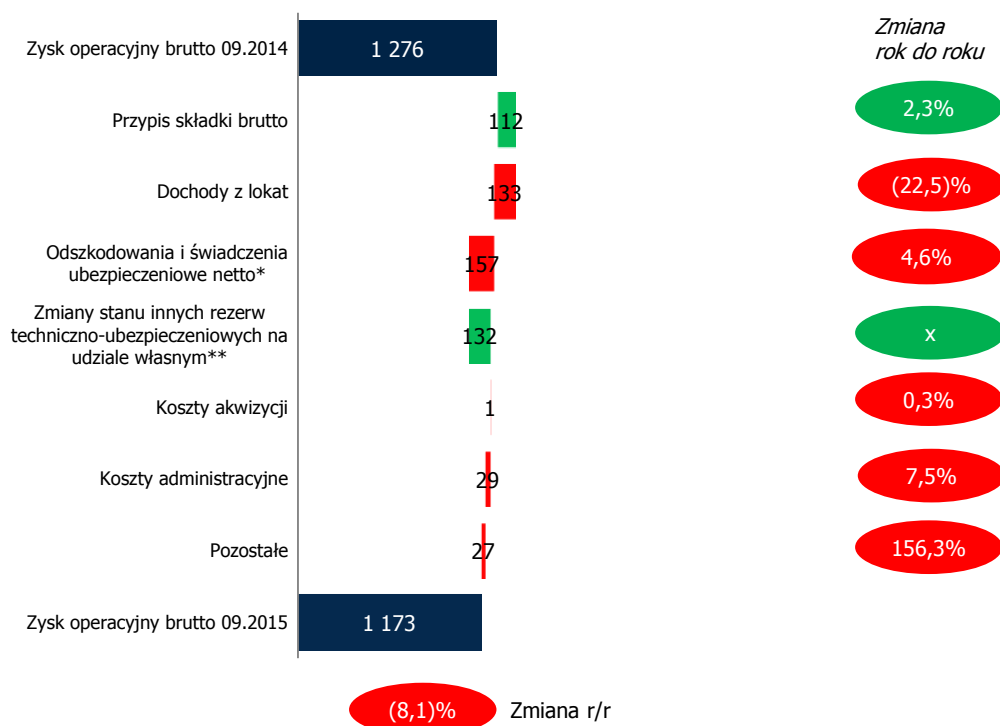
- Zmiana wskaźnika szkodowości w rezultacie:
 - wyższego poziomu odszkodowań i świadczeń w grupie ub. komunikacyjnych (w tym OC kom. +38,3%) jako efekt wyższej średniej wypłaty, wzrostu liczby szkód zgłoszonych oraz erozji stawek w konsekwencji silnej konkurencji cenowej;
 - wzrostu szkodowości w grupie ub. różnych strat finansowych w konsekwencji wystąpienia roszczenia o znacznej wartości jednostkowej;
 - spadku wartości odszkodowań i świadczeń w grupie ub. odpowiedzialności cywilnej ogólnej na skutek niższego poziomu rezerw na odszkodowania do szkód z lat ubiegłych.
- Wzrost wskaźnika kosztów administracyjnych w konsekwencji zwiększenia wydatków związanych z wdrożeniem strategii 3.0 dotyczącej rozwoju kluczowych obszarów Grupy PZU
- Niższy wskaźnik kosztów akwizycji jako efekt wzrostu kosztów odraczanych w czasie częściowo kompensowany wzrostem pośrednich kosztów akwizycji.

Dodatkowo, na porównywalność wyników wpłynęło:

- przejęcie Link4, który kontrybuował do wyniku segmentu od momentu przejęcia we wrześniu 2014 roku i przyczynił się do wyższych względem 3 kwartałów 2014 roku poziomów poszczególnych składowych wyniku operacyjnego.

Segment ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych (ubezpieczenia na życie)

Podstawowe składniki zysku z działalności operacyjnej w segmencie ubezpieczeń grupowych i kontynuowanych (mln zł)



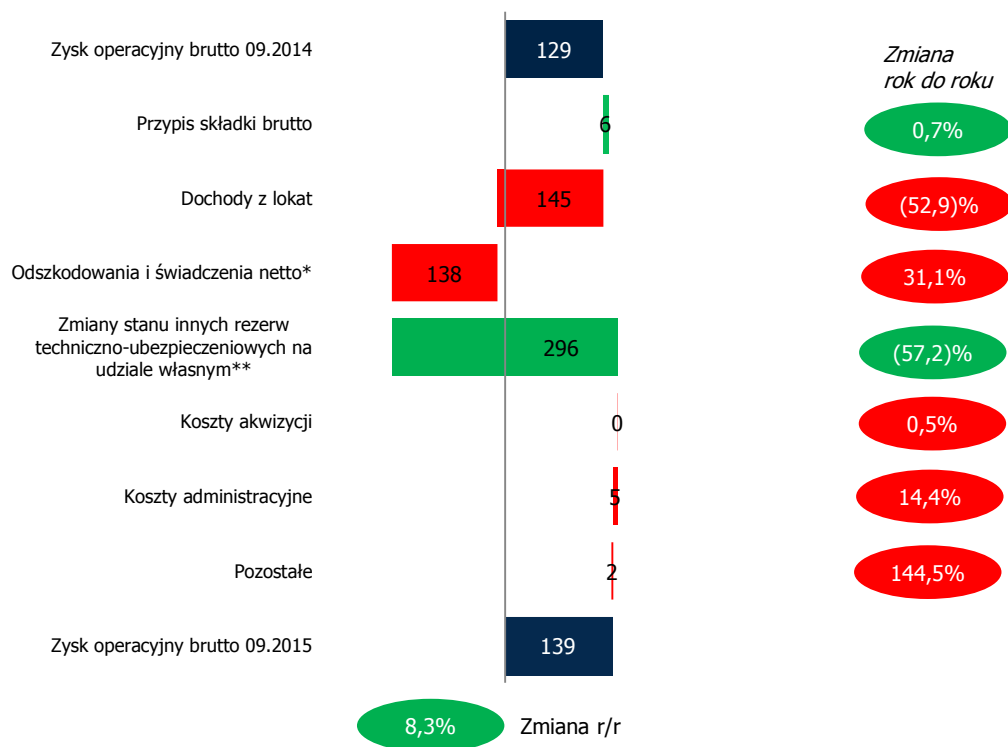
* Odszkodowania i świadczenia wypłacone netto wraz ze zmianą rezerw szkodowych

** Rezerwy matematyczne i pozostałe, w tym efekt konwersji

- Wyższy przypis składki brutto o 2,3% r/r głównie w wyniku przyrostu portfela ryzyk w ubezpieczeniach ochronnych i zdrowotnych (w tym ubezpieczeń dodatkowych do umów kontynuowanych) oraz wyższej średniej składki.
- Spadek dochodów z lokat zarówno ze względu na niższy niż przed rokiem wynik z działalności inwestycyjnej w produktach *unit-linked*, jak i spadek dochodów alokowanych według cen transferowych.
- Wzrost wartości odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych netto skutkiem silnego wzrostu w stosunku do ubiegłego roku częstości zgonów (potwierdzone przez statystyki GUS dla całej populacji) oraz wyższych wypłat z tytułu dożycia w produktach o charakterze inwestycyjnym (zapadanie kolejnych transz). Powyższe efekty częściowo zostały zniesione poprzez znacznie niższy poziom wypłat transferowych – w ubiegłym roku miał miejsce transfer aktywów z polisy PPE pracowników PZU do PPE prowadzonego przez TFI PZU.
- Różnica w zmianie stanu rezerw tech.-ubezp. głównie na skutek niższego wzrostu rezerw w produktach indywidualnie kontynuowanych – wzrost częstości zgonów oraz wyższy udział wśród osób dochodzących do portfela produktu po modyfikacji umożliwiającego tworzenie niższych początkowych rezerw tech.-ubezp. Dodatkowo pozytywnie na poziom rezerw tech.-ubezp. w tym portfelu wpłynęła decyzja PZU Życie o modyfikacji od początku 2016 roku zasad możliwych indeksacji sum ubezpieczenia przez klientów.
- Niewielki wzrost kosztów akwizycji na skutek wysokiej sprzedaży umów dodatkowych do ubezpieczeń kontynuowanych (wynagrodzenie pośredników, koszt wysyłki ofert), a w ubezpieczeniach zdrowotnych dynamiczny rozwój portfela umów.
- Wyższy poziom kosztów administracyjnych na skutek zwiększenia wydatków związanych z wdrożeniem strategii 3.0 dotyczącej rozwoju kluczowych obszarów Grupy PZU.
- Spadek wyniku w pozycji pozostałe przychody i koszty na skutek dokonania odpisu na fundusz prewencyjny (brak tego kosztu w roku ubiegłym, koszt PSR eliminowany na poziomie wyniku skonsolidowanego) oraz wyższych kosztów związanych z finansowaniem składki przez zakład ubezpieczeń (wyższa sprzedaż ubezpieczeń dodatkowych do ubezpieczeń indywidualnie kontynuowanych na warunkach promocyjnych).

Segment ubezpieczeń indywidualnych (ubezpieczenia na życie)

Podstawowe składniki zysku z działalności operacyjnej w segmencie ubezpieczeń indywidualnych (mln zł)



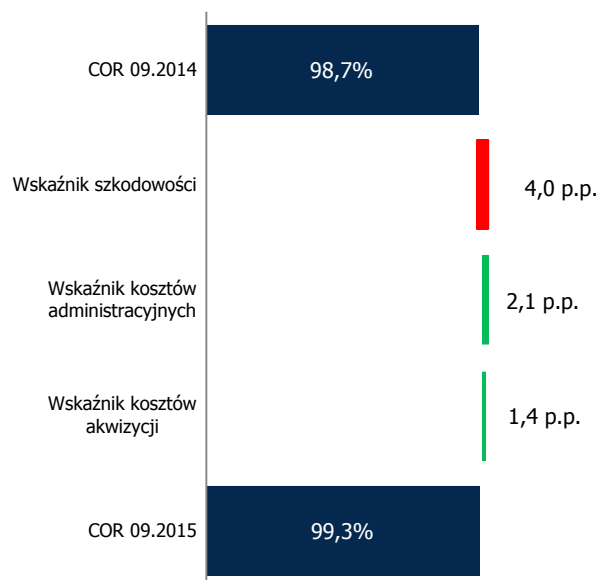
* Odszkodowania i świadczenia wypłacone netto wraz ze zmianą rezerw szkodowych

** Rezerwy matematyczne i pozostałe

- Wzrost przypisu składki brutto o 0,7% r/r głównie w efekcie wzrostu średnich wpłat na rachunki *IKE*, rekordowych subskrypcji produktu strukturyzowanego w sieci własnej oraz wysokiej sprzedaży produktów ochronnych – efekt zmian systemu prowizyjnego oraz uatrakcyjnienia oferty. Negatywny efekt przyniosło wycofanie ze sprzedaży produktu oszczędnościowego z elementem ochronnym o składce regularnej *Plan na Życie* oraz brak w bieżącym roku sprzedaży produktów strukturyzowanych i depozytowych we współpracy z bankami. Ograniczeniu uległ również poziom nowego biznesu produktów typu *unit-linked* oferowanych w kanale *bancassurance*.
- Spadek dochodów z lokat głównie dla produktów o charakterze inwestycyjnym (*unit-linked*). Pozycja ta zawiera również przychód z tytułu opłaty za zarządzanie, który notuje istotny wzrost w stosunku do analogicznego okresu 2014 roku, co jest wynikiem stałego wzrostu wartości aktywów netto.
- Wyższe świadczenia netto efektem wzrostu poziomu wypłat z tytułu dożycia w produktach strukturyzowanych w kanale *bancassurance* oraz terminowych ochronnych (zapadanie kolejnych transz produktów), a także zwiększenie wartości całkowitych wykupów umów w produktach typu *unit-linked* sprzedawanych w kanałach własnych (wycofanie się przez PZU z pobierania opłat za wcześniejszy wykup w produkcie *Plan na Życie*) oraz w kanale bankowym (wzrost wielkości portfela rok do roku).
- Niższy przyrost rezerw tech.-ubezp. w wyniku kompensowania zmianą stanu rezerw efektów opisanych powyżej, głównie na skutek zanotowanej w bieżącym okresie straty na działalności lokacyjnej oraz wzrostu poziomu wykupów.
- Stabilny poziom kosztów akwizycji.
- Wyższe koszty administracyjne jako efekt wydatków związanych z wdrożeniem strategii 3.0 dotyczącej rozwoju kluczowych obszarów Grupy PZU tj. Obszaru Klienta Detalicznego, dystrybucji oraz wsparcia operacyjnego, w tym zwiększenia zaangażowania sieci agencyjnej w podwyższanie jakości obsługi produktów indywidualnych oraz zwiększenia wydatków marketingowych.

Rentowność spółek zagranicznych (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe)

Rentowność spółek zagranicznych Wskaźnik mieszany (COR - %)



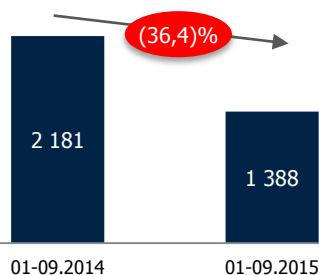
- Wzrost wskaźnika szkodowości r/r jako efekt większego udziału nowozakupionych spółek bałtyckich z wyższym poziomem kosztów odszkodowań.
- Spadek wskaźnika kosztów administracyjnych wynikający przede wszystkim z większego udziału nowozakupionych spółek bałtyckich z niższym wskaźnikiem kosztów administracyjnych oraz mniejszych wydatków na Ukrainie.
- Spadek wskaźnika kosztów akwizycji na skutek większego udziału nowozakupionych spółek z niższym poziomem wskaźnika kosztów akwizycji w części skompensowany wzrostem kosztów na Ukrainie.

Inwestycje

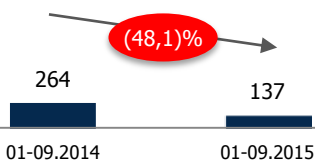
Słabsze wyniki na instrumentach dłużnych na skutek wzrostów rentowności polskich obligacji skarbowych

mln zł

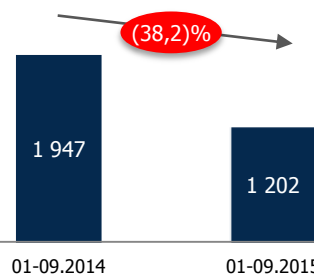
Wynik netto z działalności inwestycyjnej*



Instrumenty kapitałowe i instrumenty pochodne**



Odsetkowe aktywa finansowe**



- Niższy wynik netto z działalności inwestycyjnej głównie na skutek:
 - niższej wyceny odsetkowych aktywów finansowych przede wszystkim na skutek wzrostów rentowności polskich obligacji skarbowych na całej długości krzywej dochodowości wobec spadków w porównywalnym okresie roku ubiegłego;
 - gorszej koniunktury na rynkach kapitałowych (spadek indeksu WIG o 3,1% w okresie 3 kwartałów 2015 roku w porównaniu do wzrostu o 7,0% w analogicznym okresie 2014 roku);
 - gorszych wyników osiągniętych na instrumentach pochodnych, które nabywane są głównie w portfelach handlowych w celu odpowiedniego zarządzania ryzykiem.
- Jednorazowy zysk ze sprzedaży spółki PZU Litwa w wysokości 167,0 mln zł (wpływ na wynik netto 134,5 mln zł) – transakcja przeprowadzona w związku z rozszerzeniem działalności w krajach bałtyckich poprzez nabycie liderów na rynkach litewskim i łotewskim, celem realizacji warunków dotyczących zgody z litewskiego organu antymonopolowego na nabycie spółki Lietuvos Draudimas.

Koszty finansowe

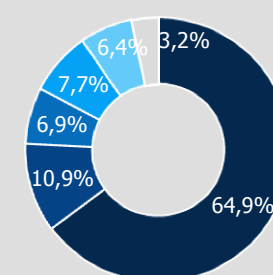
- Niższy poziom kosztów w ciągu 9 miesięcy 2015 roku (61,7 mln zł wobec 128,7 mln zł w porównywalnym okresie ubiegłego roku) w szczególności na skutek ujęcia dodatnich różnic kursowych od własnych dłużnych papierów wartościowych denominowanych w euro.

* Wynik netto z działalności inwestycyjnej nie obejmuje kosztów finansowych związanych głównie z transakcjami sell-buy-back oraz emisją własnych dłużnych papierów wartościowych.

** Na wykresach zaprezentowano klasy lokat, które w największym stopniu konytrybuowały do wysokości wyniku netto.

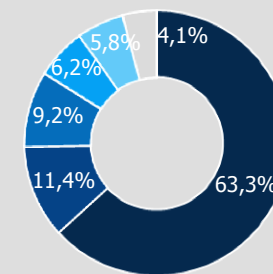
*** Portfel lokat obejmuje aktywa finansowe (łącznie z produktami inwestycyjnymi), nieruchomości inwestycyjne oraz zobowiązania finansowe (ujemna wycena instrumentów pochodnych oraz zobowiązania z tytułu transakcji sell-buy-back). Pochodne związane ze stopą procentową, kursami walut oraz cenami papierów wartościowych prezentowane odpowiednio w kategoriach Instrumenty rynku dłużnego – skarbowe, Instrumenty rynku pieniężnego oraz Instrumenty kapitałowe notowane oraz nienotowane.

09.2015 struktura lokat***



Razem:
53,2 mld zł

12.2014 struktura lokat***



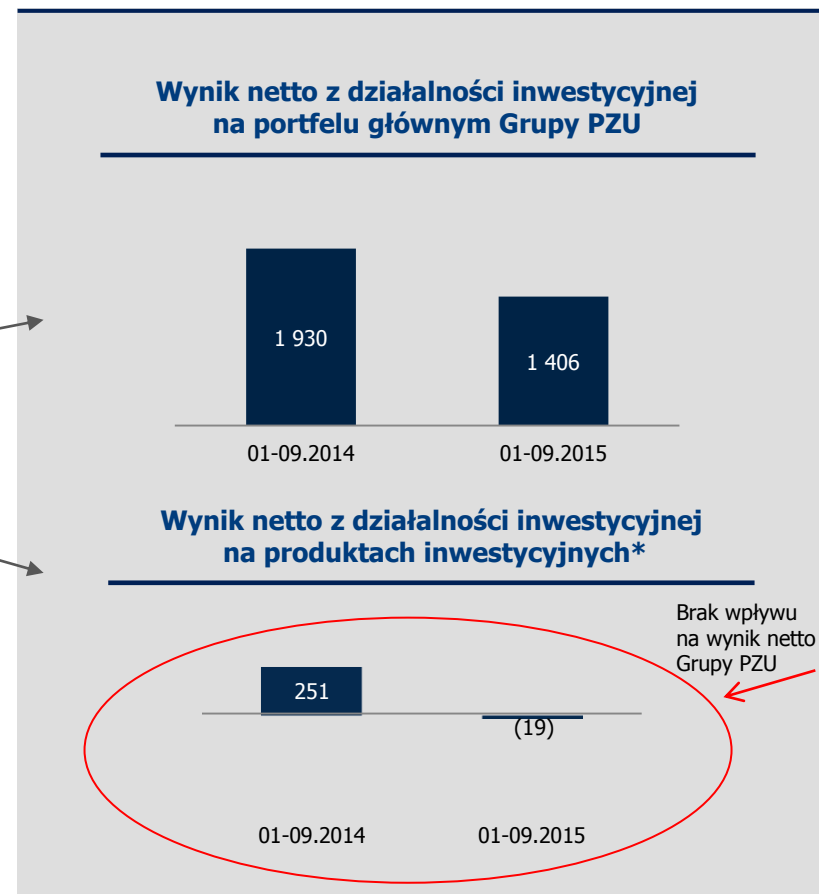
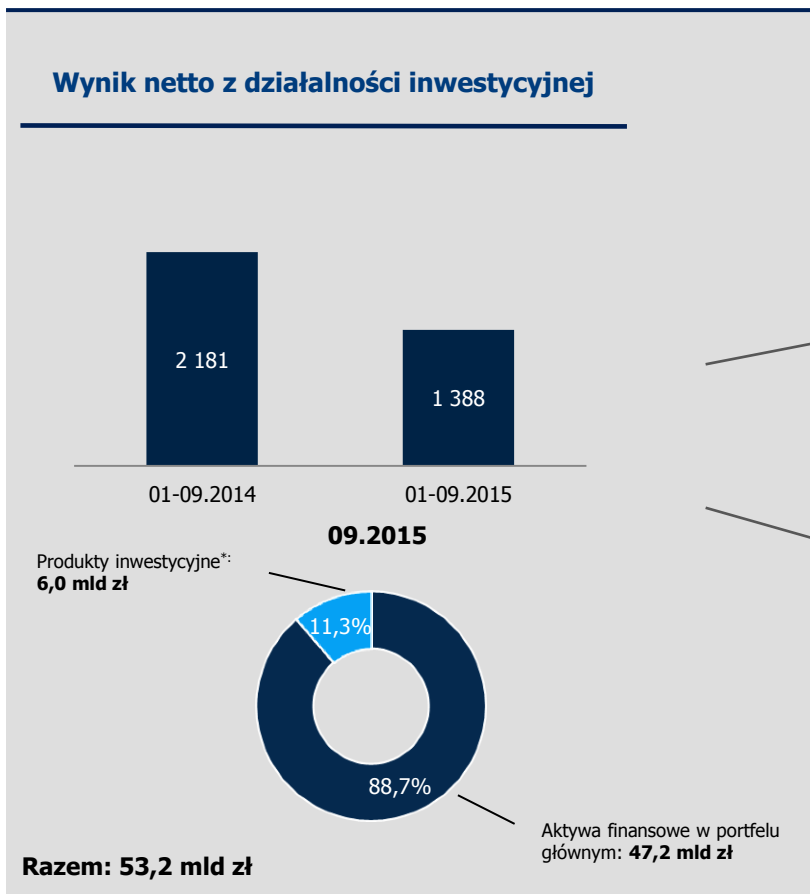
Razem:
54,0 mld zł

- Instrumenty rynku dłużnego – skarbowe
- Instrumenty rynku dłużnego – nieskarbowe
- Instrumenty rynku pieniężnego
- Instrumenty kapitałowe - notowane
- Instrumenty kapitałowe – nienotowane
- Nieruchomości inwestycyjne

Inwestycje

Słabszy wynik na produktach typu unit-linked w efekcie wzrostów rentowności polskich obligacji skarbowych oraz gorszej koniunktury na rynkach kapitałowych

mln zł

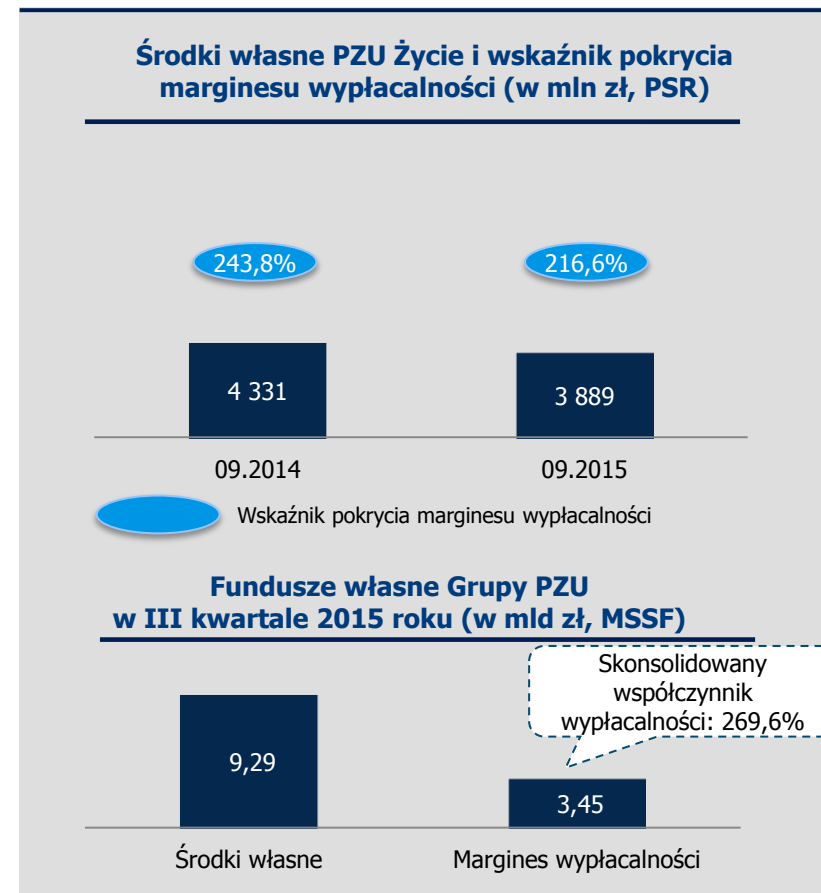
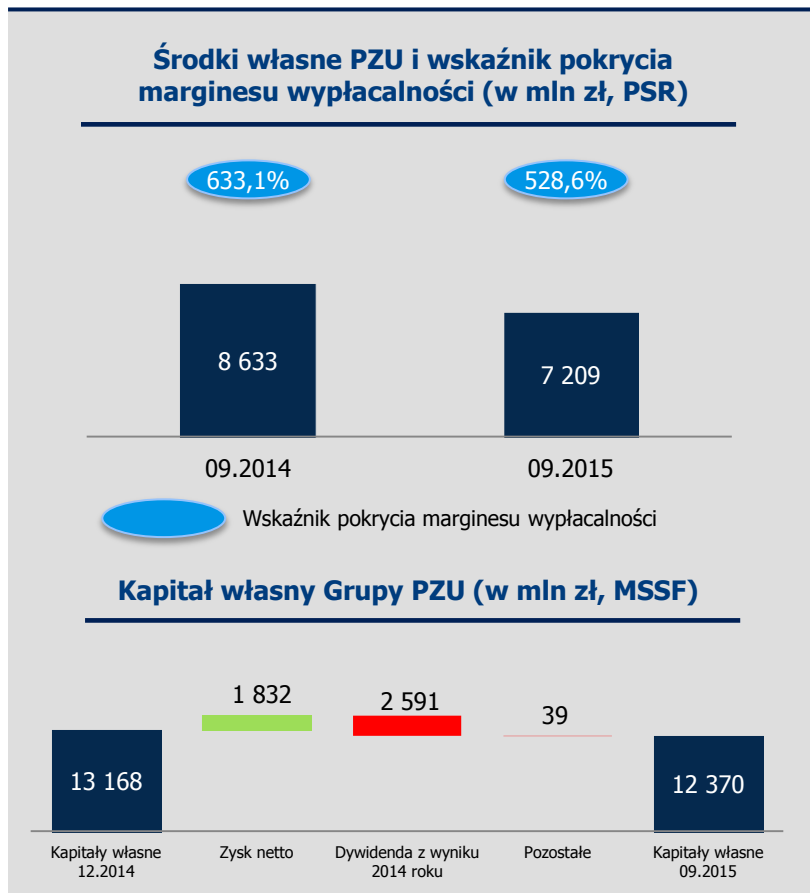


* Produkty z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, strukturyzowane oraz polisolokaty.

Silna kapitalizacja i wysokie wskaźniki wypłacalności (Wypłacalność I)



Narastająco od początku roku mln zł



Plan prezentacji

1. Rynek ubezpieczeń w Polsce po II kwartale 2015
2. Wyniki operacyjne za III kwartale 2015 roku
3. Wartość dla akcjonariuszy
4. Realizacja Strategii PZU 3.0
5. Szczegółowe dane finansowe
6. Wybrane dane Grupy na 31 grudnia 2014 wg zasad Wyłącalność II

- W dniu 26 października br **Prezydent RP podpisał nową ustawę o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej**, wdrażającej do polskiego systemu prawnego **Dyrektywę** Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (**Wypłacalność II**). Ustawa wchodzi w życie z dniem **1 stycznia 2016 roku**.

Wypłacalność II

Filar I Wymogi ilościowe

Kalkulacja wymogu kapitałowego w oparciu o ryzyka:

- ryzyko rynkowe,
- ryzyko aktuarialne (ubezpieczeniowe),
- ryzyko niewypłacalności kontrahenta,
- ryzyko katastroficzne,
- ryzyko operacyjne.

Filar II Wymogi jakościowe

Wdrożenie systemu zarządzania opartego na 4 funkcjach kluczowych:

- funkcja zarządzania ryzykiem,
- funkcja zgodności z przepisami (compliance),
- funkcja audytu wewnętrznego,
- funkcja aktuarialna.

Dokonywanie własnej oceny ryzyka i wypłacalności (ORSA).

Filar III Ujawnienia

Wdrożenie systemu raportowania w oparciu o wymagania Wypłacalność II (raportowanie kwartalne).

Rezygnacja z dotychczasowych parametrów:

- margines wypłacalności,
- kapitał gwarancyjny,
- aktywa na pokrycie rezerw techniczno-ubezpieczeniowych.

Bilans Wyłacalność II

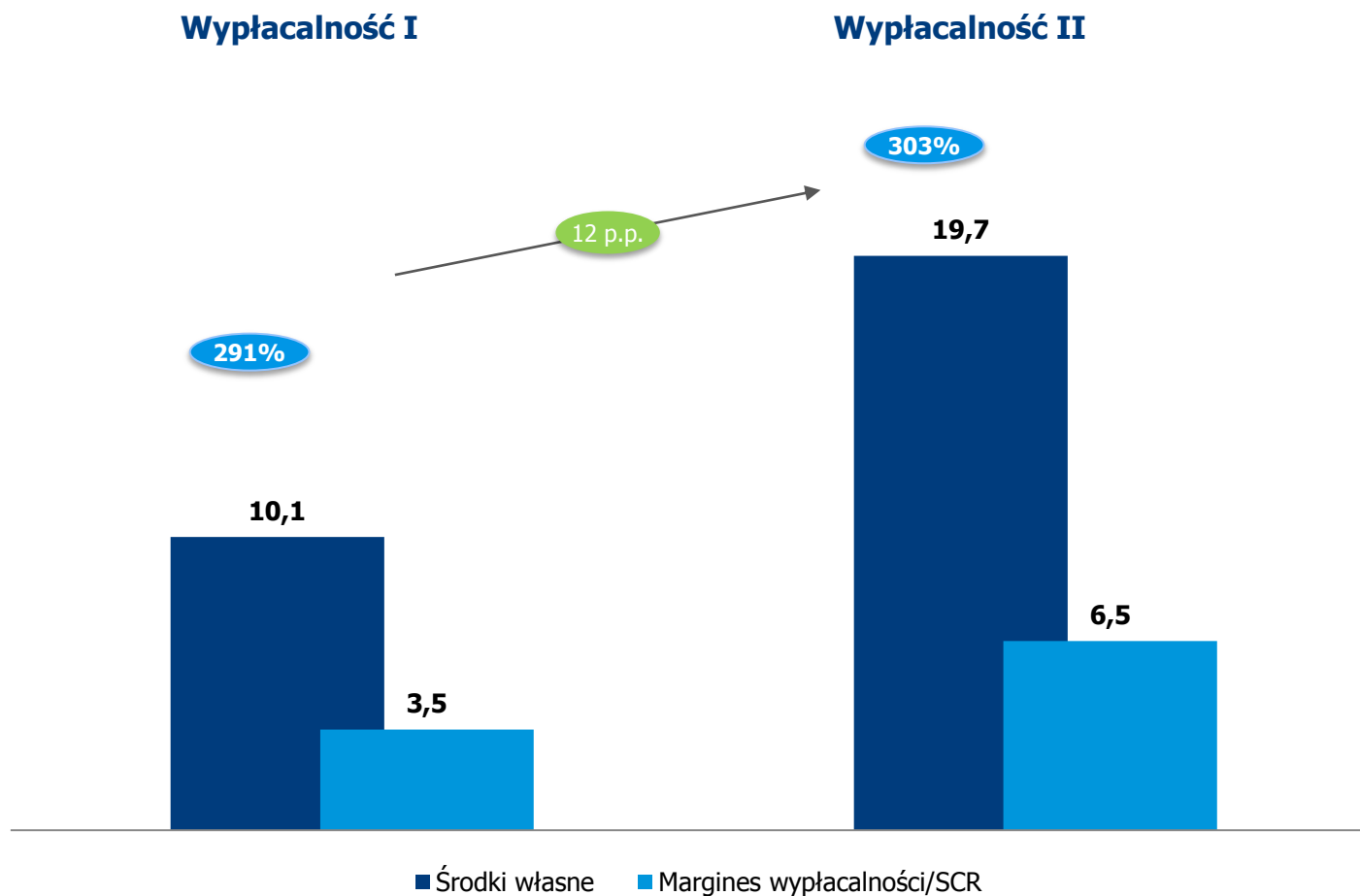


- **Bilans Wyłacalność II** – wycena wszystkich pozycji bilansowych według wartości godziwej, co oznacza:
 - wycenę zobowiązań ubezpieczeniowych w dyskontowanych wartościach przyszłych przepływów (dyskontowanie odbywa się bieżącymi stopami procentowymi);
 - przeszacowanie aktywów wycenianych inaczej niż według bieżących cen rynkowych (m.in. zmiana na rynkową wyceny portfela obligacji wycenianego zgodnie z rentownością w dniu nabycia (HTM));
 - wycenę środków własnych (różnica aktywów i zobowiązań według wartości godziwej).
- **Kapitałowy Wymóg Wyłacalności (SCR)** – kalkulowany jest na bazie oszacowania ryzyka – każdy z modułów ryzyka podlega kalibracji przy mierze ufności 99,5% w okresie jednego roku (tzn. pokrywa ryzyka zdarzeń występujących z częstotliwością 1 na 200 lat); posiadanie środków własnych niższych niż ten wymóg powoduje interwencję organu nadzoru.

Wskaźniki wypłacalności Grupy na 31 grudnia 2014

Wypłacalność I a Wypłacalność II

mld zł



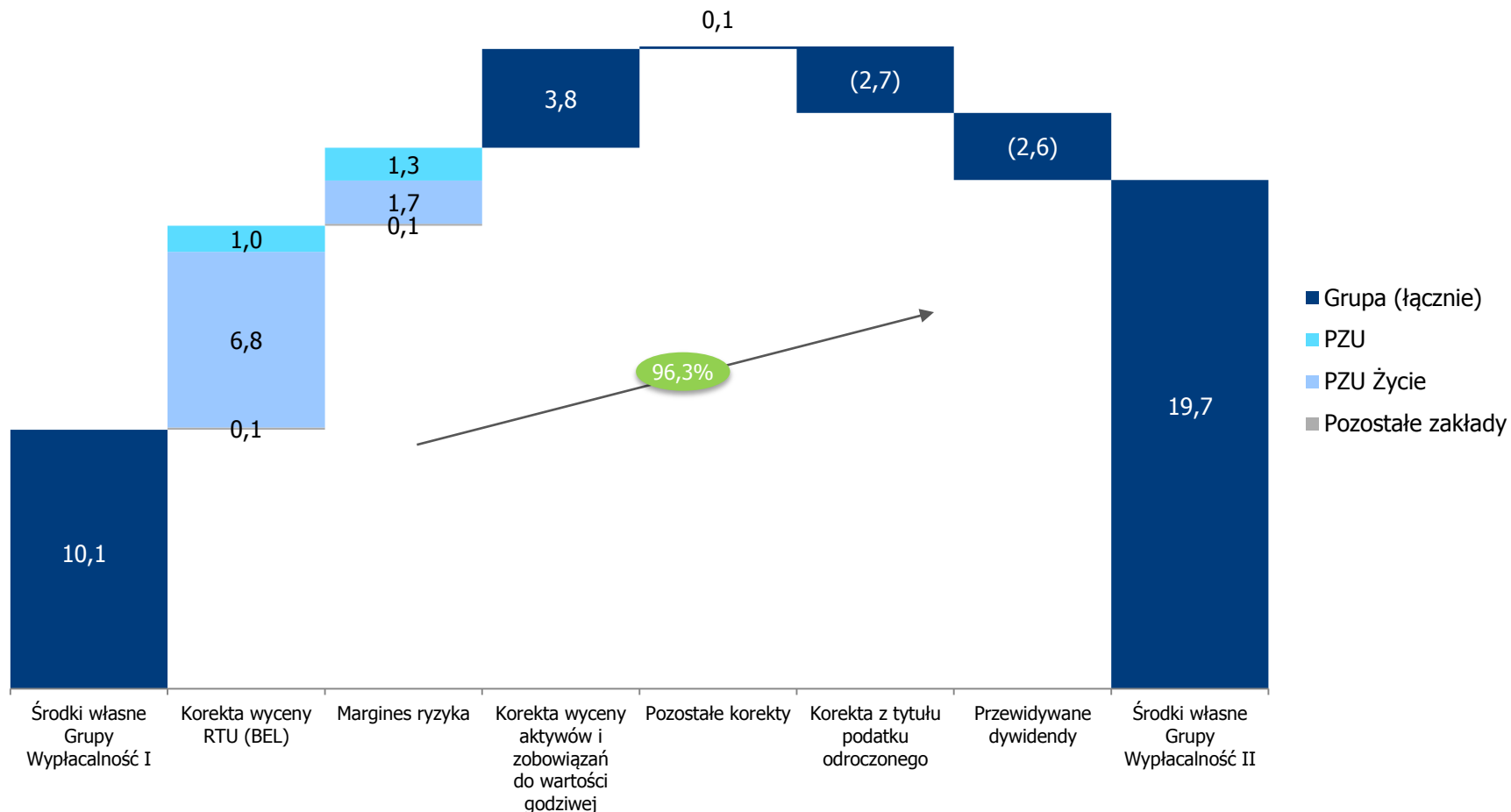
Zmiana procentowa WII do WI



Pokrycie marginesu wypłacalności/SCR środkami własnymi

Środki własne na pokrycie wymogu kapitałowego Grupy na 31 grudnia 2014 – Wyłączalność I a Wyłączalność II

mld zł

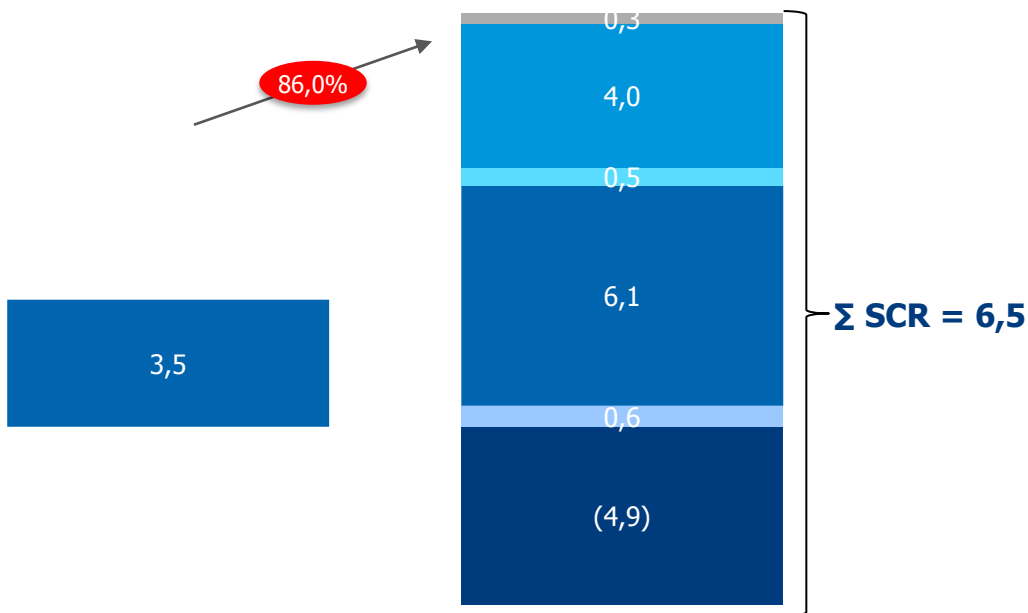


Wymóg kapitałowy Grupy w podziale na kategorie ryzyka na 31 grudnia 2014 – Wyłączalność I a Wyłączalność II

mld zł

Wyłączalność I

Wyłączalność II



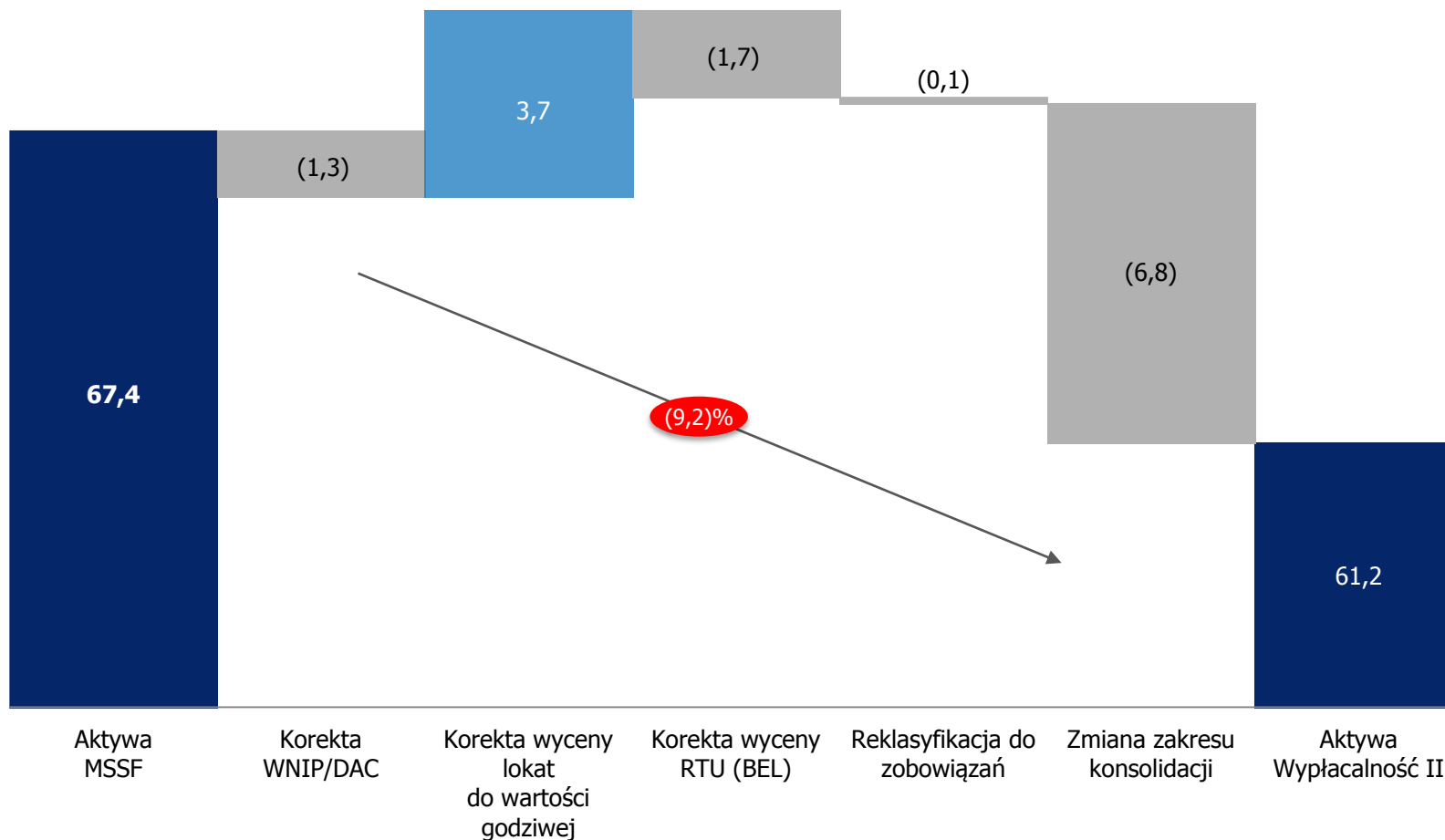
- Efekty dywersyfikacji oraz korekta podatkowa
- Ryzyko operacyjne
- Ryzyko aktuarialne
- Ryzyko niewypłacalności kontrahenta
- Ryzyko rynkowe
- SCR jednostek finansowych (TFI, PTE)

Do wyliczenia Kapitałowego Wymogu Wyłączalności (SCR) PZU stosuje **formułę standardową**, według której szacowane są ryzyka: aktuarialne, rynkowe, niewypłacalności kontrahenta, operacyjne. Następnie ryzyka te są wycenione przy zastosowaniu metod uwzględniających zależności (korelacje) pomiędzy nimi (tzw. efekt dywersyfikacji) z dodatkową korektą podatkową. Korekta podatkowa wynika z założenia, że gdyby zaistniała sytuacja pełnej materializacji ryzyka, to zakład ubezpieczeń mógłby skorzystać z tarczy podatkowej.

Aktywa Grupy na 31 grudnia 2014

Wypłacalność I a Wypłacalność II

mld zł



Pytania i odpowiedzi



Dane kontaktowe:

PZU

Al. Jana Pawła II 24
00-133 Warszawa, Polska

Biuro Planowania i Kontrolingu

***Piotr Wiśniewski – Kierownik Zespołu
Relacji Inwestorskich***

Tel.: (+48 22) 582 26 23

[*ir@pzu.pl*](mailto:ir@pzu.pl)

[*www.pzu.pl/ir*](http://www.pzu.pl/ir)

Rzecznik

Michał Witkowski,

tel. (+48 22) 582 58 07

[*rzecznik@pzu.pl*](mailto:rzecznik@pzu.pl)

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 oraz Strategii 3.0 opublikowanej 28 stycznia 2015 roku.

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.