

2018

Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej PZU za I półrocze





	List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy	4			
01	Krótką charakterystyka Grupy PZU	7			
02	Otoczenie zewnętrzne	15			
	2.1 Podstawowe trendy w polskiej gospodarce	16			
	2.2 Sytuacja na rynkach finansowych	17			
	2.3 Otoczenie zewnętrzne w krajach bałtyckich i na Ukrainie	20			
	2.4 Czynniki makroekonomiczne, które mogą mieć wpływ na działalność polskiego sektora ubezpieczeń oraz działalność Grupy PZU w II połowie 2018 roku	21			
03	Działalność Grupy PZU	23			
	3.1 Struktura Grupy Kapitałowej PZU	24			
	3.2 Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe (PZU, LINK4 oraz TUW PZUW)	25			
	3.3 Ubezpieczenia na życie (PZU Życie)	30			
	3.4 Bankowość (Bank Pekao, Alior Bank)	35			
	3.5 Fundusze inwestycyjne (TFI PZU)	39			
	3.6 Działalność zagraniczna	40			
	3.7 Usługi medyczne (Obszar Zdrowie)	42			
	3.8 Fundusze emerytalne (PTE PZU)	46			
	3.9 Pozostałe obszary działalności	47			
04	PZU 2020 - więcej niż ubezpieczenia	51			
	4.1 Nowy model działania	52			
	4.2 Operacjonalizacja strategii	57			
	4.3 Wybrane mierniki strategii Grupy PZU 2020	59			
05	Wyniki finansowe	61			
	5.1 Główne czynniki mające wpływ na osiągnięty skonsolidowany wynik finansowy	62			
	5.2 Dochody Grupy PZU	64			
	5.3 Odszkodowania i rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe Grupy PZU	67			
	5.4 Koszty akwizycji i administracyjne Grupy PZU	67			
	5.5 Struktura aktywów i pasywów Grupy PZU	67			
	5.6 Udział segmentów branżowych w tworzeniu skonsolidowanego wyniku	69			
06	Zarządzanie ryzykiem	81			
	6.1 Cel zarządzania ryzykiem	82			
	6.2 System zarządzania ryzykiem	82			
	6.3 Apetyt na ryzyko	83			
	6.4 Proces zarządzania ryzykiem	85			
	6.5 Profil ryzyka Grupy PZU	85			
	6.6 Działalność reasekuracyjna	91			
	6.7 Zarządzanie kapitałem	92			
07	PZU na rynku kapitałowym i rynku dłużnym	95			
	7.1 Kurs akcji PZU	96			
	7.2 Sektor bankowy	99			
	7.3 Finansowanie dłużne	99			
	7.4 Podział zysku za 2017 rok	100			
	7.5 Rating	101			
	7.6 Kalendarium głównych wydarzeń korporacyjnych w 2018 roku	105			
08	Ład korporacyjny	107			
	8.1 Firma audytorska przeprowadzająca badania sprawozdań finansowych	108			
	8.2 Kapitał zakładowy i akcjonariusze PZU, akcje będące w posiadaniu członków władz	108			
09	Pozostałe	111			
10	Załącznik: Słownik terminów	115			

W raporcie wykorzystano zdjęcia z „17. PZU Cracovia Maraton”



Paweł Surówka
Prezes Zarządu PZU

Szanowni Akcjonariusze

W imieniu zarządów spółek Grupy PZU przekazuję na Państwa ręce sprawozdanie z działalności za pierwsze półrocze 2018 roku.

Bieżący rok rozpoczęliśmy od ogłoszenia strategii Nowe PZU. Ambitne cele do 2020 roku zostały ukierunkowane na zmianę modelu działania Grupy PZU, przy wykorzystaniu potencjału, jaki posiadamy w ubezpieczeniach, bankowości, inwestycjach

i ochronie zdrowia. Inicjatywy realizowane w tych obszarach pozwolą na generowanie synergii zarówno na poziomie kosztowym i przychodowym, jak i w zakresie szeroko pojętej transformacji technologicznej.

Mając na uwadze globalne trendy w obszarze rozwoju technologii big data, sztucznej inteligencji i rozwiązań mobilnych, chcemy mieć pewność, że będziemy organizacją aktywnie kreującą i uczestniczącą w postępujących przemianach technologicznych. Pozwoli nam to utrzymać przewagę konkurencyjną w perspektywie średnio i długoterminowej, rywalizując zarówno z innymi dużymi graczami na rynku, jak i z młodymi, dynamicznymi firmami działającymi na styku technologii, finansów i ubezpieczeń.

Realizacja inicjatyw zawartych w strategii Nowe PZU uczyni nas jedną z najbardziej innowacyjnych instytucji w branży finansowej w Europie oraz pozwoli pozostać jedną z najbardziej stabilnych i rentownych grup finansowych na świecie. Nowy model działania połączy wszystkie aktywności Grupy PZU. Realizowana transformacja w kierunku spółki usługowo-doradczej pozwoli na kompleksowe zaspokajanie potrzeb klientów w zakresie ochrony życia, zdrowia, majątku, oszczędności i finansów. Jednocześnie podjęte działania będą katalizatorem dla uwolnienia potencjału całej grupy, co w perspektywie 2020 roku przełoży się m.in. na osiągnięcie ponadprzeciętnej na tle branży rentowności kapitału własnego (ROE).

W pierwszej połowie 2018 roku wskaźnik ROE wyniósł ponad 20%, co jest wynikiem dwukrotnie wyższym niż średnia dla ubezpieczycieli z Europy. Taki rezultat był możliwy dzięki prowadzeniu efektywnej polityki taryfowej i kosztowej. Osiągnęliśmy rekordowy przypis składki brutto zarówno w ujęciu kwartalnym (6,1 mld zł) jak i półrocznym (11,9 mld zł). Ponadto, przy rosnącej sprzedaży utrzymujemy wysoką dyscyplinę kosztową. Wskaźnik kosztów administracyjnych PZU i PZU Życie w pierwszej połowie 2018 roku wyniósł 6,5% (poprawa o 0,3 p.p. r/r).

Do wysokiego poziomu ROE kontrybuowała również dobra marża w ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych. Po sezonowo słabszym I kwartale, na koniec I półrocza 2018 roku marża zysku operacyjnego osiągnęła strategiczny poziom, przekraczając 20%. Dobrą rentowność utrzymujemy również w ubezpieczeniach majątkowych w Polsce. Pomimo utworzenia w I kwartale rezerwy na poczet

roszczeń o zadośćuczynienia (148 mln zł), wskaźnik mieszany (COR) na koniec pierwszego półrocza 2018 wyniósł 86,8%.

W rezultacie pierwszą połowę 2018 roku Grupa PZU kończy z 2,4 mld zł zysku netto (wzrost o 38,3% r/r). Ten bardzo dobry wynik związany jest również z rosnącą kontrybucją segmentu bankowego, który na poziomie operacyjnym był wspierany wzrostem sprzedaży kredytów przy utrzymujących się niskich kosztach finansowania.

W kolejnych kwartałach, głównym celem Grupy będzie realizacja ambitnych założeń strategicznych związanych z rozwojem kluczowych obszarów działalności biznesowej, wspieranych przez nowe technologie. W pierwszej połowie 2018 roku trwały zaawansowane prace nad PZU GO, narzędziem, którego koncept powstał z potrzeby ratowania życia kierowców. W naszej codziennej pracy zależy nam bowiem, aby podjęte działania służyły zarówno budowie długoterminowej wartości Grupy, jak i wносиły realną wartość do naszego otoczenia, zgodnie z zasadami odpowiedzialnego społecznie biznesu.

Dziękuję wszystkim pracownikom i agentom oraz naszym partnerom biznesowym za wysiłek na rzecz budowy wartości PZU.

Z poważaniem,

Paweł Surówka

Prezes Zarządu PZU



1.

Krótką charakterystyką Grupy PZU

Chcemy towarzyszyć klientom, aby ułatwić im dokonywanie właściwych wyborów, które ochronią ich przyszłość oraz to co jest dla nich najcenniejsze.

Grupa PZU

Grupa Kapitałowa Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń (Grupa PZU, Grupa) jest największą instytucją finansową w Polsce oraz Europie Środkowo-Wschodniej. Na jej czele stoi PZU, którego tradycje sięgają 1803 roku, kiedy powstało pierwsze na ziemiach polskich towarzystwo ubezpieczeniowe. Od 2010 roku spółka PZU jest notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, gdzie – od debiutu – znajduje się w czołówce najwyżej wycenianych i najbardziej płynnych spółek.

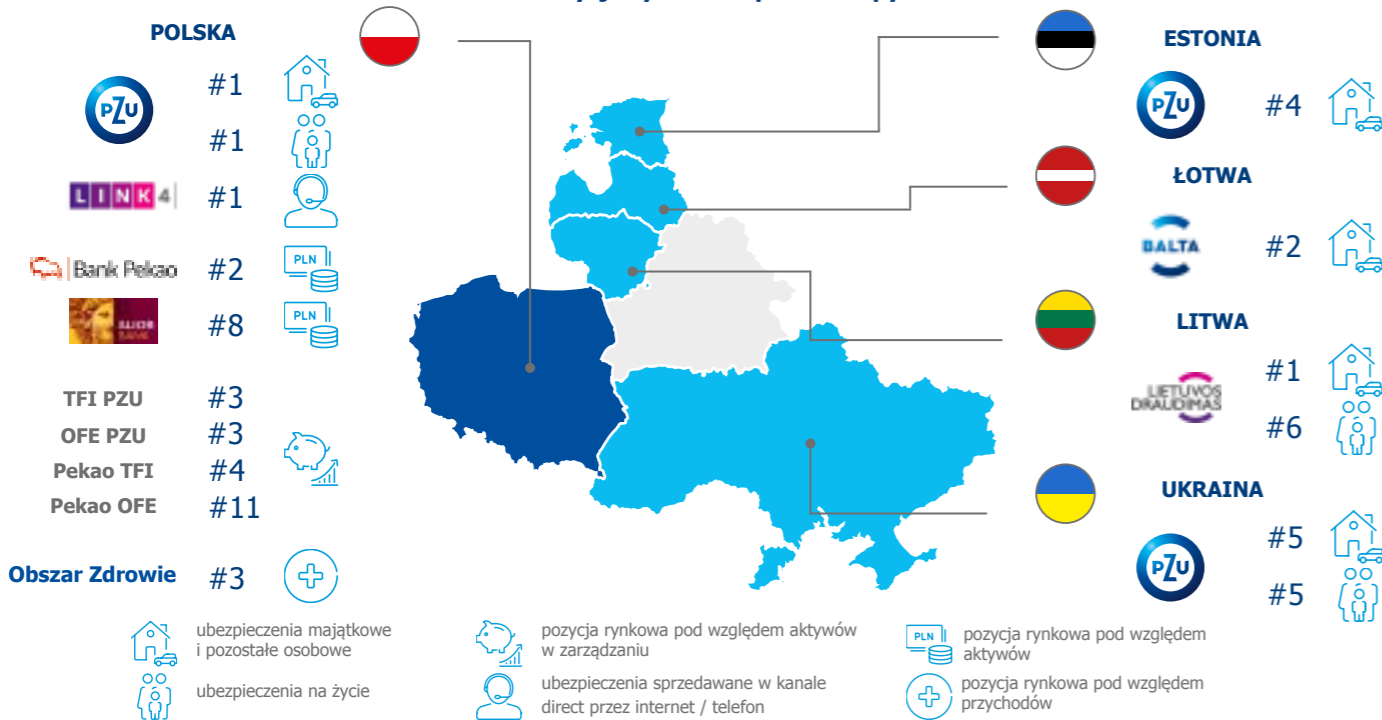
Grupa PZU zarządza ponad 300 mld zł aktywów, świadcząc usługi w pięciu krajach. Badania znajomości marki potwierdzają, że PZU jest najbardziej rozpoznawalną marką w Polsce (spontaniczna rozpoznawalność marki PZU to 88%, wspomagana - 100%).

Spółki Grupy są aktywne nie tylko w ubezpieczeniach na życie i majątkowych, ale także w obszarze produktów inwestycyjnych, emerytalnych, ochrony zdrowia i bankowości. W ramach partnerstw strategicznych współpracują z liderami różnych branż, tworząc produkty przeznaczone dla ich klientów. Na przykład współpracując z firmami z branży telekomunikacyjnej i energetycznej PZU oferuje ubezpieczenia sprzętu elektronicznego oraz usługi assistance dla klientów indywidualnych oraz przedsiębiorstw. Dodatkowo, w ramach partnerstw strategicznych w 2018 roku Grupa rozpoczęła współpracę z LOT oraz Allegro.

Strategiczną ambicją Grupy jest nowe podejście do budowania relacji z klientem, które będzie skutkowało integracją wszystkich obszarów działalności wokół klienta. Dzięki temu możliwe będzie dostarczanie produktów i usług dobrze dopasowanych do potrzeb klienta, w odpowiednim dla niego miejscu i czasie oraz kompleksowe reagowanie na inne jego potrzeby. Wsparciem tego procesu jest wykorzystanie narzędzi bazujących na sztucznej inteligencji, big data i rozwiązaniach mobilnych, które przyczynią się do budowy trwałej przewagi technologicznej, w zakresie zintegrowanej obsługi klienta.

PZU jest organizacją działającą na dużą skalę, świadomą swojego dużego wpływu społecznego oraz rosnących oczekiwań różnych interesariuszy, w tym m.in. klientów, pracowników, inwestorów, partnerów, ekspertów branżowych, otoczenia społecznego, szeregu instytucji i organizacji. Dlatego też, zarządzanie relacjami z interesariuszami i ich wpływem na otoczenie biznesowe realizowane jest w sposób świadomy i zrównoważony. PZU jest spółką otwartą na oczekiwania społeczne. W realizowanych działaniach dąży do kreowania trendów i konstruowania rozwiązań biznesowych w odpowiedzialny sposób. Angażuje się również w działania na rzecz społeczności lokalnych, w których funkcjonują klienci i pracownicy Grupy. Zrównoważone zarządzanie dla Grupy PZU to świadomy wybór prowadzenia biznesu, który pozwala budować długoterminową wartość firmy w etyczny i transparentny sposób, uwzględniający potrzeby i oczekiwania interesariuszy.

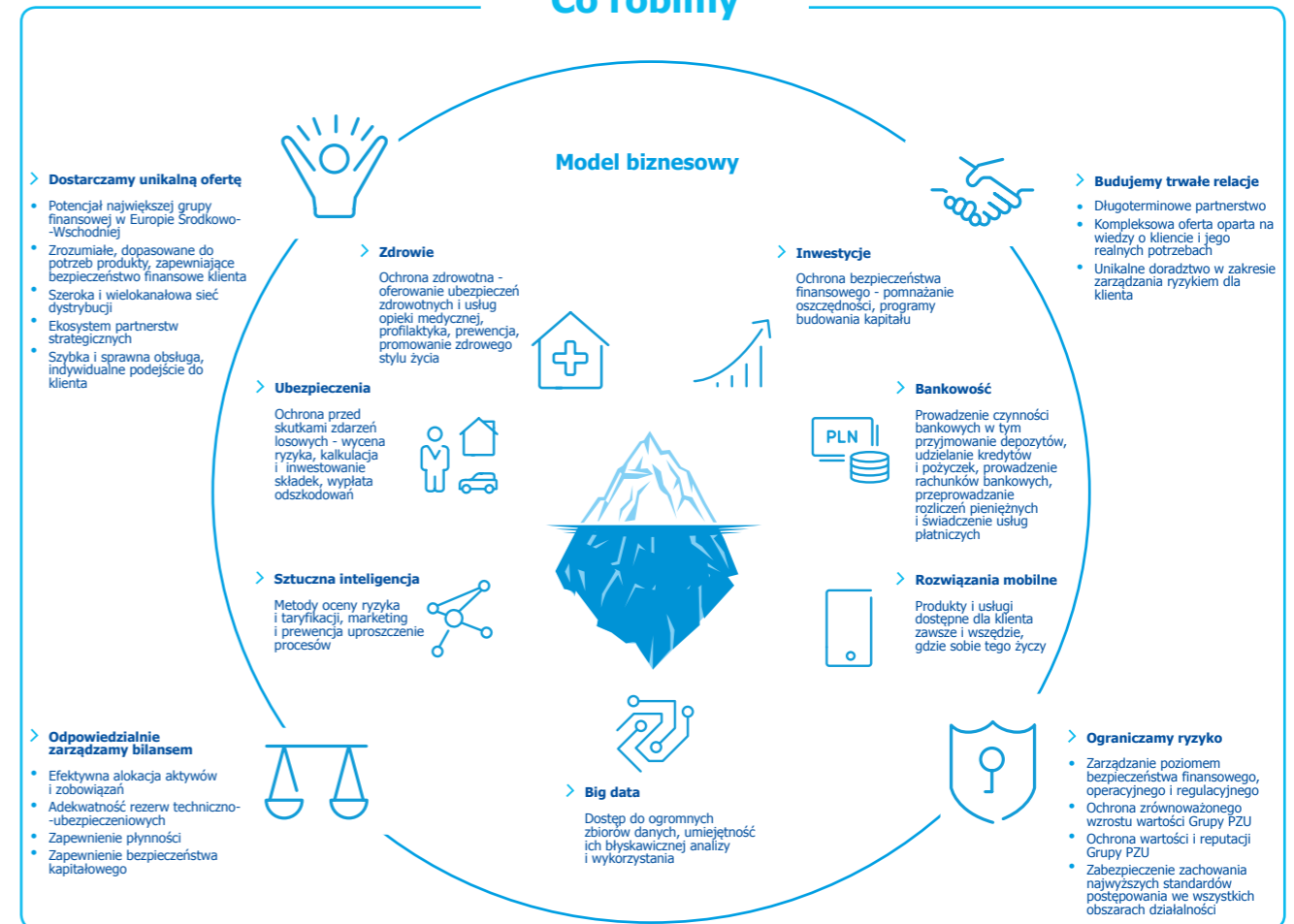
Pozycja rynkowa spółek Grupy PZU



Misja

Pomagamy klientom dbać o ich przyszłość

Co robimy



Wartości

Wspólna filozofia działania oparta na kodeksie Dobrych Praktyk



Jesteśmy fair

Nasza oferta jest przejrzysta i spełnia realne oczekiwania klientów; stosujemy jasne zasady w działaniu organizacji



Jesteśmy efektywni

Oferujemy sprawną i przyjazną obsługę oraz konkurencyjne ceny; kontrolujemy koszty i dbamy o sprawne procesy



Jesteśmy innowacyjni

Stale dostosowujemy się do zmieniających się potrzeb naszych klientów; aktywnie poszukujemy usprawnień w funkcjonowaniu firmy

UBEZPIECZENIA

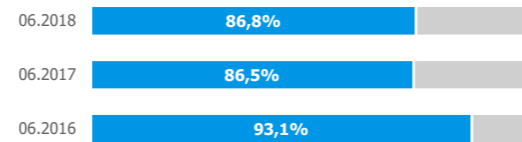


Majątkowe i pozostałe osobowe w Polsce

Składka przypisana brutto (w mld zł)



Wskaźnik mieszany - COR

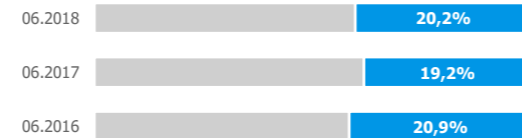


Na życie w Polsce

Składka przypisana brutto (w mld zł)



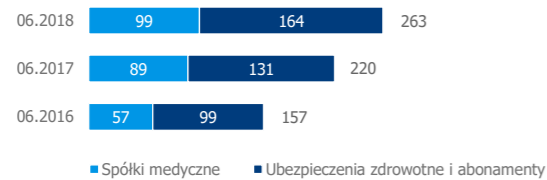
Marża operacyjna ub. grupowych i IK



ZDROWIE



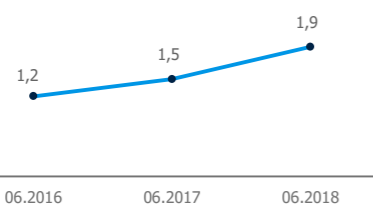
Przychody (w mln zł)



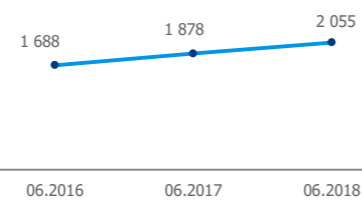
Marża EBITDA



Liczba umów (w mln)



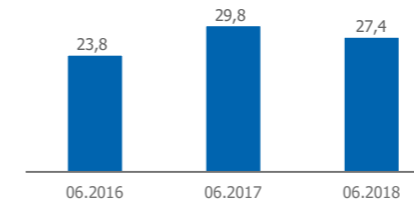
Placówki partnerskie



INWESTYCJE



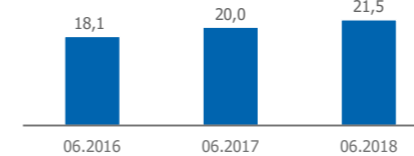
Aktywa klientów zewnętrznych TFI PZU, OFE PZU (w mld zł)



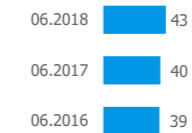
Wynik netto z zarządzania aktywami (w mln zł)



Aktywa klientów TFI Pekao, OFE Pekao (w mld zł)



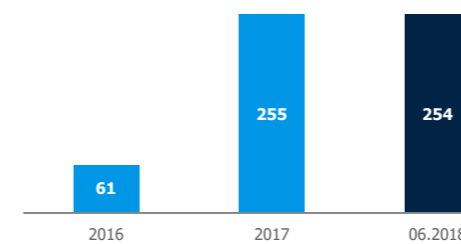
Wynik netto z zarządzania aktywami (w mln zł)



BANKOWOŚĆ



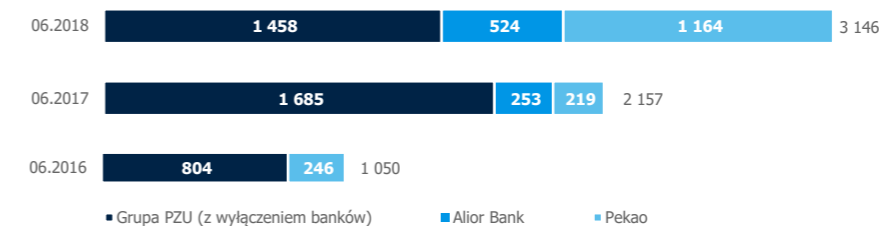
Aktywa bankowe w Grupie PZU (w mld zł)



Wynik netto banków przypisany PZU (w mln zł)

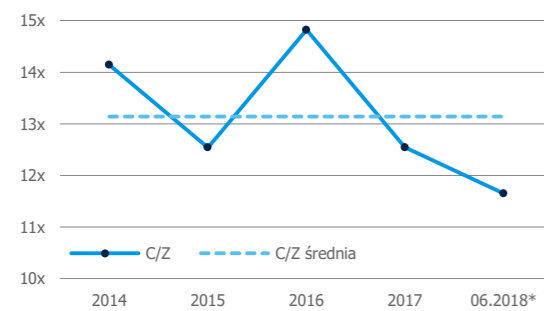


Dekompozycja wyniku operacyjnego Grupy PZU (w mln zł)



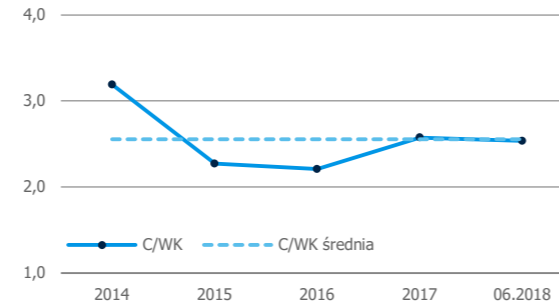
WYBRANE WSKAŹNIKI

C/Z (cena do zysku na akcję)

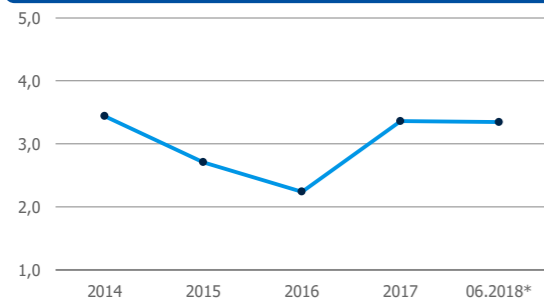


* krocząco 12 miesięcy

C/WK (cena do wartości księgowej)

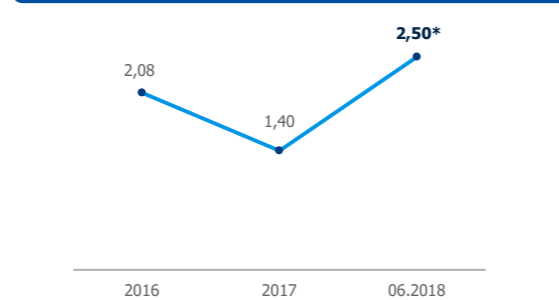


EPS (zysk na akcję) zł



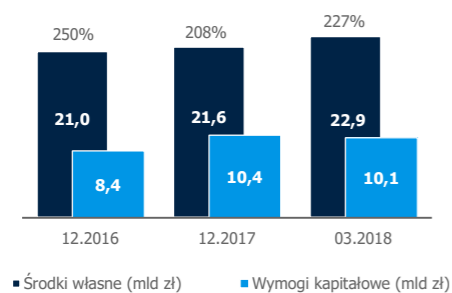
* krocząco 12 miesięcy

DPS (wyplacona dywidenda na akcję) zł



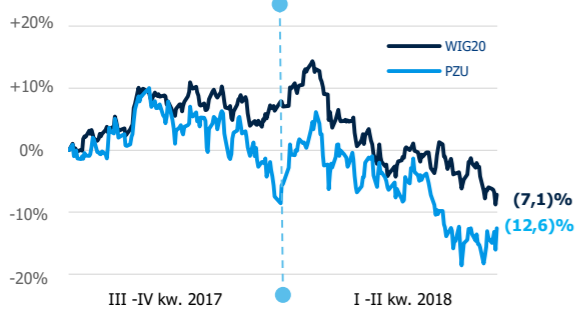
* dywidenda zostanie wypłacona 3 października 2018 roku

Solvency II*

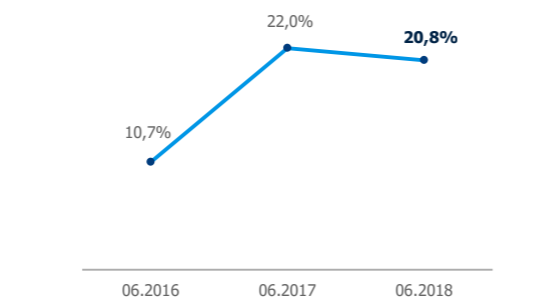


* dane nieaudytowane

PZU, WIG20



ROE (rentowność kapitałów własnych)*



* ROE przypisane właścicielom jednostki dominującej

PZU TSR, WIG20 TR



Podstawowe dane skonsolidowane Grupy Kapitałowej PZU za I półrocze 2016-2018 (w mln zł)

	1 stycznia - 30 czerwca 2018	1 stycznia - 30 czerwca 2017	1 stycznia - 30 czerwca 2016
Składki ubezpieczeniowe przypisane brutto	11 881	11 606	9 862
Przychody netto z tytułu prowizji i opłat	1 320	510	273
Wynik netto z działalności inwestycyjnej	5 256	3 027	1 405
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(7 345)	(7 214)	(6 165)
Koszty akwizycji	(1 519)	(1 412)	(1 252)
Koszty administracyjne	(3 342)	(2 036)	(1 283)
Koszty odsetkowe	(992)	(420)	(346)
Zysk z działalności operacyjnej	3 146	2 157	1 050
Zysk netto	2 358	1 705	790
Zysk netto przypisany jednostce dominującej	1 425	1 438	660
Aktywa ogółem	321 811	295 967	112 945
Inwestycyjne (lokacyjne) aktywa finansowe	105 910	92 894	93 856
Należności od klientów z tytułu kredytów	173 651	160 680	33 526
Skonsolidowane kapitały własne	34 612	35 097	15 601
Kapitały własne przypadające udziałowcom jednostki dominującej	13 280	13 137	11 772
Rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe	45 583	43 785	41 702
Zobowiązania finansowe	225 470	204 380	47 198

Dane za lata 2016-2017 zostały przekształcone.

Grupa PZU charakteryzuje się wysokim poziomem bezpieczeństwa prowadzonej działalności. Potwierdzają to zarówno wysokie współczynniki adekwatności kapitałowej jak i ocena amerykańskiej agencji ratingowej S&P Global Ratings na poziomie A-.

27 października 2017 roku agencja S&P podwyższyła perspektywę ratingową PZU z negatywnej do stabilnej. Jednocześnie rating siły finansowej PZU pozostał na poziomie A-. Jest to jedna z najwyższych możliwych ocen dla polskiej spółki. W swoim raporcie analitycy S&P podkreślili, że: „Stabilizacja Grupy i przejrzystość inwestycji w sektor bankowy wspiera obecną wiarygodność kredytową Grupy PZU w średnim terminie.” ROZ 7.5 RATING

A-

/STABILNA/

Rating siły finansowej i rating kredytowy nadany PZU przez S&P



2.

Otoczenie zewnętrzne

Wyższy od oczekiwań wzrost PKB, któremu towarzyszy bardzo dobra sytuacja na rynku pracy i solidny wzrost realnych dochodów, tworzyły sprzyjające warunki rozwoju biznesu dla PZU.

W rozdziale:

1. Podstawowe trendy w polskiej gospodarce
2. Sytuacja na rynkach finansowych
3. Otoczenie zewnętrzne w krajach bałtyckich i na Ukrainie
4. Czynniki makroekonomiczne, które mogą mieć wpływ na działalność polskiego sektora ubezpieczeń oraz działalność Grupy PZU w II połowie 2018 roku

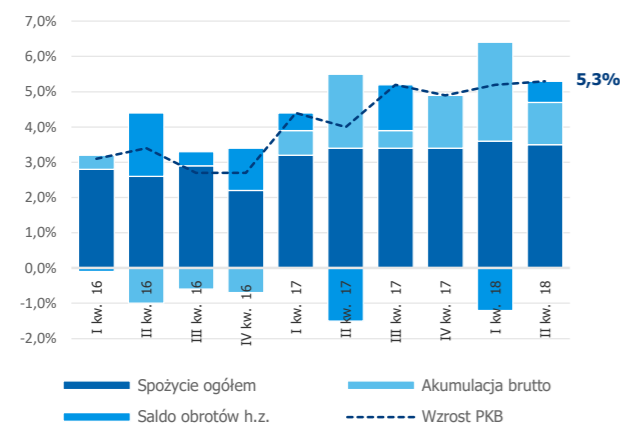
2.1 Podstawowe trendy w polskiej gospodarce

Produkt Krajowy Brutto

Dynamika PKB w Polsce przyspieszyła w I kwartale 2018 roku do 5,2% r/r wobec 4,9% r/r w IV kwartale 2017 roku. Największy wpływ na wzrost PKB miała konsumpcja prywatna (wkład 3,0 p.p. do dynamiki PKB), przyrost zapasów (wkład 1,9 p.p.) i - w mniejszym stopniu - inwestycje (wkład 0,9 p.p.). Negatywnie na dynamikę PKB wpłynął eksport netto (-1,2 p.p.).

Dane o aktywności gospodarczej wskazują, że dynamika PKB w II kwartale mogła ponownie przekroczyć 5% r/r, przy nieznacznie niższym, w porównaniu do poprzedniego kwartału, tempie wzrostu konsumpcji i nieco wyższej dynamice inwestycji. Dynamika produkcji sprzedanej przemysłu w I połowie 2018 roku (6,2% r/r) była tylko nieznacznie niższa od notowanej w 2017 roku, przy czym przyspieszyła w II kwartale bieżącego roku do 7,0% r/r z 5,5% r/r kwartał wcześniej. W okresie styczeń – czerwiec bieżącego roku produkcja budowlano-montażowa rosła szybciej niż w całym 2017 roku i była o 23,7% wyższa niż przed rokiem. Do wzrostu produkcji budowlanej przyczyniła się realizacja inwestycji infrastrukturalnych i dynamiczny wzrost produkcji w firmach zajmujących się wznoszeniem budynków. Jednocześnie tempo wzrostu wolumenu sprzedaży detalicznej w I połowie 2018 roku było nieco niższe niż w całym 2017 roku i wyniosło 6,8% r/r. W II kwartale bieżącego roku dynamika sprzedaży detalicznej nieznacznie zwolniła w porównaniu z obserwowaną w poprzednim kwartale - wpływ na to miał jednak termin tegorocznych Świąt Wielkanocnych.

Dekompozycja wzrostu PKB w latach 2016 - 2018 II kw.



Źródło: Dane GUS, prognoza Biura Analiz Makroekonomicznych PZU na II kwartał 2018 roku.

Rynek pracy i konsumpcja

W I połowie 2018 roku, w warunkach bardzo dobrej koniunktury gospodarczej utrzymywał się wysoki popyt na pracę, a przedsiębiorstwa sygnalizowały wzrost problemów z nieobsadzonymi stanowiskami pracy. W I kwartale dynamika przeciętnego miesięcznego zatrudnienia w gospodarce narodowej wyniosła 2,8% r/r i była mniejsza niż w poprzednich kwartałach. Przeciętne miesięczne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw w I połowie 2018 roku wzrosło o 3,8% r/r, ale przyrost zatrudnionych był w tym okresie mniejszy niż przed rokiem. Coraz większy wpływ na podaż pracy miały niekorzystne tendencje demograficzne, a w I kwartale 2018 roku odnotowano także zmniejszenie aktywności zawodowej. Stopa bezrobocia rejestrowanego wyniosła w czerwcu 2018 roku 5,9% wobec 7,0% rok wcześniej. Tempo spadku stopy bezrobocia jednak ostatnio zwalnia w miarę zbliżania się do jej naturalnego poziomu.

W tych warunkach tempo wzrostu płac stopniowo rosło. W I kwartale 2018 roku przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w gospodarce narodowej wzrosło o 6,2% r/r – przewyższając wzrost z 2017 roku. Dynamika przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w sektorze przedsiębiorstw wzrosła w I półroczu 2018 roku do 7,3% r/r (5,7% realnie) wobec 5,9% w całym 2017 roku.

Odczuwany przez pracowników wzrost bezpieczeństwa zatrudnienia i solidny wzrost realnych dochodów sprzyjał utrzymaniu wysokiej dynamiki konsumpcji gospodarstw domowych. W I kwartale 2018 roku wzrosła ona realnie o 4,8% r/r, a w II kwartale jej dynamika mogła być tylko nieznacznie niższa. Wskaźniki koniunktury konsumenckiej od maja zaczęły się lekko obniżać, ale nie na tyle, by opuścić strefę historycznie wysokich notowań.

Inflacja, polityka pieniężna i stopy procentowe

W I połowie 2018 roku tempo wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych (inflacja CPI) wyniosło średnio 1,6% r/r wobec 2,1% r/r w II połowie 2017 roku. Do spadku wskaźnika rocznej inflacji na początku 2018 roku przyczyniło się wygasanie wpływu mocnego wzrostu cen paliw i żywności z przełomu 2016 i 2017 roku. W II kwartale bieżącego roku inflacja wzrosła do 1,7% r/r wobec 1,5% r/r w I kwartale – sprzyjał temu między innymi silny wzrost cen paliw.

Inflacja bazowa (CPI po wyłączeniu cen żywności i energii) pozostawała bardzo niska w I połowie 2018 roku wynosząc średnio 0,7% r/r wobec 0,9% r/r w II półroczu 2017 roku.

Wpływ na to miały między innymi obniżki cen niektórych usług (promocje w zakresie usług telekomunikacyjnych i usług telewizji satelitarnej, spadek cen usług ubezpieczeniowych). Ograniczająco na wzrost inflacji bazowej wpływa także globalizacja produkcji i umiarkowana inflacja u głównych partnerów handlowych Polski.

W okresie od stycznia do lipca 2018 roku stopy procentowe Narodowego Banku Polskiego nie zmieniły się. Stopa referencyjna pozostawała na poziomie 1,5%, ustanowionym w marcu 2015 roku. Zdaniem członków Rady Polityki Pieniężnej bieżący poziom stóp procentowych sprzyja utrzymaniu zrównoważonego wzrostu gospodarczego w Polsce oraz pozwala zachować równowagę makroekonomiczną.

Finanse publiczne

Budżet państwa po czerwcu bieżącego roku odnotował nadwyżkę w wysokości 9,5 mld zł – to historycznie najlepszy wynik na tym etapie roku. Roczna dynamika wpływów z podatków nieco przyspieszyła w czerwcu i wyniosła około 7,9% r/r w ujęciu narastającym, przede wszystkim za sprawą bardzo wysokiej dynamiki wpływów z podatków bezpośrednich (PIT 16% r/r, CIT 18,1% r/r). Do bardzo dobrego wyniku budżetu przyczynił się także niższy poziom dotacji przekazanej do FUS SŁOWNIK.

Ministerstwo Finansów poinformowało, że po pierwszym półroczu sfinansowane zostało około 60% całorocznych potrzeb pożyczkowych. Wysoki okazał się poziom płynnych środków złotych i walutowych - około 55,7 mld zł na koniec czerwca.

2.2 Sytuacja na rynkach finansowych

Główne banki centralne kontynuowały politykę ostrożnego odwrotu od ultra-luźnej polityki pieniężnej. Dotyczy to szczególnie Fed, który w I półroczu 2018 roku dokonał dwóch podwyżek stóp procentowych i sygnalizował kontynuację tego procesu. EBC zdecydował na początku czerwca o zakończeniu programu luzowania ilościowego z końcem 2018 roku ale zrównoważył rynkowy efekt tej decyzji zapowiedzią dość odległego terminu pierwszej podwyżki stóp procentowych (po lecie 2019 roku).

Na początku 2018 roku miała miejsce kontynuacja dynamicznych wzrostów rentowności obligacji skarbowych na rynkach bazowych. Wzrosty rentowności były skutkiem

dobrych danych o aktywności gospodarczej, rozluźnienia polityki fiskalnej w USA oraz wzmocnienia oczekiwań na podwyżki stóp procentowych przez Fed i szybsze zakończenie „luzowania ilościowego” (QE) przez EBC. Jednak od połowy lutego, w obawie o eskalację konfliktu handlowego na linii USA - Chiny oraz możliwe spowolnienie wzrostu gospodarczego w strefie euro, zaczęły spadać rentowności obligacji niemieckich. Wzrost rentowności w Stanach Zjednoczonych trwał do połowy maja, gdy przebiły one granicę 3,10%. Od tego momentu zaczęły się one powoli obniżać wskutek wzrostu globalnej awersji do ryzyka związanej z narastaniem konfliktów handlowych.

Również globalne indeksy giełdowe kontynuowały silne wzrosty na początku 2018 roku. Rynki w tym czasie dyskutowały pozytywny wpływ reformy podatkowej w USA na przyszłe zyski amerykańskich spółek. Na początku lutego doszło jednak do pierwszej od dłuższego czasu istotnej korekty na rynkach globalnych, spowodowanej głównie obawami inwestorów przed przyspieszeniem normalizowania polityki pieniężnej przez FED. W kolejnych miesiącach na globalnych rynkach giełdowych powrócił wzrost, ale powolny i bardziej zmienny niż poprzednio. W rezultacie indeks amerykańskiej giełdy S&P500 zakończył pierwsze półrocze na niewielkim plusie (+1,15%), ale niemiecki indeks DAX już na znaczącym minusie (-4,92%).

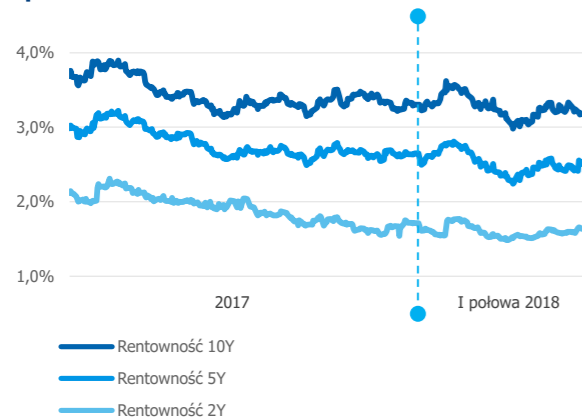
W połowie kwietnia pogorszyła się koniunktura na rynkach finansowych „gospodarek wschodzących”. Umocnienie dolara USA oraz wzrost rentowności obligacji amerykańskich przyczyniły się do zaostrzenia warunków finansowych na całym świecie. Zbiegło się to w czasie ze wzrostem obaw o eksport irańskiej ropy i wzrostem napięć na Bliskim Wschodzie. Czynniki te doprowadziły do spadku na rynkach walut, obligacji i akcji „gospodarek wschodzących”. Odpływ kapitału dał się we znaki szczególnie krajom o dużej nierównowadze bilansu płatniczego - jak Turcja czy Argentyna.

Niepewność na rynkach finansowych była także wzmocniana wskutek sformowania eurosceptycznej i zapowiadającej rozluźnienie dyscypliny budżetowej koalicji rządowej we Włoszech. W efekcie, rentowność włoskich obligacji 10-letnich przekroczyła okresowo próg 3%, a spread w stosunku do obligacji niemieckich był najwyższy od pięciu lat wynosząc 280 p.b. Rosnące koszty obsługi włoskiego długu wzbudziły obawy o refinansowanie długu publicznego wynoszącego prawie 132% PKB.

Rentowność polskich 10-letnich obligacji skarbowych pod koniec stycznia przejściowo wzrosła nawet do 3,60% podążając za rynkami bazowymi. Mogły przyczynić się do tego również dobre dane z polskiej gospodarki zwiększające prawdopodobieństwo wzrostu inflacji w przyszłości. W lutym rentowność polskich 10-letnich obligacji skarbowych zaczęła się jednak obniżać (w połowie kwietnia nawet poniżej 3%). Złożyło się na to kilka czynników. Po pierwsze, spadały rentowności obligacji w Niemczech, z którymi polskie obligacje są mocno skorelowane. Dodatkowo, zmniejszyła się oczekiwana skala podwyżek stóp procentowych w obliczu znacznie niższych od oczekiwań odczytów inflacji oraz konsekwentnie łagodnej retoryki RPP. Ryzyko kredytowe polskiej gospodarki pozostawało przy tym stosunkowo niskie m.in. wobec ciągle bardzo dobrej sytuacji fiskalnej i płatniczej. W konsekwencji różnica pomiędzy rentownościami polskich i niemieckich 10-letnich papierów skarbowych w połowie kwietnia spadła nawet poniżej 250 p.b. (z 288 p.b. na koniec 2017 roku). Mimo to, wskutek pogorszenia koniunktury na rynkach finansowych gospodarek wschodzących, w II kwartale obserwowaliśmy odpływ kapitału również z Polski. Do wzrostu awersji do ryzyka przyczyniła się także niepewność związana z polityką handlową USA. W konsekwencji rentowności 10-letnich polskich obligacji wzrosły na koniec czerwca do 3,21%, a spread do obligacji niemieckich powiększył się do 290 p.b.

Pomiędzy końcem grudnia 2017 roku, a końcem czerwca bieżącego roku indeksy WIG oraz WIG20 spadły odpowiednio o 12,22% i 13,23%. Wynikało to głównie z negatywnego sentymentu do gospodarek wschodzących. Rosnąca presja kosztowa - w tym płacowa - przyczyniła się przy tym do pogorszenia wyników finansowych spółek w I kwartale.

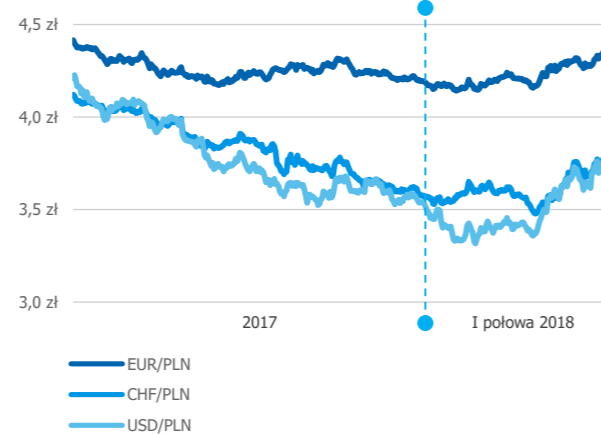
Rentowność obligacji skarbowych w 2017 roku i I połowie 2018 roku



Źródło: Thomson Reuters, opracowanie własne Biura Analiz Makroekonomicznych PZU

W pierwszych dwóch miesiącach 2018 roku dolar amerykański osłabł wobec euro, ale już w połowie kwietnia waluta amerykańska zaczęła się wyraźnie umacniać. Narastały bowiem obawy o wzrost gospodarczy i utrwalenie niskiej inflacji w strefie euro, a gospodarka USA wykazywała oznaki mocniejszego ożywienia uzasadniając kontynuację podwyżek stóp procentowych. Do połowy kwietnia umacniał się również polski złoty, jednak w następstwie dekonunktury na rynkach finansowych gospodarek wschodzących zaczął się potem osłabiać. W momentach wzrostu awersji do ryzyka inwestorzy ograniczają udział ryzykownych aktywów w portfelach nie oceniając szczególnie „fundamentów” poszczególnych gospodarek, a polski rynek walutowy jest przy tym bardziej płynny w porównaniu z innymi gospodarkami regionu. Kurs EUR/PLN na koniec czerwca wyniósł 4,36, co oznaczało osłabienie złotego w stosunku do euro o 4,6% w pierwszym półroczu. Z kolei kurs USD/PLN na koniec czerwca wyniósł 3,74 – złoty osłabł w stosunku do dolara w tym okresie o 7,5%.

Kurs złotego w 2017 roku i I połowie 2018 roku



Źródło: NBP, Thomson Reuters, opracowanie własne Biura Analiz Makroekonomicznych PZU

Wzrost PKB Polski w I kwartale 2018 roku przyspieszył do



5,2% r/r

dzięki wysokiej dynamice wzrostu konsumpcji i zapasów

Stopa bezrobocia rejestrowanego w czerwcu 2018 roku wyniosła

5,9%

wobec

7,0%

rok wcześniej, zbliżając się do naturalnego poziomu



W I połowie 2018 roku ceny towarów i usług konsumpcyjnych wzrosły o

1,6% r/r

wobec

2,1% r/r

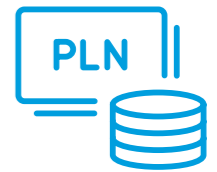
rok wcześniej



Wzrost płac w gospodarce narodowej

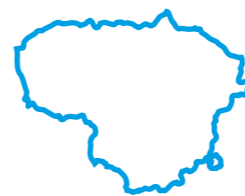
+6,2% r/r

i dobra sytuacja na rynku pracy sprzyjały utrzymaniu wysokiej dynamiki konsumpcji gospodarstw domowych



+4,8% r/r w I kwartale 2018 roku

PKB Litwy w I kwartale 2018 roku wzrósł o



3,7%

w ujęciu rocznym

Roczny wzrost PKB na Łotwie wyniósł

4,9%

za I kwartał 2018 roku



Wzrost PKB Estonii za I kwartał 2018 roku wyniósł

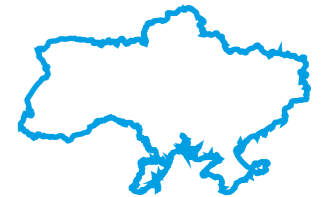


3,6% r/r

W I kwartale 2018 roku PKB Ukrainy wzrósł o

3,1%

w ujęciu rocznym



2.3 Otoczenie zewnętrzne w krajach bałtyckich i na Ukrainie

Litwa

PKB Litwy wzrósł w I kwartale 2018 roku o 0,9% w porównaniu do IV kwartału 2017 roku. W ujęciu rocznym wzrost PKB wyniósł 3,7%. W I kwartale bieżącego roku aktywność gospodarcza w strefie euro była słabsza niż oczekiwano, chociaż utrzymywała się na stabilnym poziomie. Wzrost eksportu towarów pochodzenia litewskiego, skierowany głównie do krajów zachodnich, znacznie się zmniejszył w wielu grupach. Sugeruje to, że na spowolnienie eksportu wpływ miał popyt zagraniczny. Dodatkowym czynnikiem, który w pierwszym kwartale 2018 roku wpływał na wyhamowanie wzrostu PKB Litwy jest spowolnienie wzrostu konsumpcji prywatnej, z uwagi na zmniejszenie siły roboczej.

W czerwcu 2018 roku wskaźnik cen konsumpcyjnych (CPI) wyniósł 2,6% w ujęciu rocznym. Na Litwie, podobnie jak w wielu innych krajach, poziom inflacji jest silnie uzależniony od zmian cen na rynkach towarowych. W ciągu pierwszych pięciu miesięcy 2018 roku ceny paliw wykazywały umiarkowany wzrost. Sytuacja zmieniła się w maju, kiedy wysoka niepewność zaczęła wpływać na perspektywy dostaw ropy naftowej ze względu na sytuację z Iranem. Doprowadziło to do wzrostu światowych cen ropy naftowej, a to z kolei przełożyło się na ogólny poziom cen konsumpcyjnych. Dynamika cen usług (ceny, które są najbardziej związane z litewskim postępem gospodarczym) jest relatywnie bardziej stabilna.

Łotwa

Wzrost PKB Łotwy w I kwartale 2018 roku wyniósł 4,9% r/r (dane odsezonowane) oraz 1,5% w ujęciu kwartał do kwartału¹. Pomimo tego, że wzrost PKB ma pozytywną tendencję, to czynniki napędzające wzrost nie są w stanie utrzymać tej dynamiki.

Decydujący wpływ na wzrost PKB na Łotwie, z uwagi na rozwój sektora budowlanego w pierwszych miesiącach 2018 roku, miały działania inwestycyjne. Rozwój budownictwa wynikał głównie z wcześniej planowanych projektów poprawy infrastruktury przy użyciu współfinansowania ze środków UE, a także projekty budowlane w sektorze prywatnym. Korzystając z utrzymującego się stałego popytu zagranicznego, wartość towarów eksportowanych przez łotewskie firmy nadal

wzrastała i w maju była o 8,5% wyższa niż przed rokiem. W pierwszych pięciu miesiącach 2018 roku wartość eksportu towarów odnotowała wzrost o 9,3% rok do roku. Reeksport i jednorazowe transakcje silnie przyczyniły się do wzrostu eksportu w pierwszym kwartale i w kwietniu, co narzuca ostrożność odnośnie solidnej tendencji wzrostowej.

W czerwcu 2018 roku wzrost cen konsumpcyjnych (CPI) był w dużej mierze wynikiem wyższych cen energii. Ceny konsumpcyjne wzrosły odpowiednio o 2,8% i 0,6% rok do roku oraz miesiąc do miesiąca.

Estonia

Według danych opublikowanych przez Bank Estonii² wzrost PKB za I kwartał wyniósł 3,6% w ujęciu rocznym, kwartał do kwartału gospodarka Estonii odnotowała spadek na poziomie -0,1% (dane odsezonowane). Chociaż wzrost był wolniejszy niż w poprzednim kwartale, gospodarka pozostaje silna, a odczyt wzrostu PKB jest powyżej potencjalnej stopy wzrostu.

Wzrost gospodarczy Estonii jest wspierany przez akomodacyjną politykę pieniężną oraz sprzyjające środowisko zagraniczne, a także przez politykę fiskalną rządu, która doprowadziła do zwiększenia wydatków. Mimo to estońskie firmy pozostają mniej optymistyczne niż jeszcze pół roku temu, co wskazuje, że wzrost PKB będzie kontynuowany nieco wolniej niż w ubiegłym roku.

Wskaźnik cen konsumpcyjnych (CPI) wzrósł o 4,0% w czerwcu 2018 roku w porównaniu do analogicznego okresu w roku ubiegłym, i 0,9% w ujęciu miesięcznym. Na wzrost wskaźnika cen konsumpcyjnych największy wpływ miały ceny paliw oraz wzrost kosztów utrzymania nieruchomości zarówno z powodu droższej energii jak i wyższych czynszów.

Ukraina

Od początku 2018 roku gospodarka Ukrainy utrzymuje stabilny wzrost. Zgodnie z danymi opublikowanymi przez Urząd Statystyczny Ukrainy, w I kwartale 2018 roku wzrost PKB wyniósł 3,1% w ujęciu rocznym oraz 0,9% kwartał do kwartału.

Solidny popyt krajowy był głównym motorem wzrostu Ukrainy od początku roku. Poprawa warunków na rynku pracy, złagodzenie presji inflacyjnej oraz poprawa sytuacji w sektorze prywatnym zwiększyły wydatki konsumpcyjne.

Ponadto, wspierająco oddziaływał wzrost inwestycji trwałych przeniesiony z poprzedniego kwartału. Z kolei dane z sektora zewnętrznego były mniej optymistyczne. W pierwszym kwartale eksport był ujemny, chociaż pogorszenie importu było znacznie wyraźniejsze.

Wskaźnik inflacji w czerwcu 2018 roku wyniósł 9,9% w skali roku, jest to odczyt poniżej oczekiwań rynku (10,1%) i jednocześnie najniższy poziom inflacji od września 2016 roku. Głównymi czynnikami mającymi wpływ na stopę inflacji były niższe ceny żywności i napojów alkoholowych oraz tytoniu, a także spadek cen regulowanych administracyjnie (gazu, energii elektrycznej oraz wody).

2.4 Czynniki makroekonomiczne, które mogą mieć wpływ na działalność polskiego sektora ubezpieczeń oraz działalność Grupy PZU w II połowie 2018 roku

Tempo wzrostu PKB w Polsce w I połowie 2018 roku – które najprawdopodobniej przekroczyło 5% r/r - okazało się wyższe od prognoz. W II połowie 2018 roku oczekujemy łagodnego spowolnienia dynamiki wzrostu gospodarczego, ale wzrost PKB pozostanie bardzo dynamiczny i w całym roku może zbliżyć się nawet do 5%. Wzrost konsumpcji może być nieznacznie niższy od ubiegłorocznego, przy wyraźnie wyższej dynamice inwestycji. Inflacja pozostanie przy tym stosunkowo niska.

Ryzyko dla wzrostu gospodarczego i dla sytuacji na rynku finansowym wiąże się obecnie przede wszystkim z możliwością istotnego wzrostu protekcjonizmu w handlu światowym. Wiele niewiadomych związanych jest ciągle z procesem „Brexitu” i działaniami nowego rządu we Włoszech. Utrzymuje się ryzyko kryzysu finansowego w Chinach - choć w bliskiej perspektywie jest ono niewielkie, a także zagrożeń geopolitycznych.

Prognozy dla polskiej gospodarki	2018*	2017	2016	2015	2014	2013
Realny wzrost PKB w % (r/r)	4,7	4,6	3,0	3,8	3,3	1,4
Wzrost konsumpcji indywidualnej w % (r/r)	4,5	4,8	3,9	3,0	2,6	0,3
Wzrost nakładów brutto na środki trwałe w % (r/r)	8,0	3,4	(8,2)	6,1	10,0	(1,1)
Wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych w % (r/r, średniorocznie)	1,7	2,0	(0,6)	(0,9)	0,0	0,9
Wzrost płac nominalnych w gospodarce narodowej w % (r/r)	7,0	5,4	3,7	3,5	3,2	3,7
Stopa bezrobocia w % (koniec okresu)	5,8	6,6	8,2	9,7	11,4	13,4
Stopa bazowa NBP w % (koniec okresu)	1,50	1,50	1,50	1,50	2,00	2,50

* Prognoza z dnia 3 lipca 2018 roku
Źródło: Biuro Analiz Makroekonomicznych PZU

¹ Latvijas Banka Monthly Newsletter, Lipiec 2018, Bank Łotwy

² Estonian Economy and monetary policy, 2/2018, Bank Estonii



3.

Działalność Grupy PZU

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

W rozdziale:

1. Struktura Grupy Kapitałowej PZU
2. Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe (PZU, LINK4 i TUW PZUW)
3. Ubezpieczenia na życie (PZU Życie)
4. Bankowość (Alior Bank, Bank Pekao)
5. Fundusze inwestycyjne (TFI PZU)
6. Działalność zagraniczna
7. Usługi medyczne (Obszar Zdrowie)
8. Fundusze emerytalne (PTE PZU)
9. Pozostałe obszary działalności

3.1 Struktura Grupy Kapitałowej PZU

Grupa PZU prowadzi różnorodną działalność w dziedzinie ubezpieczeń i finansów. Spółki Grupy PZU w szczególności oferują usługi w zakresie ubezpieczeń na życie, pozostałych

ubezpieczeń osobowych i majątkowych, ubezpieczeń zdrowotnych oraz zarządzają aktywami klientów w ramach otwartego funduszu emerytalnego i funduszy inwestycyjnych, a dzięki inwestycji w Bank Pekao oraz Alior Bank również usługi bankowe.

Struktura Grupy Kapitałowej PZU (stan na 30 czerwca 2018 roku)



¹ w skład Grupy Armatura wchodzi następujące spółki: Armatura Kraków SA, Aquaform SA, Aquaform Ukraine TOW, Aquaform Romania SRL
² w skład Grupy Centrum Medyczne Medica wchodzi następujące spółki: Centrum Medyczne Medica Sp. z o.o., Sanatorium Uzdrawiskowe „Krystynka” Sp. z o.o.
³ w skład Grupy Alior Banku wchodzi m.in.: Alior Bank SA, Alior Services sp. z o.o., Absource Sp. z o.o., Centrum Obrotu Wierzytelnościami sp. z o.o., Alior Leasing sp. z o.o., Meritum Services ICB SA, Alior TFI SA, New Commerce Services sp. z o.o., Absource Sp. z o.o.
⁴ w ramach PZU Zdrowie funkcjonują 3 oddziały: CM Nasze Zdrowie, CM Cordis, CM Medicus
⁵ w skład Grupy Banku Pekao wchodzi m.in.: Bank Pekao SA, Pekao Bank Hipoteczny SA, Centralny Dom Maklerski Pekao SA, Pekao Leasing sp. z o.o., Pekao Investment Banking SA, Pekao Faktoring sp. z o.o., Centrum Kart SA, Pekao Financial Services sp. z o.o., Centrum Bankowości Bezpośredniej sp. z o.o., Pekao Property SA, Dom Inwestycyjny Xelion Sp. z o.o., Pekao Investment Management SA, Pekao TFI SA, CPF Management
 Struktura nie zawiera funduszy inwestycyjnych oraz spółek w likwidacji.

PZU – jako jednostka dominująca – poprzez swoich reprezentantów w organach nadzoru spółek oraz głosowanie podczas zgromadzeń akcjonariuszy wpływa na wyznaczenie strategicznych kierunków dotyczących zarówno zakresu działalności, jak i finansów podmiotów tworzących Grupę. Dzięki specjalizacji wybranych spółek oraz wykorzystaniu Podatkowej Grupy Kapitałowej spółki wzajemnie świadczą usługi zarówno na warunkach rynkowych jak i w oparciu o wewnętrzny model alokacji kosztów (w ramach PGK).

W I półroczu 2018 roku oraz do daty wydania niniejszego sprawozdania zaszły następujące zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej PZU:

- w czerwcu 2018 roku wydzielono z PZU CO Zorganizowaną Cześć Przedsiębiorstwa (ZCP) i wniesiono do Pekao Financial Services (PFS) będącej w posiadaniu Banku Pekao. W wyniku tej transakcji PZU objął 33,5% akcji PFS ROZ. 3.9 POZOSTAŁE OBSZARY DZIAŁALNOŚCI;
- 18 maja 2018 roku PZU PTE oraz Pekao PTE zawarły umowę przeniesienia przedsiębiorstwa, obejmującego m.in. działalność Pekao OFE oraz Pekao DFE, na które składa się zarządzanie Pekao OFE, zarządzanie Pekao DFE ROZ. 3.8 FUNDUSZE EMERYTALNE (PTE PZU);
- PZU Zdrowie nabyło udziały w Centrum Św. Łukasza.

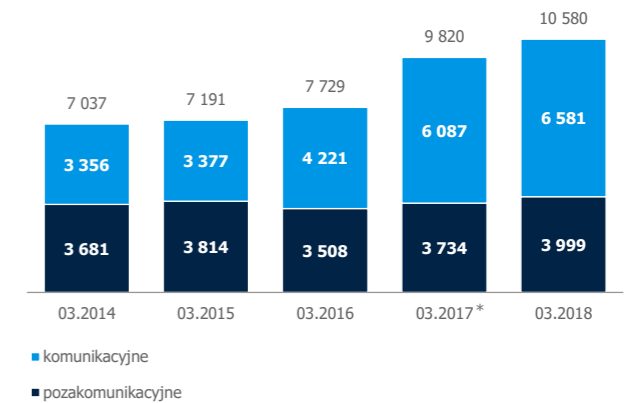
3.2 Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe (PZU, LINK4 oraz TUV PZU)

Sytuacja na rynku

Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce liczony składką przypisaną brutto w I kwartale 2018 roku urosł łącznie o 760 mln zł (+7,7%) w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego odnotowując wzrost w prawie każdej grupie ubezpieczeń (oprócz grupy 16 i 17).

Największy wpływ na wyższy poziom składki miał wzrost sprzedaży ubezpieczeń OC komunikacyjnych (o 238 mln zł, +6,8% z działalności bezpośredniej) oraz Auto Casco (o 236 mln zł, +12,5% z działalności bezpośredniej), jako efekt znacznego wzrostu średniej składki (konsekwencja wprowadzanych począwszy od 2016 roku podwyżek cen) oraz wyższego poziomu składki pochodzącej z działalności pośredniej (wzrost w OC komunikacyjnych o 24 mln zł w porównaniu rok do roku).

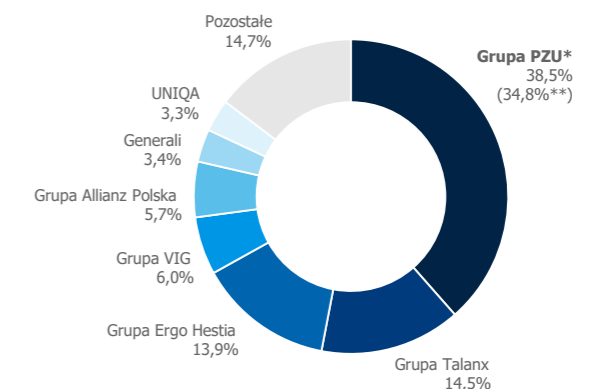
Składka przypisana brutto zakładów ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce (w mln zł)



* w tym wzrost składki w Grupie AXA w wyniku m.in. przeniesienia w październiku 2016 roku działalności Liberty Seguros Compania de Seguros y Reaseguros S.A. Oddział w Polsce oraz portfela ubezpieczeń Avanssur S.A. Oddział w Polsce do AXA Ubezpieczenia TUIR S.A.
 Źródło: KNF (www.knf.gov.pl). Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2018, Rynek ubezpieczeń 1/2017, Rynek ubezpieczeń 1/2016, Rynek ubezpieczeń 1/2015, Rynek ubezpieczeń 1/2014, Rynek ubezpieczeń 1/2013.

Ponadto, na wzrost całego rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych pozytywny wpływ miała wyraźnie wyższa sprzedaż ubezpieczeń następstw wypadków i choroby (o 78 mln zł, +15,2%), odpowiedzialności cywilnej ogólnej (o 67 mln zł, +11,0%) oraz świadczenia pomocy (o 55 mln zł, +24,0%). Spadek składki widoczny był jedynie w ubezpieczeniach ochrony prawnej (o 6 mln zł, -17,2%) oraz różnych ryzyk finansowych (o 27 mln zł, -12,2%) głównie jako efekt zmiennej koniunktury na rynku ubezpieczeń finansowych.

Zakłady ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych - udział w składce przypisanej brutto za I kwartał 2018 roku (w %)



* Grupa PZU - PZU, LINK4, TUV PZU
 ** udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej
 Grupy kapitałowe: Allianz – Allianz, Euler Hermes; Ergo Hestia – Ergo Hestia, MTU; Talanx – Warta, Europa, HDI; VIG – Compensa, Benefia, Inter-Risk
 Źródło: KNF Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2018

Cały rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w I kwartale 2018 roku wypracował wynik netto na poziomie 588 mln zł co stanowi przyrost o 34 mln zł wobec osiągniętego w analogicznym okresie 2017 roku.

Wynik techniczny rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wzrósł o 91 mln zł do poziomu 691 mln zł.

Największy wpływ na zmianę miał wzrost wyniku technicznego w ubezpieczeniach Auto Casco o 111 mln zł oraz w OC komunikacyjnych o 44 mln zł. Wzrost wyniku technicznego w grupie ubezpieczeń komunikacyjnych to przede wszystkim efekt wzrostu składki zarobionej (wzrost o 764 mln zł, +18,5%), na skutek podwyżek cen wprowadzonych w ostatnich latach, przewyższający tempo wzrostu odszkodowań (wzrost o 481 mln zł, +15,6%) mimo uwzględnienia doszacowania rezerw na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za stany wegetatywne.

Największy spadek wyniku technicznego odnotowano w grupie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ogólnej (spadek o 43 mln zł, w tym 31 mln na działalności bezpośredniej), świadczenia pomocy (spadek o 11 mln zł), ubezpieczeniach kredytu i gwarancji (spadek o 8 mln zł) oraz ubezpieczeniach morskich, lotniczych i transportowych (spadek o 4 mln zł).

W ramach Grupy PZU działalność na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce prowadzi podmiot dominujący Grupy, tj.: PZU oraz LINK4, a od listopada 2015 roku również Polski Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych (TUW PZUW).

Na przestrzeni ostatnich lat, Grupa PZU wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów poszerza swoją ofertę zarówno

dla klienta detalicznego jak i korporacyjnego (powołanie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych), tym samym utrzymując wysoki udział w rynku.

Po I kwartale 2018 roku Grupa PZU posiadała 38,5% udział w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wobec 41,1% po I kwartale 2017 roku (odpowiednio 34,8% i 37,1% z działalności bezpośredniej) odnotowując tym samym nieznaczny spadek.

Po I kwartale 2018 roku udział wyniku technicznego Grupy PZU (PZU łącznie z LINK4 i TUW PZUW) w wyniku technicznym rynku stanowił 58,4% (wynik techniczny Grupy PZU na poziomie 691 mln zł wobec wyniku technicznego rynku na poziomie 691 mln zł), co potwierdza wysoką rentowność portfela ubezpieczeń.

Łączna wartość lokat zakładów ubezpieczeń pozostałych osobowych i majątkowych na koniec I kwartału 2018 roku (bez uwzględnienia lokat w jednostkach podporządkowanych) wyniosła 55 359 mln zł i wzrosła w porównaniu do końca 2017 roku o 3,4%.

Zakłady ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych łącznie oszacowały wartość rezerw techniczno-ubezpieczeniowych netto na poziomie 50 625 mln zł, co stanowiło wzrost o 3,8% względem końca 2017 roku.

Działalność PZU

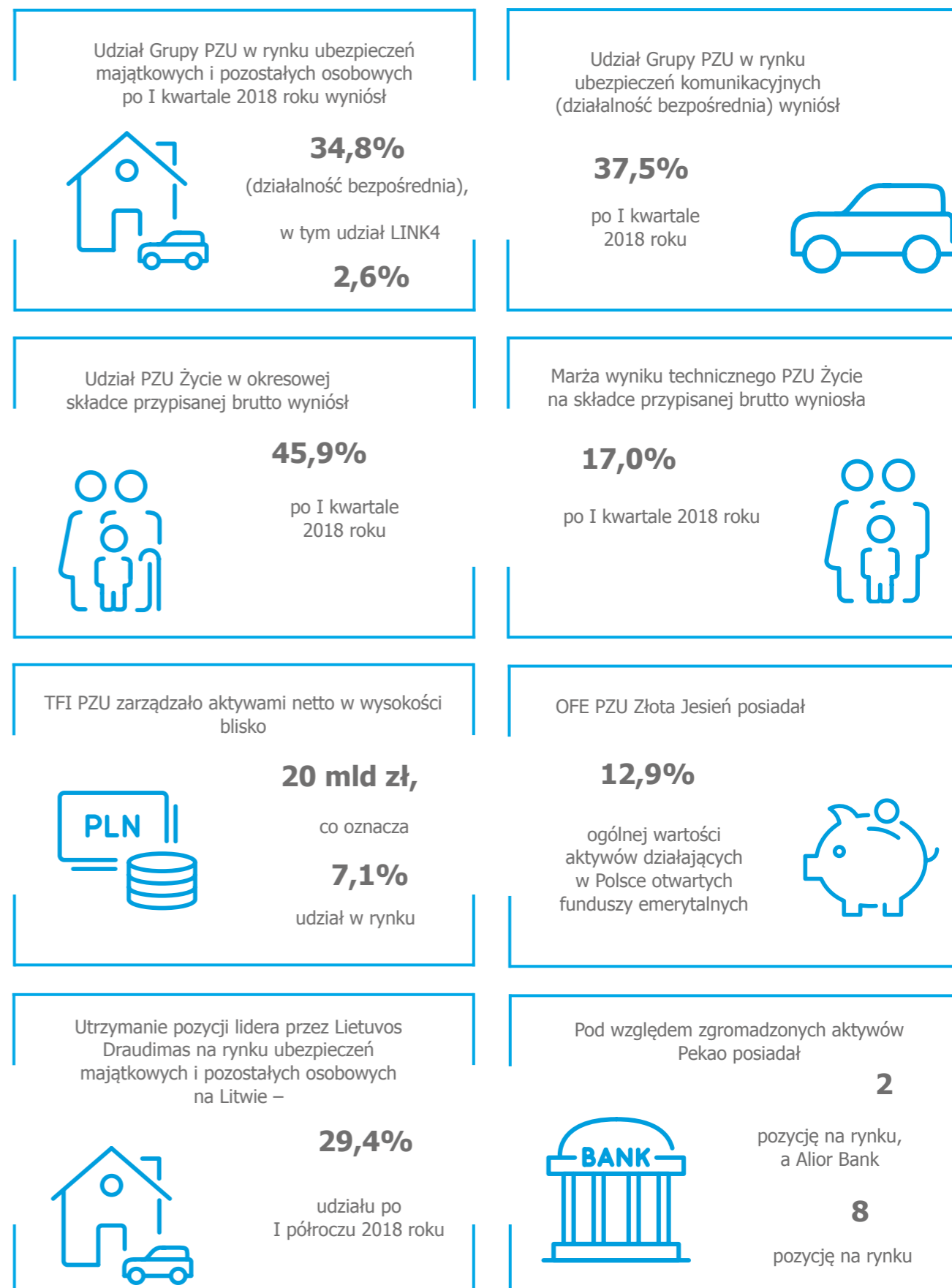
PZU będąc podmiotem dominującym Grupy PZU oferuje szeroki zakres ubezpieczeniowych produktów majątkowych i osobowych, w tym ubezpieczenia komunikacyjne, majątkowe, osobowe, rolne oraz ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej. Na koniec I półrocza 2018 roku najistotniejszą grupę produktów stanowią ubezpieczenia komunikacyjne zarówno

Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych - składka przypisana brutto i wynik techniczny (w mln zł)

Składka przypisana brutto vs wynik techniczny	1 stycznia – 31 marca 2018			1 stycznia – 31 marca 2017		
	PZU*	Rynek	Rynek bez PZU	PZU*	Rynek	Rynek bez PZU
Składka przypisana	4 074	10 580	6 506	4 037	9 820	5 783
Wynik techniczny	404	691	288	404	600	196

* zawiera LINK4 oraz TUW PZUW

Źródło: KNF (www.knf.gov.pl). Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2018, Rynek ubezpieczeń 1/2017, dane PZU



pod względem liczby umów ubezpieczenia, jak również udziału składki w łącznej wartości składki przypisanej brutto.

Wobec zmieniających się uwarunkowań rynkowych, w I półroczu 2018 roku PZU dostosowywał ofertę do zmieniających się oczekiwań i potrzeb klientów wdrażając nowe produkty i innowacyjne rozwiązania. W zakresie **ubezpieczeń masowych PZU**:

- opracował ofertę kolejnych ubezpieczeń zdrowotnych PZU Plan na Zdrowie będących elastyczną propozycją opieki medycznej oferowanej zarówno osobom fizycznym (również prowadzącym działalność gospodarczą) jak i firmom i instytucjom. Klient w zależności od wybranego wariantu otrzymuje, do ubezpieczenia podstawowego, pakiet świadczeń zdrowotnych dostosowując zakres opieki medycznej do swoich potrzeb. Oferta wyróżnia się spośród dostępnych na rynku, oferując szerokie wsparcie w razie problemów zdrowotnych po wypadku – Plan na Zdrowie oraz W Ciężkiej Chorobie, W Leczeniu Nowotworu jak również na co dzień – W Trosce o Ciebie;
- wprowadził do sprzedaży internetowej ubezpieczenie Pewnie na Rower przygotowanej z myślą o jak najszerzej ochronie rowerzystów. Po raz pierwszy klient otrzymuje możliwość zawarcia ubezpieczenia na sezon rowerowy co w praktyce oznacza, że ochrona trwa 7 miesięcy, niezależnie od momentu złożenia wniosku. Klient zyskuje możliwość ubezpieczenia zarówno nowego roweru jak i używanego do czterech lat. Podstawą ubezpieczenia jest NNW na rower, do którego możemy dodać OC rowerzysty, casco roweru czyli ochronę na wypadek kradzieży lub zniszczenia jak i ubezpieczenie bagażu. Ubezpieczenie chroni osobę wskazaną w polisie co oznacza, że może nią być zarówno użytkownik roweru jak i jego właściciel a ochrona OC i NNW działa niezależnie od faktu posiadania roweru jak również czy ubezpieczony korzysta z roweru wypożyczonego;
- wdrożył „szybką ścieżkę sprzedażową” dla produktu PZU Dom. Nowy front-end pozwala na błyskawiczne przygotowanie oferty dostosowanej do profilu klienta jednocześnie w trzech wariantach różniących się zakresem ochrony. System w swojej prostocie i intuicyjności jest zbliżony do ubezpieczeń Direct.

W segmencie **ubezpieczeń korporacyjnych** większość zmian związana była z podwyższeniem efektywności współpracy z pośrednikami oraz uatrakcyjnieniem oferty dedykowanej klientom firm leasingowych. Najważniejszymi aktywnościami związanymi z ofertą produktową była popularyzacja

wdrożonego w ostatnim kwartale 2017 roku ubezpieczenia ryzyk cybernetycznych. Nowe ubezpieczenie oferuje ochronę przed negatywnymi skutkami ataków hackerskich, w tym działania mające na celu eliminację ataku i przywrócenie działania przedsiębiorstwa. Oferta skierowana jest w szczególności do klientów, u których występuje zagrożenie wycieku danych lub unieruchomienie firmy w wyniku ataku cybernetycznego.

W zakresie **ubezpieczeń finansowych** PZU konsekwentnie wspierała polską gospodarkę udzielając gwarancji ubezpieczeniowych oraz zabezpieczając realizację kontraktów w kluczowych obszarach takich jak: energetyka, przemysł stoczniowy, budowlany jak i działalności naukowej i innowacyjnej. Jednocześnie, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów, również w zakresie ubezpieczeń finansowych PZU we współpracy z TFI PZU opracował (wdrożenie w III kwartale 2018 roku) nowy produkt będący połączeniem inwestycji w fundusze inwestycyjne i ubezpieczenia straty finansowej zapewniający w razie słabszych wyników inwestycyjnych otrzymanie odszkodowania pokrywającego poniesioną stratę. Program skierowany jest do osób i firm, które chcą rozpocząć swoją pierwszą inwestycję w fundusze i chcą połączyć inwestycje z darmowym ubezpieczeniem ewentualnej straty finansowej.

W I półroczu 2018 roku PZU współpracował z 10 bankami oraz z 10 partnerami strategicznymi. Kontrahenci PZU są liderami w swoich branżach oraz posiadają bazy klientów o dużym potencjale dającym możliwość rozbudowania oferty o kolejne, niejednokrotnie innowacyjne produkty. Począwszy od 2017 roku PZU podjął współpracę z bankami z Grupy PZU tj.: Alior Bank oraz Pekao rozpoczynając wdrożenie kompleksowej oferty z wykorzystaniem sieci dystrybucyjnej. Współpraca z Pekao oraz Alior Bank pozwala PZU zaoferować klientowi pełen zakres usług zarówno finansowych jak i ubezpieczeniowych na każdym etapie ich życia. W obszarze **partnerstwa strategicznego** współpraca dotyczyła przede wszystkim firm z branży telekomunikacyjnej i energetycznej, za pośrednictwem których oferowano ubezpieczenia sprzętu elektronicznego oraz usługi assistance np. pomoc elektryka lub hydraulika. W ramach oferowania ubezpieczeń na rynku e-commerce rozpoczęto współpracę z Allegro.

Działalność LINK4

LINK4 będąc 15 lat temu pierwszą firmą directową na rynku ubezpieczeniowym w Polsce, wciąż pozostaje jednym z liderów ubezpieczeń direct oferującym szeroki zakres ubezpieczeniowych produktów majątkowych i osobowych, w tym ubezpieczenia komunikacyjne, majątkowe, osobowe oraz ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej.

W I półroczu 2018 roku główny nacisk został położony na ciągłe ulepszenie oferty produktowej, obsługi klienta oraz rozwój innowacyjnych technologii podejmując m.in. współpracę z młodymi insurtechami. LINK4 skupiając się na innowacyjnych rozwiązaniach w relacjach z klientem, stale uzupełnia je o nowe funkcjonalności, dzięki którym kontakt dla klientów staje się jeszcze bardziej intuicyjny i łatwiejszy.

Najważniejszymi aktywnościami, związanymi ze zmianą oferty produktowej w I półroczu 2018 roku, były:

- uruchomienie unikalnej na polskim rynku linii produktów dedykowanych przyszłym i obecnym rodzicom. W nowej ofercie, zarówno przyszli, jak i obecni rodzice mają do wyboru dwa rodzaje pakietów, z których mogą skorzystać w całości lub dostosować je według swoich potrzeb. W pakiecie **LINK4 Mama** Klienci mogą skorzystać z NNW Mama oraz OC w życiu prywatnym, które obejmuje szkody wyrządzone osobom trzecim zarówno przez mamę jak i przez dzieci. Decydując się na jeden z tych produktów lub oba jednocześnie, istnieje możliwość uzupełnienia ubezpieczenia o pakiet medyczny dla mamy, w ramach którego LINK4 zorganizuje i pokryje połowę kosztów wizyt u lekarzy różnych specjalizacji, pomoc prawną oraz Pakiet Assistance Szybka Pomoc z całodobowym concierge bez limitu. Drugi z pakietów **LINK4 Dziecko** można skonstruować dowolnie, włączając do niego dowolną liczbę produktów w ofercie, w tym NNW Dziecko, pakiet medyczny dla dziecka oraz Pakiet Assistance Szybka Pomoc;
- rozszerzenie oferty o nowy produkt zdrowotny **Wracaj do Zdrowia** oferowany klientom posiadającym polisę komunikacyjną NNW w LINK4. W ramach ubezpieczenia klient uzyskuje dostęp do lekarzy specjalistów, rehabilitacji ambulatoryjnej, wybranych badań i zabiegów, a także specjalistycznej diagnostyki oferowanej w ponad 2 tys. placówek medycznych PZU Zdrowie w ponad 500 miastach na terenie całego kraju. Klienci, którzy wykupią pakiet medyczny mogą korzystać ze świadczeń zdrowotnych przez rok od dnia wydania decyzji przez LINK4;

- wzbogacanie obecnej oferty produktowej dostosowując ją do zmieniających się oczekiwań klienta (np. w OC w życiu prywatnym rozszerzenie zakresu terytorialnego do Europy, podniesienie sum ubezpieczenia w ubezpieczeniu podróznym – możliwość ubezpieczenia kosztów leczenia do 800 tys. zł) oraz wprowadzanie unikalnych rozwiązań na rynku uatrakcyjnających produkty LINK4 (nowe funkcjonalności alertów pogodowych).

Działalność TUV PZUW

Rok 2018 jest trzecim rokiem aktywnej działalności TUV PZUW. Spółka zapewnia swoim klientom elastyczny, optymalizujący koszty i zakres ochrony, program ubezpieczeniowy. Od 2016 roku sprzedaje i obsługuje ubezpieczenia dla podmiotów z różnych branż koncentrując się na współpracy z dużymi podmiotami gospodarczymi, podmiotami medycznymi (szpitale i przychodnie) oraz jednostkami samorządu terytorialnego. Podmioty współpracując w ramach modelu TUV, zyskują możliwość rozpraszania ryzyka w ramach związków wzajemności dostosowanych do specyfiki danej grupy podmiotów i obniżenia dzięki temu kosztów składki ubezpieczeniowej. Towarzystwo posiada 209 członków oraz 36 związków wzajemności członkowskiej.

W I półroczu 2018 roku główny nacisk został położony na rozwój organizacji, rozbudowę zespołu profesjonalistów zapewniających lepszą obsługę ubezpieczeń członków towarzystwa oraz dostosowywanie oferty do potrzeb klientów. Najważniejszymi aktywnościami, związanymi ze zmianą oferty produktowej w I półroczu 2018 roku, były:

- wprowadzenie do oferty:
 - jako pierwszy ubezpieczyciel w Polsce – produktu **Ubezpieczenia Odpowiedzialności Cywilnej Członków Władz Podmiotu Leczniczego**. Rozszerzenie oferty jest elementem ekspansji towarzystwa na rynku podmiotów medycznych, w tym zwłaszcza szpitali które są jedną z głównych osi strategii TUV PZUW na kolejne lata. Ubezpieczenie skierowane jest do szeroko rozumianego kierownictwa podmiotów leczniczych – w tym szpitali i przychodni – zarówno publicznych jak i prywatnych. Produkt, kierowany do klientów TUV PZUW posiadających co najmniej obowiązkowe ubezpieczenia OC podmiotu leczniczego, chroni przedstawicieli kierownictwa podmiotów leczniczych przed finansowymi skutkami błędnych decyzji zarządczych, zaniechań lub złamania procedur;

- kompleksowego ubezpieczenia ryzyk cybernetycznych, które obejmują ubezpieczenie m.in. szkód związanych z eksploatacją sieci komputerowej oraz naruszeniem bezpieczeństwa sieci komputerowej, w tym w wyniku cyber terroryzmu;
- uzyskanie zgody KNF na rozszerzenie oferty o 2 grupę ustawową, co daje możliwość uzupełnienia oferty PZUW o kolejny filar jakim są ubezpieczenia zdrowotne.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które będą miały wpływ na działalność sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w II połowie 2018 roku.

Obok zdarzeń o charakterze losowym (takich jak: powódzie, susza oraz przymrozki wiosenne), do głównych czynników, które wpływać mogą na sytuację sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w II połowie 2018 roku należy zaliczyć:

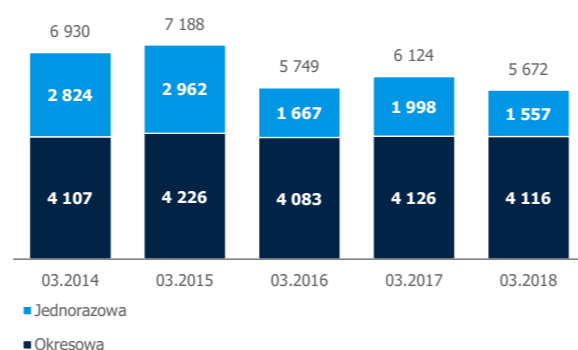
- możliwe spowolnienie wzrostu gospodarczego w Polsce. Gorsza sytuacja finansowa firm może wpłynąć na wzrost ryzyka kredytowego i zwiększenie szkodowości portfela ubezpieczeń finansowych;
- orzecznictwo sądów w zakresie wysokości wypłat zadośćuczynień pieniężnych w ubezpieczeniach OC posiadaczy pojazdów mechanicznych na rzecz najbliższych członków rodziny zmarłego za doznaną krzywdę (art. 446 k.c.);
- wzrost kosztów likwidacji szkód w związku z wprowadzeniem podatku od towarów i usług na usługi likwidacji szkód komunikacyjnych, świadczonych na rzecz towarzystw ubezpieczeniowych i pośredników tych towarzystw;
- wzrost cen części zamiennych wpływających na koszty likwidacji szkód na skutek spadków wartości złotego polskiego wobec euro;
- wejście wymogów regulacyjnych w kontekście IV Dyrektywy AML (przeciwdziałanie praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu);
- pojawienie się kolejnych regulacji bądź obciążeń finansowych ZU – m.in. możliwe przywrócenie „podatku Religii” (obowiązkowej opłaty na rzecz NFZ od każdej polisy OC komunikacyjnej).

3.3 Ubezpieczenia na życie (PZU Życie)

Sytuacja na rynku

Rynek ubezpieczeń na życie w Polsce liczony składką przypisaną brutto wyniósł po I kwartale 2018 roku 5 672 mln zł, co oznacza, że w okresie ostatnich 5 lat średniorocznie spadał o 6,8%. Zebrana w ciągu pierwszego kwartału 2018 roku składka była jednocześnie niższa niż w analogicznym okresie poprzedniego roku o 7,4%, co oznacza kontynuację trendu spadków wielkości rynku ubezpieczeń na życie, wynikającą głównie ze zmian w zakresie składki jednorazowej w produktach o charakterze inwestycyjnym.

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



Źródło: KNF Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2018, Rynek ubezpieczeń 1/2017, Rynek ubezpieczeń 1/2016, Rynek ubezpieczeń 1/2015, Rynek ubezpieczeń 1/2014

Zmiany poziomu i dynamiki rynku składki ubezpieczeń na życie w ostatnich latach stymulowane były głównie składką jednorazową w produktach o charakterze inwestycyjnym. Należy zwrócić uwagę, że również po I kwartale 2018 roku spadek składki dla całego rynku w ujęciu rok do roku dotyczył w większym stopniu składki jednorazowej (spadek o 441 mln zł, tj. 22,1% r/r). Jednocześnie dynamika dla analogicznego okresu 2017 roku była dodatnia i wyniosła 19,9%. Średnioroczna dynamika składki jednorazowej od I kwartału 2013 wynosiła -17,5%. Przyczyną spadku przypisu składki jednorazowej w ostatnich latach należy upatrywać w zmianach sytuacji na rynku kapitałowym oraz w otoczeniu prawnym. Rekordowo niskie stopy procentowe miały wpływ na spadek rentowności tzw. polisolokat, prowadząc tym samym do zwiększonego zainteresowania innymi produktami inwestycyjnymi. Dodatkowo z dniem 1 stycznia 2015 roku

wprowadzono podatek od krótkoterminowych produktów na życie i dożycie o stałej stopie zwrotu lub zwrocie opartym o indeksy, co również wpłynęło na mniejsze zainteresowanie klientów tego typu produktami i w końcu do wycofania, szczególnie tych pierwszych, z oferty zakładów ubezpieczeń. W kolejnych latach wytyczne organu nadzoru, w tym dotyczące poziomu opłat ponoszonych przez klientów produktów z Ubezpieczeniowym Funduszem Kapitałowym (UFK) oraz dyrektywy unijne regulujące rynek tego rodzaju produktów doprowadziły do ograniczenia ich sprzedaży przez zakłady ubezpieczeń.

Efektom zachodzących na rynku zmian w horyzoncie kilkuletnim był wzrost znaczenia składki okresowej, która stanowi przewagę konkurencyjną PZU Życie na rynku. Pomimo, iż w trakcie I kwartału 2018 roku składka tego typu dla całego rynku była niższa o 0,2% w porównaniu do tego samego okresu 2017 roku, to średnioroczny wzrost od 2013 roku wynosił 0,6%. Przyczyną spadku składki okresowej była ograniczona sprzedaż ubezpieczeń na życie, związanych z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (grupa III, -115 mln zł) przy jednoczesnym wzroście przypisu okresowej składki ochronnej w grupach I i V.

Łączny wynik techniczny uzyskany przez zakłady ubezpieczeń na życie w I kwartale 2018 roku był wyższy o 40 mln zł (16,3%) w porównaniu z analogicznym okresem 2017 roku i wyniósł 679 mln zł. Lepsze wyniki uzyskano dla ubezpieczeń na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (grupa III) oraz ubezpieczeń wypadkowych i chorobowych (grupa V) – odpowiednio wzrost wyniku r/r o 35 mln zł (31,6%) i 21 mln zł (4,8%). W pierwszym przypadku w wyniku spadku poziomu kosztów, głównie akwizycji po spadku poziomu przychodów. Natomiast w drugim przyczyną był wzrost poziomu biznesu przy utrzymaniu poziomu rentowności.

W tym samym okresie zakłady ubezpieczeń na życie wypracowały wynik netto na poziomie 470 mln zł, co stanowiło spadek r/r o 15 mln zł, tj. 3,1%. Pogorszenie wyniku to efekt słabszych niż w analogicznym okresie 2017 roku wyników inwestycyjnych ubezpieczycieli, zarówno w zakresie lokat wykorzystywanych na pokrycie zobowiązań z tytułu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych, jak i szczególnie stanowiących wolne środki zakładów.

Rynek ubezpieczeń na życie - składka przypisana brutto (w mln zł)

składka przypisana brutto	1 stycznia - 31 marca 2018			1 stycznia - 31 marca 2017		
	PZU Życie	Rynek	Rynek bez PZU Życie	PZU Życie	Rynek	Rynek bez PZU Życie
Składka okresowa	1 890	4 116	2 226	1 881	4 126	2 244
Składka jednorazowa	190	1 557	1 367	254	1 998	1 744
RAZEM	2 079	5 672	3 593	2 135	6 124	3 988

Źródło: KNF (www.knf.gov.pl). Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2018, Rynek ubezpieczeń 1/2017, dane PZU Życie

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

składka przypisana brutto vs wynik techniczny	1 stycznia - 31 marca 2018			1 stycznia - 31 marca 2017		
	PZU Życie	Rynek	Rynek bez PZU Życie	PZU Życie	Rynek	Rynek bez PZU Życie
Składka przypisana	2 079	5 672	3 593	2 135	6 124	3 988
Wynik techniczny	353	679	326	295	639	344
Rentowność	17,0%	12,0%	9,2%	13,8%	10,4%	8,5%

Źródło: KNF (www.knf.gov.pl). Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2018, Rynek ubezpieczeń 1/2017, dane PZU Życie

Działalność Grupy PZU

Wartość lokat zakładów ubezpieczeń na życie na koniec I kwartału 2018 roku wyniosła 41 351 mln zł, co oznacza wzrost o 1,7% w porównaniu do końca 2017 roku. Natomiast wypłaty odszkodowań przekraczające poziom składek oraz ujemne wyniki inwestycyjne w okresie przyczyniły się do zmniejszenia aktywów netto ubezpieczeń na życie, gdy ryzyko lokaty (inwestycyjnej) ponosi ubezpieczający (spadek o 3,8% do poziomu 56 898 mln zł).

Działalność PZU Życie

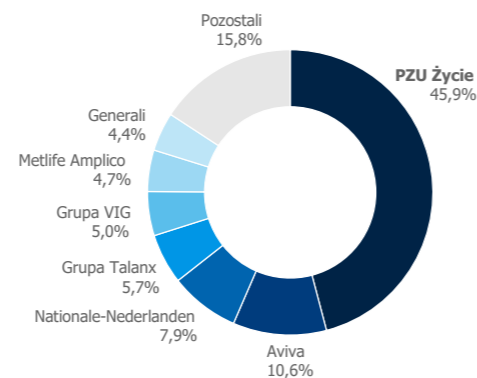
W ramach Grupy PZU działalnością na polskim rynku ubezpieczeń na życie zajmuje się PZU Życie SA (PZU Życie, Spółka). Zakład oferuje szeroki zakres ubezpieczeniowych produktów na życie, które do celów zarządczych raportowane i analizowane są w podziale na trzy segmenty: ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane, ubezpieczenia indywidualne oraz kontrakty inwestycyjne.

W I kwartale 2018 roku PZU Życie zebrał 36,7% składki przypisanej brutto wszystkich zakładów ubezpieczeń na życie, co oznacza dalszy wzrost w stosunku do ubiegłorocznego udziału w rynku (+1,8 p.p.). Przyczyną wzrostu udziału PZU Życie był wzrost rok do roku składki płaconej okresowo przy jej spadku łącznie dla pozostałych uczestników rynku i jednocześnie porównywalnej jak wśród konkurencji dynamice spadku składki jednorazowej ale przy znacznie mniejszym jej udziale w portfelu Spółki.

PZU Życie wciąż pozostawał zdecydowanym liderem w segmencie składki płaconej okresowo. W I kwartale 2018 roku pozyskał 45,9% tego rodzaju składek zakładów ubezpieczeń na życie, co oznacza kontynuację wzrostu udziału w tym segmencie rynku w stosunku do ubiegłego roku o 0,3 p.p. oraz, po raz kolejny, najwyższy poziom udziału w rynku. Dynamika rok do roku składki przypisanej brutto PZU Życie w tym segmencie wyniosła 0,4%, przy czym łącznie pozostali uczestnicy rynku zanotowali ujemną dynamikę na poziomie -0,8%. Jednym z głównych czynników był tu dynamiczny rozwój portfela ubezpieczeń zdrowotnych. PZU Życie posiada w swoim portfelu już ponad 1,6 mln tego rodzaju polis. KNF od początku 2016 roku publikuje również dane, które pozwalają zaprezentować macierzowo udział PZU wyłącznie w segmencie ubezpieczeń na życie (grupa I) dla składki opłacanej okresowo. Po I kwartale 2018 roku wyniósł on 64,4% mierząc składką przypisaną brutto oraz 72,2% mierząc liczbą czynnych umów. Dla tej samej grupy ryzyk udział w rynku względem sposobu zawarcia umowy

kształtował się w analizowanym okresie na poziomie – 66,4% dla umów zawartych w formie grupowej oraz 42,0% dla umów indywidualnych (mierząc składką przypisaną brutto).

Zakłady ubezpieczeń na życie - udział w okresowej składce przypisanej brutto za I kwartał 2018 roku (w %)



Grupy kapitałowe: Talanx - Warta, Europa, Open Life; VIG - Compensa Życie, Polisa Życie, Vienna Life; Aviva - Aviva, BZ WBK-Aviva
Źródło: KNF Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2018

Wynik techniczny PZU Życie stanowił ponad połowę wyniku uzyskiwanego przez wszystkie towarzystwa ubezpieczeń na życie. Świadczy to o wysokiej rentowności oferowanych produktów. Marża wyniku technicznego PZU Życie w składce przypisanej brutto blisko dwukrotnie przekraczała marżę uzyskiwaną łącznie przez resztę towarzystw oferujących ubezpieczenia na życie (17,0% wobec 9,2%).

PZU Życie jako powszechny i największy ubezpieczyciel na polskim rynku, konsekwentnie poszerza swoją ofertę produktową o nowe lub zmodyfikowane produkty. Zmiany w ofercie produktowej mają na celu przyciągnięcie nowych klientów, zwiększenie ochrony dla będących już w portfelu wraz z budową ich lojalności oraz poprawą ich satysfakcji. Równocześnie zmiany w ofercie uwzględniają zmieniające się wymagania regulatora oraz rosnącą ustawową ochronę konsumenta. Warto również zauważyć, że zmiany dotyczą często nie tylko samego produktu, ale również unowocześnienia i uproszczenia sposobu oferowania i zawierania ubezpieczeń (procesy i front-end systemowy), a także umożliwienia klientowi skorzystania z wielu różnych sposobów kontaktu z zakładem ubezpieczeń (np. w placówce, poprzez telefon, mail, konto klienta, osobę prowadzącą

techniczną obsługę ubezpieczenia w zakładzie pracy, czy za pośrednictwem pośrednika ubezpieczeniowego zarówno wyłącznego, jak i zewnętrznego).

Rozwijając propozycję produktową dla klientów biznesowych PZU stawiał przede wszystkim na zaspakajanie ich indywidualnych potrzeb i jednocześnie budowanie długoterminowych relacji. Kontynuowane były prace nad segmentowaniem oferty ubezpieczeniowej dedykowanej dla poszczególnych grup klientów. Zróżnicowane potrzeby poszczególnych segmentów potwierdzają badania marketingowe, przy pomocy których regularnie monitorowany był rynek ubezpieczeń. Obserwując silne zainteresowanie klientów produktami zdrowotnymi, w dalszym stopniu rozwijana była oferta ubezpieczeniowa łącząca ze sobą produkty ochronne i zdrowotne.

Rozwój oferty produktowej obejmował nie tylko samą konstrukcję produktu, ale i aspekty związane z customer experience dotyczące kontaktów klientów z PZU. Przykładem rozwiązania związanego z obsługą produktową jest wdrożenie możliwości umawiania wizyt lekarskich przez internet.

Klient SOHO

W ramach ubezpieczeń dedykowanych do segmentu SOHO (mikro biznesu prowadzonego przez 1-2 osobowe podmioty prowadzące działalność gospodarczą) prowadzone były prace mające na celu zaoferowanie kompleksowej oferty ochronno-zdrowotnej. Planowany do wdrożenia benefit cenowy uwzględniający zakup dwóch produktów ma na celu zwiększenie uproduktywnienia bazy klientów Grupy. W ramach łączonej oferty zostaną zaprojektowane procesy umożliwiające klientowi proste przystąpienie do ubezpieczenia i opłacanie składek za ochronę.

Produkty dla segmentu SOHO mają być ofertowane rozszerzonymi kanałami dystrybucji. PZU planuje umożliwić zakup tego rodzaju ubezpieczeń również w oddziałach PZU oraz przez potencjalnych partnerów biznesowych.

Klient MŚP

W ramach oferty produktowej skierowanej do segmentu klienta MŚP PZU rozszerzył pilotaż oferty pakietowej ochronno-zdrowotnej (POZ) o kolejne lokalizacje oraz modyfikacje cenowe i zakresowe. Obecnie prowadzone są prace mające na celu wdrożenie do końca 2018 roku pełnych, docelowych funkcjonalności ofertowych oraz procesowych dla tego

rodzaju umów w całej sieci sprzedaży. W ramach docelowego produktu zostaną zaadresowane główne wnioski wynikające z dystrybucji pilotażowej. Wprowadzony ma zostać benefit cenowy zakupu kompleksowej ochrony życia i zdrowia, co zgodnie z oczekiwaniami ma poprawić uproduktywnienie klienta ofertą PZU. Spółka stawia też na prostsze, wspierane przez system, procesy zawarcia i obsługi.

W ostatnim kwartale przeprowadzone zostały także badania Customer Journey dla mikroprzedsiębiorcy kupującego polisę grupową ochronną oraz pracownika przystępującego do tego rodzaju ubezpieczenia. W kolejnym półroczu realizowane będą rekomendacje wynikające z badania, które odnoszą się do oferty produktowej, materiałów marketingowych oraz procesów zawarcia ubezpieczenia.

Klient KORPORACYJNY

W segmencie klienta korporacyjnego w pierwszej połowie 2018 roku wprowadzone zostały do sprzedaży dwie nowe umowy dodatkowe do oferty ubezpieczenia grupowego ochronnego:

- opieka medyczna w razie nieszczęśliwego wypadku na drodze lub w pracy – PZU Powrót do Sprawności – ubezpieczenie, które umożliwia dostęp do prywatnej opieki medycznej, w tym konsultacji specjalistycznych, badań diagnostycznych i zabiegów rehabilitacyjnych po wystąpieniu przewidzianych w OWU zdarzeń ubezpieczeniowych. Produkt ma na celu powrót ubezpieczonego klienta do sprawności fizycznej po przebyciu wypadku;
- opieka medyczna w ciężkiej chorobie – PZU W Trosce o Zdrowie - produkt umożliwiający dostęp do prywatnej opieki medycznej w przypadku wystąpienia ciężkich chorób układu krążenia, układu nerwowego lub złośliwych nowotworów i oponiaków, szczególnie w pierwszych dniach po diagnozie. W zakresie jest również opiekun wspierający pacjenta i jego rodzinę podczas całej ścieżki leczenia oraz wsparcie psychologa, co pozwala na monitorowanie postępów leczenia i wczesne przeciwdziałanie nawracającej chorobie oraz pomaga w powrocie do pełnej sprawności psycho-fizycznej.

W II półroczu 2018 roku dla segmentu klienta korporacyjnego kontynuowane będą prace nad dalszym uatrakcyjnieniem produktu ochronnego:

- modyfikacja istniejących umów dodatkowych oraz aktualizacja definicji i procedur medycznych w związku

z rozwojem technologii medycznych i nowoczesnych metod leczenia specjalistycznego;

- opracowanie dedykowanych zakresów ochronnych i medycznych nakierowanych na określone potrzeby pracowników. Poprzez wykorzystanie synergii Grupy PZU planowane jest wzbogacenie oferty o kompleksowe wsparcie w trudnych sytuacjach, nie tylko poprzez wypłatę świadczenia ale również poprzez dodatki medyczne, assistance, konsultacje medyczne nakierowane na konkretne potrzeby.

Klient indywidualnie kontynuujący ubezpieczenie
W segmencie klienta indywidualnie kontynuującego ubezpieczenie po zakończeniu pracy rozszerzony został pilotaż sprzedaży oferty Kontynuacja dla Ciebie na całą Polskę. Ubezpieczenie ma na celu zagwarantowanie pakietu świadczeń zbliżonego do oferty grupowej, którą chce kontynuować ubezpieczony i stanowi odpowiedź na potrzeby klientów w młodszym przedziale wiekowym.

Dodatkowo PZU uruchomił sprzedaż kolejnego ubezpieczenia dodatkowego w ramach indywidualnej kontynuacji – uraz ortopedyczny, zapewniającego prywatną opiekę medyczną w razie urazu ortopedycznego spowodowanego nieszczęśliwym wypadkiem.

W kolejnym kroku planowane jest uruchomienie sprzedaży dodatkowego ubezpieczenia dla indywidualnej kontynuacji adresującego ryzyko ciężkich zachorowań związanych z przebyciem zawałem i udarem.

Dodatkowo, w związku z naturalnym cyklem życia produktów zostały zaplanowane konieczne zmiany w istniejącej ofercie produktowej niezależnie od segmentu klienta. W II kwartale rozpoczęto prace mające na celu modyfikację oferty ubezpieczenia lekowego. Nowa komunikacja produktu umożliwi lepsze zrozumienie przez klienta zakresu ubezpieczenia oraz świadomość sytuacji zdrowotnych, w których będzie możliwe skorzystanie z dofinansowania do ceny leków recepturowych.

W ramach indywidualnych ubezpieczeń o charakterze ochronnym w pierwszej połowie 2018 roku wdrożono:

- ubezpieczenie o charakterze wypadkowym zawierane w całości przez Internet - PZU JA Plus. Nowe ubezpieczenie zapewnia wypłatę w razie pobytu w szpitalu, złamania kości, trwałego inwalidztwa, jak również w razie śmierci w wyniku nieszczęśliwego wypadku lub wypadku

komunikacyjnego. Ochrona może obejmować ubezpieczonego lub ubezpieczonego i jego dziecko lub dzieci (składka pozostaje niezmienna, niezależnie od liczby ubezpieczonych dzieci). Jednocześnie ubezpieczający posiadający Kartę Dużej Rodziny mogą liczyć na dodatkowe zniżki;

- wprowadzono rabaty w indywidualnym ubezpieczeniu na życie i dożycie. W zależności od wysokości składki regularnej, można otrzymać zniżkę sięgającą kilkunastu procent, która będzie obowiązywała przez cały okres ubezpieczenia;
- kontynuowano prace wdrożeniowe nad indywidualnym ubezpieczeniem na życie dla kredytobiorców kredytów gotówkowych udzielanych przez Alior Bank (sprzedaż rozpoczęto w lipcu 2018 roku);
- trwały prace nad wdrożeniem oferty produktów sprzedawanych przez Bank Pekao (ubezpieczenie do pożyczki gotówkowej PEX oraz do kredytu hipotecznego) z planowaną datą rozpoczęcia ofertowania w drugiej połowie 2018 roku.

W ramach ubezpieczeń o charakterze inwestycyjnym w pierwszej połowie 2018 roku dokonano następujących zmian w ofercie produktowej:

- trwały intensywne prace nad rozwojem oferty produktów sprzedawanych razem z Bankiem Pekao. Prace projektowe objęły dwa produkty typu *unit-linked* dedykowane klientom Pionu Bankowości Prywatnej oraz Pionu Bankowości Detalicznej Banku z planowaną datą wdrożenia w drugiej połowie 2018 roku;
- w celu zwiększenia efektywności współpracy w ramach grupy kapitałowej i zoptymalizowania procesów obsługowych produkty *bancassurance* typu *unit-linked* (Multi Kapitał, Program Inwestycyjny World), zostały zmigrowane z systemów dotychczasowego agenta transferowego do systemów Pekao Financial Services;
- przeprowadzono 5 subskrypcji cieszącego się dużym zainteresowaniem klientów ubezpieczenia strukturyzowanego Świat Zysków. W ramach poszczególnych subskrypcji oferowano zróżnicowane strategie inwestycyjne, dostosowujące się do zmiennych warunków rynkowych oparte o różne modele naliczania bonusu inwestycyjnego.

W pozostałych inicjatywach PZU cały czas stawia na lepsze zrozumienie potrzeb klienta i budowanie z nim długoterminowych relacji. PZU chce szybko reagować na

zmiany w otoczeniu dopracowaną ofertą oraz jasnymi przekazami komunikacyjnymi poprzez:

- tworzenie modeli predykcyjnych odejść klientów oraz szybkie i skuteczne reagowanie na symptomy niezadowolenia klienta;
- rozwój programu lojalnościowego;
- prosty i przejrzysty układ i opis produktów na nowej stronie www.pzu.pl.

Ponadto, mając na uwadze otoczenie regulacyjno-prawne i wymogi stawiane przed PZU, dostosowano produkty do unijnego rozporządzenia o ochronie danych osobowych (RODO) SŁOWNIK. Zmiany objęły proces sprzedaży, wdrażania i obsługi produktu. Równocześnie w dalszym ciągu trwają prace nad dostosowaniem produktów do wymagań IDD SŁOWNIK.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które mogą mieć wpływ na działalność sektora ubezpieczeń na życie w II połowie 2018 roku

Do głównych czynników ryzyka na rynku ubezpieczeń na życie w II połowie 2018 roku należą:

- perspektywa wyższej inflacji i wzrostu gospodarczego sprzyjająca wzrostowi rentowności obligacji skarbowych, co długookresowo jest korzystne dla Grupy PZU, choć krótkoterminowo może wpłynąć niekorzystnie na dochody z lokat;
- słabsza koniunktura na rynkach kapitałowych skutkująca obniżeniem atrakcyjności produktów, w szczególności UFK;
- zmiany demograficzne i starzejące się społeczeństwo oraz wynikające z tego zmiany dotychczasowego poziomu śmiertelności, dzieciństwa i zachorowalności, szczególnie na choroby cywilizacyjne;
- stała presja na cenę w ubezpieczeniach grupowych oraz walka o właścicielstwo klienta (w tym jego danych) skutkująca obniżaniem marż dla ubezpieczyciela oraz tworzeniem barier wejścia i wyjścia dla klientów u pośredników niezależnych
- zmiany trendów i zachowań klientów w kierunku indywidualizacji oferty i elektronicznego, szybkiego oraz bez-papierowego sposobu zawierania, jak i obsługi ubezpieczeń, co wymusza na zakładach ubezpieczeń konieczność szybkiego dostosowywania się do oczekiwań;
- pojawienie się nowych konkurentów i rozwiązań, m.in. operatorów dużych baz klientów lub tzw. insurtech;
- wejście w życie ustawy o dystrybucji ubezpieczeń od 1 października 2018 roku tzw. Dyrektywy IDD;

- wejście wymogów regulacyjnych w kontekście IV Dyrektywy AML (przeciwdziałanie praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu);
- finalny kształt nowego systemu zabezpieczenia emerytalnego (Pracownicze Plany Kapitałowe).

3.4 Bankowość (Bank Pekao, Alior Bank)

Sytuacja na rynku

Sytuacja sektora bankowego w I połowie 2018 roku pozostawała stabilna, czemu sprzyjało utrzymujące się ożywienie gospodarki oraz funkcjonowanie banków w środowisku niskich stóp procentowych. W okresie od stycznia do maja 2018 roku sektor bankowy wypracował zysk netto na poziomie 6,4 mld zł wobec 5,2 mld zł w analogicznym okresie roku poprzedniego (wzrost o 24,5%).

Główny wpływ na kształtowanie się wyniku netto sektora miały lepsze wyniki z tytułu działalności bankowej (do 8 mld zł, tj. o 12,9% więcej w porównaniu do analogicznego okresu w 2017 roku), który nastąpił w rezultacie istotnego rosnącego wyniku odsetkowego związanego ze zwiększeniami bazy kredytowej, przy jednoczesnym spadku poziomu wyniku z tytułu opłat i prowizji.

Wartość aktywów sektora bankowego na koniec maja 2018 roku kształtowała się na poziomie 1 841 mld zł i była o 5,9% wyższa od poziomu z końca maja 2017 roku.

Należności brutto od sektora niefinansowego na koniec maja 2018 roku w porównaniu do roku ubiegłego wzrosły o 7,0% i wyniosły 1 121 mld zł. Głównymi obszarami wzrostu były należności od przedsiębiorstw (+6,1% r/r) oraz należności od gospodarstw domowych (+1,7% r/r).

W obszarze kosztów działania banków (bez uwzględnienia amortyzacji i rezerw) zanotowano w analizowanym okresie wzrost. W ujęciu rok do roku koszty wzrosły o 5,1%. Zmiana spowodowana jest rosnącymi kosztami pracowniczymi (o 5,9%) oraz wzrostem kosztów ogólnego zarządu (o 4,3%).

Wielkość funduszy własnych sektora bankowego dla współczynników kapitałowych, wyliczona zgodnie z regulacjami zawartymi w Rozporządzeniu CRR, wyniosła na koniec marca 2018 roku (ostatnie dostępne dane) 200,3 mld zł i w porównaniu do końca marca 2017 roku wzrosła o 12,5%.

Łączny współczynnik kapitałowy sektora bankowego ukształtował się na koniec marca 2018 roku na poziomie 18,9% (wzrost o 1,0 p.p. w stosunku do końca marca 2017 roku), a współczynnik kapitału podstawowego Tier I na koniec wyżej wymienionego okresu wyniósł 17,0% (wzrost w porównaniu z końcem marca 2017 roku o 0,6 p.p.).

Istotne umowy

Współpraca Banku Pekao i Alior Bank

23 października 2017 roku Bank Pekao i Alior Bank podpisały list intencyjny dotyczący woli podjęcia wstępnych rozmów dotyczących potencjalnych strategii współpracy, które mogłyby zostać wypracowane w celu zwiększenia wartości dla akcjonariuszy oraz klientów. W wyniku analiz obu banków uznano opcję połączenia Alior Bank z Pekao (w ramach którego akcjonariusze Alior Banku otrzymaliby akcje połączonego banku) za dającą szansę na wygenerowanie potencjalnie największej dodatkowej wartości dla akcjonariuszy oraz rozpoczęto negocjacje w zakresie wyboru optymalnej formuły ewentualnego połączenia Alior Banku z bankiem Pekao. 7 sierpnia 2018 roku banki poinformowały, że nie doszły do porozumienia co do warunków ich potencjalnego połączenia i tym samym zakończono negocjacje.

Współpraca banków z PZU oraz PZU Życie

W ramach współpracy Pekao oraz Alior Bank z Grupą PZU obecne działania dzielą się na 4 obszary:

- **Bancassurance:** wdrożono ubezpieczenie nieruchomości kredytobiorców zarówno w Pekao jak i Alior Banku oraz prowadzona jest również sprzedaż ubezpieczenia pożyczki gotówkowej Pekao w kanałach online. Ponadto w obu bankach w ofercie kanałów zdalnych znajduje się ubezpieczenie podróżne PZU „Wojażer”;
- **Assurbanking:** PZU w kilkudziesięciu oddziałach wspiera sprzedaż konta Pekao, a 5 marca 2018 roku uruchomiono pilotaż w 3 oddziałach, w których pracownicy PZU aktywnie oferują do Banku Konto Przekorzystne. Uruchomiono również wypłatę świadczeń dla klientów PZU w Oddziałach Pekao (autowypłata);
- **Współpraca:** uruchomiono programy ubezpieczeniowe dla pracowników banków oraz oferty specjalne produktów bankowych dla pracowników spółek Grupy PZU;
- **Synergie operacyjne:** zrealizowano synergie kosztowe w obszarach IT, administracji i bezpieczeństwa mających realne przełożenie na koszty PZU i Banku Pekao.

Działalność Grupy Kapitałowej Pekao

Na czele Grupy Kapitałowej Pekao stoi Bank Pekao, uniwersalny bank komercyjny, oferujący pełny zakres usług bankowych świadczonych na rzecz klientów indywidualnych oraz instytucjonalnych, prowadzącym działalność głównie w Polsce. Grupa Kapitałowa Pekao obejmuje instytucje finansowe działające na rynkach: bankowym, zarządzania aktywami, funduszy emerytalnych, usług maklerskich, doradztwa transakcyjnego, leasingu i faktoringu.

Bank Pekao jest od 2017 roku częścią Grupy PZU, największej instytucji finansowej w Europie Środkowo-Wschodniej. Celami strategicznymi banku ogłoszonymi w ramach nowej strategii na lata 2018 - 2020 „Siła Polskiego Żubra” jest osiągnięcie pozycji lidera rentowności w polskim sektorze bankowym poprzez wejście na ścieżkę inteligentnego wzrostu w modelu biznesowym opartym o wysoką efektywność i jakość procesów. Rozwój biznesu oparty jest o silną pozycję kapitałową i płynnościową przy zachowaniu najwyższych standardów w zakresie zarządzania ryzykiem oraz dalszej poprawie efektywności kosztowej.

Ponadto bank będzie realizować możliwe synergije wynikające ze współpracy w ramach Grupy PZU, co ogłosił w 2017 roku. Wytyczony kierunek innowacyjności, może być też dla banku obszarem do partnerstw z liderami technologii, innymi instytucjami finansowymi oraz firmami konsumenckimi.

Produkty i usługi

Bank oferuje konkurencyjne na rynku polskim produkty i usługi. Charakteryzuje się wysokim poziomem jakości obsługi klientów oraz rozwiniętą siecią oddziałów i bankomatów, a także profesjonalnym centrum obsługi telefonicznej oraz konkurencyjną platformą bankowości internetowej i mobilnej dla klientów indywidualnych, korporacyjnych oraz małych i mikro firm.

Segmentacja klienta

Model biznesowy banku oparty jest na segmentacji klientów wyodrębniającej następujące grupy:

- **Bankowość Detaliczna** – pełen zakres działalności bankowej dotyczący obsługi klientów indywidualnych (z wyłączeniem klientów z obszaru Bankowości Prywatnej) i mikro firm o obrotach rocznych do 5 mln zł oraz wyniki spółek Grupy, konsolidowanych metodą pełną i udziały w zyskach spółek

konsolidowanych metodą praw własności przypisanych do działalności detalicznej;

- **Bankowość Średnich i Małych Przedsiębiorstw** – pełen zakres działalności bankowej dotyczący obsługi firm o obrotach rocznych od 5 do 50 mln zł, oraz poniżej 5 mln zł w przypadku firm prowadzących pełną rachunkowość;
- **Bankowość Prywatna** – pełen zakres działalności bankowej dotyczący obsługi najbardziej zamożnych klientów indywidualnych;
- **Bankowość Korporacyjną i Inwestycyjną** - pełen zakres działalności bankowej dotyczący obsługi firm średnich i dużych, zaangażowanie Banku na rynku międzybankowym w dłużne papiery wartościowe i inne instrumenty, a także wyniki spółek Grupy konsolidowanych metodą pełną przypisanych do działalności korporacyjnej i inwestycyjnej;
- **Zarządzanie Aktywami i Pasywami i pozostałe** – obejmuje nadzór i monitoring przepływów środków finansowych, pozostałe obszary zarządzane centralnie, wyniki spółek konsolidowanych metodą pełną i udziały w zyskach spółek wycenianych metodą praw własności, które nie są przypisane innym segmentom.

Pekao TFI

W ramach Grupy kapitałowej Pekao działa również Pekao Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych (Pekao TFI). Pekao TFI (dawniej Pioneer Pekao TFI) jest najstarszym towarzystwem funduszy inwestycyjnych w Polsce dostarczającym klientom nowoczesne produkty finansowe udostępniając możliwości inwestowania na największych światowych rynkach kapitałowych. Od wielu lat tworzy programy oszczędnościowe, w tym także programy oferujące możliwość dodatkowego oszczędzania na emeryturę w ramach trzeciego, dobrowolnego filaru emerytalnego. W ofercie Pekao TFI dostępna jest również usługa zarządzania portfelami. Na koniec czerwca 2018 roku spółka posiadała aktywa w zarządzaniu w wysokości 19,2 mld zł, co oznacza wzrost o 1,8 mld zł, tj. 10,2% w porównaniu do końca czerwca 2017 roku.

Nowe produkty i usługi

Od początku 2018 roku Bank Pekao realizuje nową strategię rozwoju na lata 2018 - 2020 „Siła Polskiego Żubra”. Podstawą wzrostu Banku w obszarze klientów indywidualnych jest istotne zwiększenie tempa przyrostu liczby rachunków m.in. dzięki nowej ofercie i wyróżniającej się jakości.

W styczniu 2018 roku bank wprowadził do oferty nowe Konto Przekorzystne, które zastąpiło poprzednią linię rachunków

Eurokonto. Konto Przekorzystne to podstawowy rachunek banku, w ramach którego oferowany jest pełny pakiet produktów i usług bankowych. Ponadto w styczniu 2018 roku bank wprowadził do oferty nowe Konto Oszczędnościowe dla klientów indywidualnych z atrakcyjnym oprocentowaniem środków oraz brakiem opłat za wypłaty z konta realizowane poprzez aplikację mobilną PeoPay.

W obszarze ubezpieczeń w I półroczu 2018 roku bank rozwijał współpracę z PZU. W banku przeprowadzono szkolenia dla 6,7 tys. pracowników oddziałów, którzy uzyskali licencje KNF do sprzedaży ubezpieczeń PZU. Wdrożono grupowe ubezpieczenie „PZU-PAKIET PODRÓŻNY – BIZNES” dla użytkowników biznesowych kart płatniczych wydawanych przez Bank Pekao oraz zawarto z PZU generalną umowę ubezpieczenia ryzyka spłaty kredytów mieszkaniowych. Bank udostępnił również możliwość zakupu dobrowolnego ubezpieczenia CPI PZU oferowanego przy wnioskowaniu o pożyczkę w ramach procesu „na klik” w systemie Pekao24. Klienci Banku mogą skorzystać z nowego ubezpieczenia budynków lub lokali mieszkalnych, przygotowanego przez PZU. Oprócz standardowego ubezpieczenia nieruchomości, które może stanowić zabezpieczenie wiarygodności kredytobiorców Banku, klienci mają do wyboru pakiety dodatkowe obejmujące ruchomości domowe, assistance oraz odpowiedzialność cywilną.

W obszarze bankowości mobilnej bank w I półroczu 2018 roku udostępnił całodobowy kantor, możliwość zarządzania kartami oraz kody BLIK. Ponadto w czerwcu 2018 roku bank jako jeden z pierwszych banków w Polsce udostępnił usługę Apple Pay i jest jedynym w Polsce, który umożliwia klientom powiązanie Apple Pay z kontem osobistym przez bankowość mobilną PeoPay nawet bez posiadania karty.

Strategia

Jednym z efektów przejęcia Banku Pekao przez Grupę PZU w 2017 roku jest przejęcie zarządzania Pekao OFE oraz DFE Pekao przez PZU PTE. Likwidacja Pekao OFE rozpocznie się 1 sierpnia 2018 roku, a zakończy 12 października 2018 roku i tego dnia nastąpi przeniesienie aktywów Pekao OFE do OFE PZU. Z kolei likwidacja DFE Pekao rozpoczęła się 19 maja 2018 roku a zakończy 28 września 2018 roku. Usługi Agenta Transferowego dla funduszy zarządzanych przez PTE PZU świadczy Pekao Financial Services.

Działalność Grupy kapitałowej Alior Bank

Na czele Grupy kapitałowej stoi Alior Bank. Alior jest uniwersalnym bankiem depozytowo-kredytowym, obsługującym osoby fizyczne, prawne i inne podmioty będące osobami krajowymi i zagranicznymi. Podstawowa działalność banku obejmuje prowadzenie rachunków bankowych, udzielanie kredytów i pożyczek pieniężnych, emitowanie bankowych papierów wartościowych oraz prowadzenie skupu i sprzedaży wartości dewizowych. Bank prowadzi także działalność maklerską, doradztwo i pośrednictwo finansowe, aranżację emisji obligacji korporacyjnych oraz świadczy inne usługi finansowe.

Alior Bank jest jedną z najbardziej nowoczesnych i innowacyjnych instytucji finansowych w Polsce. To miejsce dla ludzi, którzy mają pomysły i odwagę biznesową, by wyznaczać nowe standardy bankowości. W ofercie banku są usługi i produkty zarówno dla klientów indywidualnych, jak i biznesowych, w tym małych i średnich przedsiębiorstw oraz klientów instytucjonalnych. Oferta banku łączy zasady tradycyjnej bankowości z innowacyjnymi rozwiązaniami – dzięki temu systematycznie Alior Bank wzmacnia pozycję rynkową i od lat konsekwentnie wyznacza nowe kierunki rozwoju polskiej bankowości.

Na 30 czerwca 2018 roku Alior Bank obsługiwał 4,1 mln klientów indywidualnych. Wzrost liczby klientów w 2018 roku wynikał ze wzrostu organicznego Alior Banku.

Produkty i usługi

Działalność Banku jest prowadzona w różnych pionach, które oferują określone produkty i usługi przeznaczone dla określonych segmentów rynku. Bank aktualnie prowadzi działalność w następujących segmentach branżowych:

- Klient indywidualny (segment detaliczny);
- Klient biznesowy (segment biznesowy);
- Działalność skarbowa.

Z uwagi na specyfikę działalności prowadzonej w ramach segmentu detalicznego, bank wyróżnia trzy dodatkowe obszary segmentu detalicznego posiadające dedykowaną ofertę dla wyodrębnionej grupy klientów:

- klientów masowych (osoby, których aktywa w Banku nie przekraczają 100 tys. zł, a miesięczne wpływy na konto osobiste są niższe niż 10 tys. zł.);
- klientów zamożnych (osoby z miesięcznymi wpływami na rachunki osobiste w kwocie ponad 10 tys. zł lub posiadające aktywa o wartości ponad 100 tys. zł);

- klientów Private Banking (osoby z aktywami o wartości ponad 1 mln zł lub aktywami inwestycyjnymi powyżej 0,5 mln zł).

Alior TFI

W ramach Grupy kapitałowej Alior Bank działa Alior TFI (dawne Money Makers). Spółka ta powstała w 2010 roku, a działalność pierwotnie koncentrowała się na usługach związanych z asset management. Współpraca Alior Banku ze spółką zależną Alior TFI dotyczy trzech obszarów: asset management (zarządzanie portfelami klientów indywidualnych/private banking), ofert ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych, a także zarządzania subfunduszami Alior SFIO. Od 5 stycznia 2017 roku Alior TFI jest notowany na rynku alternatywnym warszawskiej giełdy (NewConnect).

W I półroczu 2018 roku do istotnych nowych produktów i usług w ofercie handlowej Grupy Alior Banku należały:

- wdrożenie w czerwcu usługi Apple Pay, która umożliwia posiadaczom iPhone'ów płacenie zbliżeniowe telefonem za towary i usługi. To obok dostępnych już płatności Android Pay, HCE oraz BLIK kolejne innowacyjne rozwiązanie płatnicze będące elementem Strategii Cyfrowego Buntownika;
- przeprowadzenie w ramach Pierwszego programu emisji bankowych papierów wartościowych 20 emisji na łączną kwotę nominalną 621 mln zł;
- przygotowanie dla wybranych klientów Private banking nowej oferty certyfikatów inwestycyjnych z ograniczoną gwarancją kapitału oraz warunkowym przedterminowym odkupieniem – „autocall”. W I półroczu 2018 roku przeprowadzonych zostało 7 emisji tego typu o łącznej wartości nominalnej 126 mln zł;
- kontynuacja programu szkoleń agencyjnych przygotowujących do oferowania indywidualnych polis ubezpieczeniowych;
- wdrożenie ubezpieczenia nieruchomości we współpracy z PZU, dostępnego dla kredytobiorców kredytu hipotecznego Alior Banku;
- wdrożenie Konta Mocno Oszczędnościowego, które poza atrakcyjnym oprocentowaniem nowych środków, oferuje bezpłatne przelewy przez internet na własny ROR prowadzony w Alior Bank;
- współpraca z BANCOVO przy uruchomieniu pierwszej w pełni cyfrowej platformy pośrednictwa finansowego;
- PAPERLESS - wdrożenie rozwiązania umożliwiającego odejście od tradycyjnej formy podpisania umowy.

Alior Bank współpracuje także z podmiotami z Grupy PZU w celu realizacji synergii kosztowych i przychodowych. Współpraca ta dotyczy może m.in. obszarów innowacji, kanałów cyfrowych, IT, nieruchomości, marketingu, projektów rozwojowych, zakupów i produktów finansowych.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które będą miały wpływ na działalność banków w II połowie 2018 roku

Na sytuację sektora bankowego w II połowie 2018 roku wpływ będą mieć przede wszystkim:

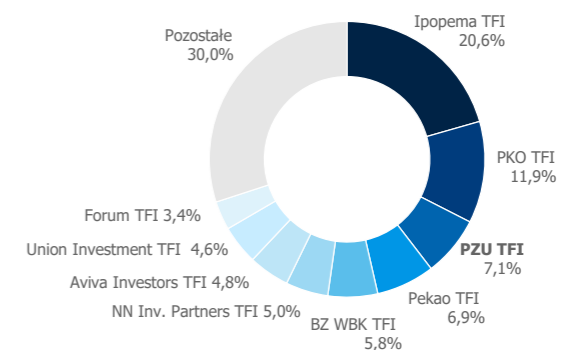
- funkcjonowanie w ustabilizowanym otoczeniu niskich stóp procentowych, które stwarza presję na poziom generowanej marży odsetkowej netto oraz dalsza polityka Rady Polityki Pieniężnej;
- wysokie wymagania w zakresie kapitałów własnych oraz rozwiązania w zakresie najnowszych standardów rachunkowości (MSSF9), które prawdopodobnie będą mieć negatywny wpływ na poziom zakumulowanych w bankach kapitałów i mogą prowadzić do większej zmienności kosztów ryzyka;
- potencjalne zmiany otoczenia prawnego, w tym głównie ustawowe rozwiązanie kwestii walutowych kredytów mieszkaniowych, jak również potencjalna konieczność wniesienia w przyszłości dodatkowych opłat do BFG, mogą mieć niekorzystny wpływ na rentowność sektora bankowego;
- spowolnienie tempa wzrostu polskiej gospodarki, jak i zmiana uregulowań prawnych funkcjonowania przedsiębiorstw może mieć negatywny wpływ na sytuację finansową wybranych klientów;
- zmiana otoczenia zewnętrznego oraz wydarzenia międzynarodowe mające wpływ na gospodarkę krajową.

3.5 Fundusze inwestycyjne (TFI PZU)

Sytuacja na rynku

Na koniec czerwca 2018 roku środki zarządzane przez krajowe fundusze inwestycyjne wyniosły nieco powyżej 280 mld zł wobec 279 mld zł na koniec grudnia roku poprzedniego – co oznacza wzrost o 0,4%.

Towarzystwa funduszy inwestycyjnych - udział w aktywach stan na 30.06.2018 roku (w %)



Źródło: Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami

W I półroczu 2018 roku, zgodnie z szacunkami serwisu Analizy Online, saldo wpłat i wypłat do funduszy detalicznych oferowanych przez TFI na krajowym rynku wyniosło ponad 1 mld zł. Zainteresowaniem klientów cieszyły się głównie fundusze gotówkowe i pieniężne, których aktywa jako jedyne zanotowały dodatkowe saldo na poziomie prawie 12 mld zł. Pozostałe klasy aktywów odnotowały ujemne saldo. Najmocniej straciły fundusze akcyjne (spadek o 4 mld zł), aktywów niepublicznych (straciły prawie 4 mld zł) oraz mieszane (spadek o ponad 1 mld zł).

W ramach grupy PZU na rynku funkcjonują 3 Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych: **TFI PZU**, **Pekao TFI** oraz **Alior TFI**.

Działalność TFI PZU

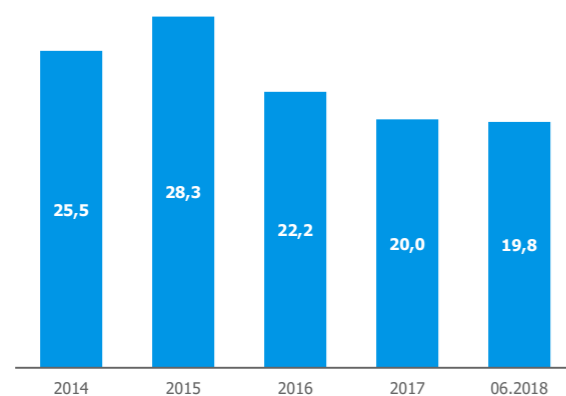
W ramach Grupy PZU działalność na rynku funduszy inwestycyjnych prowadzi Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU (TFI PZU). Oferuje ono produkty i usługi zarówno dla klientów indywidualnych, jak i instytucjonalnych – w tym dodatkowe programy inwestycyjno-oszczędnościowe w ramach III filaru systemu ubezpieczeń społecznych: Indywidualne Konta Emerytalne (IKE), Pracownicze Plany Oszczędnościowe (PPO), Pracownicze Programy Emerytalne (PPE), Zakładowe Programy Inwestycyjne (ZPI) oraz Grupowe

Plany Emerytalne (GPE), w ramach których dostępne są dodatkowo Indywidualne Konta Zabezpieczenia Emerytalnego (IKZE).

Na koniec czerwca 2018 roku TFI PZU posiadało w swojej ofercie 30 funduszy i subfunduszy, z czego 23 były oferowane klientom spoza Grupy.

Na koniec czerwca 2018 roku, TFI PZU zarządzało aktywami netto w wysokości blisko 20 mld zł, co oznacza 7,1% udział w rynku. Tym samym TFI PZU jest jednym z największych Towarzystw Funduszy Inwestycyjnych w Polsce - na 30 czerwca 2018 roku zostało sklasyfikowane na trzeciej pozycji w Polsce według raportów IZFiA (Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami). TFI PZU jest także liderem w segmencie pracowniczych programów emerytalnych wśród instytucji działających na tym rynku - z aktywami netto w wysokości prawie 4 mld zł.

Aktywa netto TFI PZU (w mld zł)



Źródło: Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami

W I półroczu 2018 roku nastąpił nieznaczny wzrost aktywów pod zarządzaniem. Wpływ na to miały przede wszystkim napływy do funduszy inwestycyjnych opartych o dłużną klasę aktywów oraz odpływy z funduszy zawierających istotny komponent papierów udziałowych.

Najważniejsze wydarzenia w TFI PZU w I półroczu 2018 roku to:

- wprowadzenie nowych Pracowniczych Programów Emerytalnych oraz Grupowych Planów Emerytalnych jak również utrzymanie napływów do już istniejących;

- aktywna sprzedaż subfunduszy opartych o krótkoterminowe papiery dłużne: PZU Gotówkowy oraz PZU Sejf+;
- uruchomienie 6 nowych funduszy w ramach nowego parasola Impuls PZU SFIO;
- rozpoczęcie prac nad wprowadzeniem do oferty funduszu PZU Sejf+ z ochroną kapitału oferowanego wspólnie z oddziałami Grupy PZU.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które będą miały wpływ na działalność funduszy inwestycyjnych w II połowie 2018 roku

Kondycja rynku funduszy inwestycyjnych i ich wyniki zależą przede wszystkim od:

- kondycji globalnej gospodarki – ryzyka dla wzrostu gospodarczego i perspektywy wzrostu inflacji;
- rozwoju wydarzeń w zakresie relacji handlowych – ich wpływ na aktywność gospodarki USA i ich partnerów handlowych oraz na decyzje FED;
- polityki pieniężnej – kontynuacji zacieśniania w USA i kilku mniejszych gospodarkach rozwiniętych, kontynuacji programu QE w strefie euro przy planowanym jego zakończeniu z końcem bieżącego roku oraz od podwyżek stóp procentowych w EM;
- ryzyka politycznego – działań rządu we Włoszech, problemów koalicji rządzącej w Niemczech i negocjacji warunków Brexit-u;
- wzrostu gospodarczego w Polsce wspieranego postępowaniem w realizacji inwestycji współfinansowanych środkami UE, przy możliwym ograniczeniu tempa wzrostu u głównych partnerów handlowych;
- ewolucji poglądów RPP w sytuacji stopniowego wzrostu inflacji bazowej, przy tempie wzrostu gospodarczego przekraczającym potencjalne i przy postępującym zaostrzeniu polityki pieniężnej w otoczeniu.

3.6 Działalność zagraniczna

Rynek litewski

Według Banku Litwy składka przypisana brutto na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniosła 322 mln euro w I połowie 2018 roku i wzrosła o 15,9% w porównaniu z analogicznym okresem 2017 roku.

Wzrost rynku w dalszym ciągu napędzany był przez ubezpieczenia komunikacyjne (stanowiące 62,7% rynku), których sprzedaż wzrosła o 20,4%. Przy czym ubezpieczenia OC wzrosły o 24,8%, a ubezpieczenia AC o 13,8%. Wyższa

składka przypisana w ubezpieczeniach komunikacyjnych to przede wszystkim wzrost średniej składki na rynku. W ujęciu miesięcznym widoczne jest jednak stopniowe spowalnianie wzrostu w tym segmencie ubezpieczeń.

W sektorze ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych na koniec I półrocza 2018 roku działało 12 spółek (w tym 8 oddziałów towarzystw ubezpieczeń zarejestrowanych w innych państwach członkowskich UE).

Największym zakładem ubezpieczeń na Litwie pod względem łącznej składki przypisanej brutto z tytułu ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych jest Lietuvos Draudimas. Udział spółki w rynku na koniec I półrocza 2018 roku wyniósł 29,4%. Uwzględniając ostatnie transakcje nabycia, łączny udział czterech największych grup (PZU, VIG, ERGO, Gjensidige) w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych stanowił 82,5%.

Składka brutto zgromadzona przez litewskie zakłady ubezpieczeń na życie wyniosła 117 mln euro w I połowie 2018 roku, co oznacza wzrost o 7,1% w porównaniu do I półrocza ubiegłego roku. Istotny wpływ na dodatnią dynamikę rynku miał rosnący przypis składki regularnej (9,0%). Składki jednorazowe (6,1% udziału w rynku) odnotowały w tym czasie spadek o 16,3%. W strukturze ubezpieczeń na życie dominowały ubezpieczenia z UFK SŁOWNIK, stanowiące 59,8% wartości portfela. Tradycyjne ubezpieczenia na życie stanowiły 18,2% przypisu składki.

W sektorze ubezpieczeń na życie na koniec I półrocza 2018 roku działało 8 spółek. Litewski rynek ubezpieczeń na życie charakteryzuje się wysoką koncentracją. Udział trzech największych zakładów ubezpieczeń na życie w łącznej składce przypisanej brutto wynosił 59,6%.

Rynek łotewski

Łotewski rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych odnotował składkę przypisaną brutto w wysokości 100 mln euro po I kwartale 2018 roku. To o 19 mln euro więcej niż w tym samym okresie poprzedniego roku, tj. o 23,6%.

Największy udział w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych mierzony składką przypisaną brutto miały ubezpieczenia komunikacyjne, których pozycję wzmocnił dodatkowo utrzymujący się wzrost cen na rynku.

Ubezpieczenia komunikacyjne OC stanowiły 25,2% rynku, a AC 21,5%. Znaczącą pozycję w strukturze produktowej posiadają także ubezpieczenia zdrowotne (24,8% udziału w rynku) oraz majątkowe (15,1% udziału w rynku).

W I kwartale 2018 roku na krajowym rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych funkcjonowało 10 towarzystw ubezpieczeń, 79,6% rynku było w posiadaniu 4 największych grup ubezpieczeniowych.

Rynek estoński

W I półroczu 2018 roku zakłady ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych prowadzące działalność w Estonii odnotowały wzrost składki przypisanej brutto o 20,3%¹ wobec 10,3% w analogicznym okresie 2017 roku. Łącznie składka przypisana brutto wyniosła 198 mln euro, z czego 52 mln euro, tj. 26,4% zgromadziły oddziały zagranicznych zakładów ubezpieczeń prowadzących działalność w Estonii.

W strukturze ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w I półroczu 2018 roku dominowały ubezpieczenia komunikacyjne, które stanowiły 59,9% w tym ubezpieczenia AC komunikacyjne stanowiące 33,2%. Ubezpieczenia majątkowe zgromadziły 26,2% składki przypisanej brutto na rynku.

Na koniec czerwca 2018 roku w sektorze ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych działało 13 spółek (w tym 4 oddziały zagranicznych towarzystw ubezpieczeń), z których 4 największe spółki posiadały 71,3% udziału w rynku.

Działalność spółek PZU w krajach bałtyckich

Od listopada 2014 roku Grupa PZU działa na litewskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych poprzez Lietuvos Draudimas, który od maja 2015 roku jest właścicielem oddziału PZU Estonia. Lietuvos Draudimas jest liderem ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych na Litwie z udziałem rynkowym na poziomie 29,4%. W I półroczu 2018 roku odnotował wzrost składki przypisanej brutto o 15,9% w porównaniu do roku poprzedniego osiągając poziom 95 mln euro. Największy wzrost odnotowano

¹ Od 1 stycznia 2018 roku IF P&C Insurance AC (lider na estońskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych) rozpoczął raportowanie w oparciu o całkowitą GWP, zmieniając dotychczasowe podejście oparte na ratach i tym samym znacząco zakłócając dane rynkowe. Pozostali uczestnicy rynku kontynuują raportowanie oparte na ratach, co oznacza, że dane rynkowe nie są porównywalne. Jednocześnie estoński nadzór ubezpieczeniowy (EKSL) wyraził zgodę na wdrożenie sprawozdawczości opartej na GWP od stycznia 2019 roku.

w ubezpieczeniach komunikacyjnych (19,7% r/r), w związku ze wzrostem stawek ubezpieczeniowych w regionie.

Działalność w zakresie ubezpieczeń na życie prowadzona jest na Litwie przez UAB PZU Lietuva Gyvybės Draudimas – „PZU Litwa Życie”. Zebrana składka przypisana wyniosła 7 mln euro, co oznacza wzrost o 13,1% w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Największy wzrost sprzedaży odnotowano w ubezpieczeniach z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, które wzrosły o 26,9% w porównaniu z I półroczem 2017 roku. Udział PZU Litwa Życie w rynku ubezpieczeń na życie wynosił 6,3% (w porównaniu z 6,0% na koniec czerwca 2017 roku).

Na Łotwie Grupa PZU prowadzi działalność poprzez AAS Balta, który wszedł w skład Grupy w czerwcu 2014 roku. Łączny udział w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych na koniec I kwartału 2018 roku osiągnął poziom 26,8%. Przepis składki brutto po I półroczu 2018 roku wyniósł 53 mln euro (44 mln euro na koniec I półrocza 2017 roku).

Od maja 2015 roku jednostka prowadząca działalność w Estonii jest oddziałem Lietuvos Draudimas. Udział w estońskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniósł 20,3%² w I półroczu 2018 roku. Zgromadzona składka przypisana brutto wyniosła 30 mln euro (26 mln euro na koniec czerwca poprzedniego roku).

Rynek ukraiński

Ukraiński rynek ubezpieczeniowy w I kwartale 2018 roku odnotował wzrost składki przypisanej brutto o 7,1%, osiągając poziom blisko 12 mld hrywien. Składka zgromadzona z tytułu ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniosła 11 mld hrywien, co oznacza wzrost o 5,2% w porównaniu do I kwartału 2017 roku. Wzrost ten był efektem pozytywnej dynamiki sprzedaży nowych samochodów, podwyższenia taryf w ubezpieczeniach komunikacyjnych jak również uwzględnienia inflacji w sumach ubezpieczeniowych. Ubezpieczenia komunikacyjne OC i AC (21,4% udziału w rynku) odnotowały wzrost przypisu składki o 19,4%. Zakłady ubezpieczeń na życie w analogicznym okresie zebrały składkę przypisaną brutto w wysokości 1 mld hrywien co oznacza wzrost o 40,2% w porównaniu do I kwartału 2017 roku.

² Od 1 stycznia 2018 roku IF P&C Insurance AC (lider na estońskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych) rozpoczął raportowanie w oparciu o całkowitą GWP, zmieniając dotychczasowe podejście oparte na ratach i tym samym znacząco zakłócając dane rynkowe. Pozostali uczestnicy rynku kontynuują raportowanie oparte na ratach, co oznacza, że dane rynkowe nie są porównywalne. Jednocześnie estoński nadzór ubezpieczeniowy (EKSL) wyraził zgodę na wdrożenie sprawozdawczości opartej na GWP od stycznia 2019 roku.

Ukraiński rynek ubezpieczeniowy jest rozdrobniony – na koniec marca 2018 roku działały na nim 292 zakłady ubezpieczeń (z czego 32 oferowały ubezpieczenia na życie). Niezależnie od wciąż olbrzymiej liczby ubezpieczycieli, 100 największych zakładów ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych generowało 98,3% składki przypisanej brutto, w przypadku 20 największych zakładów ubezpieczeń na życie było to 99,9% przypisu.

Na rynku ukraińskim Grupa PZU prowadzi działalność ubezpieczeniową poprzez dwie spółki: PrJSC IC PZU Ukraine (w zakresie ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych) – „PZU Ukraina” oraz PrJSC IC PZU Ukraine Life (ubezpieczenia na życie) – „PZU Ukraina Życie”. Ponadto spółka LLC SOS Services Ukraine pełni funkcje w zakresie assistance.

W I półroczu 2018 roku składka przypisana brutto zebrana przez PZU Ukraina wyniosła 670 mln hrywien, tj. była o 1,5% wyższa niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Składka przypisana brutto zebrana przez PZU Ukraina Życie wyniosła blisko 194 mln hrywien i była wyższa o 47,3% w porównaniu do I półrocza 2017 roku. Wzrost ten osiągnięto głównie w kanale *bancassurance* i brokerskim, w szczególności dzięki sprzedaży ubezpieczeń na życie i dożycie.

W I kwartale 2018 roku PZU Ukraina pozyskał 3,0% (wzrost o 0,2 p.p. w stosunku do I kwartału 2017 roku) składki przypisanej brutto ukraińskiego sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych, co dało mu piąte³ miejsce na rynku. Z kolei na rynku ubezpieczeń na życie PZU Ukraina Życie zajmował po pierwszym kwartale 2018 roku piąte⁴ miejsce z udziałem w rynku na poziomie 11,2% (wzrost o 0,4 p.p. w stosunku do podobnego okresu ubiegłego roku).

3.7 Usługi medyczne (Obszar Zdrowie)

Sytuacja na rynku

Rynek zdrowotny to bardzo szybko rozwijający się i perspektywistyczny obszar biznesowy. Trendy obserwowane obecnie to:

- kontynuacja dwucyfrowego tempa wzrostu rynku prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych,
- rozwój telemedycyny i możliwości usługowych w kanałach zdalnych,
- większe zapotrzebowanie na opiekę nad osobami starszymi,

³ Insurance TOP, Ukraiński kwartalnik ubezpieczeniowy, #2(62)2018

⁴ Insurance TOP, Ukraiński kwartalnik ubezpieczeniowy, #2(62)2018

- wzrost świadomości z zakresu profilaktyki i okresowych badań.

Zgodnie z danymi firmy PMR⁵: prywatna opieka zdrowotna w ramach produktów fee for service stanowiła na koniec 2017 roku 16,90 mld zł. Z kolei wartość abonamentów medycznych to 3,99 mld zł, a wartość rynku prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych osiągnęła 0,69 mld zł.

⁵ Raport PMR „Rynek prywatnej opieki zdrowotnej w Polsce 2018” z lipca 2018.

W ramach obszaru Zdrowie oferowany jest szeroki wybór produktów zdrowotnych dostosowanych do segmentu i potrzeb klienta:



Segment klienta korporacyjnego (zdrowotne życiowe)

Sprzedaż ubezpieczeń grupowych na życie i zdrowie stanowi podstawę działalności biznesowej obszaru Zdrowie Grupy PZU. Oferta kierowana jest zarówno do klientów korporacyjnych, jak i segmentu MŚP oraz mikroprzedsiębiorstw. Pracodawcy

Działalność Obszaru Zdrowie

Obszar Zdrowie zajmuje się:

- sprzedażą produktów zdrowotnych w formie ubezpieczeń (ubezpieczenia na życie i zdrowie oraz ubezpieczenia zdrowotne majątkowe i pozostałe osobowe) oraz produktów pozaubezpieczeniowych (medycyna pracy, abonamenty medyczne, partnerstwa i programy profilaktyczne);
- budową infrastruktury medycznej dla ludności w Polsce w celu zapewnienia jak najlepszej dostępności świadczonych usług oraz realizacji celów przychodowych.

mogą wykupić ubezpieczenie w modelu sponsorowanym bądź współfinansowanym lub wynegocjować ofertę grupową dla swoich pracowników.

Produkt	Zakres
PZU u Lekarza	dostęp do usług medycznych obejmujących m.in.: konsultacje lekarskie nawet 35 specjalności, do 400 rodzajów badań diagnostycznych i zabiegów ambulatoryjnych, rehabilitacja, stomatologia, prowadzenie ciąży, z możliwością rozszerzenia o usługi niestandardowe pod potrzeby klienta (np. transport medyczny, leczenie uzdrowiskowe, wyjazdowa pomoc pielęgniarska)
PZU w Apteczce	dofinansowanie do leków na receptę objętych zakresem zakupionych we wszystkich aptekach w Polsce (w tym w ponad 7000 aptekach partnerskich realizujących bezgotówkową obsługę Karty Lekowej)
PZU w Szpitalu	180 procedur szpitalnych z 7 specjalizacji (chirurgia, urologia, okulistyka, laryngologia, ginekologia, kardiologia, ortopedia)
PZU W Troscie o Zdrowie	dotatek do grupowego ubezpieczenia na życie; dostęp do usług rehabilitacyjnych w razie wystąpienia ciężkiej choroby
PZU Powrót do Sprawności	dotatek do grupowego ubezpieczenia na życie; dostęp do usług rehabilitacyjnych po wypadku na drodze lub wypadku w pracy

Aby sprostać najwyższym wymaganiom klientów indywidualnych z segmentu VIP obowiązuje niestandardowa oferta bazująca na synergii w ramach Grupy PZU. W jednej ofercie połączono ubezpieczenia ambulatoryjne, szpitalne, lekowe, podrózne i NNW oraz program lojalnościowy.

Segment ubezpieczenia masowe (zdrowotne majątkowe)

Klientom masowym nabywającym polisy majątkowe oferowane są dodatkowe ubezpieczenia zdrowotne o charakterze asystenckim, zapewniające dostęp do określonych usług medycznych w razie wystąpienia zdarzenia w ramach polisy podstawowej. Od połowy lipca 2018 roku w ofercie produktów majątkowych znajduje się również ubezpieczenie zapewniające dostęp do opieki medycznej w razie wypadku, ciężkiej choroby, nowotworu złośliwego i na co dzień.

Dodatek	Zakres
PZU Auto Asystent Zdrowotny	dostęp do ambulatoryjnej opieki medycznej dla kierowcy oraz pasażerów w razie wypadku drogowego
PZU Dom Asystent Zdrowotny	organizacja i pokrycie kosztów leczenia po nieszczęśliwym wypadku lub nagłym zachorowaniu
Ubezpieczenie Kontynuacji Leczenia po Podróży	dostęp do kompleksowej opieki medycznej w razie nieszczęśliwego wypadku lub nagłego zachorowania powstałego podczas podróży poza granicami Polski (m.in. opieka ambulatoryjna, rehabilitacja, zabieg chirurgiczny, transport medyczny, wsparcie opiekuna medycznego)
LINK4Mama – Assistancje Zdrowie	dostęp do opieki medycznej dla kobiet i dzieci w razie nagłego zachorowania lub nieszczęśliwego wypadku
LINK4 Wracaj do Zdrowia	Ubezpieczenie dodatkowe do NNW LINK4. Dostęp do lekarzy specjalistów, rehabilitacji ambulatoryjnej, wybranych badań i zabiegów ambulatoryjnych, diagnostyki RTG, USG, CT i MRI po nieszczęśliwym wypadku.
PZU Plan na Zdrowie	<p>dostęp do opieki medycznej (badań diagnostycznych i konsultacji lekarskich) w razie nieszczęśliwego wypadku, ciężkiej choroby, nowotworu złośliwego i na co dzień.</p> <p>PZU Plan na Zdrowie składa się z ubezpieczenia podstawowego oraz 3 ubezpieczeń dodatkowych: W Ciężkiej Chorobie, W Leczeniu Nowotworu, W Trosce o Ciebie.</p> <p>Ubezpieczenie podstawowe Plan na Zdrowie zapewnia opiekę medyczną w razie następstw nieszczęśliwego wypadku (w tym najczęściej występujących złamań, porażeń i uszkodzeń narządów). Dzięki ubezpieczeniu, w razie problemów zdrowotnych po nieszczęśliwym wypadku, klient może przez rok korzystać z konsultacji lekarskich i badań diagnostycznych.</p> <p>Ubezpieczenie dodatkowe W Ciężkiej Chorobie zapewnia opiekę zdrowotną – konsultacje lekarskie i badania diagnostyczne po wystąpieniu ciężkiej choroby, w tym: udaru i ropnia mózgu, zapalenia mięśnia sercowego i stwardnienia rozsianego.</p> <p>Ubezpieczenie dodatkowe W Leczeniu Nowotworu to pomoc medyczna – konsultacje lekarskie, badania diagnostyczne, możliwość skorzystania z drugiej opinii medycznej oraz konsylium lekarskiego – po zdiagnozowaniu nowotworu złośliwego, w tym: czerniaka złośliwego, nowotworu złośliwego piersi, nowotworu złośliwego szyjki macicy i nowotworu złośliwego płuc. W ramach ubezpieczenia klient otrzymuje też wsparcie finansowe.</p> <p>Ubezpieczenie dodatkowe W Trosce o Ciebie to opieka medyczna na co dzień, z której klient może korzystać już od pierwszego dnia ochrony ubezpieczeniowej – przez cały okres jej obowiązywania. Do wyboru są 3 zakresy, spośród których klient może wybrać odpowiednią dla siebie liczbę i rodzaj usług medycznych (ok. 70, 200 lub 450 usług). Ubezpieczenie zapewnia m.in. wizyty u specjalistów (bez skierowania), badania diagnostyczne i zabiegi rehabilitacyjne.</p>

Segment klienta indywidualnego (zdrowotne życiowe)

Klientom indywidualnym zapewniana jest ochrona zdrowotna w formie indywidualnej kontynuacji lub dodatku do ubezpieczenia na życie. Jako dodatek do ubezpieczenia na życie indywidualnie kontynuowanego oferowane są:

Dodatek	Zakres
PZU Antybiotyk IK, PZU Cztery Pory Roku IK	dofinansowanie do leków na receptę objętych zakresem zakupionych we wszystkich aptekach w Polsce (w tym w ponad 7000 aptekach partnerskich realizujących bezgotówkową obsługę Karty Lekowej)
PZU Uraz Ortopedyczny	organizacja oraz pokrycie kosztów usług medycznych na wypadek urazu ortopedycznego spowodowanego nieszczęśliwym wypadkiem

W ramach ubezpieczenia indywidualnego ochronnego oferowany jest dodatek:

Dodatek	Zakres
PZU z Miłości do Zdrowia	opieka lekarska, rehabilitacja, wsparcie psychologiczne oraz pomoc opiekuna w razie wystąpienia jednej z ciężkich chorób (zawału, udaru, nowotworu złośliwego oraz niezłośliwego guza mózgu).

Produkty pozaubezpieczeniowe

PZU Zdrowie jako operator medyczny oferuje usługi zdrowotne zarówno klientom indywidualnym korzystającym z placówek własnych, jak i korporacyjnym poszukującym alternatywy dla ubezpieczenia grupowego.

Produkt	Zakres
Abonament Medyczny	opieka ambulatoryjna dostępna w formie oferty grupowej z możliwością korzystania z usług medycznych w sieci partnerskiej i własnej w ponad 500 miastach w Polsce oraz w ramach usług i pakietów indywidualnych w konkretnych placówkach własnych PZU Zdrowie
Medycyna Pracy	badania wstępne, okresowe, kontrolne i końcowe, przegląd stanowisk pracy, udział lekarza medycyny pracy w komisjach BHP, uzupełnianie o szkolenia z pierwszej pomocy oraz programy profilaktyczne nakierowane na zapobieganie i diagnostykę chorób zawodowych
Karta Fit Plus	połączenie abonamentu medycznego PZU Zdrowie i karnetu sportowego do sieci Calypso Fitness z dodatkową usługą concierge PZU Pomoc
Pomoc Medyczna	oferta dla klientów zapewniająca, w razie nieszczęśliwego wypadku lub rozstroju zdrowia, dostęp do usług medycznych PZU Zdrowie: konsultacji lekarskich, badań ambulatoryjnych oraz rehabilitacji.

Osiągnięcia w Obszarze Zdrowie

- rozszerzono sieć świadczeniodawców o kolejne placówki medyczne, co oznacza, że w sieci PZU było już ponad 2 000 placówek;
- wdrożono nowy model działania infolinii obsługującej klientów produktów zdrowotnych, w tym ubezpieczeń na życie oraz majątkowych z dodatkiem zdrowotnym. Struktury infolinii działają w ramach PZU Zdrowie jako Centrum Zarządzania Usługami Medycznymi (CZUM), co pozwala też na zintegrowane zarządzanie doświadczeniem klienta i podniesienie jakości obsługi oraz testowanie innowacyjnych rozwiązań;
- nastąpił dalszy rozwój narzędzia do umawiania wizyt on-line poprzez bezpośrednie połączenie z kalendarzami współpracujących placówek medycznych. Klient podczas jednej rozmowy telefonicznej uzyskuje komplet informacji na temat umówionej wizyty: godzina, miejsce, placówka. W 2018 roku PZU Zdrowie posiada połączenie z 62 placówkami medycznymi zlokalizowanymi w całej Polsce;
- rozszerzono ofertę ubezpieczeniową o produkt majątkowy PZU Plan na Zdrowie, zapewniający dostęp do opieki medycznej (badań diagnostycznych i konsultacji lekarskich) w razie nieszczęśliwego wypadku, ciężkiej choroby, nowotworu złośliwego i na co dzień;
- trwa operacjonalizacja nowej placówki medycznej budowanej od podstaw (tzw. greenfield) w Warszawie oraz prace nad uruchomieniem kolejnych lokalizacji.

3.8 Fundusze emerytalne (PTE PZU)

Sytuacja na rynku

Na koniec czerwca 2018 roku aktywa netto otwartych funduszy emerytalnych ukształtowały się na poziomie 158 mld zł i spadły o 11,9% w porównaniu do końca 2017 roku.

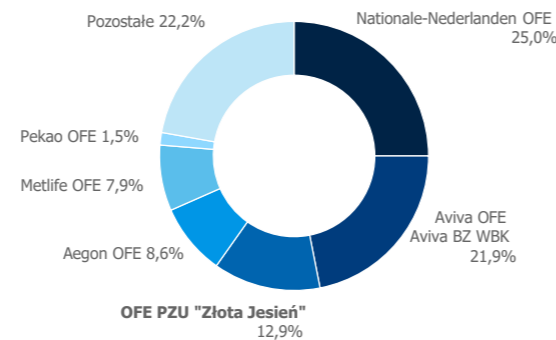
Działalność PTE PZU

Otwarty Fundusz Emerytalny PZU Złota Jesień, którym zarządza PTE PZU (PTE PZU) należy do największych uczestników rynku funduszy emerytalnych w Polsce. Na koniec czerwca 2018 roku OFE PZU był trzecim co do wielkości funduszem emerytalnym, zarówno pod względem liczby członków, jak i wartości aktywów netto:

- fundusz posiadał 2 114 tys. członków, tj. należało do niego 13,2% wszystkich uczestników otwartych funduszy emerytalnych;

- aktywa netto wynosiły ponad 20 mld zł, czyli przedstawiały 12,9% ogólnej wartości aktywów działających w Polsce otwartych funduszy emerytalnych.

Otwarte Fundusze Emerytalne - udział w aktywach netto stan na 30.06.2018 roku (w %)



Źródło: KNF, Dane miesięczne o rynku OFE, Dane za czerwiec 2018 roku

W I półroczu 2018 roku ZUS przekazał OFE PZU 162 mln zł składek, czyli o 1,4% mniej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Na koniec czerwca 2018 roku Dobrowolny Fundusz Emerytalny PZU prowadził ponad 66 tys. rachunków IKZE, na których były zgromadzone aktywa o wartości ponad 100 mln zł. W efekcie utrzymał on pozycję jednego z liderów w segmencie dobrowolnych funduszy emerytalnych. Stopa zwrotu wypracowana w I półroczu 2018 roku wyniosła -7,4%.

24 kwietnia 2018 roku KNF wydał zgodę na przejęcie zarządzania Pekao OFE i DFE Pekao przez PTE PZU. Zgodnie z decyzją KNF datę rozpoczęcia likwidacji Pekao OFE wyznaczono na 1 sierpnia 2018 roku, a zakończenie i połączenie aktywów Pekao OFE z aktywami OFE PZU „Złota Jesień” nastąpi 12 października 2018 roku. Likwidacja DFE Pekao trwa od 19 maja 2018 i zakończy się 28 września 2018 roku. W wyniku tej operacji OFE PZU umocni swoją pozycję na rynku a zarządzane aktywa wzrosną o ponad 10%.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które będą miały wpływ na działalność funduszy emerytalnych w II połowie 2018 roku

Główne wyzwania dla rynku funduszy emerytalnych w II połowie 2018 roku to:

- koniunktura na rynku kapitałowym, a w szczególności na GPW, wpływająca na wartość aktywów funduszy i wysokość opłat pobieranych przez PTE za zarządzanie;
- możliwości wynikające z realizacji założeń określonych w Planie Budowy Kapitału i Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, których przeprowadzenie będzie uzależnione od opracowania szczegółowych rozwiązań i wejścia w życie niezbędnych zmian legislacyjnych;
- aktywny udział w pracach nad przyjęciem rozwiązań zwiększających efektywność funkcjonowania III filaru i wpływających na zwiększenie jego atrakcyjności, jak również kształtowanie w świadomości społecznej potrzeb dotyczących dodatkowego oszczędzania na przyszłą emeryturę.

3.9 Pozostałe obszary działalności

PZU Pomoc

PZU Pomoc realizuje usługi pomocnicze na rzecz spółek Grupy PZU, w tym:

- zarządzanie siecią naprawczą PZU – na koniec I półrocza 2018 roku spółka współpracowała z 910 warsztatami;
- organizowanie usług assistance komunikacyjnego dla LINK4;
- prowadzenie aukcji pozostałości w szkodach całkowitych;
- wspieranie procesów likwidacji technicznej szkód komunikacyjnych;
- prowadzenie obsługi produktów asystenckich dla PZU i PZU Życie (m.in. porady prawne, organizację usług asystenckich itp.);
- zarządzanie programem lojalnościowym Klub PZU Pomoc w Życiu – na koniec I półrocza 2018 roku ok. 1,8 mln klubowiczów mogło korzystać ze zniżek na ubezpieczenia oraz produkty firm współpracujących (programy rabatowe u partnerów).

PZU CO

PZU CO jest spółką pomocniczą dla spółek Grupy PZU, powołaną w celu prowadzenia usług: poligraficznych, informatycznych, Data Center, Contact Center, pomocniczych związanych z ubezpieczeniami i funduszami emerytalno-

rentowymi, stałego pośredniczenia przy zawieraniu umów ubezpieczenia, umów finansowych i inwestycyjnych, umów assistance oraz usług kadrowo-płacowych.

PZU CO koncentruje się na rozwoju działalności związanej ze świadczeniem usług pośrednictwa w świadczeniu usług ubezpieczeniowych, usług informatycznych, contact center oraz masspringingu dla podmiotów z Grupy PZU oraz bierze udział w projektach związanych z centralizacją operacji prowadzonych w ramach Grupy.

W ramach współpracy pomiędzy PZU, a Bankiem Pekao w czerwcu 2018 roku wydzielono z PZU CO Zorganizowaną Cześć Przedsiębiorstwa (ZCP) i wniesiono do PFS będącej w posiadaniu Banku Pekao. Działania te mają na celu optymalizację usług agenta transferowego na rzecz funduszy inwestycyjnych w Grupie PZU. W wyniku tej transakcji PZU objął 33,5% akcji PFS.

PZU Finance AB

Działalność na rynku dłużnym Grupy PZU realizowana jest poprzez PZU Finance AB z siedzibą w Sztokholmie (Szwecja). Podstawowym zakresem działalności spółki jest gromadzenie funduszy pożyczkowych poprzez emisję obligacji lub innych instrumentów dłużnych oraz udzielanie finansowania dla spółek z Grupy PZU.

16 października 2015 roku PZU Finance AB wyemitował pięcioletnie euroobligacje na kwotę 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”. ROZ. 7.3 FINANSOWANIE DŁUŻNE

PZU LAB

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

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

Zespół PZU LAB wypracował metody współpracy z obecnymi i potencjalnymi klientami. Najpierw inżynierowie identyfikują krytyczne miejsca instalacji, symulują zdarzenia krytyczne takie jak pożary, zalania czy wybuchy i określają ich konsekwencje. Następnie omawiane są możliwe scenariusze zdarzeń oraz sposoby ich minimalizowania. Takie podejście oznacza ewolucję w relacjach z klientami. PZU przestaje być tylko sprzedawcą ubezpieczeń a staje się doradcą w zarządzaniu ryzykiem.

Tower Inwestycje

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

PZU Finanse

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

Ogrodowa-Inwestycje

Ogrodowa-Inwestycje Sp. z o.o. (Ogrodowa-Inwestycje) jest właścicielem biurowca City-Gate (Ogrodowa 58, Warszawa) i wynajmuje powierzchnie biurowe klientom zewnętrznym oraz spółkom z Grupy PZU.

PZU Corporate Member Limited

PZU Corporate Member Limited jest członkiem rynku Lloyds (member of Lloyd's). Spółka jest obsługiwana przez agencję Argenta Holdings Limited. Agencja ta zajmuje się bieżącą działalnością syndykatów, inwestuje ich środki finansowe oraz zatrudnia underwriterów.

Grupa Armatura

Grupa PZU jest zaangażowana kapitałowo w spółkę Armatura Kraków S.A. (Armatura Kraków) od października 1999 roku. Obecnie właścicielem 100% akcji Armatury Kraków jest fundusz inwestycyjny PZU FIZ AN BIS 2.

Armatura Kraków SA (Armatura Kraków) jest spółką dominującą w Grupie Kapitałowej Armatura. Grupa Armatura prowadzi swoją działalność poza obszarem usług finansowych i ubezpieczeniowych. Jest wiodącym producentem w branży sanitarnej i grzewczej w Polsce. Spółki tworzące Grupę

Armatura specjalizują się w produkcji baterii łazienkowych i kuchennych, aluminiowych grzejników centralnego ogrzewania, szerokiej gamy zaworów, ceramiki sanitarnej, kabin, brodzików oraz parawanów.



4.

PZU 2020 - więcej niż ubezpieczenia

Naszą główną wartością, zdefiniowaną w Strategii - „Nowe PZU”, staje się relacja z klientem i wiedza o nim, a naszym głównym produktem – umiejętność odpowiadania na jego potrzeby i budowania stabilnej przyszłości.

W rozdziale:

1. Nowy model działania
2. Operacjonalizacja strategii
3. Wybrane mierniki strategii

9 stycznia 2018 roku zarząd oraz rada nadzorcza PZU przyjęły aktualizację strategii PZU do 2020 roku. Strategia „Nowe PZU – więcej niż ubezpieczenia” zmienia model działania całej Grupy PZU, stawia nowe akcenty i powołuje konkretne inicjatywy, by uczynić z PZU jedną z najbardziej innowacyjnych i rentownych instytucji w branży finansowej w Europie.

4.1 Nowy model działania

Nowy model działania łączy wszystkie aktywności Grupy PZU i integruje je wokół klienta: ubezpieczenia - na życie, majątkowe, zdrowotne, inwestycje, emerytury, ochronę zdrowia, bankowość i usługi assistance (ROZ. 1 KRÓTKA CHARAKTERYSTYKA GRUPY PZU). Głównym wektorem zmiany jest **nowe podejście do budowy relacji z klientem**. Transformacja w kierunku spółki usługowo-doradczej pozwoli skutecznie zadbać o przyszłość klientów i kompleksowo zaspokoić ich potrzeby, w zakresie ochrony życia, zdrowia, majątku, oszczędności i finansów. Wpłyne także na osiągnięcie ambitnych celów finansowych i zbudowanie pozycji najbardziej innowacyjnej instytucji w branży finansowej. To

Zmieniamy PZU - stajemy się partnerem na całe życie



Źródło: Dane PZU

podejście zdefiniowało filozofię działania w ramach nowej strategii. W rezultacie zidentyfikowano m.in.: większy niż dotychczas zakładano potencjał wykorzystania nowych technologii w zakresie analizy i wykorzystania danych, wysoki potencjał w zakresie zintegrowanej obsługi klienta oraz nowo powstające szanse i zagrożenia związane ze zmianami regulacyjnymi i demograficznymi.

Nabycie znacznego pakietu akcji Banku Pekao stworzyło **nowe możliwości współpracy**. 7 czerwca 2017 roku nastąpiła finalizacja transakcji ogłoszonej w grudniu 2016 roku. PZU, wspólnie z Polskim Funduszem Rozwoju, nabyło pakiet 32,8% akcji Banku Pekao. Dzięki tej strategicznej inwestycji, PZU stał się największą grupą finansową w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej, posiadającą w swojej strukturze dwa banki, odgrywające ważną rolę na krajowym rynku finansowym. W rezultacie, przed PZU pojawiły się nowe możliwości rozwoju, szczególnie w zakresie integracji i koncentracji usług wokół klienta, na każdym etapie jego rozwoju osobistego i zawodowego.

Rozwój współpracy z bankami



Źródło: Dane PZU

Filozofia myślenia PZU o kliencie stanowi odejście od klasycznego modelu relacji klientów z ubezpieczycielem, opartej tylko na sprzedaży i obsłudze posprzedażowej. Celem PZU jest nawiązywanie i utrzymywanie relacji, poprzez dostarczanie produktów dobrze dopasowanych do klienta w odpowiednim dla niego miejscu i czasie, przy jednoczesnym zapewnieniu aby cechy produktu (w tym cena) były adekwatne do potrzeb klienta.

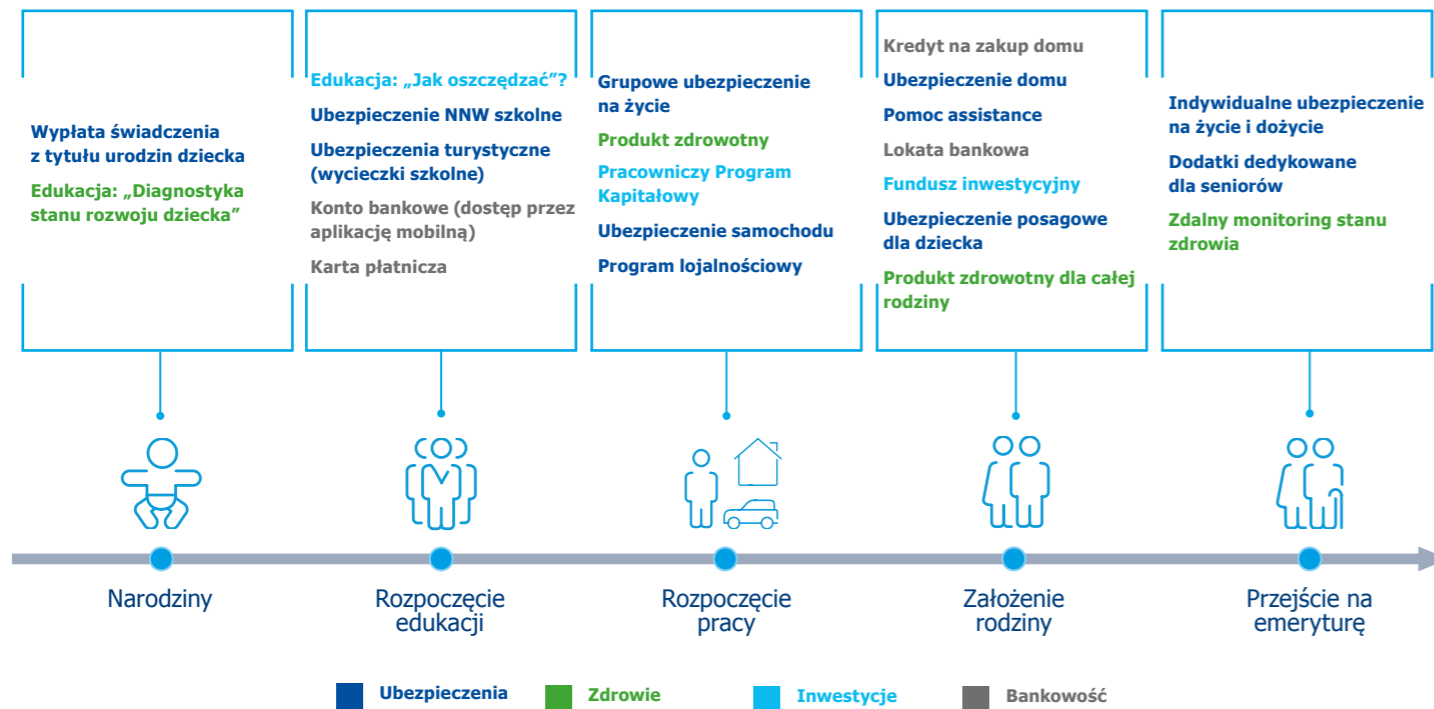
Pomagamy klientom dbać o ich przyszłość

Nowe podejście będzie determinowało **stopniową zmianę modelu ubezpieczyciela** (zajmującego się głównie wyceną i transferem ryzyka) na model firmy usługowo-doradczej (działającej w oparciu o technologiczny know-how). Pozwoli to klientowi na optymalizację decyzji na wszystkich etapach swojego życia. Docelowo przełoży się to na rosnące zaufanie i lojalność wobec marki pierwszego wyboru jaką będzie PZU, w zakresie usług ubezpieczeniowych, finansowych i zdrowotnych.

Nastąpi również zmiana filozofii działania sieci sprzedaży. Grupa PZU zakłada odejście od „produktocentryzmu” w kierunku ekosystemu, którego nadrzędnym celem jest

umiejętne zarządzanie relacjami z klientem poprzez oferowanie rozwiązań we wszystkich dostępnych dla niego miejscach. Trafne przewidywanie przyszłości, zrozumienie potrzeb klienta i budowanie coraz lepszych sposobów zaistnienia w jego codziennym życiu - to założenia leżące u podstaw także innych inicjatyw z nowej strategii PZU. Należą do nich m.in.: radykalne uproszczenie oferty produktowej i uniwersalizacja sieci sprzedaży, inwestycja w integrację baz danych, która zapewni pełny obraz klienta, cross-selling oraz program lojalnościowy i odmłodzenie bazy klientów.

Jesteśmy długoterminowym partnerem dla naszych klientów



Pomagamy firmom w ich rozwoju oferując gamę produktów wspierających wzrost



Źródło: Dane PZU

Nowe podejście zostało oparte na transformacji technologicznej, która dotknie niemalże wszystkich obszarów funkcjonowania Grupy. Jednocześnie będzie ona podstawą dla integracji wszystkich usług oferowanych przez spółki z Grupy. Osiągnięcie wysokiego stopnia jakości i liczby interakcji z klientem wymaga stworzenia modelu, w którym rdzeniem jest wiedza o kliencie i umiejętność budowania

długoterminowych relacji. Szczególny nacisk został położony na analizę posiadanych przez Grupę PZU informacji, w celu ich lepszego zrozumienia i wykorzystania. W związku z tym zdefiniowano obszary, w których zostaną wykorzystane narzędzia bazujące na sztucznej inteligencji, big data i rozwiązaniach mobilnych.

Nowe technologie zmieniają branżę ubezpieczeniową



Źródło: Dane PZU

W zakresie ekspansji zagranicznej PZU stawia na rozwój organiczny. Ambicją Grupy jest osiągnięcie do 2020 roku 8% udziału składki przypisanej brutto z rynków zagranicznych w łącznym przypisie oraz pozycja lidera na każdym rynku, na którym działa. Podejście do akwizycji będzie oportunistyczne. PZU będzie monitorowało rynek pod kątem interesujących celów akwizycyjnych. Podstawowymi celami będą spółki ubezpieczeniowe, pod warunkiem spełnienia następujących kryteriów: spółka znajduje się w TOP3 na danym rynku, działa w regionie Europy Środkowo-Wschodniej i osiąga satysfakcjonujące założenia dotyczące poziomu rentowności. PZU dopuszcza też akwizycje podmiotów z sektora poza ubezpieczeniowego (np. spółek asset management, banków, podmiotów z segmentu ochrony zdrowia, pośredników usług finansowych).

Uwolnienie pełnego potencjału Grupy PZU ma na celu **jak najlepsze wykorzystanie kapitału powierzonych przez**

akcjonariuszy, w sposób gwarantujący zarówno wzrost wartości jak i zapewnienie utrzymania atrakcyjnego strumienia dywidend. Dlatego też, Zarząd PZU zobowiązał się do kontynuacji polityki dywidendowej przyjętej w 2016 roku, która zakłada wskaźnik wypłaty dywidendy na poziomie nie mniejszym niż 50% zysku netto. Zdefiniowane ambitne cele wzrostowe, koncentracja na podnoszeniu efektywności kosztowej oraz wykorzystanie potencjału wszystkich obszarów działalności będą skutkować dynamicznym wzrostem na poziomie zysku netto, wyrażonym wskaźnikiem zwrotu z kapitału **ROE przekraczającym 22%** (do 2020 roku).

PZU swoje obecne i przyszłe działania planuje w oparciu o **odpowiedzialne zarządzanie** w obszarach finansowym, pracowniczym, społecznym, środowiskowym, poszanowania praw człowieka oraz przeciwdziałania korupcji. Dlatego też, procesy operacyjne na każdym etapie przygotowania, dystrybucji i obsługi produktów, realizowane są przy

uwzględnieniu zasad zrównoważonego rozwoju oraz dobrych praktyk przyjętych w Grupie.

Odpowiedzialne podejście do biznesu, jest jednym z kluczowych filarów budowy długofalowych i partnerskich kontaktów, które będą sprzyjały budowie wzajemnego zrozumienia i zaufaniu.

Wartości którymi się kierujemy w naszych działaniach



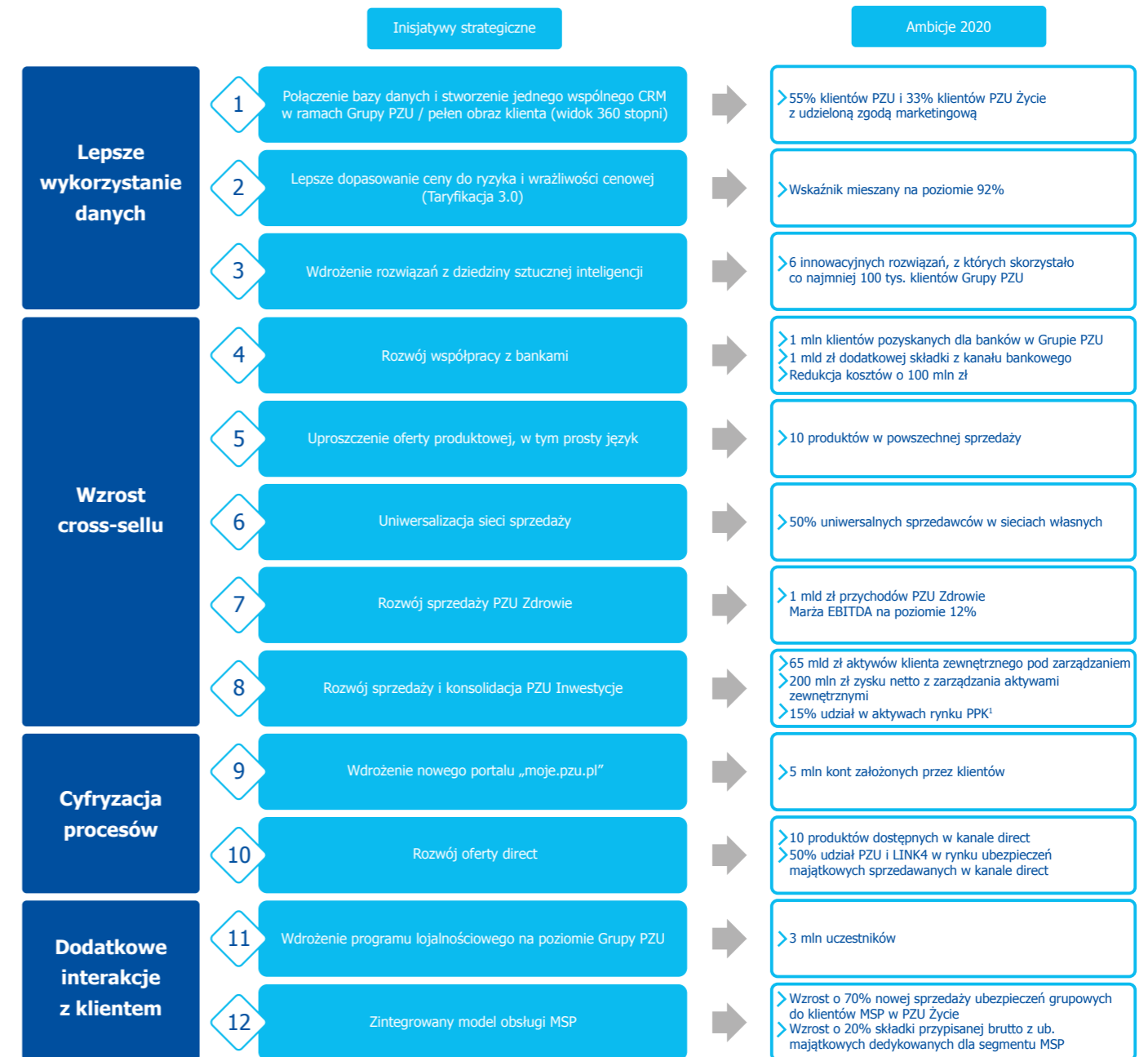
Źródło: Dane PZU

Nowe PZU to 4 kluczowe obszary biznesowe, których rozwój został zdefiniowany w oparciu o najbardziej perspektywiczne trendy ekonomiczne, technologiczne, regulacyjne i demograficzne. Długoterminową ambicją PZU jest osiągnięcie pozycji lidera na każdym z niżej wymienionych rynków.

Ubezpieczenia	<ul style="list-style-type: none"> Wzrost rynku skorelowany ze wzrostem PKB i zamożności społeczeństwa Nowe produkty ubezpieczeniowe, np. rozwiązania oparte na teledatce oraz ochrona przed cyberzrykiem Nowe możliwości wzrostu związane z lepszym wykorzystaniem danych zarówno w pracy aktuarialnej i taryfikacji, jak i współpracy z klientem
Banki	<ul style="list-style-type: none"> Spodziewana dalsza konsolidacja sektora bankowego w Polsce Prognozowana dynamika wzrostu depozytów blisko 2-krotnie przewyższająca tempo wzrostu PKB Dynamiczny rozwój bankowości elektronicznej i mobilnej
Inwestycje	<ul style="list-style-type: none"> Wpływ Pracowniczych Programów Kapitałowych na poziom oszczędności Polaków Zmiany regulacyjne gwarantujące klientom wyższy poziom bezpieczeństwa i większą przejrzystość Oczekiwana konsolidacja polskiego rynku zarządzania aktywami Rosnący udział produktów inwestycyjnych w strukturze oszczędności Polaków wraz z rosnącym dobrobytem
Zdrowie	<ul style="list-style-type: none"> Kontynuacja dwucyfrowego tempa wzrostu rynku prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych Rozwój telemedycyny i możliwości usługowych w kanałach zdalnych Większe zapotrzebowanie na opiekę nad osobami starszymi

4.2 Operacjonalizacja strategii

Realizacja ambicji PZU przebiega w oparciu o 12 kluczowych inicjatyw, które stanowią fundament Nowego PZU. Katalizatorem działań jest lepsze wykorzystanie danych, wzrost cross-sellu, cyfryzacja procesów oraz dodatkowe interakcje z klientem.



¹ Cel do potwierdzenia po przyjęciu ustawy dotyczącej PPK

Źródło: Dane PZU

Realizujemy Strategię Nowe PZU

Testujemy rozwiązania ratujące życie kierowców

- Nowoczesne rozwiązanie, czuwające nad bezpieczeństwem kierowcy i jego pasażerów w trakcie jazdy
- Współpracujące ze sobą niewielkie urządzenie i aplikacja na telefon
- Rejestruje trasę i zdarzenia w czasie jazdy
- Jeżeli dojdzie do wypadku – automatycznie przekaże informację do Centrum Alarmowego PZU, podając położenie samochodu
- Ocenia styl jazdy kierowców i sposób przejechania poszczególnych tras

Pracujemy nad jakością w obszarze obsługi spraw - obsługa zgłoszenia to teraz mniej niż 5 minut

- **Jest prosto.** Klient podaje dane, których nie ma w PZU. Resztę danych pobieramy z systemu Everest
- **Samoobsługa stanowi integralną część zgłoszenia.** Kierujemy część klientów do samodzielnego wyliczenia kwoty
- Serwis jest w pełni mobilny

Wdrożyliśmy nową stronę www.pzu.pl

- Nowoczesny design, intuicyjna nawigacja, dostosowanie do każdego urządzenia

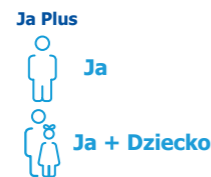
Prowadzimy intensywne prace nad #mojepzu.pl

- 22 mln PESEL migrujemy do jednej bazy danych



Pracujemy nad wzbogaceniem oferty produktowej

- polisa na życie online
- dwa warianty ubezpieczenia
- stała składka i ochrona przez 5 lat
- możliwość rezygnacji w każdej chwili
- nie pytamy o zdrowie

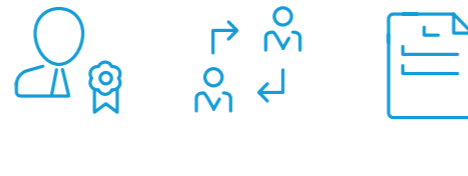


PZU Plan na Zdrowie



Odpowiadając na potrzeby naszych klientów przechodzimy na prosty język komunikacji

- **198** pracowników przeszkoliliśmy z efektywnej komunikacji
- **94%** uczestników twierdzi, że szkolenie przyda się w ich codziennej pracy
- Uprościliśmy całą komunikację w procesie rekrutacyjnym
- Zmieniliśmy wezwania do zapłaty – **1 mln** klientów rocznie otrzyma nowe pismo
- Pierwszy certyfikat Prostej polszczyzny dla serwisu PZU Konto Klienta



Źródło: Dane PZU

4.3 Wybrane mierniki strategii Grupy PZU 2020

		ROE ¹										
		06.2018	2020									
	UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE			UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE			INWESTYCJE			ZDROWIE		
	Udział rynkowy Grupy PZU ^{2, 3}			Liczba klientów PZU Życie (mln)			Aktywa klientów zewnętrznych pod zarządzaniem (mld zł)			Przychody (mln zł) ^{7, 9}		
	03.2018	2020	06.2018	2020	06.2018	2020	06.2018	2020	06.2018	2020	06.2018	2020
	34,8%	38,0%	10,9	11,0	30	65	499	1 000	254	>300		
	Wskaźnik miesza ³			Marża operacyjna w ub. Grupowych i IK			Wynik netto z zarządzania aktywami zewnętrznymi (mln zł) ^{6, 9}			Marża EBITDA ⁸		
	06.2018	2020	06.2018	2020	06.2018	2020	06.2018	2020	06.2018	2020	06.2018	2020
	86,8%	92,0%	20,2%	>20%	106	200	7,2%	12,0%	597	>900		
	Wskaźnik kosztów administracyjnych ⁴			Nadwyżka stopy rentowności na portfelu głównym powyżej RFR ¹⁰			Wskaźnik wypłacalności Solvency II ⁵			Liczba produktów na klienta		
	06.2018	2020	06.2018	2020	06.2018	2020	03.2018	2020	06.2018	2020		
	6,5%	6,5%	1,0 p.p.	2,0 p.p.	227%	>200%	1,5	2,0				
											CELE GRUPOWE	

¹ ROE przypisane jednostce dominującej

² Działalność bezpośrednia

³ PZU łącznie z TUW PZUW oraz LINK4

⁴ Koszty administracyjne PZU i PZU Życie

⁵ Środki własne po pomniejszeniu o przewidywane dywidendy i podatki od aktywów w ciągu 12 miesięcy

⁶ Wynik netto PZU Inwestycje na poziomie skonsolidowanym

⁷ Urocznione przychody placówek własnych i oddziałów uwzględniające przychody od PZU Zdrowie i GK PZU

⁸ Bez kosztów jednorazowych; rentowność liczona od sumy przychodów placówek i składki zarobionej

⁹ Krocząco 12 miesięcy

¹⁰ Różnica pomiędzy roczną stopą zwrotu liczoną na wyniku MSSF na portfelu głównym z uwzględnieniem FX od emisji obligacji własnych, a średniorocznym poziomem WIBOR 6M



5.

Wyniki finansowe

Rentowność kapitałów własnych przypisanych jednostce dominującej (ROE) na poziomie 20,8%. Zwiększenie kontrybucji banków do wyniku Grupy PZU. Wzrost składki przypisanej brutto o 2,4% rok do roku.

W rozdziale:

1. Główne czynniki mające wpływ na osiągnięty skonsolidowany wynik finansowy
2. Dochody Grupy PZU
3. Odszkodowania i rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe Grupy PZU
4. Koszty akwizycji i administracyjne Grupy PZU
5. Struktura aktywów i pasywów Grupy PZU
6. Udział segmentów branżowych w tworzeniu wyniku skonsolidowanego

5.1 Główne czynniki mające wpływ na osiągnięty skonsolidowany wynik finansowy

W I półroczu 2018 roku Grupa PZU uzyskała wynik brutto na poziomie 3 147 mln zł wobec 2 156 mln zł w poprzednim roku (wzrost o 46,0%). Zysk netto osiągnął poziom 2 358 mln zł i był wyższy o 653 mln zł od wyniku z I półrocza 2017 roku.

Zysk netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej wyniósł 1 425 mln zł wobec 1 438 mln zł w 2017 roku (spadek o 0,9%).

Z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych¹ wynik netto wzrósł o 46,6% względem ubiegłego roku. Zysk z działalności operacyjnej za I półrocze 2018 roku wyniósł 3 146 mln zł i był wyższy o 989 mln zł w stosunku do wyniku za I półrocze 2017 roku.

Zysk z działalności operacyjnej kształtowany był w szczególności przez:

- wzrost składki przypisanej brutto w grupie ubezpieczeń komunikacyjnych (efekt wzrostu średniej składki), zawarcie kilku umów o wysokiej wartości jednostkowej oraz wyższą sprzedaż w spółkach zagranicznych (głównie w ubezpieczeniach komunikacyjnych);
- wyższą rentowność w segmencie ubezpieczeń korporacyjnych, będącą wypadkową rosnącej składki zarobionej oraz wzrostu szkodowości w ubezpieczeniach komunikacyjnych przy stałym poziomie kosztów administracyjnych oraz poprawie wskaźnika kosztów akwizycji;
- wzrost rentowności w ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych w efekcie poprawy względem ubiegłego roku szkodowości produktów ochronnych oraz zmiany miksu w grupie produktów indywidualnie kontynuowanych z różnym jednostkowym kosztem tworzenia rezerw;
- wyższą rentowność w segmencie ubezpieczeń masowych głównie w efekcie wzrostu rentowności portfela ubezpieczeń komunikacyjnych będącej wypadkową znacznej poprawy wskaźnika szkodowości Auto Casco oraz pogorszenia w ubezpieczeniach OC - efekt doszacowania rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za ból spowodowany stanem wegetatywnym osoby

bliskiej poszkodowanej w wypadku (orzeczenie Sądu Najwyższego);

- lepsze wyniki w segmencie działalności bankowej w Alior Banku w związku z wysokim poziomem sprzedaży produktów kredytowych wspartym korzystną koniunkturą gospodarczą oraz niskim poziomem stóp procentowych;
- niższy wynik na notowanych instrumentach kapitałowych w szczególności ze względu na gorszą koniunkturę na GPW.

Na porównywalność wyników rok do roku w sposób istotny wpłynęło włączenie do struktury Grupy PZU banku Pekao w czerwcu 2017 roku. Pekao kontrybuowało do wyniku operacyjnego segmentu działalności bankowej kwotą 1 277 mln zł w I półroczu 2018 roku względem 227 mln zł w I półroczu 2017 roku.

W ramach poszczególnych pozycji wyniku operacyjnego Grupa PZU odnotowała:

- wzrost składki przypisanej brutto o 2,4 % do poziomu 11 881 mln zł. Wzrost dotyczył głównie ubezpieczeń komunikacyjnych w segmencie klienta masowego i korporacyjnego (efekt wzrostu średniej składki) oraz wynikał z zawarcia kilku umów o wysokiej wartości jednostkowej i wyższej sprzedaży w spółkach zagranicznych. Po uwzględnieniu udziału reasekuratorów i zmiany stanu rezerw składki, składka zarobiona netto wyniosła 11 054 mln zł i była o 6,8% wyższa niż analogicznym okresie 2017 roku;
- wyższy wynik netto z działalności inwestycyjnej w tym wzrost dochodów z lokat wygenerowanych na działalności bankowej w związku z rozpoczęciem konsolidacji Pekao w czerwcu 2017 roku, oraz spadek wyniku z działalności inwestycyjnej z wyłączeniem działalności bankowej. Wynik netto z działalności inwestycyjnej wyniósł 5 256 mln zł i był o 73,6% wyższy niż w I półroczu 2017 roku. Dochody z działalności inwestycyjnej, z wyłączeniem działalności bankowej, spadły głównie w efekcie gorszego wyniku osiągniętego na notowanych instrumentach kapitałowych w szczególności ze względu na pogorszenie koniunktury na GPW – spadek indeksu WIG o 12,2% w I półroczu 2018 roku wobec wzrostu o 17,9% w analogicznym okresie roku ubiegłego;
- wzrost kosztów odsetkowych do poziomu 992 mln zł względem 420 mln zł w analogicznym okresie ubiegłego roku związany w szczególności z rozpoczęciem konsolidacji Pekao oraz emisją obligacji podporządkowanych przez PZU na kwotę 2 250 mln zł w czerwcu 2017 roku;

- wyższy poziom odszkodowań i wypłaconych świadczeń. Ukształtowały się one na poziomie 7 345 mln zł, co oznacza, że wzrosły o 1,8% w porównaniu z analogicznym okresem 2017 roku. Wzrost dotyczył w szczególności grupy ubezpieczeń komunikacyjnych w segmencie klienta korporacyjnego oraz masowego w związku z doszacowaniem rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za ból spowodowany stanem wegetatywnym osoby bliskiej poszkodowanej w wypadku;
- wzrost kosztów akwizycji o 107 mln zł głównie w wyniku wyższych bezpośrednich kosztów akwizycji w segmencie klienta masowego i korporacyjnego będących konsekwencją rosnącego portfela oraz zmiany mix-u produktowego;
- wzrost kosztów administracyjnych do poziomu 3 342 mln zł względem 2 036 mln zł w I półroczu 2017 roku wynikał głównie z rozpoczęcia konsolidacji Pekao w czerwcu 2017 roku. Koszty administracyjne segmentu działalności bankowej wzrosły o 1 304 mln zł r/r. Jednocześnie koszty administracyjne w segmentach działalności ubezpieczeniowej w Polsce ukształtowały się na poziomie wyższym o 20 mln zł w stosunku do analogicznego okresu

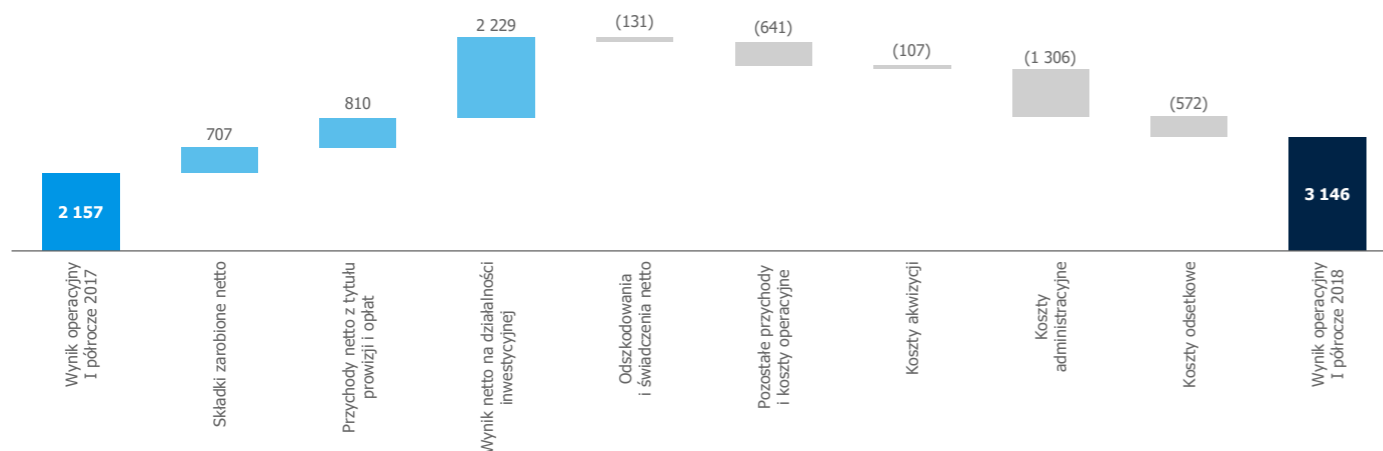
roku ubiegłego co w znacznej mierze wynikało z wyższych kosztów osobowych będących odpowiedzią na widoczne, stale narastające oznaki presji płacowej na rynku;

• wyższe ujemne saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych w wysokości 1 286 mln zł. Zmiana wynikała m.in. z wyższego poziomu podatku od instytucji finansowych oraz wzrostu opłat na BFG. Obciążenie Grupy PZU (łącznie na działalności ubezpieczeniowej oraz bankowej) podatkiem od instytucji finansowych w I półroczu 2018 roku wyniosło 542 mln zł względem 293 mln zł w analogicznym okresie 2017 roku, a opłaty na BFG wzrosły z 53 mln zł do poziomu 277 mln zł (w obu przypadkach efekt rozpoczęcia konsolidacji Pekao).

Podstawowe wielkości ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat	1 stycznia - 30 czerwca 2018	1 stycznia - 30 czerwca 2017	1 stycznia - 30 czerwca 2016
	w mln zł	w mln zł	w mln zł
Składki ubezpieczeniowe przypisane brutto	11 881	11 606	9 862
Składki zarobione netto	11 054	10 347	8 986
Przychody netto z tytułu prowizji i opłat	1 320	510	273
Wynik netto na działalności inwestycyjnej	5 256	3 027	1 405
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(7 345)	(7 214)	(6 165)
Koszty akwizycji	(1 519)	(1 412)	(1 252)
Koszty administracyjne	(3 342)	(2 036)	(1 283)
Koszty odsetkowe	(992)	(420)	(346)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(1 286)	(645)	(568)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	3 146	2 157	1 050
Udział w zyskach (stratach) netto jednostek wycenianych metodą praw własności	1	(1)	(1)
Zysk (strata) brutto	3 147	2 156	1 049
Podatek dochodowy	(789)	(451)	(259)
Zysk (strata) netto	2 358	1 705	790
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	1 425	1 438	660

¹ Zdarzenia jednorazowe obejmują efekt konwersji polis umów wieloletnich na umowy roczne odnawialne w ubezpieczeniach grupowych typ P, jednorazowy efekt doszacowania rezerw w ubezpieczeniach majątkowych na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za stany wegetatywne.

Wynik operacyjny Grupy PZU w I połowie 2018 roku (w mln zł)



5.2 Dochody Grupy PZU

Składki

W I półroczu 2018 roku Grupa PZU zebrała składki brutto o wartości 11 881 mln zł, czyli o 2,4% wyższe niż w analogicznym okresie 2017 roku. W ramach poszczególnych segmentów zanotowano:

- wyższą o 110 mln zł sprzedaż w segmencie klienta masowego (z wyłączeniem składki między segmentami) w porównaniu do I półrocza 2017 roku, w tym głównie w obrębie ubezpieczeń komunikacyjnych w konsekwencji wzrostu średniej składki oraz ubezpieczeń rolnych (głównie dotowanych upraw rolnych);
- wzrost składki w segmencie klienta korporacyjnego względem analogicznego okresu 2017 roku o 141 mln zł (z wyłączeniem składki między segmentami), w tym głównie w obrębie ubezpieczeń komunikacyjnych w konsekwencji wzrostu średniej składki oraz ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych;
- wzrost sprzedaży w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych – pozyskanie kolejnych kontraktów w ubezpieczeniach zdrowotnych zawieranych w formie grupowej lub kontynuowanej;
- w segmencie ubezpieczeń indywidualnych spadek składki o 103 mln zł w porównaniu do poprzedniego roku, głównie w wyniku niższych wpłat na rachunki w produktach *unit-linked* w kanale bankowym;
- wzrost przypisu składki zebranej przez spółki zagraniczne względem I półrocza 2017 roku o 113 mln zł, w tym głównie ubezpieczeń komunikacyjnych w segmencie krajów bałtyckich.

Przychody netto z tytułu prowizji i opłat

Przychody netto z tytułu prowizji i opłat w I półroczu 2018 roku wnosły 1 320 mln zł do wyniku Grupy PZU, czyli były o 810 mln zł wyższe niż w poprzednim roku głównie w wyniku rozpoczęcia konsolidacji Pekao.

Obejmowały one przede wszystkim:

- przychody netto z tytułu prowizji i opłat dla segmentu działalności bankowej w wysokości 1 181 mln zł (w tym głównie: prowizje maklerskie, przychody i koszty związane z obsługą rachunków bankowych, kart płatniczych i kredytowych, wynagrodzenie z tytułu pośrednictwa sprzedaży ubezpieczeń);
- przychody z tytułu zarządzania aktywami OFE Złota Jesień. Wyniosły one 64 mln zł (wzrost o 14,3% w porównaniu z poprzednim półroczem 2017 roku w wyniku wyższych średnich aktywów netto OFE PZU);
- przychody i opłaty od funduszy oraz towarzystw funduszy inwestycyjnych w wysokości 273 mln zł, czyli o 197 mln zł wyższe niż w I półroczu 2017 roku głównie w związku z rozpoczęciem konsolidacji Banku Pekao.

Segmenty ubezpieczeń (mln zł), lokalne standardy rachunkowości

	Przypis składki brutto (na zewnątrz)		
	1 stycznia - 30 czerwca 2018	1 stycznia - 30 czerwca 2017	1 stycznia - 30 czerwca 2016
RAZEM	11 881	11 606	9 862
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska (składka przypisana na zewnątrz)	6 847	6 596	5 243
Ubezpieczenia masowe Polska	5 327	5 217	4 277
OC komunikacyjne	2 352	2 350	1 691
AC komunikacyjne	1 278	1 240	1 043
Inne produkty	1 697	1 627	1 543
Ubezpieczenia korporacyjne Polska	1 520	1 379	966
OC komunikacyjne	385	342	222
AC komunikacyjne	422	419	334
Inne produkty	713	618	410
Razem ubezpieczenia na życie - Polska	4 133	4 221	3 928
Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane - Polska	3 444	3 429	3 390
Ubezpieczenia indywidualne - Polska	689	792	538
Razem ubezpieczenia majątkowe i osobowe - Ukraina i Kraje bałtyckie	844	742	650
Ukraina ubezpieczenia majątkowe i osobowe	88	96	89
Kraje bałtyckie ubezpieczenia majątkowe i osobowe	756	646	561
Razem ubezpieczenia na życie - Ukraina i Kraje bałtyckie	57	47	41
Ukraina ubezpieczenia na życie	26	19	17
Kraje bałtyckie ubezpieczenia na życie	31	28	24

Wyniki finansowe

Działalność inwestycyjna

W 2018 roku działalność lokacyjna Grupy PZU koncentrowała się na kontynuacji realizacji założeń strategicznych, w szczególności optymalizacji rentowności działalności lokacyjnej poprzez większą dywersyfikację portfela lokat.

W I połowie 2018 roku wynik netto na działalności inwestycyjnej² z uwzględnieniem kosztów odsetkowych wyniósł 4 264 mln zł wobec 2 607 mln zł w analogicznym okresie 2017 roku (wzrost o 63,6%). Wyższy wynik to przede wszystkim efekt rozpoczęcia konsolidacji banku Pekao od czerwca 2017 roku.

Wyłączając wpływ działalności bankowej wynik netto na działalności inwestycyjnej z uwzględnieniem kosztów odsetkowych w I połowie 2018 roku wyniósł 468 mln zł i był niższy niż w ubiegłym roku o 619 mln zł. Następujące czynniki miały największy wpływ na osiągnięte dochody:

- niższy wynik na notowanych instrumentach kapitałowych w szczególności ze względu na gorszą koniunkturę na GPW – spadek indeksu WIG o 12,2% w I połowie 2018 roku wobec wzrostu o 17,9% w analogicznym okresie roku ubiegłego;
- słabsze o 327 mln zł r/r wyniki z działalności inwestycyjnej na portfelu aktywów na pokrycie produktów inwestycyjnych, które jednak pozostają bez wpływu na łączny wynik netto Grupy PZU;
- ujemny wpływ różnic kursowych od własnych dłużnych papierów wartościowych w związku z osłabieniem kursu PLN względem EUR wobec umocnienia w porównywalnym okresie skompensowany częściowo lepszym wynikiem inwestycji denominowanych w EUR;
- słabsze wyniki na odsetkowych instrumentach finansowych przede wszystkim w efekcie:
 - strat poniesionych na portfelu obligacji zagranicznych w wyniku wzrostów rentowności na rynkach bazowych;
 - niższych wyników portfela obligacji HTM wskutek zapadania części portfela o wyższej rentowności niż możliwa obecnie do uzyskania na rynku.

Na koniec czerwca 2018 roku wartość portfela lokat³ Grupy PZU z wyłączeniem wpływu działalności bankowej wynosiła 50 068 mln zł wobec 46 164 mln zł na koniec 2017 roku.

² Wynik netto na działalności inwestycyjnej obejmuje przychody netto z inwestycji, wynik netto z realizacji instrumentów finansowych i nieruchomości, zmianę wartości odpisów na oczekiwane straty kredytowe i odpisów z tytułu utraty wartości instrumentów finansowych oraz zmianę netto wartości godziwej aktywów i zobowiązań wycenianych w wartości godziwej.

³ Portfel lokat jest prezentowany z wyłączeniem działalności bankowej i obejmuje aktywa finansowe (łącznie z produktami inwestycyjnymi, z wyłączeniem

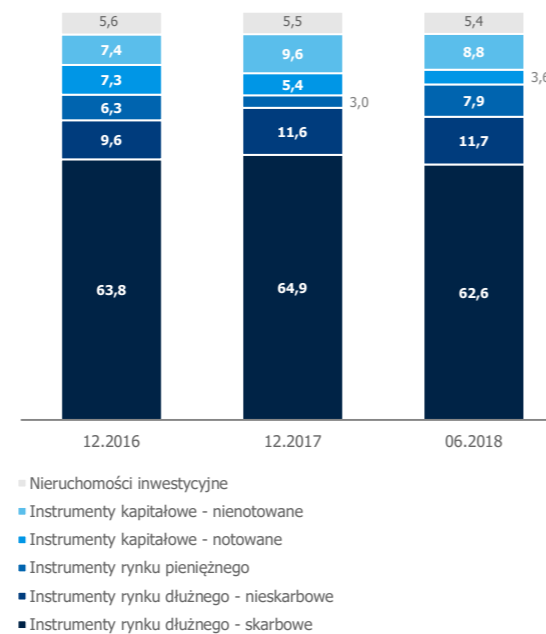
Wzrost poziomu portfela lokat był związany ze zwiększonym napływem środków ze składki w związku z rozwojem biznesu, jak również ze wzrostem salda transakcji reverse repo i lokat terminowych w instytucjach kredytowych zawieranych na rynku międzybankowym w celu zwiększenia efektywności prowadzonej działalności lokacyjnej i dostosowania portfeli lokat do ich benchmarków. Wzrost salda powyższych transakcji jest częściowo bilansowany zwiększeniem salda środków prezentowanych w zobowiązaniach z tytułu transakcji na instrumentach finansowych, które wykazywane są poza portfelem lokat.

Grupa prowadzi działalność inwestycyjną zgodnie z wymogami ustawowymi przy zachowaniu odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa, płynności i rentowności dlatego dłużne skarbowe papiery wartościowe stanowiły ponad 60% portfela lokat.

Wzrost stanu nieskarbowych instrumentów rynku dłużnego wynikał z konsekwentnie wdrażanej polityki lokacyjnej mającej na celu zapewnienie większej dywersyfikacji portfela lokat.

należności od klientów z tytułu kredytów), nieruchomości inwestycyjne (włącznie z częścią prezentowaną w kategorii aktywa przeznaczone do sprzedaży), ujemną wycenę instrumentów pochodnych oraz zobowiązania z tytułu transakcji z przyrzeczeniem odkupu.

Struktura portfela lokat (w %)



Wynik na pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych

W I półroczu 2018 roku saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było ujemne i wynosiło 1 286 mln zł wobec także ujemnego w analogicznym okresie 2017 roku na poziomie 645 mln zł. Wpływ na poziom tego wyniku miały następujące czynniki:

- podatek od instytucji finansowych – obciążenie Grupy PZU (łączenie na działalności ubezpieczeniowej oraz bankowej) tym podatkiem w I półroczu 2018 roku wyniosło 542 mln zł wobec 293 mln zł w analogicznym okresie ubiegłego roku. Wyższe obciążenie to efekt rozpoczęcia konsolidacji Pekao w czerwcu 2017 roku;
- wyższe o 126 mln zł koszty amortyzacji wartości niematerialnych zidentyfikowanych w wyniku transakcji przejęcia spółek (efekt zakupu udziałów w Pekao);
- wzrost opłat na BFG z 53 mln zł w I półroczu 2017 roku do poziomu 277 mln zł w I półroczu 2018 roku (efekt zakupu udziałów w Pekao).

5.3 Odszkodowania i rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe Grupy PZU

Odszkodowania i świadczenia netto (z uwzględnieniem zmiany stanu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych) osiągnęły wartość 7 345 mln zł i ukształtowały się na poziomie o 1,8% wyższym w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Na wzrost kategorii odszkodowań i świadczeń netto wpłynęły:

- wzrost wartości odszkodowań i świadczeń w grupie ubezpieczeń komunikacyjnych w segmencie klienta korporacyjnego oraz masowego w związku z doszacowaniem rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za ból spowodowany stanem vegetatywnym osoby bliskiej poszkodowanej w wypadku;
- wyższy poziom liczby roszczeń w ubezpieczeniach rolnych w segmencie klienta masowego na skutek wystąpienia licznych szkód powodowanych przez ujemne skutki przelimitowań oraz nawalne opady deszczu i gradu w I półroczu 2018 roku.

Z kolei w ubezpieczeniach na życie, na obniżenie powyższej kategorii odszkodowań i świadczeń netto wpływ miał ujemny wynik z działalności inwestycyjnej produktów *unit-linked* wobec dodatnich wyników osiągniętych w roku ubiegłym oraz niższych wpłat klientów na rachunki w indywidualnych produktach *unit-linked* w kanale *bancassurance*.

5.4 Koszty akwizycji i administracyjne Grupy PZU

Koszty akwizycji w I półroczu 2018 roku wzrosły o 107 mln zł w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Wzrost ten był w szczególności rezultatem wyższych bezpośrednich kosztów akwizycji w segmencie klienta masowego i korporacyjnego będących konsekwencją rosnącego portfela oraz zmiany miksu produktowego.

Koszty administracyjne Grupy w I półroczu 2018 roku ukształtowały się na poziomie 3 342 mln zł względem 2 036 mln zł w analogicznym okresie 2017 roku, czyli były o 64,1% wyższe w relacji do poprzedniego roku. Wzrost wynikał w głównej mierze z rozpoczęcia konsolidacji Pekao. Koszty administracyjne segmentu działalności bankowej wzrosły o 1 304 mln zł. Jednocześnie koszty administracyjne w segmentach działalności ubezpieczeniowej w Polsce ukształtowały się na poziomie o 20 mln zł wyższym od roku ubiegłego co w znacznej mierze wynikało z wyższych kosztów osobowych będących odpowiedzią na widoczne narastające oznaki presji płacowej na rynku. Efekt częściowo kompensowany przez stałe utrzymywanie dyscypliny kosztowej w pozostałych obszarach działalności zarówno bieżącej jak i projektowej.

5.5 Struktura aktywów i pasywów Grupy PZU

30 czerwca 2018 roku suma aktywów Grupy PZU wynosiła 321 811 mln zł i była o 4 353 mln zł wyższa w porównaniu ze stanem na koniec 2017 roku.

Aktywa

Głównym elementem aktywów Grupy na 30 czerwca 2018 roku były należności od klientów z tytułu kredytów. Ich udział w sumie aktywów wyniósł 54,0%, a saldo osiągnęło poziom 173 651 mln zł i zwiększyło się w porównaniu do końca 2017 roku o 4 194 mln zł.

Drugą co do wartości kategorię aktywów stanowiły lokaty (inwestycyjne [lokacyjne] aktywa finansowe, nieruchomości inwestycyjne i pochodne instrumenty finansowe) które przedstawiały 34,2% sumy aktywów Grupy i osiągnęły wartość 110 045 mln zł. Spadek salda w I półroczu 2018 roku względem końca 2017 roku o 4 707 mln zł dotyczył

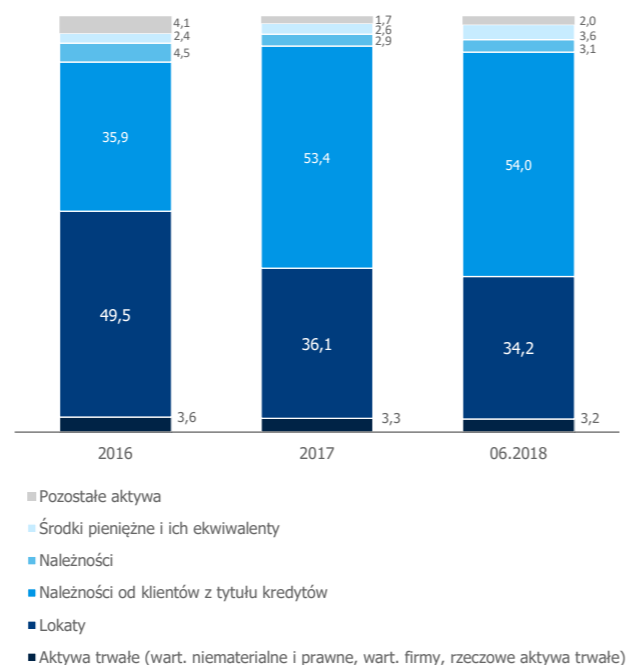
w szczególności działalności bankowej m.in. w związku z wypłatą dywidendy przez Pekao w wysokości 2 074 mln zł 20 lipca 2018 roku.

Należności Grupy PZU, w tym należności z tytułu kontraktów ubezpieczeniowych oraz bieżącego podatku dochodowego, ukształtowały się na poziomie 9 832 mln zł i stanowiły 3,1% aktywów. Dla porównania, na koniec 2017 roku wynosiły 9 096 mln zł (2,9% aktywów Grupy), a wzrost ich wartości wynikał w głównej mierze z nierozliczonych transakcji dotyczących instrumentów finansowych oraz depozytów zabezpieczających.

Aktywa trwałe w postaci wartości niematerialnych i prawnych, wartości firmy oraz rzeczowych aktywów trwałych zostały wykazane w sprawozdaniu z sytuacji finansowej w wysokości 10 240 mln zł. Stanowiły one 3,2% aktywów. Spadek salda względem końca 2017 roku o 320 mln zł wynikał m.in. z amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych zidentyfikowanych w wyniku transakcji zakupu przez PZU udziałów w Banku Pekao oraz amortyzacji rzeczowych aktywów trwałych.

Na 30 czerwca 2018 roku Grupa PZU posiadała 11 505 mln zł środków pieniężnych i ich ekwiwalentów (3,6% aktywów). Na koniec 2017 roku ich wartość ukształtowała się na poziomie 8 239 mln zł, a zmiana salda dotyczyła w głównej mierze środków pieniężnych zgromadzonych przez Bank Pekao w związku z wypłatą dywidendy za 2017 rok 20 lipca 2018 roku.

Struktura aktywów Grupy PZU (w %)



Pasywa

Na koniec I półrocza 2018 roku skonsolidowane kapitały własne osiągnęły wartość 34 612 mln zł i ukształtowały się na poziomie niższym w porównaniu do końca 2017 roku (spadek o 7,8%). Spadek skonsolidowanych kapitałów własnych dotyczył w szczególności udziałów niekontrolujących, które w związku z przeznaczeniem na wypłatę dywidendy przez Pekao kwoty 2 074 mln zł, z czego 1 659 mln zł stanowiła wartość dywidendy przypadająca akcjonariuszom niekontrolującym, oraz wpływem zastosowania MSSF9 spadły o 1 629 mln zł i osiągnęły wartość 21 332 mln zł. Kapitały przypadające udziałowcom jednostki dominującej zmalały o 1 319 mln zł względem poprzedniego roku – efekt podziału zysku przez PZU za 2017 rok w tym przeznaczenia na wypłatę dywidendy 2 159 mln zł oraz wpływu zastosowania MSSF9. Powyższe czynniki zostały częściowo skompensowane wynikiem netto przypisanym jednostce dominującej wypracowanym w I półroczu 2018 roku.

Największym składnikiem pasywów na koniec I półrocza 2018 roku były zobowiązania finansowe z udziałem na poziomie 70,1%. Ich saldo osiągnęło wartość 225 470 mln zł i obejmowało w szczególności:

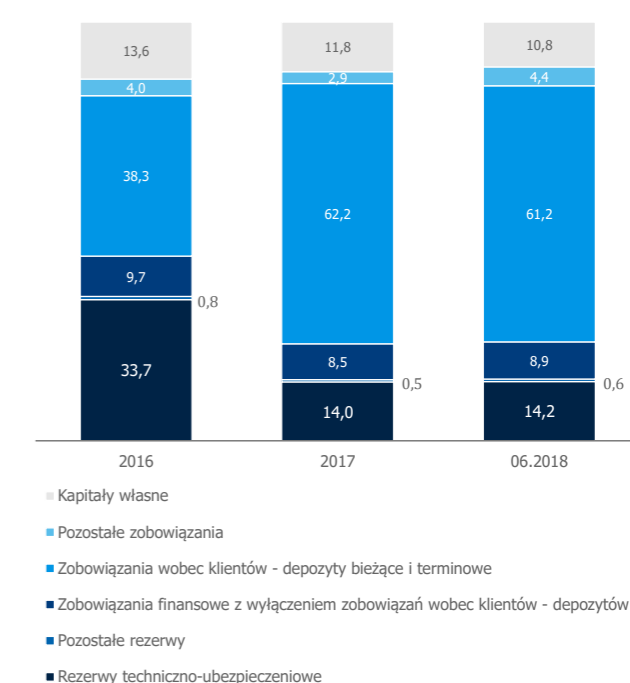
- zobowiązania wobec klientów 197 771 mln zł (głównie z tytułu depozytów Pekao i Alior Banku);
- zobowiązania z tytułu transakcji z przyrzeczeniem odkupu w wysokości 1 552 mln zł w I półroczu 2018 roku względem 1 167 mln zł w 2017 roku;
- zobowiązania z tytułu emisji własnych dłużnych papierów wartościowych w wysokości 10 949 mln zł w tym:
 - 5 282 mln zł obligacji, z czego 850 mln euro stanowią euroobligacje wyemitowane za pośrednictwem w 100% zależnej spółki PZU Finance AB;
 - 4 452 mln zł certyfikatów depozytowych wyemitowanych przez banki Pekao i Alior;
 - 1 215 mln zł listów zastawnych wyemitowanych przez Bank Pekao.
- zobowiązania podporządkowane w wysokości 5 316 mln zł, w tym obligacje podporządkowane PZU wyemitowane 30 czerwca 2017 roku na łączną kwotę 2,25 mld zł.

Na 30 czerwca 2018 roku wartość rezerw techniczno - ubezpieczeniowych wyniosła 45 583 mln zł, co stanowiło 14,2% pasywów (+1 025 mln zł względem końca 2017 roku). Zmiana wynikała w szczególności z:

- podwyższenia rezerwy składki w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych wynikającego z rozwoju sprzedaży ubezpieczeń;
- doszacowania rezerw, głównie w ubezpieczeniach komunikacyjnych, na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za stany wegetatywne;
- niższych rezerw w ubezpieczeniach na życie w produktach *unit-linked*, na skutek ujemnego wyniku z działalności inwestycyjnej;
- wzrostu rezerw matematycznych w ubezpieczeniach kontynuowanych związanego z indeksacją sum ubezpieczenia oraz wzrostem średniego wieku ubezpieczonych.

Saldo pozostałych zobowiązań na 30 czerwca 2018 roku wyniosło 14 305 mln zł względem 9 096 mln zł na koniec 2017 roku. Wzrost dotyczył w szczególności zobowiązań z tytułu nierozliczonych transakcji na instrumentach finansowych oraz zobowiązań wobec akcjonariuszy z tytułu dywidend.

Struktura pasywów Grupy PZU (w %)



Rachunek przepływów pieniężnych

Przepływy pieniężne netto na koniec I półrocza 2018 roku osiągnęły wartość 3 213 mln zł i spadły o 5 544 mln zł w porównaniu do ubiegłego roku. Spadek ten dotyczył w szczególności przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej.

5.6 Udział segmentów branżowych w tworzeniu skonsolidowanego wyniku

Na potrzeby zarządzania Grupą PZU, zostały wyodrębnione następujące segmenty branżowe:

- ubezpieczenia korporacyjne (majątkowe i pozostałe osobowe) – segment ten obejmuje szeroki zakres produktów ubezpieczeń majątkowych, odpowiedzialności cywilnej i komunikacyjnych, dostosowanych do potrzeb klienta, z indywidualną wyceną ryzyka oferowanych przez PZU oraz TUW PZUW dużym podmiotom gospodarczym;
- ubezpieczenia masowe (majątkowe i pozostałe osobowe) – składają się na niego produkty ubezpieczeń majątkowych, wypadkowych, odpowiedzialności cywilnej, wypadkowych i komunikacyjnych. PZU oraz LINK4 świadczy je klientom indywidualnym oraz podmiotom z sektora małych i średnich firm;

- ubezpieczenia na życie: grupowe i indywidualnie kontynuowane – PZU Życie oferuje je grupom pracowników i innym grupom formalnym (np. związkom zawodowym). Do umowy ubezpieczenia przystępują osoby pozostające w stosunku prawnym z ubezpieczającym (np. pracodawcą, związkiem zawodowym) oraz ubezpieczenia indywidualnie kontynuowane, w których ubezpieczający nabył prawo do indywidualnej kontynuacji ubezpieczenia w fazie grupowej. Obejmuje on następujące rodzaje ubezpieczeń: ochronne, inwestycyjne (niebędące jednak kontraktami inwestycyjnymi) oraz zdrowotne;
- indywidualne ubezpieczenia na życie – PZU Życie świadczy je klientom indywidualnym. Umowa ubezpieczenia dotyczy konkretnego ubezpieczonego, który podlega indywidualnej ocenie ryzyka. Są to ubezpieczenia ochronne, inwestycyjne (niebędące kontraktami inwestycyjnymi) i zdrowotne;
- inwestycje – raportowany wg PSR – obejmujący działalność lokacyjną w zakresie środków własnych Grupy PZU, rozumianych jako nadwyżka lokat nad rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi w spółkach ubezpieczeniowych Grupy PZU mających siedzibę w Polsce (PZU, LINK4 i PZU Życie), powiększoną o nadwyżkę dochodów osiągniętą ponad stopę wolną od ryzyka z inwestycji odpowiadających wartości rezerw techniczno-ubezpieczeniowych PZU, LINK4 i PZU Życie w produktach ubezpieczeniowych, czyli nadwyżkę dochodów z lokat PZU, LINK4 i PZU Życie, ponad dochody alokowane według cen transferowych do segmentów ubezpieczeniowych. Ponadto, segment Inwestycje, obejmuje dochody z innych wolnych środków finansowych w Grupie PZU (w tym konsolidowane fundusze inwestycyjne);
- segment bankowy - szeroki zakres produktów bankowych oferowanych zarówno klientom korporacyjnym, jak i indywidualnym przez Pekao i Alior Bank.
- kraje bałtyckie – ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe oraz na życie świadczone na terenie Litwy, Łotwy i Estonii;
- kontrakty inwestycyjne – składają się na nie produkty PZU Życie nietransferujące istotnego ryzyka ubezpieczeniowego i niespełniające definicji kontraktu ubezpieczeniowego. Są to niektóre produkty z gwarantowaną stopą zwrotu oraz niektóre produkty w formie ubezpieczeniowego produktu kapitałowego – *unit-linked*;
- pozostałe – obejmują jednostki objęte konsolidacją i niezakwalifikowane do żadnego segmentu powyżej.

Ubezpieczenia korporacyjne

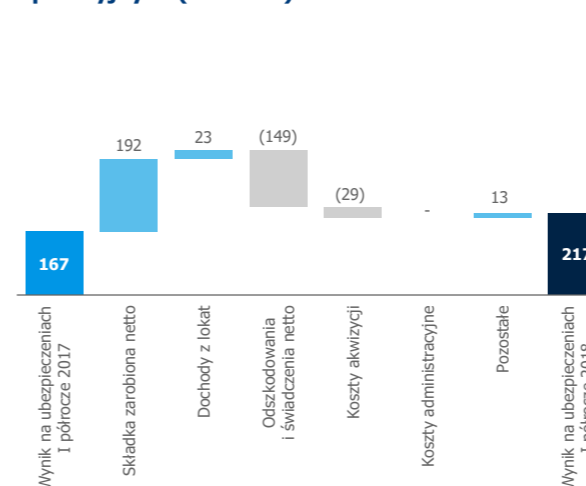
W I półroczu 2018 roku segment ubezpieczeń korporacyjnych (składający się z PZU oraz TUW PZUW) osiągnął 217 mln zł wyniku na ubezpieczeniach, czyli o 29,9% więcej, niż w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Na poziom wyniku segmentu w I półroczu 2018 roku wpływ miały przede wszystkim następujące czynniki:

- wzrost składki zarobionej netto o 19,9%, przy jednoczesnym wzroście składki przypisanej brutto o 10,1% w stosunku do I półrocza 2017 roku. W ramach sprzedaży odnotowano:
 - wyższą składkę z ubezpieczeń komunikacyjnych (+6,3% r/r) zarówno flotowych jak i oferowanych firmom leasingowym w konsekwencji wzrostu średniej składki przy jednoczesnym spadku liczby ubezpieczeń;
 - przyrost składki w grupie ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych w wyniku zawarcia kilku umów o wysokiej wartości jednostkowej;
 - wzrost sprzedaży ubezpieczeń OC pozostałe w efekcie pozyskania kilku umów o wysokiej wartości jednostkowej oraz wyższej składki pochodzącej z ubezpieczenia podmiotów medycznych w TUW PZUW;
- wzrost wartości odszkodowań i świadczeń netto o 26,0% w stosunku do I półrocza 2017 roku, co przy wzroście składki zarobionej netto o 19,9%, oznacza pogorszenie wskaźnika szkodowości o 3,1 p.p. do poziomu 62,2%. Wzrost odnotowano głównie w grupie ubezpieczeń OC komunikacyjnych jako efekt rosnących świadczeń rentowych, obserwowanego wzrostu średniej wypłaty oraz doszacowania rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za ból spowodowany stanem wegetatywnym osoby bliskiej poszkodowanej w wypadku. Efekt ten został częściowo skompensowany przez poprawę rentowności portfela ubezpieczeń od ognia i innych szkód majątkowych w wyniku znacznie niższego poziomu szkód o wysokiej wartości jednostkowej;
- poziom dochodów z lokat alokowanych do segmentu według cen transferowych wzrósł o 57,5% do poziomu 63 mln zł, co podyktowane było w szczególności aprecjacją kursu EUR względem PLN o 4,6% wobec osłabienia o 4,5% w analogicznym okresie ubiegłego roku;
- wzrost kosztów akwizycji (bez prowizji reasekuracyjnych) o 29 mln zł, tj. 14,2% w porównaniu do I półrocza 2017 roku, będący głównie wynikiem wyższych bezpośrednich kosztów akwizycji, to w znacznej mierze konsekwencja rozwoju portfela oraz zmiany miksu kanałów

- sprzedaży (wyższy udział w portfelu składki pochodzącej z ubezpieczeń oferowanych przez firmy leasingowe);
- utrzymanie kosztów administracyjnych na niezmiennym poziomie w porównaniu do I półrocza roku ubiegłego, co przy wyższej dynamice składki zarobionej netto oznacza poprawę wskaźnika kosztów administracyjnych o 1,1 p.p. do poziomu 5,5%.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń korporacyjnych (w mln zł)



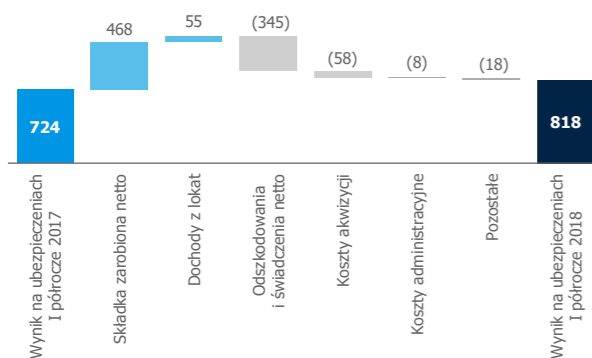
Ubezpieczenia masowe

W I półroczu 2018 roku segment ubezpieczeń masowych (składający się z PZU, LINK4 oraz TUW PZUW) osiągnął 818 mln zł wyniku na ubezpieczeniach, czyli o 13,0% więcej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Na poziom wyniku tego segmentu w I półroczu 2018 roku wpływ miały przede wszystkim następujące czynniki:

- wzrost składki zarobionej netto o 10,4% przy jednoczesnym przyroście składki przypisanej brutto o 2,5% w stosunku do I półrocza 2017 roku. W ramach sprzedaży odnotowano:
 - zwiększenie przypisu składki z ubezpieczeń komunikacyjnych (+1,5%) w efekcie wzrostu średniej składki przy jednoczesnym spadku liczby ubezpieczeń;
 - przyrost sprzedaży ubezpieczeń od ognia i innych szkód majątkowych (+3,8% składki przypisanej brutto r/r), w tym ubezpieczeń mieszkaniowych PZU DOM oraz rolnych (głównie dotowanych upraw rolnych) pomimo dużej konkurencyjności rynku;
 - wyższy przypis składki w grupie ubezpieczeń NNW oraz pozostałych, w szczególności świadczenia pomocy i ubezpieczeń choroby.

- zwiększenie wartości odszkodowań i świadczeń netto o 12,4%, co przy wyższej o 10,4% składce zarobionej netto, przełożyło się na wzrost wskaźnika szkodowości o 1,1 p.p. w relacji do I półrocza 2017 roku. Zmiana ta kształtowana była głównie przez:
 - wzrost wskaźnika szkodowości w grupie ubezpieczeń pozakomunikacyjnych, głównie w konsekwencji spadku rentowności portfela ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych – efekt wystąpienia wyższej niż w I półroczu 2017 roku liczby szkód powodowanych przez ujemne skutki przezimowań, jak i nawałne opady deszczu i gradu;
 - niższą szkodowość portfela ubezpieczeń komunikacyjnych, będącą wypadkową znacznej poprawy wskaźnika szkodowości Auto Casco oraz pogorszenia w ubezpieczeniach OC - efekt doszacowania rezerwy na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za ból spowodowany stanem wegetatywnym osoby bliskiej poszkodowanej w wypadku (orzeczenie Sądu Najwyższego).
- dochody z lokat alokowane według cen transferowych do segmentu ubezpieczeń masowych wyniosły 283 mln zł co oznacza wzrost rok do roku o 24,1%, głównie w wyniku aprecjacji kursu EUR względem PLN o 4,6% wobec osłabienia o 4,5% w analogicznym okresie ubiegłego roku;
- koszty akwizycji (bez prowizji reasekuracyjnych) osiągnęły poziom 905 mln zł, co oznacza wzrost o 6,8% w porównaniu do poniesionych w I półroczu 2017 roku, głównie w wyniku wyższych bezpośrednich kosztów akwizycji (w tym efekt zmiany miksu zarówno produktów jak i kanałów sprzedaży oraz wciąż jeszcze rosnącego portfela ubezpieczeń);
- koszty administracyjne w tym segmencie ukształtowały się na poziomie 288 mln zł, co oznacza wzrost w stosunku do ubiegłego roku o 8 mln zł, tj. 2,9% przede wszystkim, jako efekt wyższych kosztów osobowych będących odpowiedzią na widoczne narastające oznaki presji płacowej na rynku. Efekt częściowo kompensowany przez stałe utrzymywanie dyscypliny kosztowej w pozostałych obszarach działalności zarówno bieżącej jak i projektowej.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń masowych (w mln zł)



Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych wyniósł 704 mln zł i był o 22 mln zł, tj. 3,2% wyższy niż w poprzednim roku.

Poszczególne elementy wyniku na ubezpieczeniach kształtowały się w poniższy sposób:

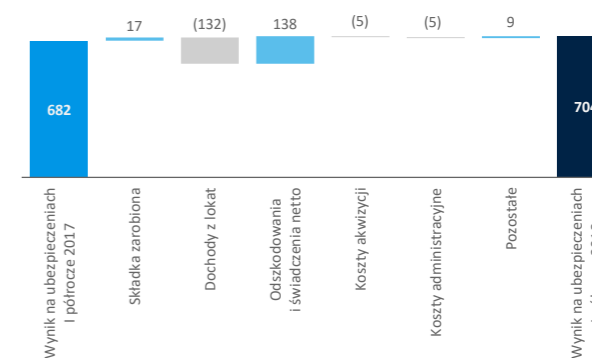
- składki przypisane brutto były wyższe w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku o 15 mln zł (0,4%), co było przede wszystkim efektem:
- pozyskania kolejnych kontraktów w ubezpieczeniach zdrowotnych zawieranych w formie grupowej lub kontynuowanej (nowi klienci w ubezpieczeniach ambulatoryjnych oraz sprzedaż wariantów produktu lekowego). Na koniec czerwca 2018 roku PZU Życie posiadał w portfelu ponad 1,6 mln aktywnych umów tego rodzaju. Wprowadzono również do oferty nową umowę dodatkową do ubezpieczeń kontynuowanych „PZU Uraz Ortopedyczny”. Ubezpieczony w razie urazu ortopedycznego spowodowanego nieszczęśliwym wypadkiem, np. złamania, zwichnięcia czy skręcenia otrzyma pomoc fizjoterapeuty i ortopedy. Oprócz tego będzie mógł skorzystać z zabiegów rehabilitacyjnych w prywatnych placówkach medycznych na terenie całej Polski. Ubezpieczenie spotkało się z bardzo dobrym odbiorem wśród klientów – trzech na czterech przystępujących do indywidualnej kontynuacji wybrało również tę umowę dodatkową;
- aktywnej dosprzedaży innych ubezpieczeń dodatkowych w produktach indywidualnie kontynuowanych, w tym

- szczególnie wraz z oferowaniem umowy podstawowej w oddziałach PZU oraz podwyższania sumy ubezpieczenia w trakcie trwania umów;
- jednocześnie przychody z produktów grupowych ochronnych pozostawały wciąż pod presją zwiększonych odejść z grup (zakładów pracy) osób w obniżonym ustawowo w IV kwartale 2017 roku wieku emerytalnym;
- dochody z działalności lokacyjnej składają się z dochodów alokowanych według cen transferowych oraz z dochodów w produktach o charakterze inwestycyjnym. W segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych dochody z działalności lokacyjnej spadły o 132 mln zł przede wszystkim w wyniku niższych dochodów w produktach typu *unit-linked* w efekcie gorszej koniunktury na rynku akcji – spadek indeksu WIG o 12,2% wobec wzrostu o 17,9% w analogicznym okresie ubiegłego roku. Dochody alokowane według cen transferowych ulegają niewielkim zmianom, a ich poziom zależy w dużym stopniu od poziomu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w produktach o charakterze ochronnym;
- odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe wraz ze zmianą stanu innych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych netto zamknęły się kwotą 2 510 mln zł, co oznacza spadek r/r o 138 mln zł, tj. 5,2%. Zmiana była w szczególności rezultatem:
 - spadku rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w Pracowniczych Programach Emerytalnych (PPE, produkt III filaru zabezpieczenia emerytalnego) w porównaniu ze wzrostem w roku ubiegłym, a przyczyną były istotnie niższe w bieżącym roku wyniki z działalności inwestycyjnej przy stabilnym poziomie wpłat i wypłat klientów na rachunki ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych;
 - niższego niż przed rokiem wzrostu rezerw matematycznych w produktach kontynuowanych jako efekt dotychczasowych zmian zasad indeksacji oraz udziału „starych” i „nowych” kontynuacji zarówno wśród osób dochodzących, jak i pozostających w portfelu ubezpieczonych – w „nowych” kontynuacjach niższy jednostkowy koszt tworzenia rezerw matematycznych na przyszłe wypłaty świadczeń;
 - niższego w bieżącym roku poziomu świadczeń w portfelu produktów ochronnych;
 - powyższe efekty zostały częściowo zniesione poprzez niższe niż przed rokiem tempo konwersji polis umów wieloletnich na roczne umowy odnawialne w ubezpieczeniach grupowych typ P. W efekcie konwersji

- uwolnionych zostało 10 mln zł rezerw, czyli o 15 mln zł mniej niż w analogicznym okresie 2017 roku;
- dodatkowo rośnie również poziom świadczeń medycznych w produktach zdrowotnych jako konsekwencja dynamicznego wzrostu tego portfela oraz rekordowych ilości zachorowań na grype na przełomie 2017 i 2018 roku;
- koszty akwizycji w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych w okresie I półrocza 2018 roku wyniosły 172 mln zł i w ograniczonym stopniu wzrosły w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku (5 mln zł, tj. 3,0%). Czynnikiem determinującym wzrost kosztów było rosnące wynagrodzenie dla pośredników ubezpieczeniowych, szczególnie za sprzedaż produktów zdrowotnych wraz z rozwojem tego portfela, a dodatkowo koszt korespondencji z klientami (głównie oferowanie umów dodatkowych do indywidualnej kontynuacji);
- koszty administracyjne po I półroczu 2018 roku osiągnęły poziom 297 mln zł, co oznacza stabilizację względem ubiegłorocznego poziomu. Na jedynie niewielki wzrost rok do roku (1,7%) wpływały przede wszystkim wydatki związane ze zmianami organizacyjnymi w pionach sprzedażowych oraz wzrost kosztów osobowych wynikający z presji płacowej na rynku.

Po wyłączeniu efektu jednorazowego związanego z efektem konwersji umów długoterminowych na kontrakty odnawialne w ubezpieczeniach grupowych typu P, wynik na ubezpieczeniach segmentu w I półroczu 2018 roku wyniósł 694 mln zł wobec 657 mln zł w I półroczu 2017 roku (wzrost o 5,6%) - głównie na skutek niższego niż przed rokiem wzrostu rezerw matematycznych w produktach kontynuowanych jako efekt dotychczasowych zmian zasad indeksacji oraz udziału „starych” i „nowych” kontynuacji zarówno wśród osób dochodzących, jak i pozostających w portfelu ubezpieczonych oraz dodatkowo niższego w bieżącym roku poziomu świadczeń w portfelu produktów ochronnych.

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



Ubezpieczenia indywidualne

W 2018 roku wynik na ubezpieczeniach segmentu indywidualnych ubezpieczeń na życie wyniósł 98 mln zł, czyli był o 3,2% wyższy niż w poprzednim roku. Główne czynniki kształtujące poziom wyniku na ubezpieczeniach segmentu zostały opisane poniżej:

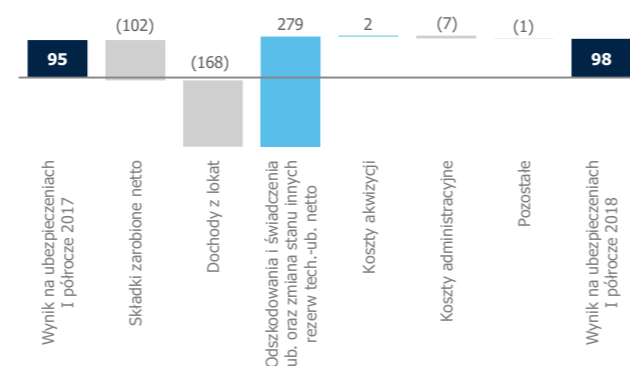
- spadek składek przypisanych brutto w stosunku do I półrocza 2017 roku o 103 mln zł (13,0%) do poziomu 689 mln zł był rezultatem niższych wpłat na rachunki ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych w ubezpieczeniach *unit-linked* oferowanych razem z Bankiem Millennium. Jednocześnie działały pozytywne czynniki jak:
 - stale rosnący poziom składki produktów ochronnych zarówno o charakterze kapitałowym, jak i terminowym, oferowanych w kanałach własnych – poziom sprzedaży przekracza wartość dożyć, wykupów, lapsów oraz zgonów istniejącego portfela;
 - wzrost portfela ubezpieczonych w produktach ochronnych w kanale *bancassurance*.
- dochody z działalności lokacyjnej składają się z dochodów alokowanych według cen transferowych oraz dochodów z produktów o charakterze inwestycyjnym. W segmencie ubezpieczeń indywidualnych uległy one obniżeniu r/r o 168 mln zł przede wszystkim ze względu na spadek wyniku w produktach o charakterze inwestycyjnym w efekcie gorszej koniunktury na rynku akcji – spadek indeksu WIG o 12,2% wobec wzrostu o 17,9% w analogicznym okresie ubiegłego roku. Jednocześnie

wzrost rok do roku o 4,1 mln zł odnotowały przychody segmentu z tytułu opłaty za zarządzanie pobieranej od aktywów zgromadzonych w produktach *unit-linked* (rosnący ich poziom). Dochody alokowane według cen transferowych ulegają niewielkim zmianom, a ich poziom zależy w dużym stopniu od poziomu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w produktach o charakterze ochronnym;

- wartość odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych wraz ze zmianą stanu innych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych netto ukształtowała się na poziomie 571 mln zł, co oznacza koszt niższy o 279 mln zł w porównaniu z analogicznym okresem 2017 roku. Przyczynił się do tego głównie ujemny w bieżącym okresie wynik z działalności inwestycyjnej w większości portfeli produktów *unit-linked* wobec dodatnich, wysokich wyników w roku ubiegłym. W produkcie oferowanym w sieci Banku Millennium to dodatkowo efekt niższych wpłat na rachunki dokonanych przez klientów. Z punktu widzenia wyniku operacyjnego czynniki te nie mają istotnego znaczenia – równoważone są przez inne, odpowiednie pozycje rachunku wyników;
- w trakcie I półrocza 2018 roku zanotowano stabilizację poziomu kosztów akwizycji w segmencie ubezpieczeń indywidualnych na poziomie 65 mln zł. Są one jedynie o 2 mln zł niższe niż przed rokiem. Niższe prowizje za sprzedaż produktów *unit-linked* w kanale *bancassurance* (niższe niż przed rokiem poziom sprzedaży) równoważone były rosnącymi w sieci własnej kosztami wsparcia sprzedaży oraz wynagrodzeń pośredników za sprzedaż produktów ochronnych, w drugim przypadku również w kanale bankowym;
- koszty administracyjne w I półroczu 2018 roku wzrosły do wysokości 37 mln zł, tj. o 7 mln zł w porównaniu z rokiem ubiegłym. Wpływ na to miały strategiczne inwestycje w sieć sprzedaży wyłącznej mające na celu intensyfikację sprzedaży w tym segmencie oraz w mniejszym stopniu rosnący poziom wynagrodzenia za obsługę produktów *unit-linked* w kanale *bancassurance* (rosnące aktywa tego rodzaju produktów).

Na poprawę marży wyniku względem składki przypisanej brutto wpłynął ponadto wzrost udziału w przychodach segmentu produktów ochronnych o znacznie wyższej generowanej marży.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń indywidualnych (w mln zł)



Inwestycje

Dochody segmentu inwestycje stanowią działalność lokacyjną w zakresie środków własnych Grupy PZU rozumianych jako nadwyżka lokat nad rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi w spółkach ubezpieczeniowych Grupy mających siedzibę w Polsce (PZU, LINK4 i PZU Życie) powiększoną o nadwyżkę dochodów osiągniętą ponad stopę wolną od ryzyka z inwestycji odpowiadających wartości rezerw techniczno-ubezpieczeniowych PZU, LINK4 i PZU Życie w produktach ubezpieczeniowych, czyli nadwyżkę dochodów z lokat PZU, LINK4 i PZU Życie ponad dochody alokowane według cen transferowych do segmentów ubezpieczeniowych.

Ponadto, segment inwestycje obejmuje dochody z innych wolnych środków finansowych w Grupie PZU (w tym konsolidowane fundusze inwestycyjne).

Dochody z działalności operacyjnej segmentu inwestycje (wyłącznie operacje na zewnątrz) wyniosły -317 mln zł i były niższe niż w ubiegłym roku w szczególności w efekcie gorszej koniunktury na rynku polskich akcji jak i strat poniesionych w ramach strategii Global Macro.

Segment bankowy / Działalność bankowa

Segment działalności bankowej składa się z grup kapitałowych: Pekao od czerwca 2017 roku (efekt rozliczenia transakcji i rozpoczęcia konsolidacji) oraz Alior Bank.

W I półroczu 2018 roku w segmencie działalności bankowej zanotowano zysk z działalności operacyjnej (bez uwzględnienia amortyzacji wartości niematerialnych nabytych w transakcjach

przejęcia banków) na poziomie 1 773 mln zł, co oznacza wzrost o 1 321 mln zł w porównaniu do pierwszego półrocza 2017 roku. Z uwagi na rozpoczęcie konsolidacji jednego z największych banków w Europie Środkowo-Wschodniej - Pekao, wszystkie pozycje w rachunku zysków i strat jak i pozycje sprawozdania z sytuacji finansowej za I półrocze 2018 roku są znacząco wyższe względem roku poprzedniego.

W I półroczu 2018 roku Pekao kontrybuował do zysku z działalności operacyjnej (bez uwzględnienia amortyzacji wartości niematerialnych nabytych w transakcji przejęcia Pekao) w segmencie działalności bankowej na poziomie 1 277 mln zł, a Alior Bank na poziomie 496 mln zł.

Kluczowym elementem przychodów segmentu są dochody z lokat, które wzrosły w I półroczu 2018 roku do 4 693 mln zł r/r (wzrost o 153,4% r/r).

Składnikiem dochodów z lokat są: przychody z tytułu odsetek, przychody z tytułu dywidend, wynik handlowy oraz wynik z odpisów aktualizujących.

W I połowie 2018 roku zanotowano wysoki poziom sprzedaży produktów kredytowych zarówno w Pekao jak i Alior Banku, m.in. dzięki korzystnej koniunkturze gospodarczej, jak i niskim poziomom stóp procentowych.

Alior Bank zanotował wzrost wyniku z tytułu odsetek (przychody z tyt. odsetek pomniejszone o koszty odsetkowe) o 11,7%, w wyniku organicznego wzrostu wolumenu kredytów dla klientów i towarzyszącemu mu zwiększaniu bazy depozytów klientów. Na koniec I półrocza 2018 roku portfel kredytów klientów w Alior Banku netto wzrósł o 8,3% r/r, a depozyty pozyskiwane od klientów sektora niefinansowego wzrosły o 15,1%.

Rentowność banków w Grupie PZU mierzona wskaźnikiem marży odsetkowej netto wynosiła 2,8% dla Pekao oraz 4,6% dla Alior Banku (spadek o 0,2 p.p. r/r). Różnica w poziomie wskaźników wynika w szczególności ze struktury portfela należności kredytowych.

Wynik z tytułu prowizji i opłat w segmencie działalności bankowej wyniósł 1 181 mln zł i był wyższy o 775 mln zł r/r. Do poprawy ww. przychodów oprócz konsolidacji Pekao przyczynił głównie wzrost prowizji za usługi oraz jak w przypadku wyniku odsetkowego, wzrost sprzedaży kredytów.

Koszty administracyjne segmentu wyniosły 2 540 mln zł i składały się z kosztów Pekao w wysokości 1 720 mln zł oraz Alior Banku – 820 mln zł. W 2018 roku w Alior Banku zanotowano wzrost kosztów osobowych co wynikało m.in. z presji płacowej oraz strategii banku stawiającej na innowacyjne rozwiązania wymagające wykwalifikowanych pracowników z obszaru IT.

Ponadto, do wyniku z działalności operacyjnej kontrybuują pozostałe przychody i koszty operacyjne, których głównym składnikiem są opłaty na BFG (277 mln zł) oraz podatek od innych instytucji finansowych (380 mln zł).

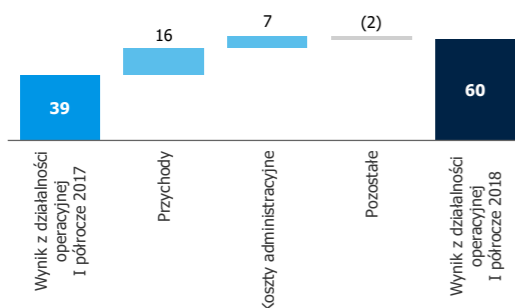
W rezultacie wskaźnik Koszty/Dochody SŁOWNNIK ukształtował się dla obu banków łącznie na poziomie 44%. Wskaźnik ten wynosi odpowiednio 46% dla Pekao oraz 41% dla Alior Bank.

Ubezpieczenia emerytalne

W I półroczu 2018 roku zysk z działalności operacyjnej segmentu ubezpieczeń emerytalnych wyniósł 60 mln zł, czyli wzrósł o 53,8% w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku. Czynniki mające wpływ na kreowanie wyniku operacyjnego to:

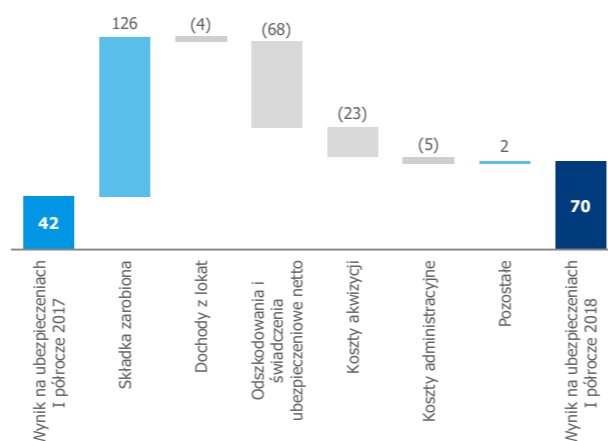
- przychody z tytułu prowizji i opłat, które ukształtowały się na poziomie ponad 70 mln zł, tj. wzrosły o 25,3% w porównaniu z I półroczem poprzedniego roku. Zmiana ta wynikała z:
 - przychodów z tytułu zwrotu środków z Funduszu Gwarancyjnego w wysokości blisko 10 mln zł;
 - wyższych przychodów z tytułu rachunku rezerwowego o 2,6 mln zł;
 - wzrostu wynagrodzenia za zarządzanie o prawie 3 mln zł, w wyniku wyższych średnich aktywów netto OFE.
- koszty akwizycji i obsługi zamknęły się kwotą ponad 1 mln zł, tj. były o 32% wyższe niż w I półroczu ubiegłego roku. Wynikało to głównie z poniesionych kosztów związanych z przejętymi funduszami Pekao w 2018 roku oraz rozszerzeniem sieci sprzedaży IKZE;
- koszty administracyjne wyniosły 17 mln zł, czyli były o 29,2% niższe niż w poprzednim roku. Zmiana ta wynikała głównie z poniesionych kosztów z tytułu wpłaty środków do Funduszu Gwarancyjnego w wysokości 7 mln zł w I półroczu 2017 roku.

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



- zwiększenie kosztów akwizycji. Wydatki segmentu na ten cel wyniosły 153 mln zł i wzrosły o 23 mln zł (tj. 17,7%) w porównaniu do I półrocza 2017 roku. Współczynnik kosztów akwizycji liczony od składki zarobionej netto spadł o 0,7 p.p. i wyniósł 21,5%;
- wzrost kosztów administracyjnych. Wyniosły one 60 mln zł i przyrosły o 9,1% w stosunku do porównywalnego okresu ubiegłego roku. Pomimo zwiększenia wartości poniesionych kosztów, odnotowano spadek wskaźnika kosztów administracyjnych, który wyniósł 8,5% co oznacza redukcję o 1,0 p.p.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu kraje bałtyckie (w mln zł)



Kraje bałtyckie

W I półroczu 2018 roku, z tytułu działalności w krajach bałtyckich, Grupa PZU wygenerowała pozytywny wynik na ubezpieczeniach w wysokości 70 mln zł względem 42 mln zł w analogicznym okresie poprzedniego roku. Wynik ten ukształtowany został przez następujące czynniki:

- przyrost składki przypisanej brutto. Wyniosła ona 787 mln zł wobec 673 w roku ubiegłym. Składka w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych wzrosła r/r o 111 mln zł (tj. 17,2%). Tak dynamiczny wzrost możliwy był m.in. dzięki utrzymaniu wzrostowej dynamiki stawek w ubezpieczeniach komunikacyjnych w regionie, zwiększeniu sprzedaży w ubezpieczeniach majątkowych – przede wszystkim na Litwie dzięki aktywizacji sprzedaży oraz znacznemu wzrostowi przypisu z ubezpieczeń zdrowotnych zarówno na Łotwie jak i na Litwie. Składka w ubezpieczeniach na życie wzrosła o 3 mln zł (tj. 10,7%);
- spadek dochodów z lokat. W I połowie roku wynik wyniósł 5 mln zł i był o 44,4% niższy niż w roku poprzednim, przede wszystkim na skutek spadku wartości funduszy inwestycyjnych;
- wzrost odszkodowań i świadczeń netto. Osiągnęły one poziom 434 mln zł i były o 68 mln zł wyższe w stosunku do I półrocza ubiegłego roku. Jednocześnie wskaźnik szkodowości w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych osiągnął poziom 61,0% co oznacza spadek o 1,3 p.p. w stosunku do roku poprzedniego. W ubezpieczeniach na życie wartość świadczeń ukształtowała się na poziomie analogicznego okresu ubiegłego roku i wyniosła 20 mln zł;

Ukraina

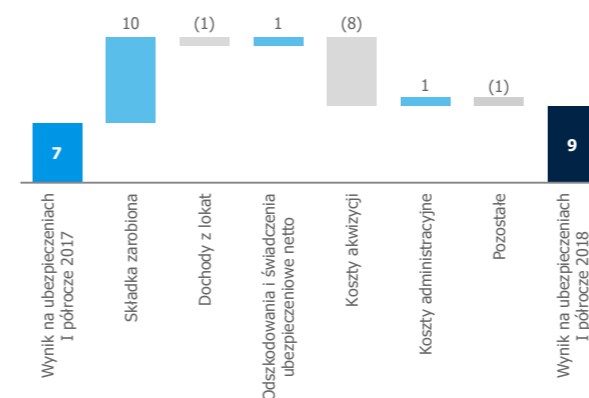
Segment Ukraina zakończył I półrocze 2018 roku dodatnim wynikiem na ubezpieczeniach na poziomie 9 mln zł, wobec 7 mln zł w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Zmiana wyniku segmentu miała miejsce na skutek:

- obniżenia składki przypisanej brutto. Wyniosła ona 114 mln zł i spadła w stosunku do roku poprzedniego o 1 mln zł (tj. 0,9%). Powodem obniżenia wartości składki był spadek średniego kursu hrywny o 9,3% w stosunku do I połowy 2017 roku. W walucie funkcjonalnej składka przypisana brutto wzrosła o 9,1%, w tym w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych o 1,5%, natomiast w ubezpieczeniach na życie o 47,3%;

- niższego dochodu z działalności inwestycyjnej. Segment wygenerował z tego tytułu 6 mln zł, czyli o 14,3% mniej niż w I półroczu 2017 roku, co spowodowane było m.in. ujemnymi różnicami kursowymi w portfelu lokat denominowanych w USD;
- spadku odszkodowań i świadczeń netto. Wyniosły one 25 mln zł i były niższe o 3,8% niż w I połowie ubiegłego roku. W ubezpieczeniach na życie wartość świadczeń wypłaconych ukształtowała się na tym samym poziomie jak w analogicznym okresie poprzedniego roku i wyniosła 8 mln zł. Wskaźnik szkodowości liczony od składki zarobionej netto w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych wyniósł 38,6% co oznacza spadek o 6,4 p.p. względem I półrocza poprzedniego roku;
- wzrostu kosztów akwizycji. Ukształtowały się one na poziomie 40 mln zł wobec 32 mln zł na koniec I półrocza 2017 roku. Z uwagi na wyższe obciążenia prowizyjne wydatki na ten cel wzrosły w ubezpieczeniach na życie o 5 mln zł (tj. 45,5%). Wskaźnik kosztów akwizycji segmentu wzrósł w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego o 3,7 p.p. i osiągnął wartość 58,0%;
- obniżenia wartości kosztów administracyjnych. Osiągnęły one wartość 11 mln zł i spadły w stosunku do I półrocza minionego roku o 1 mln zł. Współczynnik kosztów administracyjnych liczony od składki zarobionej netto spadł o 4,4 p.p. i wyniósł 15,9%.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu Ukraina (w mln zł)



Kontrakty inwestycyjne

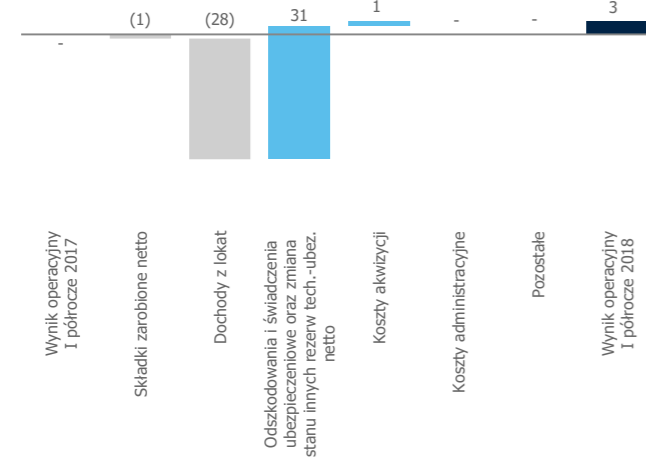
W sprawozdaniu skonsolidowanym kontrakty inwestycyjne ujmowane są zgodnie z wymogami MSSF9.

Wyniki segmentu kontrakty inwestycyjne prezentowane są według Polskich Standardów Rachunkowości, co oznacza, iż ujęto m.in. składki przypisane brutto, wypłacone świadczenia oraz zmianę rezerw techniczno-ubezpieczeniowych. Powyższe kategorie są eliminowane na poziomie skonsolidowanym.

Z tytułu kontraktów inwestycyjnych, tj. produktów PZU Życie niegenerujących istotnego ryzyka ubezpieczeniowego i niespełniających definicji kontraktu ubezpieczeniowego (takich jak niektóre produkty z gwarantowaną stopą zwrotu oraz niektóre produkty z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – *unit-linked*) Grupa PZU uzyskała w I półroczu 2018 roku 3 mln zł wyniku z działalności operacyjnej wobec zerowego wyniku w roku poprzednim. Na wynik ten złożyły się poniższe czynniki:

- składki przypisane brutto pozyskane z kontraktów inwestycyjnych po dwóch kwartałach 2018 roku spadły o 1 mln zł (-4,8%) w porównaniu do analogicznego okresu 2017 roku, do poziomu 20 mln zł. Zmiany w zakresie składki przypisanej brutto wynikały przede wszystkim z modyfikacji pod koniec 2017 roku konstrukcji produktu IKZE, które pozwoliły na klasyfikację nowozawieranych umów jako kontrakty ubezpieczeniowe i przeniesienia ich do segmentu ubezpieczeń indywidualnych;
- dochody z działalności lokacyjnej w segmencie kontraktów inwestycyjnych pogorszyły się w stosunku do ubiegłego roku o 28 mln zł głównie w efekcie gorszej stopy zwrotu funduszy akcyjnych oferowanych w ramach IKZE oraz funduszy w produkcie *unit-linked* w kanale *bancassurance*;
- koszt odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych wraz ze zmianą stanu innych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych netto uległ zmniejszeniu r/r o 31 mln zł do poziomu 7 mln zł na skutek ujemnego w bieżącym okresie wyniku z działalności lokacyjnej w produktach *unit-linked* w tym segmencie wobec wysokiego, dodatniego rezultatu w roku poprzednim;
- w segmencie tym nie jest prowadzona obecnie aktywna akwizycja umów, stąd brak tego rodzaju kosztów;
- koszty administracyjne wyniosły 3 mln zł i pozostały na niezmiennym poziomie rok do roku.

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



Wskaźniki rentowności

W I półroczu 2018 roku zwrot z kapitałów własnych przypadający jednostce dominującej (PZU) ukształtował się na poziomie 20,8%. Wskaźnik ROE był niższy o 1,2 p.p. niż w poprzednim roku. Wartości wskaźników rentowności uzyskane w I półroczu 2018 roku przez Grupę PZU przewyższają poziomy osiągnięte przez cały rynek.

Wskaźniki sprawności działania

Jednym z podstawowych mierników efektywności i sprawności działania firmy ubezpieczeniowej jest wskaźnik mieszany COR SŁOWNIK (ang. Combined Ratio), liczony z racji swojej specyfiki dla sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych ubezpieczeń osobowych (Dział II).

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

W I półroczu 2018 roku wskaźnik utrzymał się na niskim poziomie 87,2% pomimo doszacowania rezerw na poczet roszczeń o zadośćuczynienie za stany wegetatywne.

Wskaźniki sprawności działania	1 stycznia - 30 czerwca 2018	1 stycznia - 30 czerwca 2017	1 stycznia - 30 czerwca 2016
1. Wskaźnik odszkodowań i świadczeń brutto (prosty) (odszkodowania i świadczenia brutto / składka przypisana brutto) x 100%	63,2%	63,6%	63,2%
2. Wskaźnik odszkodowań i świadczeń na udziale własnym (odszkodowania i świadczenia netto / składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	66,4%	69,7%	68,6%
3. Wskaźnik kosztów działalności segmentów ubezpieczeniowych (koszty działalności ubezpieczeniowej / składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	21,0%	21,1%	22,3%
4. Wskaźnik kosztów akwizycji segmentów ubezpieczeniowych (koszty akwizycji / składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	14,2%	14,0%	14,1%
5. Wskaźnik kosztów administracyjnych segmentów ubezpieczeniowych (koszty administracyjne / składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	6,8%	7,1%	8,2%
6. Wskaźnik mieszany w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych (odszkodowania i świadczenia netto + koszty działalności ubezpieczeniowej) / składka zarobiona na udziale własnym x 100%	87,2%	87,2%	93,4%
7. Marża zysku operacyjnego w ubezpieczeniach na życie (zysk operacyjny / składka przypisana brutto) x 100%	19,2%	18,3%	21,2%
8. Wskaźnik koszty/dochody - działalność bankowa	44,2%	52,5%	44,7%

Podstawowe wskaźniki efektywności Grupy PZU	1 stycznia - 30 czerwca 2018	1 stycznia - 30 czerwca 2017	1 stycznia - 30 czerwca 2016
Rentowność kapitałów (ROE) - przypadające jednostce dominującej (uoczniowy zysk netto / średni stan kapitałów własnych) x 100%	20,8%	22,0%	10,7%
Rentowność kapitałów (ROE) - skonsolidowane (uoczniowy zysk netto / średni stan kapitałów własnych) x 100%	13,3%	13,1%	10,3%
Rentowność aktywów (ROA) (uoczniowy zysk netto / średni stan aktywów) x 100%	1,5%	1,6%	1,4%



6. Zarządzanie ryzykiem

Dużo czasu poświęcamy na stałe rozwijanie zaawansowanych procedur zarządzania ryzykiem. Są one dla nas ważne fundamentalnie, bo w końcu chodzi o to, żeby bezpieczni i spokojni byli nasi klienci, a nasze wyniki pozostały przewidywalne.

W rozdziale:

1. Cel zarządzania ryzykiem
2. System zarządzania ryzykiem
3. Apetyt na ryzyko
4. Proces zarządzania ryzykiem
5. Profil ryzyka Grupy PZU
6. Działalność reasekuracyjna
7. Zarządzanie kapitałem

6.1 Cel zarządzania ryzykiem

Zarządzanie ryzykiem w Grupie PZU ma na celu:

- podniesienie wartości Grupy PZU poprzez aktywne i świadome zarządzanie wielkością przyjmowanego ryzyka;
- zapobieganie przyjmowania ryzyka na poziomie, który mógłby zagrozić stabilności finansowej Grupy PZU.

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

Główne elementy zintegrowanego systemu zarządzania ryzykiem są spójne dla wszystkich ubezpieczeniowych spółek Grupy PZU i wdrożone tak, by zapewnić realizację planów strategicznych poszczególnych spółek a także celów biznesowych całej Grupy PZU. Należą do nich m.in.:

- systemy limitów i ograniczeń akceptowalnego poziomu ryzyka, w tym poziom apetytu na ryzyko;
- procesy obejmujące identyfikację, pomiar i ocenę, monitorowanie i kontrolowanie, raportowanie oraz działania zarządcze dotyczące poszczególnych ryzyk;
- struktura organizacyjna zarządzania ryzykiem, w której kluczową rolę odgrywają Zarządy i Rady Nadzorcze spółek oraz dedykowane Komitety.

Podmioty z pozostałych sektorów rynku finansowego zobowiązane są do stosowania standardów właściwych dla danego sektora. W przyjętych regulacjach wewnętrznych określają m.in.:

- procesy, metody i procedury umożliwiające pomiar i zarządzanie ryzykiem;
- podział obowiązków w procesie zarządzania ryzykiem;
- zakres oraz warunki i częstotliwość sporządzania sprawozdań dotyczących zarządzania ryzykiem.

PZU sprawuje nadzór nad systemem zarządzania ryzykiem Grupy PZU na podstawie zawartych z podmiotami Grupy porozumień o współpracy i przekazywanych na ich podstawie informacji. Zarządza ryzykiem na poziomie Grupy PZU w ujęciu zagregowanym, w szczególności w zakresie wymogów kapitałowych.

Dodatkowo, w Grupie PZU istnieją procesy zapewniające efektywność zarządzania ryzykiem na poziomie Grupy. Zasady zarządzania ryzykiem w podmiotach zależnych Grupy PZU zawierają rekomendacje PZU (podmiotu dominującego) w zakresie organizacji systemu zarządzania ryzykiem

w podmiotach zależnych zarówno sektora ubezpieczeniowego jak i bankowego.

Zarządy podmiotów Grupy PZU odpowiedzialne są za realizowanie swoich obowiązków zgodnie z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa krajowego i międzynarodowego, w szczególności za wdrożenie adekwatnego i efektywnego systemu zarządzania ryzykiem.

Nadzór nad systemami zarządzania ryzykiem w poszczególnych podmiotach regulowanych sprawują Rady Nadzorcze. W podmiotach zależnych, w szczególności w Alior Banku i Banku Pekao, PZU desygnuje do Rad Nadzorczych swoich przedstawicieli.

6.2 System zarządzania ryzykiem

System zarządzania ryzykiem w Grupie PZU oparty jest na:

- strukturze organizacyjnej – obejmującej podział kompetencji i zadań realizowanych przez organy statutowe, komitety oraz jednostki i komórki organizacyjne w procesie zarządzania ryzykiem;
- procesie zarządzania ryzykiem, w tym metodach identyfikacji, pomiaru i oceny, monitorowania i kontrolowania, raportowania ryzyka oraz podejmowania działań zarządczych.

Spójna w Grupie PZU i w poszczególnych podmiotach ubezpieczeniowych Grupy PZU struktura organizacyjna systemu zarządzania ryzykiem to cztery poziomy kompetencyjne.

Trzy pierwsze obejmują:

- Radę Nadzorczą, która sprawuje nadzór nad procesem zarządzania ryzykiem oraz ocenia adekwatność i skuteczność tego procesu w ramach decyzji określonych w statucie danej spółki i regulaminie Rady Nadzorczej oraz za pośrednictwem powołanego Komitetu Audytu;
- Zarząd, który organizuje i zapewnia działanie systemu zarządzania ryzykiem poprzez uchwalanie strategii, polityk, wyznaczanie apetytu na ryzyko, określenie profilu ryzyka i określenie tolerancji na poszczególne kategorie ryzyka;
- Komitety, które podejmują decyzje dotyczące ograniczania poziomu poszczególnych ryzyk do ram wyznaczonych przez apetyt na ryzyko. Komitety przyjmują procedury i metodyki związane z ograniczaniem poszczególnych ryzyk, a także akceptują limity ograniczające poszczególne rodzaje ryzyka.

Czwarty poziom kompetencyjny dotyczy działań operacyjnych i podzielony jest pomiędzy trzy linie obrony:

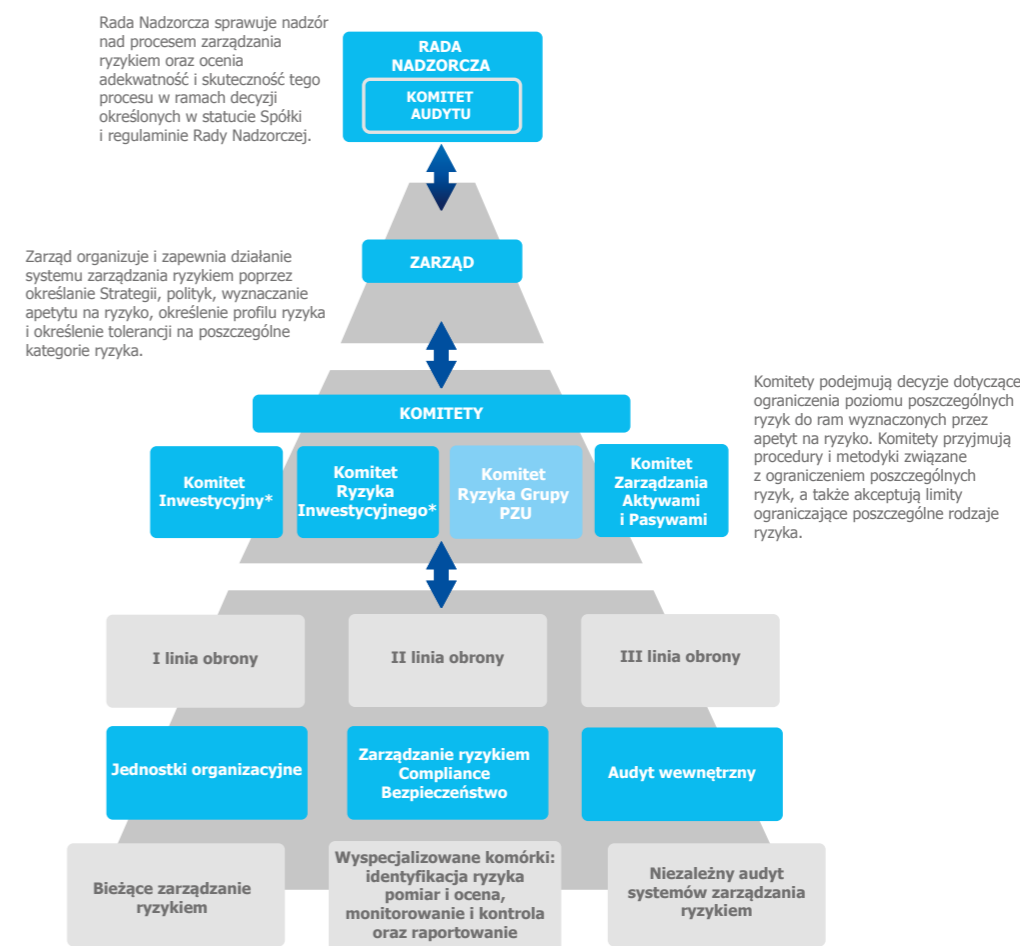
- pierwsza linia obrony – obejmuje bieżące zarządzanie ryzykiem na poziomie jednostek i komórek organizacyjnych spółek oraz podejmowanie decyzji w ramach procesu zarządzania ryzykiem;
- druga linia obrony – obejmuje zarządzanie ryzykiem poprzez wyspecjalizowane komórki zajmujące się identyfikacją, monitorowaniem i raportowaniem o ryzyku oraz kontrolą limitów;
- trzecia linia obrony – obejmuje audyt wewnętrzny, który przeprowadza niezależne audyty elementów systemu zarządzania ryzykiem oraz czynności kontrolnych wbudowanych w działalność.

Rolą Komitetu Ryzyka Grupy PZU jest wspieranie, zarówno Rad Nadzorczych jak i Zarządów podmiotów zależnych, we wdrażaniu efektywnego systemu zarządzania ryzykiem, spójnego dla całej Grupy PZU. Celem działania Komitetu Ryzyka Grupy PZU jest koordynacja działań oraz nadzór nad systemem i procesami zarządzania ryzykami występującymi w Grupie PZU.

6.3 Apetyt na ryzyko

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

Schemat struktury organizacyjnej systemu zarządzania ryzykiem



* Z końcem czerwca 2017 roku kompetencje Komitetu Ryzyka Kredytowego zostały podzielone w ramach Komitetu Ryzyka Inwestycyjnego oraz Komitetu Inwestycyjnego. Do Komitetu Ryzyka Inwestycyjnego zostały przeniesione kompetencje w zakresie ustanawiania limitów ryzyka rynkowego.

Zarządzanie ryzykiem

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

We wszystkich ubezpieczeniowych spółkach Grupy PZU wdrożono proces ustalania apetytu na ryzyko oraz limitów na poszczególne kategorie ryzyka zgodny z procesem grupowym. Zarząd w każdej ze spółek wyznacza apetyt na ryzyko, profil ryzyka oraz limity tolerancji odzwierciedlające jej plany strategiczne oraz cele całej Grupy PZU. Takie podejście zapewnia adekwatność i efektywność systemu zarządzania ryzykiem w Grupie PZU oraz zapobiega akceptacji ryzyka na poziomie, który mógłby zagrozić stabilności finansowej poszczególnych spółek lub całej Grupy. Za ustalenie odpowiedniego poziomu ryzyka w każdej ze spółek

odpowiedzialny jest Zarząd, natomiast jednostka ds. ryzyka raz w roku dokonuje przeglądu wielkości apetytu na ryzyko, a wszystkie działania koordynowane są z poziomem Grupy PZU.

Apetyt na ryzyko jest ustalany corocznie także w podmiotach sektora bankowego należących do Grupy PZU. Podstawą tego procesu są wymogi nadzorcze (w tym wynikające z planów naprawczych) oraz dobre praktyki. Proces ten jest zindywidualizowany w przypadku obu banków, tak aby odzwierciedlał charakter oraz strukturę biznesową i kapitałową obu podmiotów. Apetyt na ryzyko w podmiotach bankowych podlega konsultacjom z podmiotem dominującym Grupy PZU oraz opiniowaniu przez Komitet Ryzyka Grupy PZU, aby zapewnić zgodność działań banków z planami strategicznymi oraz celami całej Grupy PZU, a także efektywność systemu zarządzania ryzykiem na poziomie Grupy. Uzgodniony poziom apetytu na ryzyko jest zatwierdzany przez Rady Nadzorcze podmiotów bankowych.

Proces zarządzania ryzykiem składa się z następujących etapów:

Identyfikacja

Rozpoczyna się wraz z propozycją rozpoczęcia tworzenia produktu ubezpieczeniowego, nabycia instrumentu finansowego, zmiany procesu operacyjnego, a także z chwilą wystąpienia każdego innego zdarzenia potencjalnie wpływającego na powstanie ryzyka. Proces identyfikacji występuje do momentu wygaśnięcia zobowiązań, należności lub działań związanych z danym ryzykiem. Identyfikacja ryzyka polega na rozpoznaniu rzeczywistych i potencjalnych źródeł ryzyka, następnie analizowanych pod względem istotności.

Pomiar i ocena ryzyka

Przeprowadzane są w zależności od charakterystyki danego typu ryzyka oraz poziomu jego istotności. Pomiar ryzyka przeprowadzają wyspecjalizowane jednostki. Jednostka ds. ryzyka w każdej spółce odpowiada za rozwój narzędzi oraz za pomiar ryzyka w zakresie określającym apetyt na ryzyko, profil ryzyka i limity tolerancji.

Monitorowanie i kontrola ryzyka

Polega na bieżącym przeglądzie odchyłań realizacji od założonych punktów odniesienia (limitów, wartości progowych, planów, wartości z poprzedniego okresu, wydanych rekomendacji i zaleceń).

Raportowanie

Umożliwia efektywną komunikację o ryzyku i wspiera zarządzanie ryzykiem na różnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze

Działania te obejmują m.in.: unikanie ryzyka, transfer ryzyka, ograniczanie ryzyka, określanie apetytu na ryzyko, akceptację poziomu ryzyka oraz narzędzia wspierające te działania, takie jak limity, programy reasekuracyjne czy przeglądy polityki underwritingowej.

6.4 Proces zarządzania ryzykiem

W procesie zarządzania ryzykiem wyróżnione są dwa poziomy:

- poziom Grupy PZU – zapewnia, że Grupa PZU realizuje swoje cele biznesowe w sposób bezpieczny i dopasowany do skali ponoszonego ryzyka. Na tym poziomie monitorowane są limity oraz ryzyka specyficzne dla Grupy PZU, takie jak: ryzyko katastroficzne, ryzyko finansowe, ryzyko kontrahenta oraz koncentracja ryzyka. Grupa PZU zapewnia wsparcie we wdrażaniu zintegrowanego systemu zarządzania ryzykiem obejmującego wprowadzenie spójnych mechanizmów, standardów i organizacji funkcjonowania efektywnego systemu kontroli wewnętrznej (ze szczególnym uwzględnieniem funkcji zgodności), systemu zarządzania ryzykiem (w szczególności w obszarze reasekuracji) oraz systemu zarządzania bezpieczeństwem w Grupie PZU a także monitoruje ich bieżące stosowanie. Dedykowane osoby z Grupy PZU współpracują z Zarządami spółek oraz z kierownictwem takich obszarów jak finanse, ryzyko, aktuariat, reasekuracja, inwestycje, compliance na podstawie właściwych porozumień o współpracy;
- poziom podmiotu – zapewnia, że podmiot Grupy PZU realizuje swoje cele biznesowe w sposób bezpieczny i dopasowany do skali ponoszonego przez ten podmiot ryzyka. Na tym poziomie monitorowane są limity oraz specyficzne kategorie ryzyka występujące w danym podmiocie a także, w ramach zintegrowanego systemu zarządzania ryzykiem, wdrażane są mechanizmy, standardy i organizacja funkcjonowania efektywnego systemu kontroli wewnętrznej (ze szczególnym uwzględnieniem funkcji zgodności), systemu zarządzania ryzykiem (w szczególności w obszarze reasekuracji) oraz systemu zarządzania bezpieczeństwem.

6.5 Profil ryzyka Grupy PZU

Do głównych ryzyk, na które narażona jest Grupa PZU należą: aktuarialne, rynkowe, kredytowe, koncentracji, operacyjne i ryzyko braku zgodności. Do głównych ryzyk związanych z działalnością Alior Banku i Banku Pekao należą następujące ryzyka: kredytowe, operacyjne i rynkowe (obejmujące ryzyka stopy procentowej, walutowe oraz cen towarów). Całkowite ryzyko podmiotów sektora bankowego (przy uwzględnieniu udziałów posiadanych przez Grupę PZU) stanowi ok. 32% całkowitego ryzyka Grupy PZU, przy czym największa kontrybucja następuje w obszarze ryzyka kredytowego.

Ryzyko aktuarialne

Jest to możliwość poniesienia straty lub niekorzystnej zmiany wartości zobowiązań, jakie mogą wyniknąć z zawartych umów ubezpieczenia i umów gwarancji ubezpieczeniowych, w związku z niewłaściwymi założeniami dotyczącymi wyceny składek i tworzenia rezerw techniczno-ubezpieczeniowych.

Identyfikacja ryzyka rozpoczyna się wraz z propozycją rozpoczęcia tworzenia produktu ubezpieczeniowego, nabycia instrumentu finansowego, zmiany procesu operacyjnego, a także z chwilą zajścia każdego innego zdarzenia potencjalnie wpływającego na powstanie ryzyka w Spółce i towarzyszy mu aż do momentu wygaśnięcia zobowiązań z nim związanych. Identyfikacja ryzyka aktuarialnego odbywa się m. in. poprzez:

- analizę ogólnych warunków ubezpieczenia pod kątem przyjmowanego ryzyka i zgodności z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa;
- analizę ogólnych/szczególnych warunków ubezpieczenia lub innych wzorców umów pod kątem ryzyka aktuarialnego przyjmowanego na ich podstawie;
- rozpoznanie potencjalnych ryzyk związanych z danym produktem w celu ich późniejszego pomiaru i monitorowania;
- analizę wpływu wprowadzenia nowych produktów ubezpieczeniowych na wymogi kapitałowe i margines ryzyka Spółki obliczonych według formuły standardowej;
- weryfikację i walidację zmian w produktach ubezpieczeniowych;
- ocenę ryzyka aktuarialnego przez pryzmat podobnych, istniejących produktów ubezpieczeniowych;
- monitorowanie istniejących produktów ubezpieczeniowych wchodzących w skład portfela Spółki;
- analizę polityki underwritingowej, taryfikacyjnej, rezerw techniczno-ubezpieczeniowych i reasekuracyjnej oraz procesu obsługi szkód i świadczeń.

Ocena ryzyka aktuarialnego polega na rozpoznaniu stopnia zagrożenia lub grupy zagrożeń stanowiących o możliwości powstania szkody oraz na dokonaniu analizy elementów ryzyka w sposób umożliwiający podjęcie decyzji o przyjęciu ryzyka do ubezpieczenia i ponoszenia odpowiedzialności przez Spółkę. Celem oceny ryzyka (underwritingu) jest ocena przyszłej szkodowości oraz ograniczenie antyselekcji. Ocena ryzyka aktuarialnego obejmuje również działania związane z reasekuracją ryzyk o największym rozmiarze i zagrożeniu.

Pomiar ryzyka aktuarialnego dokonywany jest w szczególności, przy użyciu:

- analizy wybranych wskaźników;
- metody scenariuszowej – analizy utraty wartości spowodowanej przez zadaną zmianę czynników ryzyka;
- metody faktorowej – uproszczonej wersji metody scenariuszowej, zredukowanej do przypadku jednego scenariusza dla jednego czynnika ryzyka;
- danych statystycznych;
- miar ekspozycji i wrażliwości;
- wiedzy eksperckiej pracowników spółki.

Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka aktuarialnego polega na cyklicznej analizie poziomu ryzyka i określeniu stopnia wykorzystania ustalonych wartości granicznych tolerancji na ryzyko oraz limitów wskazanych w Strategii zarządzania ryzykiem w Grupie PZU.

Raportowanie ma na celu efektywną komunikację o ryzyku aktuarialnym i wspiera zarządzanie ryzykiem aktuarialnym na różnych poziomach decyzyjnych od pracownika do Rady Nadzorczej. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz zakres informacji dostosowane są do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze przewidywane w procesie zarządzania ryzykiem aktuarialnym realizowane są, w szczególności poprzez:

- określenie poziomu tolerancji na ryzyko aktuarialne i jego monitorowanie;
- decyzje biznesowe i plany sprzedażowe;
- kalkulację i monitorowanie adekwatności rezerw techniczno-ubezpieczeniowych;
- strategię taryfową oraz monitorowanie istniejących szacunków i ocenę adekwatności składki;
- proces oceny, wyceny i akceptacji ryzyka aktuarialnego;
- stosowanie narzędzi ograniczania ryzyka aktuarialnego, w tym w szczególności reasekuracji i prewencji.

Ponadto, w celu ograniczania ryzyka aktuarialnego związanego z bieżącą działalnością podejmowane są w szczególności, następujące czynności:

- zdefiniowanie zakresów odpowiedzialności w ogólnych/szczególnych warunkach ubezpieczenia lub innych wzorcach umów w obszarze ubezpieczeń finansowych;
- zdefiniowanie wyłączeń odpowiedzialności w ogólnych/szczególnych warunkach ubezpieczenia lub innych wzorcach umów w obszarze ubezpieczeń finansowych;

- działania reasekuracyjne;
- adekwatna polityka taryfikacyjna;
- stosowanie odpowiedniej metodyki obliczania rezerw;
- stosowna procedura underwritingu;
- stosowna procedura obsługi świadczeń;
- decyzje i plany sprzedażowe;
- prewencja.

Ryzyko rynkowe

Jest to ryzyko straty lub niekorzystnej zmiany sytuacji finansowej, wynikającej bezpośrednio lub pośrednio z wahań poziomu i zmienności rynkowych cen aktywów, spreadu kredytowego, wartości zobowiązań i instrumentów finansowych.

Proces zarządzania ryzykiem spreadu kredytowego i ryzykiem koncentracji ma odmienną specyfikę od procesu zarządzania pozostałymi podkategoriami ryzyka rynkowego i został opisany w kolejnej części (Ryzyko kredytowe i koncentracji) wraz z procesem zarządzania ryzykiem niewypłacalności kontrahenta.

Ryzyko rynkowe w Grupie PZU pochodzi z trzech głównych źródeł:

- działalności związanej z dopasowaniem aktywów do zobowiązań (portfel ALM);
- działalności związanej z aktywną alokacją, tj. wyznaczaniem optymalnej średnioterminowej struktury aktywów (portfele AA);
- działalności bankowej – w jej efekcie Grupa PZU istotnie zwiększyła narażenie na ryzyko kredytowe oraz ryzyko stopy procentowej.

Działalność inwestycyjną w spółkach Grupy PZU reguluje szereg dokumentów zatwierdzonych przez Rady Nadzorcze, Zarządy i dedykowane Komitety.

Identyfikacja ryzyka rynkowego polega na rozpoznaniu rzeczywistych i potencjalnych źródeł tego ryzyka. Proces identyfikacji ryzyka rynkowego związanego z aktywami rozpoczyna się w momencie podjęcia decyzji o rozpoczęciu dokonywania transakcji na danym typie instrumentów finansowych. Jednostki, które podejmują decyzję o rozpoczęciu dokonywania transakcji na danym typie instrumentów finansowych, sporządzają opis instrumentu zawierający, w szczególności, opis czynników ryzyka. Przekazują go do jednostki ds. ryzyka, która na jego podstawie identyfikuje i ocenia ryzyko rynkowe.

Proces identyfikacji ryzyka rynkowego związanego z zobowiązaniami ubezpieczeniowymi rozpoczyna się wraz z procesem tworzenia produktu ubezpieczeniowego i jest związany z identyfikacją zależności wielkości przepływów finansowych z tego produktu od czynników ryzyka rynkowego. Zidentyfikowane ryzyka rynkowe podlegają ocenie ze względu na kryterium istotności tj. czy z materializacją ryzyka związana jest strata mogąca mieć wpływ na kondycję finansową.

Ryzyko rynkowe jest mierzone przy użyciu poniższych miar ryzyka:

- VaR, wartości narażonej na ryzyko, będącej miarą ryzyka kwantyfikującą potencjalną stratę ekonomiczną, która w horyzoncie jednego roku przy normalnych warunkach rynkowych nie zostanie przekroczona z prawdopodobieństwem 99,5%;
- formuły standardowej kapitałowego wymogu wypłacalności;
- miar ekspozycji i wrażliwości;
- skumulowanej miesięcznej straty.

W przypadku podmiotów bankowych stosuje się adekwatne miary zgodne z przepisami sektorowymi oraz dobrymi praktykami rynkowymi.

Przy pomiarze ryzyka rynkowego wyróżnia się, w szczególności, następujące etapy:

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

Pomiar ryzyka kwantyfikowanego miarą VaR dokonywany jest przy wykorzystaniu częściowego modelu wewnętrznego.

Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka rynkowego polega na analizie poziomu ryzyka i wykorzystania wyznaczonych limitów.

Raportowanie polega na komunikacji o poziomie ryzyka rynkowego oraz efektach jego monitorowania i kontrolowania różnym poziomom decyzyjnym. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz zakres informacji są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze w odniesieniu do ryzyka rynkowego polegają w szczególności na:

- dokonywaniu transakcji służących zmniejszeniu ryzyka rynkowego, tj. sprzedaż instrumentu finansowego,

- zamknięcie pozycji na instrumencie pochodnym, kupno zabezpieczającego instrumentu pochodnego;
- dywersyfikacji portfela aktywów, w szczególności ze względu na kategorię ryzyka rynkowego, terminy zapadalności instrumentów, koncentrację zaangażowania w jednym podmiocie, koncentrację geograficzną;
- stanowieniu ograniczeń i limitów ryzyka rynkowego.

Stanowienie limitów jest głównym narzędziem zarządczym mającym na celu utrzymanie pozycji ryzyka w ramach akceptowalnego poziomu tolerancji na ryzyko. Struktura limitów dla poszczególnych kategorii ryzyka rynkowego jak również dla poszczególnych jednostek organizacyjnych jest ustalana przez dedykowane komitety w taki sposób, aby były one spójne z tolerancją na ryzyko.

Ryzyko kredytowe i koncentracji

Ryzyko kredytowe jest to ryzyko straty lub niekorzystnej zmiany sytuacji finansowej, wynikające z wahań wiarygodności i zdolności kredytowej emitentów papierów wartościowych, kontrahentów i wszelkich dłużników, materializujące się niewykonaniem zobowiązania przez kontrahenta lub wzrostem spreadu kredytowego. W ramach ryzyka kredytowego wyróżnia się następujące kategorie ryzyka:

- ryzyko spreadu kredytowego;
- ryzyko niewykonania zobowiązania przez kontrahenta;
- ryzyko kredytowe w ubezpieczeniach finansowych.

Ryzyko koncentracji jest to możliwość poniesienia straty wynikającej z braku dywersyfikacji portfela aktywów lub z dużej ekspozycji na ryzyko niewykonania zobowiązania przez pojedynczego emitenta papierów wartościowych lub grupę powiązanych emitentów.

Proces zarządzania ryzykiem kredytowym i ryzykiem koncentracji składa się z następujących etapów:

- identyfikacja;
- pomiar i ocena;
- monitorowanie i kontrolowanie;
- raportowanie;
- działania zarządcze.

Identyfikacja ryzyka kredytowego i koncentracji odbywa się na etapie podejmowania decyzji o zainwestowaniu w nowy typ instrumentu finansowego lub zaangażowaniu o charakterze kredytowym w nowy podmiot. Identyfikacja polega na analizie czy z daną inwestycją wiąże się ryzyko kredytowe lub

koncentracji, od czego uzależniony jest jego poziom i zmienność w czasie. Identyfikacji podlegają rzeczywiste i potencjalne źródła ryzyka kredytowego i koncentracji.

Ocena ryzyka polega na oszacowaniu prawdopodobieństwa materializacji ryzyka oraz potencjalnego wpływu materializacji ryzyka na kondycję finansową Spółki.

Pomiar ryzyka kredytowego dokonywany jest przy użyciu:

- miar ekspozycji (wartość zaangażowania kredytowego brutto i netto oraz zaangażowanie kredytowe netto ważone okresem zapadalności);
- formuły standardowej.

Ryzyko koncentracji dla pojedynczego podmiotu jest kalkulowane zgodnie z formułą standardową.

W przypadku podmiotów bankowych stosuje się adekwatne miary zgodne z przepisami sektorowymi oraz dobrymi praktykami rynkowymi.

Miarą łącznego ryzyka koncentracji jest suma ryzyka koncentracji pojedynczych podmiotów. W przypadku podmiotów powiązanych wyznacza się ryzyko koncentracji dla wszystkich podmiotów powiązanych łącznie.

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

Monitorowanie jest wykonywane dla:

- zaangażowań z tytułu ubezpieczeń finansowych;
- zaangażowań reasekuracyjnych;
- limitów zaangażowania oraz limitów ryzyka VaR.

Raportowanie polega na komunikacji o poziomie ryzyka kredytowego i koncentracji, efektach monitorowania i kontrolowania różnym poziomom decyzyjnym. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz zakres informacji są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze w odniesieniu do ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji polegają w szczególności na:

- stanowieniu limitów ograniczających zaangażowanie wobec pojedynczego podmiotu, grupy podmiotów, sektorów, państw;
- dywersyfikacji portfela aktywów i ubezpieczeń finansowych w szczególności ze względu na państwo, sektor;
- przyjęciu zabezpieczenia;
- dokonywaniu transakcji służących zmniejszeniu ryzyka kredytowego, tj. sprzedaży instrumentu finansowego, zamknięciu instrumentu pochodnego, kupnie zabezpieczającego instrumentu pochodnego, restrukturyzacji udzielonego zadłużenia;
- reasekuracji portfela ubezpieczeń finansowych.

Struktura limitów ryzyka kredytowego i koncentracji dla poszczególnych emitentów jest ustalana przez dedykowany komitet w taki sposób, by były one spójne z tolerancją na ryzyko oraz pozwalały zminimalizować ryzyko „zarażania” pomiędzy skoncentrowanymi ekspozycjami.

W działalności bankowej udzielanie produktów kredytowych realizowane jest zgodnie z metodykami kredytowania właściwymi dla segmentu klienta i rodzaju produktu. Ocena zdolności kredytowej klienta poprzedzająca wydanie decyzji o udzieleniu produktu kredytowego przeprowadzana jest z wykorzystaniem systemu wspierającego proces kredytowy: scoringowego lub ratingowego, zewnętrznych informacji (np. bazy CBD DZ, CBD BR, BIK, BIG) i wewnętrznych baz banków. Udzielanie produktów kredytowych przebiega zgodnie z obowiązującymi procedurami operacyjnymi wskazującymi właściwe czynności wykonywane w procesie kredytowym, odpowiedzialne za nie jednostki oraz wykorzystywane narzędzia. Scoring kredytowy jest narzędziem wspierającym decyzje kredytowe dla klientów indywidualnych i mikroprzedsiębiorstw, a rating kredytowy w segmencie małych, średnich i dużych przedsiębiorstw.

W celu minimalizacji ryzyka kredytowego ustanawia się zabezpieczenia odpowiednie do ponoszonego ryzyka kredytowego i elastyczne wobec możliwości klienta. Ustanowienie zabezpieczenia nie zwalnia z obowiązku badania zdolności kredytowej klienta.

Ryzyko operacyjne

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

Identyfikacja ryzyka operacyjnego odbywa się, w szczególności, poprzez:

- gromadzenie i analizę informacji o incydentach ryzyka operacyjnego;
- samoocenę ryzyka operacyjnego;
- analizy scenariuszowe.

Ocena i pomiar ryzyka operacyjnego odbywa się poprzez:

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

Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka operacyjnego realizowane jest głównie poprzez ustanowiony system wskaźników ryzyka operacyjnego umożliwiających ocenę zmian poziomu ryzyka operacyjnego w czasie oraz czynników mających wpływ na jego poziom w działalności.

Raportowanie polega na komunikacji o poziomie ryzyka operacyjnego oraz efektach monitorowania i kontrolowania różnym poziomom decyzyjnym. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz zakres informacji są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze w ramach reakcji na zidentyfikowane i ocenione ryzyko operacyjne polegają, w szczególności, na:

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

Ryzyko braku zgodności

Jest to ryzyko niedostosowania się lub naruszenia przez podmioty Grupy PZU lub osoby powiązane z podmiotami Grupy przepisów prawa, regulacji wewnętrznych oraz przyjętych przez podmioty Grupy PZU standardów postępowania, w tym norm etycznych, które skutkują lub mogą skutkować poniesieniem przez Grupę PZU lub osoby działające w jej imieniu sankcji prawnych, powstania strat finansowych bądź utraty reputacji lub wiarygodności.

Proces zarządzania ryzykiem braku zgodności na poziomie PZU i PZU Życie dotyczy zarówno działań systemowych, realizowanych przez Biuro Compliance, jak również bieżącego zarządzania ryzykiem braku zgodności, za które odpowiadają kierujący jednostkami i komórkami organizacyjnymi w ww. spółkach. Identyfikowanie i ocena ryzyka braku zgodności realizowane są dla poszczególnych procesów wewnętrznych PZU i PZU Życie, zgodnie z podziałem odpowiedzialności za raportowanie. Dodatkowo Biuro Compliance identyfikuje ryzyko compliance na podstawie informacji wynikających z procesu legislacyjnego, ze zgłoszeń do rejestrów konfliktu interesów, prezentów oraz nieprawidłowości, a także wpływających do Biura zapytań.

Wśród działań systemowych wskazać należy kwestie takie jak:

- opracowywanie i wdrażanie założeń systemowych i spójnych z nimi regulacji wewnętrznych;
- rekomendowanie pozostałym podmiotom Grupy PZU (z wyłączeniem podmiotów bankowych) rozwiązań w zakresie sposobu realizacji spójnej funkcji compliance oraz systemowego zarządzania ryzykiem braku zgodności;
- monitorowanie procesu zarządzania ryzykiem braku zgodności obejmującego w szczególności: dokonywanie analiz ryzyka braku zgodności, przegląd stanu realizacji wytycznych podmiotów zewnętrznych w zakresie zarządzania ryzykiem braku zgodności;
- udzielanie konsultacji oraz wydawanie interpretacji i wytycznych w zakresie stosowania przyjętych standardów postępowania oraz zarządzania ryzykiem braku zgodności;
- planowanie i realizacja szkoleń oraz prowadzenie działań komunikacji wewnętrznej w zakresie zapewnienia zgodności;
- sporządzanie raportów i informacji w zakresie ryzyka braku zgodności.

Z kolei działania związane z bieżącym zarządzaniem oznaczają m.in.:

- identyfikację i ocenę ryzyka braku zgodności w nadzorowanym obszarze;
- pomiar ryzyka braku zgodności;
- ustalanie instrumentów zabezpieczających oraz ograniczających liczbę i skalę występujących nieprawidłowości;
- raportowanie do Biura Compliance zagrożeń i zdarzeń z zakresu ryzyka braku zgodności;
- podejmowanie działań mitygujących;
- stałe monitorowanie ryzyka braku zgodności.

Dodatkowo Biuro Compliance na poziomie PZU dba o spójne i jednolite standardy rozwiązań compliance we wszystkich podmiotach Grupy PZU (z wyłączeniem podmiotów bankowych), jak również monitoruje ryzyko braku zgodności w skali Grupy PZU. Podmioty Grupy PZU posiadają systemy zgodności dostosowane do standardów wyznaczonych przez PZU.

Za przekazywanie pełnej informacji na temat ryzyka braku zgodności w podmiotach Grupy są odpowiedzialne ich jednostki ds. zgodności. Jednostki te mają za zadanie dokonanie oceny i pomiaru ryzyka braku zgodności oraz podjęcie odpowiednich działań zaradczych, które mitygują materializację tego ryzyka.

Podmioty Grupy PZU przekazują na bieżąco informację na temat ryzyka braku zgodności do Biura Compliance PZU i PZU Życie. Biuro Compliance natomiast dokonuje m.in.:

- analizy raportów miesięcznych i kwartalnych otrzymanych od jednostek ds. zgodności podmiotów Grupy;
- oceny wpływu ryzyka braku zgodności podmiotów na Grupę PZU;
- analizy wykonania zaleceń wydanych podmiotom Grupy PZU (z wyłączeniem podmiotów bankowych) z zakresu realizacji funkcji compliance;
- wsparcia jednostek ds. zgodności podmiotów Grupy PZU przy ocenie ryzyka braku zgodności;
- raportowania Zarządowi i Radzie Nadzorczej PZU.

Ryzyko braku zgodności uwzględnia w szczególności ryzyko niedostosowania działalności podmiotów Grupy PZU do zmieniającego się otoczenia prawnego. Materializacja tego ryzyka może nastąpić w związku z brakiem jasnych i jednoznacznych przepisów lub ich całkowitym brakiem czyli

z tzw. luką prawną. Może to powodować nieprawidłowości w działalności Grupy PZU, co w konsekwencji może przyczynić się do wzrostu kosztów (np. z uwagi na kary finansowe), jak i zwiększenia ryzyka utraty reputacji, a więc spadku wiarygodności Grupy na rynku (w efekcie możliwość poniesienia straty finansowej).

Z uwagi na szeroki zakres działalności Grupy PZU, na ryzyko utraty reputacji ma również wpływ ryzyko sporów sądowych o różnej wartości, które dotyczy przede wszystkim podmiotów ubezpieczeniowych wchodzących w skład Grupy.

Identyfikowanie i ocena ryzyka braku zgodności w podmiotach Grupy realizowana jest dla poszczególnych procesów wewnętrznych tych podmiotów przez kierujących komórkami organizacyjnymi, zgodnie z podziałem odpowiedzialności za raportowanie. Dodatkowo jednostki ds. compliance w podmiotach Grupy PZU identyfikują ryzyko braku zgodności na podstawie informacji wynikających ze zgłoszeń do rejestrów konfliktu interesów, prezentów oraz nieprawidłowości, a także wpływających zapytań.

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

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

Monitorowanie ryzyka braku zgodności dokonywane jest w szczególności poprzez:

- analizę raportów otrzymywanych od kierujących jednostkami i komórkami organizacyjnymi;
- monitoring wymogów regulacyjnych i dostosowanie działalności do zmieniającego się otoczenia prawnego podmiotów Grupy PZU;
- udział w pracach legislacyjnych w zakresie zmian obowiązujących powszechnie przepisów;
- podejmowanie aktywności w organizacjach branżowych;
- koordynację procesów kontroli zewnętrznej;
- koordynację realizacji obowiązków informacyjnych giełdowych (PZU) i ustawowych;
- popularyzację w Grupie PZU wiedzy z obszaru prawa konkurencji i ochrony konsumentów wśród pracowników z dostosowaniem do obszaru działalności;
- monitoring orzecznictwa antymonopolowego oraz postępowań prowadzonych przez Prezesa UOKiK;

- analizę skarg kierowanych przez KNF do PZU i PZU Życie w kwestiach związanych z ochroną klientów;
- przegląd realizacji zaleceń jednostki ds. compliance Grupy PZU;
- zapewnienie spójnej realizacji funkcji compliance w Grupie PZU.

Działania zarządcze w zakresie reakcji na ryzyko braku zgodności obejmują w szczególności:

- akceptację ryzyka m.in. wobec zmian prawnych i regulacyjnych;
- ograniczanie ryzyka, w tym: dostosowanie procedur i procesów w kontekście wymogów regulacyjnych, opiniowanie i projektowanie regulacji wewnętrznych pod względem zgodności, uczestnictwo w procesie uzgadniania działań marketingowych;
- unikanie ryzyka poprzez zapobieganie angażowaniu w działania niezgodne z obowiązującymi wymogami regulacyjnymi, dobrymi praktykami rynkowymi lub mogące negatywnie wpłynąć na wizerunek.

W ramach ograniczania ryzyka braku zgodności na poziomie systemowym i bieżącym realizowane są m.in. następujące działania mitygujące:

- bieżąca realizacja efektywnej funkcji zgodności jako jednej z funkcji kluczowych w systemie zarządzania w podmiotach Grupy PZU;
- udział w konsultacjach z organami ustawodawczymi i nadzoru (podmioty nadzorowane Grupy PZU) na etapie tworzenia regulacji (konsultacje społeczne);
- delegowanie przedstawicieli podmiotów nadzorowanych Grupy PZU do udziału w pracach komisji przy organach nadzoru;
- prowadzenie projektów wdrożeniowych dla nowych regulacji;
- szkolenia pracowników podmiotów Grupy w zakresie nowych regulacji, standardów postępowania i rekomendowanych działań zarządczych;
- opiniowanie regulacji wewnętrznych podmiotów Grupy PZU i rekomendowanie ewentualnych zmian pod kątem ich zgodności z przepisami prawa i przyjętymi standardami postępowania;
- weryfikacja procedur i procesów w kontekście ich zgodności z przepisami prawa i przyjętymi standardami postępowania;
- wyprzedzające dostosowywanie dokumentacji do zbliżających się zmian wymogów prawnych;
- systemowy nadzór PZU nad realizacją funkcji zgodności w podmiotach Grupy PZU.

W pierwszej połowie 2018 roku - m.in. jako odpowiedź na istotny kontynuowany przyrost uregulowań prawnych, w tym rekomendacji nadzorczych w obszarze produktów ubezpieczeniowych - kontynuowano rozwój funkcji compliance produktowego, mającej na celu wsparcie biznesu w efektywnym zarządzaniu ryzykiem braku zgodności w produktach ubezpieczeniowych.

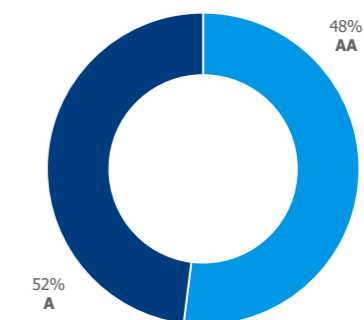
6.6 Działalność reasekuracyjna

Ochrona reasekuracyjna w ramach Grupy PZU zabezpiecza działalność ubezpieczeniową, ograniczając skutki wystąpienia zjawisk o charakterze katastroficznym, mogących w negatywny sposób wpłynąć na sytuację finansową zakładów ubezpieczeń. Zadanie to realizowano poprzez reasekuracyjne umowy obligatoryjne wraz z uzupełniającą je reasekuracją fakultatywną.

Umowy reasekuracyjne PZU

Na bazie zawartych umów reasekuracyjnych PZU ogranicza swoje ryzyko związane ze szkodami o charakterze katastroficznym (np. powódź, huragan) m.in. poprzez katastroficzną nieproporcjonalną umowę nadwyżki szkód oraz związane ze skutkami dużych pojedynczych szkód w ramach umów reasekuracji nieproporcjonalnej chroniącej portfele ubezpieczeń majątkowych, technicznych, morskich, lotniczych, odpowiedzialności cywilnej i odpowiedzialności cywilnej z ubezpieczeń komunikacyjnych. Ograniczenie ryzyka PZU jest realizowane także poprzez reasekurację portfela ubezpieczeń finansowych.

Składka reasekuracyjna z umów obligatoryjnych PZU według ratingu S&P/AM Best



Źródło: Opracowanie PZU

Do głównych partnerów udzielających PZU obligatoryjnej ochrony reasekuracyjnej w 2018 roku należą: Munich Re, Hannover Re, VIG Re, Scor oraz Gen Re. Partnerzy reasekuracyjni PZU posiadają wysokie oceny ratingowe według agencji S&P. Świadczy to o dobrej pozycji finansowej reasekuratora i zapewnia bezpieczeństwo Spółce.

Działalność PZU w zakresie reasekuracji czynnej obejmuje pozostałe spółki ubezpieczeniowe Grupy PZU. Dalsze zaangażowanie w ochronę spółek bałtyckich oraz LINK4 i TUW PZUW powoduje wzrost przypisu składki z tego tytułu.

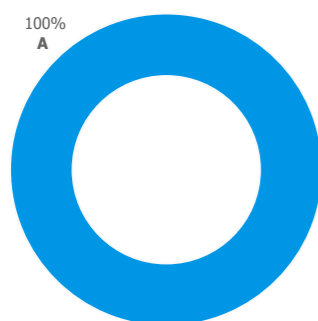
Ponadto, PZU pozyskuje składkę przypisaną brutto z reasekuracji czynnej w ramach działalności na rynku krajowym i zagranicznym, głównie poprzez reasekurację fakultatywną.

Umowy reasekuracyjne PZU Życie

W ramach umowy reasekuracji biernej, zawartej przez PZU Życie, realizowana jest ochrona portfela PZU Życie przed kumulacją ryzyk oraz ochrona pojedynczych polis z wyższymi sumami ubezpieczenia.

Partnerami udzielającymi PZU Życie ochrony reasekuracyjnej są przede wszystkim QBE, Mapfre oraz Nacional de Reaseguros. Partnerzy reasekuracyjni posiadają wysokie oceny ratingowe według agencji S&P. Świadczy to o dobrej pozycji finansowej reasekuratora i zapewnia bezpieczeństwo Spółce.

Składka reasekuracyjna z umów obligatoryjnych PZU Życie według ratingu Standard & Poor's



Źródło: Opracowanie PZU

Umowy reasekuracyjne spółek zagranicznych Grupy PZU oraz LINK4 i TUW PZUW

Pozostałe spółki ubezpieczeniowe Grupy PZU, tj. Lietuvos Draudimas, Lietuvos Draudimas Oddział w Estonii, AAS Balta, PZU Ukraina, LINK4 i TUW PZUW, posiadają ochronę reasekuracyjną dopasowaną do profilu prowadzonej działalności oraz swojej sytuacji finansowej. Każdy istotny portfel ubezpieczeń zabezpieczony jest odpowiednią umową obligatoryjną. Ochrona reasekuracyjna zapewniona jest w większości przez PZU, który transferuje na zewnątrz Grupy część przyjętego ryzyka.

6.7 Zarządzanie kapitałem

Grupa PZU dąży do efektywnego zarządzania kapitałem i maksymalizacji stopy zwrotu z kapitału dla akcjonariuszy podmiotu dominującego, w szczególności przy zachowaniu poziomu bezpieczeństwa i utrzymaniu zasobów kapitałowych na cele strategicznego rozwoju poprzez akwizycje.

3 października 2016 roku Rada Nadzorcza PZU podjęła uchwałę w sprawie zatwierdzenia Polityki kapitałowej i dywidendowej Grupy PZU na lata 2016 – 2020. Wprowadzenie Polityki wynika z wdrożenia od 1 stycznia 2016 roku Dyrektywy 2009/138/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 25 listopada 2009 roku w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Wypłacalność II), z późniejszymi zmianami, Ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej z 11 września 2015 roku oraz wygaśnięcia „Polityki kapitałowej i dywidendowej Grupy PZU na lata 2013 – 2015” zaktualizowanej w maju 2014 roku.

Polityka zarządzania kapitałem opiera się na następujących zasadach:

- zarządzanie kapitałem (w tym kapitałem nadwyżkowym) Grupy PZU na poziomie PZU jako podmiotu dominującego;
- utrzymanie docelowych współczynników wypłacalności na poziomie 200% dla Grupy PZU, PZU oraz PZU Życie (wg Wypłacalność II);
- utrzymanie wskaźnika dźwigni finansowej Grupy PZU na poziomie nie wyższym niż 0,35;
- zapewnienie środków na rozwój i akwizycje w najbliższych latach;
- brak emisji akcji przez PZU w okresie obowiązywania Polityki.

Wg stanu na koniec I kwartału 2018 roku oszacowany wskaźnik wypłacalności (liczony wg formuły standardowej Solwency II) wyniósł 227,2% i pozostał powyżej średniego wskaźnika wypłacalności dla grup ubezpieczeniowych w Europie.

W Banku Pekao i Alior Bank, współczynnik wypłacalności oraz współczynnik Tier1 zostały obliczone na podstawie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z 26 czerwca 2013 roku w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych (Rozporządzenie CRR), a także poszczególnych rodzajów ryzyka zidentyfikowanego w ramach procesu oceny adekwatności kapitału wewnętrznego (ICAAP).

Współczynnik wypłacalności	I kw. 2018	2017
Solvency II		
Grupa PZU*	227,2%	207,5%
PZU*	295,2%	280,3%
PZU Życie*	467,0%	436,9%
CRR		
Grupa Pekao – łączny współczynnik wypłacalności	17,1%	17,1%
Tier 1	16,0%	16,1%
Grupa Alior Bank – łączny współczynnik wypłacalności	15,4%	15,2%
Tier 1	12,1%	12,1%

*dane nieaudytowane

Źródło: PZU, sprawozdania finansowe GK Pekao oraz GK Alior Bank



7. PZU na rynku kapitałowym i rynku dłużnym

W I połowie 2018 roku PZU pozostawał w gronie 5 najbardziej płynnych spółek na rynku głównym GPW z udziałem w obrotach na poziomie 8,1%. Wysoka płynność to również niski spread akcji na poziomie 7 p.b. przy średniej dla dwudziestu najpłynniejszych spółek - 15 p.b.

W rozdziale:

1. Kurs akcji PZU
2. Sektor bankowy
3. Finansowanie dłużne
4. Podział zysku za 2017 rok
5. Rating
6. Kalendarium głównych wydarzeń korporacyjnych w 2018 roku

7.1 Kurs akcji PZU

PZU zadebiutował na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW) 12 maja 2010 roku. Od debiutu wchodził w skład najważniejszego indeksu GPW - WIG20 (obliczanego na podstawie wartości portfela akcji 20 największych i najbardziej płynnych spółek z Głównego Rynku GPW)¹. PZU należy również do indeksów: WIG, WIG30, WIG-Poland, WIGdiv, WIG20TR, MSCI Poland oraz indeksu zrównoważonego rozwoju RESPECT Index (od 2012 roku).

W I połowie 2018 roku zarówno rynek polski jak i szereg rynków wschodzących, znajdowały się pod presją czynników globalnych. Na pierwszym planie pozostawało zachowanie, kluczowych dla światowej gospodarki, banków centralnych. 13 czerwca 2018 roku Amerykańska Rezerwa Federalna (FED) dokonała podwyżki stóp procentowych o 25 p.b. do 1,75-2,0%, zapowiadając przy tym kolejne cztery podwyżki (z szacowanych poprzednio trzech). Była to druga podwyżka w 2018 roku i siódma od końca 2015 (tj. początku procesu podnoszenia stóp procentowych po kryzysie finansowym). Jednocześnie FED prowadził działania związane z redukcją sumy bilansu, co skłaniało inwestorów do zmniejszania zaangażowania na bardziej ryzykownych aktywach. Europejski Bank Centralny (EBC) utrzymywał stopy procentowe bez zmian, zapowiadając jedynie rozpoczęcie ograniczenia skupu aktywów.

¹ WIG20 jest indeksem typu cenowego, tj. przy jego obliczaniu bierze się pod uwagę jedynie ceny zawartych w nim transakcji, a nie uwzględnia się dochodów z tytułu dywidend.

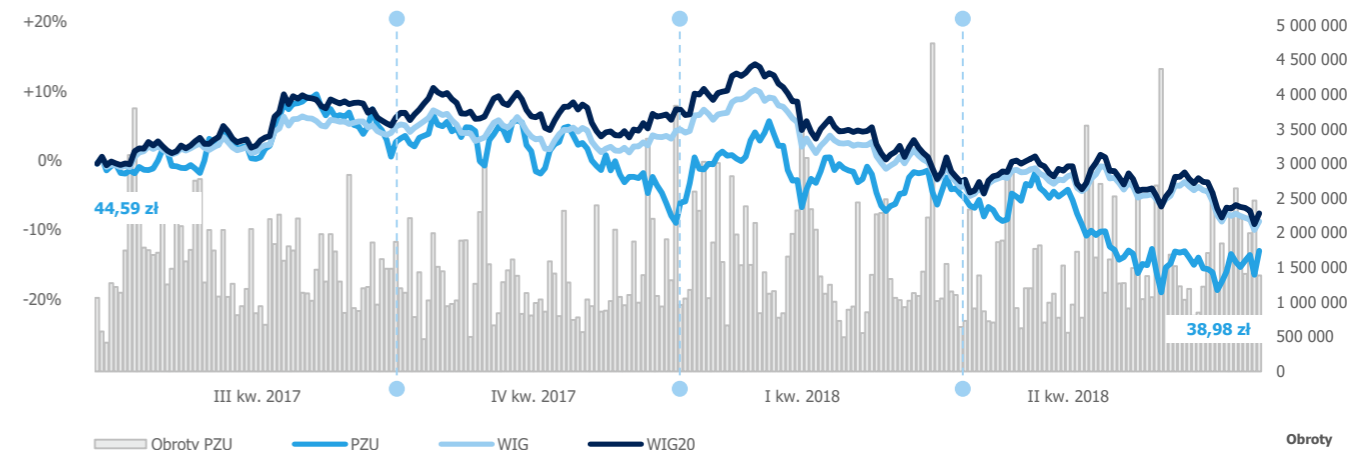
Dywergencja polityki banków centralnych FED i EBC była istotnym czynnikiem wspierającym umocnienie dolara i wzrost rentowności obligacji amerykańskich. Wzmocnieniem tego trendu były obawy o wzrost gospodarczy i utrwalenie niskiej inflacji w strefie euro. Na tym tle gospodarka USA wykazywała oznaki mocniejszego ożywienia, uzasadniające kontynuację podwyżek stóp procentowych.

Silna aprecjacja dolara przełożyła się na wzrost amerykańskich indeksów, kosztem odpływu kapitału m.in. z rynków wschodzących. Na obniżenie sentymentu w stosunku do aktywów o wyższym ryzyku wpłynęła również eskalacja konfliktów handlowych na linii USA – Chiny i USA – Unia Europejska oraz niepokojące wiadomości związane z kryzysem politycznym we Włoszech i Hiszpanii.

W I połowie 2018 roku indeks WIG20 (wyrażony w zł) zachowywał się znacznie słabiej zarówno na tle rynków wschodzących jak i rozwijających się. Poza znacznym osłabieniem złotówki do dolara, jednym z czynników, który negatywnie wpływał na polski rynek akcji, było zapowiedziane przez agencję indeksową FTSE przeklasyfikowanie Polski do grona rynków rozwiniętych.

Wysoka zmienność, która pojawiła się na rynkach finansowych na początku lutego 2018 roku przyczyniła się do pogorszenia sentymentu również na rynku polskim. W I półroczu 2018 roku, zgodnie z szacunkami serwisu Analizy Online, saldo wpłat i wypłat do funduszy detalicznych oferowanych przez TFI na krajowym rynku wyniosło ponad 1 mld zł. fundusze

Dynamika (%) i wolumen obrotu akcji PZU na tle WIG i WIG20



Źródło: www.infostrefa.com

gotówkowe i pieniężne jako jedyne zanotowały dodatkowe saldo na poziomie prawie 12 mld zł. Pozostałe klasy aktywów odnotowały ujemne saldo. Najmocniej straciły fundusze akcyjne (spadek o 4 mld zł), aktywów niepublicznych (straciły prawie 4 mld zł) oraz mieszane (spadek o ponad 1 mld zł). (więcej w ROZ 3.5 FUNDUSZE INWESTYCYJNE (TFI PZU)).

Na koniec I półroczu 2018 roku indeks największych spółek WIG20 spadł o 7,1% r/r, a indeks szerokiego rynku WIG o 8,3% r/r oraz odpowiednio o 13,2% i 12,2% licząc od początku 2018 roku. Na tym tle PZU w I połowie 2018 roku zachowywało się relatywnie lepiej od rynku, tracąc 7,5% (+5,7 p.p. lepiej niż benchmarkowy indeks WIG20).

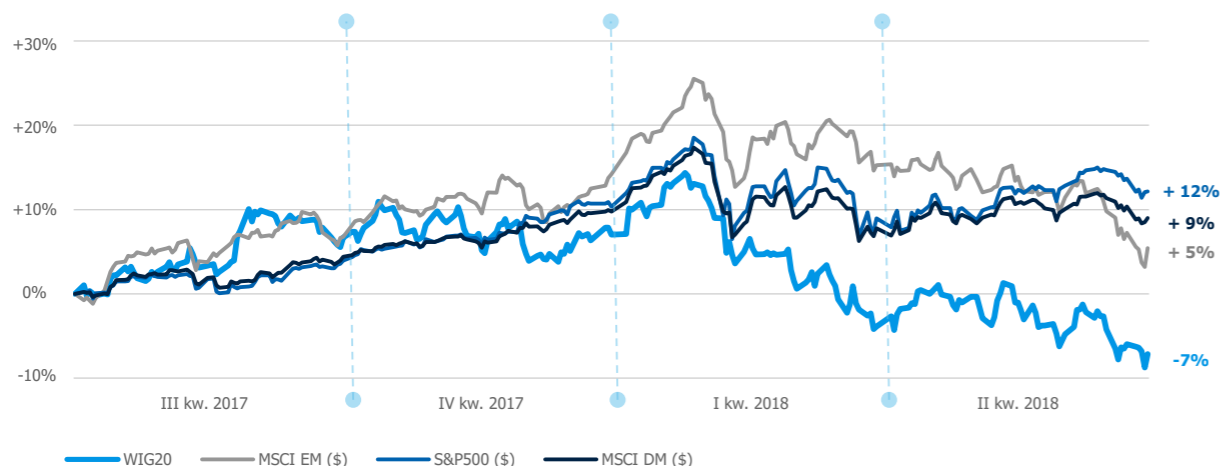
Akcje PZU w I połowie 2018 roku notowane były w przedziale cenowym 36,3 zł – 47,3 zł (wg cen na zamknięciu sesji).

Odchylenie standardowe akcji PZU dla I półroczu 2018 roku wyniosło 19,2%, tj. 1,5 p.p. więcej niż analogicznym okresie 2017 roku. W odniesieniu do szerokiego rynku WIG, ryzyko systematyczne PZU wyrażone współczynnikiem Beta (kurs PZU względem indeksu WIG dla zmian dziennych) wyniosło w I połowie 2018 roku 1,28 i było o 0,17 wyższe od wskazania w I połowie 2017 roku.

Wskaźniki kapitałowe

Na koniec czerwca 2018 roku wskaźnik C/WK dla PZU wyniósł 2,5x. W analogicznym okresie wskaźnik C/WK dla branży bankowej (najbardziej adekwatnej na GPW grupy porównawczej dla PZU) wyniósł 0,84x. Dużą dysproporcję uzasadnia ponadprzeciętne ROE na poziomie 20,8%.

Indeks WIG20 na tle indeksów rynków MSCI EM i DM oraz S&P500



Źródło: www.infostrefa.com, www.msci.com

Wskaźniki rynku kapitałowego dla akcji PZU	06.2018	06.2017	06.2016	06.2015	06.2014
P/BV (C/WK) Cena rynkowa akcji / wartość księgową na akcję	2,5x	2,9x	2,1x	3,2x	3,2x
BVPS (zł) Wartość księgową na akcję	15,4	15,2	13,6	13,7	13,8
P/E (C/Z)* Cena rynkowa akcji / zysk netto na akcję	11,7x	14,2x	14,7x	14,5x	11,5x
EPS (zł) Zysk (strata) netto/ ilość akcji	1,7	1,7	0,8	1,5	2,0

* wskaźnik uroczeniowy

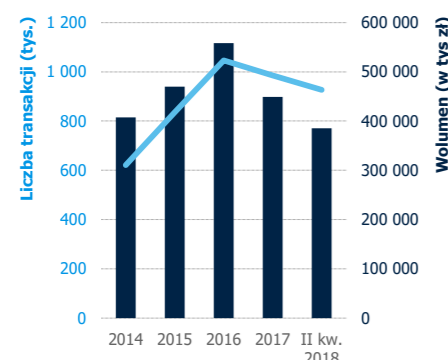
Źródło: www.infostrefa.com, dane PZU

Płynność akcji

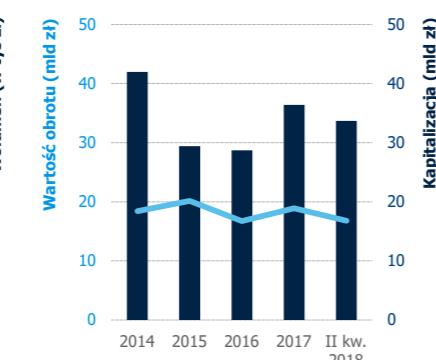
W I połowie 2018 roku akcje PZU charakteryzowały się wysoką płynnością. Udział PZU w obrotach GPW wyniósł 8,1%, a średni spread kupna/sprzedaży akcji zaledwie 7 p.b. (średnia

dla dwudziestu najpłynniejszych spółek wyniosła 15 p.b.). Wartość rynkowa PZU na koniec czerwca 2018 roku wyniosła 33,7 mld zł (spadek o 12,6% r/r).

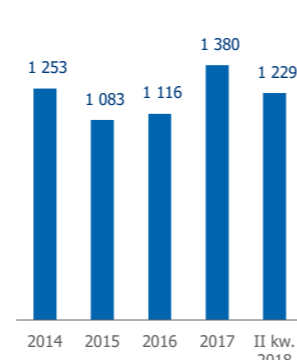
Liczba transakcji PZU* / Wolumen obrotu PZU*



Wartość obrotu PZU* / Kapitalizacja PZU



Kapitalizacja GPW



* dane urocznione (kroczące)

Źródło: www.infostrefa.com, www.gpw.pl

Statystyka akcji PZU	I półrocze 2017	I półrocze 2018	I półrocze 2018 / I półrocze 2017	I kwartał 2018	II kwartał 2018	II kwartał 2018 / I kwartał 2018
Kurs maksymalny (zł)	46,78	47,34	1,2%	47,34	44,00	(7%)
Kurs minimalny (zł)	32,82	36,31	10,6%	41,55	36,31	(13%)
Kurs na ostatniej sesji (zł)	44,59	38,98	(12,6%)	41,75	38,98	(7%)
Średni kurs na sesję (zł)	39,34	41,95	6,6%	43,98	39,87	(9%)
Wartość obrotów (000 zł)	10 377 514	8 267 241	(20,3%)	4 369 959	3 897 282	(11%)
Średnia wartość obrotu na sesję (000 zł)	83 690	67 213	(19,7%)	70 483	63 890	(9%)
Liczba transakcji (szt.)	527 016	467 930	(11,2%)	248 521	219 409	(12%)
Średnia liczba transakcji na sesję	4 250	3 804	(10,5%)	4 008	3 597	(10%)
Wolumen obrotu	261 725 393	197 917 506	(24,4%)	99 432 359	98 485 147	(1%)
Średni wolumenu obrotu na sesję (szt.)	2 110 689	1 609 085	(23,8%)	1 603 748	1 614 511	1%
Kapitalizacja na koniec okresu (000 zł)	38 504 491	33 660 127	(12,6%)	36 052 085	33 660 127	(7%)

Źródło: www.infostrefa.com

7.2 Sektor bankowy

Banki na GPW

W I połowie 2018 roku indeks WIG Banki znajdował się w trendzie spadkowym, co było wynikiem zarówno pogorszenia sentymentu inwestycyjnego na rynkach globalnych (ROZ. 7.1 KURS AKCJI PZU), jak i pojawienia się negatywnych czynników lokalnych. Na koniec czerwca 2018 roku wartość indeksu WIG Banki wyniosła 7 129 punktów, co oznacza spadek o 0,6% r/r. C/WK i C/Z dla indeksu WIG Banki wyniosły odpowiednio 0,84 i 10,0.

Pomimo kontynuacji bardzo dobrej sytuacji gospodarczej w Polsce w I połowie 2018 roku, inwestorzy dyskutowali napływające informacje o coraz odleglejszych podwyżkach stóp procentowych przez NBP, tj. ich braku do połowy 2019 roku lub nawet do 2020 roku w przypadku realizacji scenariusza niskiej inflacji. I połowa 2018 roku to także okres wielu zmian regulacyjnych dla banków, w tym m.in. RODO, MIFID2, PSD2, IFRS9. Tu szczególnie ważne okazały się zmiany w zakresie IFRS9, który przyspieszył moment rozpoznawania rezerw i klasyfikacji kredytów jako zagrożone. Pomimo możliwości rozłożenia tego wpływu na 5 lat, wpłynęło to na pogorszenie się bilansów banków i mniejszą przewidywalność wyników, szczególnie w okresach większych wahań koniunktury gospodarczej. W dalszym ciągu utrzymywała się również groźba zwiększenia presji regulacyjnej w związku z kredytami frankowymi.

Banki będące częścią Grupy PZU (Alior Bank i Pekao) na koniec I półrocza były odpowiedzialne za ponad 12,5% obrotów na rynku głównym GPW. Cena akcji Alior Banku na koniec czerwca 2018 roku wyniosła 66,9 zł, tj. wzrosła o 8,3% r/r. Bank Pekao zanotował 9,4% straty, osiągając cenę 113,0 zł.

Korelacja indeksu WIG Banki z indeksem WIG20 na koniec czerwca 2018 roku wyniosła 90% (bez zmian r/r). Współczynnik beta (w odniesieniu do WIG20) wyniósł 0,93, tj. spadek o 0,22 r/r.

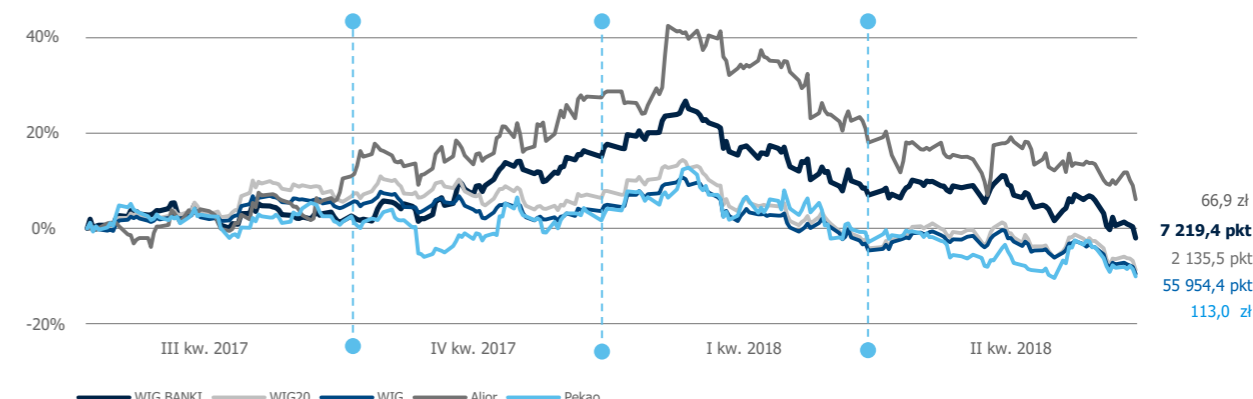
7.3 Finansowanie dłużne

PZU

Obligacje PZU: **PLPZU0000037** na kwotę 2,25 mld zł

30 czerwca 2017 roku PZU przeprowadził największą w historii emisję obligacji podporządkowanych (w polskich złotych) w sektorze finansowym w Polsce, będącą jednocześnie pierwszą emisją w kraju zgodną z wymogami regulacji Solwency II. Obligacje o wartości 2,25 mld zł są oprocentowane stawką WIBOR6M + 180 p.b. Wykup przypada na 29 lipca 2027 roku, czyli 10 lat od emisji, z opcją wcześniejszego wykupu po 5 latach. Obligacje są notowane na rynku Catalyst ASO GPW/Bondspot.

Banki na GPW



Źródło: www.infostrefa.com

Celem emisji było uzupełnienie kapitałów własnych PZU, po transakcji nabycia pakietu 20% akcji Banku Pekao, tak, aby utrzymać wskaźnik Wypłacalność II na poziomie nie niższym niż 200%, określonym w Polityce kapitałowej i dywidendowej Grupy PZU.

Obligacje PZU: **XS1082661551** na kwotę 850 mln euro

Grupa PZU (za pośrednictwem w 100% zależnej spółki PZU Finance AB) wyemitowała euroobligacje na łączną kwotę 850 mln euro, które są notowane na rynku regulowanym Irlandzkiej Giełdy Papierów Wartościowych (Official List, Main Securities Market) oraz na rynku Catalyst ASO GPW/Bondspot. Notowana seria obligacji (PZU0719) składa się z dwóch zasymilowanych serii (pod jednym kodem ISIN: XS1082661551) o wartości nominalnej 500 mln euro i 350 mln euro, wyemitowanych odpowiednio 3 lipca 2014 roku oraz 16 października 2015 roku.

Zobowiązania wynikające z obligacji zostały zabezpieczone gwarancją udzieloną przez PZU. Obligacje są oprocentowane według stałej stopy procentowej w wysokości 1,375% w skali roku, a kupon jest płacony raz w roku. Data wykupu przypada na 3 lipca 2019 roku.

Emisja euroobligacji stanowiła realizację strategii inwestycyjnej Grupy PZU w zakresie zarządzania dopasowaniem aktywów i pasywów w walucie euro. Środki pozyskane z emisji miały na celu zwiększenie zaangażowania portfela lokat w inwestycje denominowane w euro, zarządzanie pozycją walutową oraz wykorzystanie finansowania dłużnego - tańszego od kapitału własnego.

Alior Bank

W celu zapewnienia bezpiecznego poziomu współczynników adekwatności kapitałowej Alior Bank regularnie emituje instrumenty dłużne. W 2018 roku w Alior Bank funkcjonował program pozyskiwania kapitału dłużnego – „Drugi Publiczny Program Emisji Obligacji Podporządkowanych”. W ramach w/w programu Rada Nadzorcza Alior Banku, zgodnie z wnioskiem Zarządu Banku, upoważniła Zarząd Banku do wielokrotnego zaciągania zobowiązań finansowych w drodze emisji przez Bank niezabezpieczonych, zwykłych lub podporządkowanych obligacji. Łączna wartość nominalna Obligacji emitowanych w ramach Drugiego Publicznego Programu Emisji nie może przekroczyć kwoty 1,2 mld zł.

W 2018 roku w ramach w/w programu Alior Bank nie przeprowadził nowych emisji.

Pekao

W ramach uchwalonego w 2010 roku programu listów zastawnych Pekao za pośrednictwem spółki zależnej Pekao Bank Hipoteczny prowadzi emisję długoterminowych dłużnych papierów wartościowych zabezpieczonych portfelem kredytowym. Program ograniczony jest do wysokości 2 mld zł. Listy zastawne Pekao Bank Hipoteczny mają nadaną przez agencję Fitch ocenę ratingową A z perspektywą negatywną. Ponadto, Grupa Pekao posiada zobowiązania podporządkowane z tytułu obligacji Pekao Leasing. W październiku 2017 roku Pekao uplasowało pierwszą emisję obligacji podporządkowanych o wartości 1,25 mld zł, która miała na celu podwyższenie współczynników kapitałowych. Obligacje mają 10-letni okres spłaty oraz prawo do przedterminowego wykupu po pięciu latach od emisji. Oprocentowanie zostało oparte o stawkę referencyjną WIBOR6M, powiększoną o ustaloną marżę w wysokości 1,52%.

7.4 Podział zysku za 2017 rok

3 października 2016 roku Rada Nadzorcza PZU podjęła uchwałę (Raport Bieżący 61/2016 z 4 października 2016 roku) w sprawie zatwierdzenia Polityki kapitałowej i dywidendowej Grupy PZU na lata 2016 – 2020.

5 grudnia 2017 roku Komisja Nadzoru Finansowego zajęła stanowisko w sprawie polityki dywidendowej banków, zakładów ubezpieczeń i reasekuracji, powszechnych towarzystw emerytalnych, domów maklerskich i towarzystw funduszy inwestycyjnych w 2018 roku. Zgodnie z zaleceniem organu nadzoru, dywidendę powinny wypłacić tylko zakłady ubezpieczeń spełniające określone kryteria finansowe. Jednocześnie wypłata dywidendy powinna zostać ograniczona maksymalnie do 75% wysokości zysku wypracowanego w 2017 roku, przy czym pokrycie wymogów kapitałowych dla kwartału, w którym wypłacono dywidendę powinno utrzymywać się na poziomie co najmniej 110%. Jednocześnie KNF dopuścił wypłatę dywidendy równą całemu wypracowanemu w 2017 roku zyskowi o ile pokrycie wymogów kapitałowych (po odliczeniu od środków własnych przewidywanych dywidend) na 31 grudnia 2017 roku oraz dla kwartału, w którym wypłacono dywidendę będzie na poziomie

co najmniej 175% dla zakładów prowadzących działalność w dziale I oraz co najmniej 150% dla zakładów prowadzących działalność w dziale II.

28 czerwca 2018 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie PZU podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku netto PZU za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku, w której postanowiło dokonać podziału zysku w kwocie 2 434 mln zł w następujący sposób:

- 2 159 mln zł na wypłatę dywidendy, tj. 2,50 zł na jedną akcję;
- 7 mln zł na odpis na Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych;
- 20 mln zł na pokrycie strat z lat ubiegłych wynikających z ostatecznego rozliczenia nabycia zorganizowanej części przedsiębiorstwa Banku BPH przez Alior Bank;
- 249 mln zł na kapitał zapasowy.

Dzień dywidendy za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 roku został ustalony na 12 września 2018 roku, a termin wypłaty na 3 października 2018 roku.

7.5 Rating

Rating PZU

Od 2004 roku PZU i PZU Życie podlegają regularnej ocenie ratingowej prowadzonej przez agencję ratingową S&P Global Ratings (S&P). Rating nadany PZU i PZU Życie jest oceną wynikającą z analizy danych finansowych, pozycji konkurencyjnej, zarządzania i strategii korporacyjnej oraz sytuacji finansowej kraju. Rating zawiera również perspektywę ratingową (outlook), czyli przyszłą ocenę sytuacji spółki, w przypadku zaistnienia określonych okoliczności. Od 25 marca 2014 roku rating PZU jest o jeden stopień wyższy od ratingu Polski dla zadłużenia w walucie obcej.

27 października 2017 roku agencja ratingowa S&P Global Ratings podwyższyła perspektywę ratingową dla PZU i jego głównych podmiotów zależnych z negatywnej na stabilną. Rating siły finansowej i wiarygodności kredytowej PZU pozostał na poziomie A-.

4 lipca 2017 roku agencja ratingowa S&P Global Ratings potwierdziła rating siły finansowej i rating wiarygodności kredytowej dla PZU i jego głównych podmiotów zależnych na poziomie „A-”. Perspektywa ratingu pozostała bez zmian (negatywna). Potwierdzenie ratingu nastąpiło w związku

Dywidenda wypłacona przez PZU z zysku za lata obrotowe 2014 – I półrocze 2018

	I półrocze 2018	2017	2016	2015	2014
Skonsolidowany zysk przypisany jednostce dominującej (w mln zł)	1 425	2 895	1 935	2 343	2 968
Jednostkowy zysk PZU SA (w mln zł)	1 728	2 459	1 573	2 249	2 637
Wypłacona dywidenda za rok (w mln zł)	b.d.	2 159	1 209	1 796	2 591
Dywidenda na 1 akcję za rok (w zł)	b.d.	2,50	1,40	2,08	3,00
Dywidenda na 1 akcję wg daty ustalenia prawa (w zł)	2,50	1,40	2,08	3,00	3,40
Współczynnik wypłaty dywidendy ze skonsolidowanego zysku przypisanego jednostce dominującej	b.d.	88,7%	62,1%	76,7%	87,3%
Stopa dywidendy w roku *	6,4%	3,3%	6,3%	8,8%	7,0%
TSR (Total Shareholders Return) **	(1,6)%	31,2%	3,7%	(23,8)%	15,8%

* stopa liczona, jako dywidenda wg daty ustalenia prawa do dywidendy wobec ceny akcji na koniec danego roku (w I połowie 2018 roku do ceny akcji na 29 czerwca 2018 rok)

** stopa liczona, jako suma zmiany kursu 1 akcji oraz dywidendy wg daty ustalenia prawa w okresie, podzielona przez kurs akcji na początek okresu; w I połowie 2018 roku zmiana kursu liczona w okresie od 1 stycznia do 29 czerwca 2018 roku

Źródło: dane PZU

z ogłoszeniem 30 czerwca 2017 roku emisji przez PZU długu podporządkowanego o wartości 2,25 mld zł.

28 marca 2017 roku agencja ratingowa S&P Global Ratings potwierdziła rating siły finansowej i rating wiarygodności kredytowej dla PZU i jego głównych podmiotów zależnych na poziomie A-. Perspektywa ratingu pozostała bez zmian (negatywna).

Rating kraju

13 kwietnia 2018 roku agencja ratingowa S&P Global Ratings podtrzymała ocenę ratingową Polski na poziomie BBB+/A-2 odpowiednio dla długo- i krótkoterminowych zobowiązań w walutach obcych oraz A-/A-2 dla odpowiednio długo- i krótkoterminowych zobowiązań w walucie lokalnej. Perspektywę ratingów podniesiono do pozytywnej ze stabilnej.

Rating Polski

Kraj	Obecnie		Poprzednio	
	Rating oraz perspektywa	Data przyznania / aktualizacji	Rating oraz perspektywa	Data przyznania / aktualizacji
Rzeczpospolita Polska				
Rating wiarygodności kredytowej (długoterminowy w walucie lokalnej)	A- /Pozytywna/	13 kwietnia 2018	A- / Stabilna /	2 grudnia 2016
Rating wiarygodności kredytowej (długoterminowy w walucie zagranicznej)	BBB+ / Pozytywna/	13 kwietnia 2018	BBB+ / Stabilna /	2 grudnia 2016
Rating wiarygodności kredytowej (krótkoterminowy w walucie lokalnej)	A-2	13 kwietnia 2018	A-2	2 grudnia 2016
Rating wiarygodności kredytowej (krótkoterminowy w walucie zagranicznej)	A-2	13 kwietnia 2018	A-2	2 grudnia 2016

Źródło: S&P Global Ratings

Rating PZU

Nazwa zakładu	Obecnie		Poprzednio	
	Rating oraz perspektywa	Data przyznania / aktualizacji	Rating oraz perspektywa	Data przyznania / aktualizacji
PZU				
Rating siły finansowej	A- /Stabilna/	27 października 2017	A- /Negatywna/	31 października 2016
Rating wiarygodności kredytowej	A- /Stabilna/	27 października 2017	A- /Negatywna/	31 października 2016
PZU Życie				
Rating siły finansowej	A- /Stabilna/	27 października 2017	A- /Negatywna/	31 października 2016
Rating wiarygodności kredytowej	A- /Stabilna/	27 października 2017	A- /Negatywna/	31 października 2016
TUW PZUW				
Rating siły finansowej	A- /Stabilna/	25 czerwca 2018		

Źródło: S&P Global Ratings

Rating euroobligacji

20 czerwca 2014 roku agencja Standard & Poors's przyznała rating niezabezpieczonego zadłużenia na poziomie A- dla euroobligacji wyemitowanych przez PZU Finance AB. W październiku 2015 roku nastąpiła emisja obligacji PZU o wartości 350 mln EUR. 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”. 12 października 2015 roku analitycy S&P określili rating nowej emisji również na poziomie A-. 21 stycznia 2016 roku, w związku z obniżeniem ratingu PZU (co było konsekwencją odniżenia ratingu Polski), został również obniżony rating euroobligacji wyemitowanych przez PZU Finance AB (publ) do poziomu BBB+. Jest to nadal tzw. „rating inwestycyjny”.

Rating euroobligacji wyemitowanych przez PZU Finance AB (publ)

	Obecnie		Poprzednio	
	Rating	Data przyznania / aktualizacji	Rating	Data przyznania / aktualizacji
EUR 350 mln	BBB+	21 stycznia 2016	A-	12 października 2015
EUR 500 mln	BBB+	21 stycznia 2016	A-	20 czerwca 2014

Źródło: S&P Global Ratings

Rating Alior Banku

5 września 2013 roku agencja Fitch Ratings Ltd. nadała Alior Bank rating podmiotu na poziomie BB z perspektywą stabilną. 5 lutego 2018 roku agencja Fitch Ratings Ltd. utrzymała na poziomie BB rating podmiotu nadany Alior Bank zmieniając perspektywę ze stabilnej na pozytywną.

Rating Pekao

Bank Pekao współpracuje z trzema wiodącymi agencjami ratingowymi: Fitch Ratings, S&P Global Ratings oraz Moody's Investors Service. W przypadku dwóch pierwszych agencji oceny przygotowywane są na zlecenie Banku, na podstawie zawartych umów, natomiast z agencją ratingową Moody's Investors Service Bank nie posiada zawartej umowy, a ocena przeprowadzana jest na podstawie publicznie dostępnych informacji oraz spotkań przeglądowych.

Na 30 czerwca 2018 roku oceny wiarygodności finansowej Banku Pekao były następujące:

	Rating (Fitch)
Alior Bank	
Rating długoterminowy podmiotu (Long-Term Foreign Currency IDR):	BB, perspektywa pozytywna
Rating krótkoterminowy podmiotu (Short-Term Foreign Currency IDR)	B
Viability Rating (VR)	BB
Rating wsparcia (Support Rating)	5
Minimalny rating wsparcia (Support Rating Floor)	'No Floor'

Źródło: Fitch

	Rating (Fitch)	BANK PEKAO	POLSKA
Ocena długookresowa (IDR)		A-	A-
Ocena krótkookresowa		F2	F2
Viability Rating (VR)		a-	-
Rating wsparcia (Support Rating)		5	-
Perspektywa		negatywna	stabilna

Źródło: Fitch

Rating (S&P Global Ratings)	BANK PEKAO	POLSKA
Ocena długookresowa w walutach obcych	BBB+	BBB+
Ocena długookresowa w walucie krajowej	BBB+	A-
Ocena krótkookresowa w walutach obcych	A-2	A-2
Ocena krótkookresowa w walucie krajowej	A-2	A-2
Ocena samodzielna (Stand-alone)	bbb	-
Perspektywa	stabilna	pozytywna

Źródło: S&P Global Ratings

Rating (Moody's Investors Service Ltd.)	BANK PEKAO	POLSKA
Długookresowa ocena depozytów	A2	A2
Krótkookresowa ocena depozytów	Prime-1	Prime-1
Baseline Credit Assessment	baa1	-
Długookresowa ocena ryzyka kredytowego kontrahenta	A1(cr)	-
Krótkookresowa ocena ryzyka kontrahenta	Prime-1(cr)	-
Perspektywa	stabilna	stabilna

Źródło: Moody's Investors Service Ltd.

Bank Pekao posiada najwyższą ocenę Baseline Credit Assessment oraz krótko- i długookresową ocenę ryzyka kredytowego kontrahenta przyznane przez Moody's Investors Service, wśród banków ocenianych przez tę agencję ratingową w Polsce.

7.6 Kalendarium głównych wydarzeń korporacyjnych w 2018 roku

STYCZEŃ

Nowe PZU – więcej niż ubezpieczenia

MARZEC

Sprawozdanie finansowe Grupy PZU (2017)

MAJ

Sprawozdanie finansowe Grupy PZU (I kw. 2018)

MAJ

22 Konferencja WallStreet dla inwestorów indywidualnych

CZERWIEC

Zwyczajne Walne Zgromadzenie PZU

SIERPIEŃ

Sprawozdanie finansowe Grupy PZU (II kw. 2018)

WRZESIEŃ

Dzień ustalenia prawa do dywidendy z zysku za 2017 rok

PAŹDZIERNIK

Dzień wypłaty dywidendy z zysku za 2017 rok (2,50 zł za akcję)

LISTOPAD

Sprawozdanie finansowe Grupy PZU (III kw. 2018)

Kontakt do Relacji Inwestorskich:

Piotr Wiśniewski
Kierownik Zespołu Relacji Inwestorskich
email: ir@pzu.pl
tel.: +48 (22) 582 26 23



8.

Ład korporacyjny

Rozumiemy, że rolą lidera jest ustanawianie najwyższych standardów dla całej branży. Spełniamy tę funkcję, nie tylko stosując się do szeregu kodeksów, ale pracując nad ich ciągłym doskonaleniem. Wierzymy, że jest to element mądrych zmian, które możemy wnieść do otaczającego nas świata.

W rozdziale:

1. Firma audytorska przeprowadzająca badania sprawozdań finansowych
2. Kapitał zakładowy i akcjonariusze PZU, akcje będące w posiadaniu członków władz

8.1 Firma audytorska przeprowadzająca badania sprawozdań finansowych

18 lutego 2014 roku Rada Nadzorcza PZU dokonała wyboru firmy KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k. z siedzibą w Warszawie, ul. Inflancka 4A, 00-189 Warszawa, wpisanej przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów na listę firm audytorskich pod numerem 3546, jako podmiotu przeprowadzającego badania sprawozdań finansowych za lata 2014-2016, a 27 kwietnia 2017 roku Rada Nadzorcza PZU skorzystała z możliwości przedłużenia współpracy na lata 2017 - 2018.

Zakres zawartej umowy obejmuje w szczególności:

- badanie rocznych sprawozdań jednostkowych PZU oraz rocznych skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy PZU;
- przegląd śródrocznych jednostkowych sprawozdań PZU oraz śródrocznych skonsolidowanych sprawozdań Grupy PZU.

Dodatkowa współpraca PZU z KPMG Audyt w ostatnich latach obejmuje między innymi badania sprawozdań o wypłacalności oraz kondycji finansowej wymaganych Dyrektywą Solvency II.

8.2 Kapitał zakładowy i akcjonariusze PZU, akcje będące w posiadaniu członków władz

30 czerwca 2015 roku ZWZ PZU podjęło uchwałę w sprawie podziału (splitu) wszystkich akcji PZU poprzez obniżenie wartości nominalnej każdej akcji z 1 zł do 0,10 zł oraz zwiększenie liczby akcji składających się na kapitał zakładowy z 86 352 300 do 863 523 000. Podział akcji nastąpił poprzez wymianę wszystkich akcji w stosunku 1:10. Podział akcji nie wpłynął na wysokość kapitału zakładowego PZU.

3 listopada 2015 roku Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego zarejestrował odpowiednią zmianę w Statucie PZU.

24 listopada 2015 roku Zarząd Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych („KDPW”) podjął na wniosek PZU uchwałę nr 789/15, w sprawie określenia 30 listopada 2015 roku jako dnia podziału 86 348 289 akcji PZU o wartości nominalnej 1 zł każda, na 863 482 890 akcji PZU o wartości nominalnej 0,10 zł każda.

W związku z powyższym, kapitał zakładowy PZU dzieli się na 863 523 000 akcji zwykłych o wartości nominalnej 0,10 zł każda, dających prawo do 863 523 000 głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Akcjonariuszami PZU posiadającymi znaczne pakiety akcji PZU są:

- Skarb Państwa, który posiada 295 217 300 akcji, co stanowi 34,19% kapitału zakładowego PZU i uprawnia do 295 217 300 głosów na Walnym Zgromadzeniu;
- fundusze zarządzane przez Nationale-Nederlanden PTE: Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny („OFE”) oraz Nationale-Nederlanden Dobrowolny Fundusz Emerytalny („DFE”), które na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu PZU, które odbyło się 28 czerwca 2018 roku posiadały 43 825 000 akcji, co stanowiło 5,0751% kapitału zakładowego PZU i uprawniało do 43 825 000 głosów.

Zawiadomienie dotyczące zmiany stanu posiadania akcji PZU przez OFE i DFE zostało przekazane PZU przez Nationale-Nederlanden PTE 12 czerwca 2018 roku. Zgodnie z zawiadomieniem, w wyniku transakcji nabycia akcji PZU, rozliczonych 6 czerwca 2018 roku OFE i DFE zwiększyły stan posiadania akcji PZU do 5,03 % kapitału zakładowego PZU, co stanowi 5,03 % ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu PZU.

Zarząd PZU nie posiada żadnych informacji o zawartych umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

PZU nie dokonywał emisji, wykupów ani spłat dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych oraz nie wyemitował papierów wartościowych dających akcjonariuszom specjalne uprawnienia kontrolne.

W latach 2013 - 2017 w PZU nie występowały programy akcji pracowniczych.

Zgodnie ze Statutem prawo głosowania akcjonariuszy zostało ograniczone w ten sposób, że żaden z nich nie może wykonywać na Walnym Zgromadzeniu więcej niż 10% ogólnej liczby głosów istniejących w PZU w dniu odbywania Walnego Zgromadzenia, z zastrzeżeniem, że dla potrzeb ustalania obowiązków nabywców znacznych pakietów akcji przewidzianych w ustawie o ofercie publicznej oraz w ustawie o działalności ubezpieczeniowej, takie ograniczenie prawa

głosowania uważane będzie za nieistniejące. Ograniczenie prawa głosowania nie dotyczy:

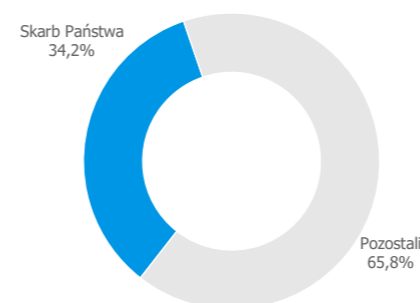
- akcjonariuszy, którzy w dniu powzięcia uchwały Walnego Zgromadzenia wprowadzającej ograniczenie, byli uprawnieni z akcji reprezentujących więcej niż 10% ogólnej liczby głosów;
- akcjonariuszy działających z akcjonariuszami określonymi w punkcie powyżej na podstawie zawartych porozumień dotyczących wspólnego wykonywania prawa głosu z akcji.

Dla potrzeb ograniczenia prawa do głosowania, głosy akcjonariuszy, między którymi istnieje stosunek dominacji lub zależności, są sumowane zgodnie z zasadami opisanymi w Statucie.

W przypadku wątpliwości wykładni postanowień dotyczących ograniczenia prawa do głosowania należy dokonywać zgodnie z art. 65 § 2 kc.

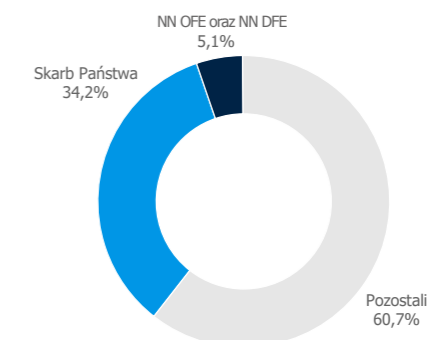
Zgodnie ze Statutem PZU, wyżej wymienione ograniczenia prawa głosowania akcjonariuszy wygasną w momencie, gdy udział akcjonariusza, który w dniu powzięcia uchwały Walnego Zgromadzenia wprowadzającej ograniczenie był uprawniony z akcji reprezentujących więcej niż 10% ogólnej liczby głosów istniejących w PZU, spadnie w kapitale zakładowym spółki poniżej poziomu 5%.

Struktura akcjonariatu PZU na 30.06.2017 roku



Źródło: Raport bieżący 42/2017

Struktura akcjonariatu PZU na 30.06.2018 roku



Źródło: Raport Bieżący 21/2018

Akcje lub uprawnienia do nich posiadane przez osoby zarządzające i nadzorujące oraz Dyrektorów Grupy PZU

Zarówno na dzień wydania niniejszego Sprawozdania z działalności, jak i na dzień przekazania Skonsolidowanego sprawozdania finansowego za I kwartał 2018 roku (tj. 16 maja 2018 roku) żaden z członków Zarządu, Rady Nadzorczej lub Dyrektorów Grupy nie posiadał akcji PZU, akcji i udziałów w podmiotach powiązanych z PZU, uprawnień do tych akcji lub udziałów.



9.

Pozostałe

Prawdziwość i rzetelność prezentowanych sprawozdań

Wedle najlepszej wiedzy Zarządu PZU, skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy PZU i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy PZU oraz Emitenta oraz ich wyniki finansowe, oraz że sprawozdanie z działalności Grupy kapitałowej PZU zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy PZU i Emitenta, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

Informacje o umowach znaczących zawartych pomiędzy akcjonariuszami

Zarząd PZU nie posiada wiedzy o umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami do dnia wydania niniejszego Sprawozdania z działalności Grupy kapitałowej PZU, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Informacje o zawartych znaczących umowach

30 czerwca 2017 roku PZU wyemitował obligacje podporządkowane o nominalnej wartości 2,25 mld zł. Wykup obligacji nastąpi 29 lipca 2027 roku, z możliwością wcześniejszej spłaty 29 lipca 2022 roku.
ROZ. 7.3 FINANSOWANIE DŁUŻNE

Transakcje z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe

W ramach powiązań kapitałowych i biznesowych, spółki z Grupy PZU wzajemnie świadczą usługi. Z wyłączeniem spółek z Podatkowej Grupy Kapitałowej, transakcje zawarte są na warunkach rynkowych.

Podatkowa Grupa Kapitałowa

20 września 2017 roku podpisano umowę podatkowej grupy kapitałowej na lata podatkowe 2018 - 2020. Zgodnie z umową w skład podatkowej grupy kapitałowej wchodzi PZU, PZU Życie, LINK4, PZU CO, PZU Pomoc, Ogrodowa-Inwestycje, PZU Zdrowie, PZU Finanse, PZU LAB, Ipsilon, Omicron Bis, Tulare Investmets, Battersby Investments.

W przypadku umowy PGK spółką dominującą i reprezentującą PGK jest PZU. Zgodnie z art. 25 ust. 1 ustawy o CIT, PGK rozlicza się z Urzędem Skarbowym w cyklach miesięcznych. PZU dokonuje wpłat zaliczek do US z tytułu podatku CIT należnych od całej PGK PZU, a spółki wchodzące w jej skład przekazują na wskazany rachunek bankowy PZU kwotę swojego udziału w zaliczkach.

Zgodnie z przedmiotową umową w skład nowej Podatkowej Grupy Kapitałowej nie wchodzi TFI PZU oraz Ardea Alba w likwidacji, które znajdowały się w składzie PGK powołanej na lata 2015 – 2017.

Nabycie akcji własnych w roku obrotowym

Bank Pekao w ramach działalności handlowej realizuje transakcje na akcjach i kontraktach terminowych na akcje PZU. Na 30 czerwca 2018 roku Bank Pekao posiadał 9 769 akcji PZU.

Konsolidowane fundusze posiadały na 30 czerwca 2018 roku 233 tys. akcji PZU.

Udzielone i otrzymane poręczenia i gwarancje

8 listopada 2017 roku zawarto umowę zlecenia o okresowe udzielanie gwarancji ubezpieczeniowych stanowiących ochronę kredytową nieruchomości oraz umowę ramową zlecenia o okresowe udzielanie kontrgwarancji pomiędzy PZU a Alior Bankiem (Raport bieżący nr 64/2017). Limit zaangażowania z tytułu gwarancji wynosi maksymalnie 5,0 mld zł (słownie: pięć miliardów złotych) i obowiązuje przez okres 3 lat.

Sezonowość lub cykliczność działalności

Działalność PZU nie podlega sezonowości lub cykliczności w stopniu uzasadniającym stosowanie sugestii zawartych w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej.

Ocena zarządzania zasobami finansowymi, z uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie Emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom

PZU znajduje się w bardzo dobrej sytuacji finansowej i spełnia wszystkie kryteria bezpieczeństwa nakładane na niego przez UoU i KNF. Stabilna perspektywa ratingowa Emitenta potwierdza, że PZU posiada mocną pozycję biznesową, dysponuje wysokim poziomem kapitałów własnych oraz pozostaje konkurencyjnym podmiotem na rynku ubezpieczeniowym.

Prognozy finansowe

Grupa Kapitałowa PZU nie publikowała prognoz dotyczących wyników finansowych.

Sprawy sporne

W I półroczu 2018 roku i do dnia podpisania niniejszego sprawozdania z działalności Grupy kapitałowej PZU nie wystąpiły postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczące zobowiązań albo wierzytelności PZU lub jednostki od niego bezpośrednio lub pośrednio zależnej, których jednostkowa wartość stanowiłaby co najmniej 10% kapitałów własnych PZU. Opis spraw sądowych oraz postępowań przed Prezesem UOKiK (Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów) zawarto w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy PZU oraz w sprawozdaniu finansowym PZU za I półrocze 2018 roku.

Na 30 czerwca 2018 roku wartość wszystkich 226 053 spraw toczących się przed sądami, organami właściwymi dla postępowań arbitrażowych lub organami administracji publicznej prowadzonych w podmiotach z Grupy PZU wynosiła łącznie 6 866 mln zł. W kwocie tej 3 794 mln zł dotyczy zobowiązań, a 3 072 mln zł wierzytelności spółek z Grupy PZU.

Niniejsze Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej PZU za I półrocze 2018 roku liczy 113 kolejno ponumerowanych stron.

Podpisy Członków Zarządu PZU

Paweł Surówka – Prezes Zarządu

Roger Hodgkiss – Członek Zarządu

Tomasz Kulik – Członek Zarządu

Maciej Rapkiewicz – Członek Zarządu

Małgorzata Sadurska – Członek Zarządu

Warszawa 29 sierpnia 2018 roku



10.

Załącznik: Słownik terminów

cedent – osoba przenosząca wierzycielność na nabywcę

COR – *Combined Ratio* – wskaźnik mieszany, liczony dla sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych (dział II). Jest to stosunek kosztów ubezpieczeniowych związanych z obsługą ubezpieczeń i wypłatą odszkodowań (tj. kosztów odszkodowań, akwizycji i administracji) do składki zarobionej netto przypadającej na dany okres

cross-selling – sprzedaż krzyżowa, strategia sprzedaży określonego produktu ubezpieczeniowego w powiązaniu z innym komplementarnym produktem ubezpieczeniowym lub produktem partnera ubezpieczyciela np. banku. Przykładem tych ostatnich są produkty bankowo-ubezpieczeniowe, takie jak np. ubezpieczenia kredytowe

CSR – *Corporate Social Responsibility* (Społeczna odpowiedzialność biznesu) - koncepcja, według której przedsiębiorstwa na etapie budowania strategii dobrowolnie uwzględniają interesy społeczne i ochronę środowiska, a także relacje z różnymi grupami interesariuszy

C/WK – wskaźnik określający stosunek ceny rynkowej do wartości księgowej przypadającej na jedną akcję

C/Z – wskaźnik określający stosunek ceny rynkowej spółki (na akcję) do zysku przypadającego na jedną akcję

DPS (ang. dividend per share) – wskaźnik rynkowy określający wartość dywidendy przypadającej na jedną akcję

DY (ang. dividend yield) – wskaźnik rynkowy określający stosunek dywidendy przypadającej na jedną akcję do ceny rynkowej akcji

EPS (ang. earnings per share) – wskaźnik rynkowy określający udział zysku przypadającego na jedną akcję

Everest – system do obsługi ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w PZU

free float – akcjonariat rozproszony przedsiębiorstwa publicznego. To stosunek liczby akcji znajdujących się poza posiadaniem dużych inwestorów do liczby akcji ogółem – inaczej, wszystkie wolnodostępne akcje znajdujące się w obrocie publicznym

FUS – Fundusz Ubezpieczeń Społecznych utworzony 1 stycznia 1999 roku, na mocy ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych

IDD – Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z 20 stycznia 2016 roku w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (*Insurance Distribution Directive*)

IPO (Initial Public Offering) – dokonywana po raz pierwszy oferta publiczna określonych papierów wartościowych. Jednym z najistotniejszych elementów pierwszej oferty publicznej jest przygotowanie prospektu emisyjnego i postępowanie przed instytucją nadzorującą dopuszczenie do obrotu giełdowego

Kapitałowy wymóg wypłacalności (Solvency Capital Requirement, SCR) – wymóg kapitałowy obliczany zgodnie z przepisami Solvency II. Kalkulacja wymogu kapitałowego opiera się na wylczeniu ryzyk: rynkowego, aktuarialnego (ubezpieczeniowego), niewypłacalności kontrahenta, katastroficznego i operacyjnego, a następnie podlega analizie dywersyfikacji. Wskaźnik może być liczony według formuły standardowej lub, po uzyskaniu stosownej zgody organu nadzoru, przy zastosowaniu częściowego albo pełnego modelu wewnętrznego zakładu

KNF – Komisja Nadzoru Finansowego, sprawuje nadzór nad sektorem bankowym, rynkiem kapitałowym, ubezpieczeniowym, emerytalnym, nadzór nad instytucjami płatniczymi i biurami usług płatniczych, instytucjami pieniądza elektronicznego oraz nad sektorem kas spółdzielczych, www.knf.gov.pl

marża zysku w ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych (w PZU Życie)

– wskaźnik liczony jako stosunek zysku operacyjnego do składki przypisanej brutto segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych, z wyłączeniem efektów jednorazowych takich jak np. efekt konwersji czyli zamiany umów długoterminowych na krótkoterminowe i zmiany stóp technicznych czyli wskaźnika dyskonta rezerw techniczno-ubezpieczeniowych dla celów rachunkowości

nadwyżka stopy rentowności na portfelu głównym powyżej RFR – różnica pomiędzy roczną stopą zwrotu liczoną na wyniku MSSF na portfelu głównym (lokaty PZU i PZU Życie, z wyłączeniem akcji spółek podporządkowanych i produktów inwestycyjnych) oraz z uwzględnieniem FX od emisji obligacji własnych (wpływ zmiany kursu euro z tytułu

własnych papierów wartościowych wyemitowanych w ramach Grupy PZU z wyłączeniem segmentu bankowego) a średniorocznym poziomem WIBOR 6M

NPS (Net Promoter Score) – metoda oceny lojalności klientów danej firmy, wskaźnik liczony jako różnica promotorów i krytyków marki

Payout ratio – współczynnik wypłaty dywidendy, czyli iloraz wartości wypłaconej dywidendy i wyniku netto spółki

PRIIP – Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2017/653 z 8 marca 2017 roku uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1286/2014 w sprawie dokumentów zawierających kluczowe informacje, dotyczących detalicznych produktów zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych

reasekuracja – odstąpienie innemu zakładowi ubezpieczeń – reasekuratorowi – całości lub części ubezpieczonego ryzyka bądź grupy ryzyk wraz z odpowiednią częścią składek. W wyniku reasekuracji następuje wtórny podział ryzyk umożliwiający minimalizację zagrożeń rynku ubezpieczeniowego

reasekuracja bierna – działalność reasekuracyjna polegająca na odstępowaniu przez ubezpieczyciela (cedenta) części zawartych ubezpieczeń reasekuratorowi/reasekuratorom w formie umowy reasekuracyjnej

reasekuracja czynna – działalność reasekuracyjna polegająca na przyjmowaniu przez reasekuratora/reasekuratorów części ubezpieczenia lub grup ubezpieczeń odstępowanych przez cedenta

rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe – rezerwy, które powinny zapewnić pełne pokrycie bieżących i przyszłych zobowiązań, jakie mogą wyniknąć z zawartych umów ubezpieczenia. Na rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe dla celów rachunkowości składają się w szczególności: rezerwa składek, rezerwa na niewypłacone odszkodowania i świadczenia, rezerwa na ryzyka niewygasłe, rezerwa gdy ryzyko lokaty ponosi ubezpieczający, rezerwa na premie i rabaty dla ubezpieczonych

RODO – Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z 27 kwietnia 2016 roku w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych

osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE

rozporządzenie CRR – Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z 26 czerwca 2013 roku w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych

rozporządzenie w sprawie informacji bieżących i okresowych – Rozporządzenia Ministra Finansów z 29 marca 2018 roku, w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz.U. 2018 poz. 757, z późn. zm.)

scoring kredytowy – metoda oceny wiarygodności podmiotu (zwykle osoby fizycznej lub przedsiębiorstwa) ubiegającego się o kredyt bankowy. Wynik scoringu kredytowego jest zazwyczaj przedstawiany w postaci punktowej – im więcej punktów, tym większa wiarygodność potencjalnego kredytobiorcy

sell side – część sektora finansowego zaangażowana w tworzenie, promocję i sprzedaż akcji, obligacji, walut obcych i innych instrumentów finansowych, obejmuje bankierów inwestycyjnych, pośredniczących pomiędzy emitentami papierów wartościowych oraz inwestorami, a także animatorów rynku, którzy zapewniają płynność na rynku. Analitycy sell side wydają raporty analityczne z rekomendacjami inwestycyjnymi oraz codziennie komentarze dla strony buy side, czyli zarządzającej aktywami. Raporty analityczne dotyczą zarówno firm już notowanych jak również firm wchodzących na giełdę, jak i przeprowadzających kolejne emisje akcji

składka przypisana brutto – kwoty składek brutto (bez uwzględnienia udziału reasekuratorów) należne z tytułu zawartych w okresie sprawozdawczym umów ubezpieczenia, bez względu na okres odpowiedzialności wynikający z tych umów

składka zarobiona netto – składka przypisana w danym okresie, uwzględniająca rozliczenie przychodów (składki) w czasie poprzez zmiany stanu rezerw składki oraz udziału reasekuratora

Solvency II (Wypłacalność II) – system wypłacalności dla europejskich zakładów ubezpieczeniowych uwzględniający profil ryzyka. Wymogi obowiązują od 1 stycznia 2016 roku

stopa wolna od ryzyka – stopa zwrotu z instrumentów finansowych z zerowym ryzykiem. W PZU stopa wolna od ryzyka bazuje na krzywych rentowności skarbowych papierów wartościowych i jest podstawą określania cen transferowych w rozliczeniach pomiędzy segmentami operacyjnymi

suma ubezpieczenia – suma pieniężna, na którą ubezpieczono przedmiot ubezpieczenia. W ubezpieczeniach majątkowych suma ubezpieczenia stanowi zazwyczaj górną granicę odpowiedzialności ubezpieczyciela

TSR (ang. Total Shareholder Return) – miernik określający całkowitą stopę zwrotu uzyskiwaną przez akcjonariuszy z tytułu posiadania akcji danego przedsiębiorstwa w okresie rocznym. Wyraża on sumę zysku wynikającą ze zmiany cen akcji danego przedsiębiorstwa oraz wypłaconych dywidend w okresie posiadania akcji przez inwestora, w relacji do wartości akcji z początku danego roku i wyrażany jest w procentach w ujęciu rocznym

UFK – Ubezpieczeniowy Fundusz Kapitałowy, wydzielony fundusz aktywów stanowiący rezerwę tworzoną ze składek ubezpieczeniowych, inwestowany w sposób określony w umowie ubezpieczenia, część składowa ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (UFK), określanej również mianem polisy inwestycyjnej

Uobr – Ustawa z 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym (Dz. U. 2017 poz. 1089 z późn. zm.)

UOKiK – Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Do kompetencji Prezesa UOKiK należy kształtowanie polityki antymonopolowej oraz polityki ochrony konsumentów m.in. poprzez prowadzenie postępowań antymonopolowych w sprawach praktyk ograniczających konkurencję oraz w sprawach praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów, www.uokik.gov.pl

UoU – Ustawa z 11 września 2015 roku o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. 2015, poz. 1844 z późn. zm.), obowiązująca, dla większości przepisów, od

1 stycznia 2016 roku. Ustawa wprowadziła do polskiego systemu prawnego wymogi Solvency II

up-selling – technika handlowa polegająca na oferowaniu i sprzedaży aktualnemu klientowi dodatkowych usług o wyższej cenie i wyższym standardzie

venture capital – średnio- i długoterminowe inwestycje w przedsiębiorstwa niepubliczne znajdujące się we wczesnych fazach rozwoju, połączone ze wsparciem menedżerskim, prowadzone przez wyspecjalizowane podmioty (fundusze venture capital). Celem inwestycji venture capital jest osiągnięcie zysku wynikającego z przyrostu wartości przedsiębiorstwa przez odsprzedaż jego akcji lub udziałów po upływie określonego okresu

VIX – wskaźnik oczekiwanej przez inwestorów zmienności kursów na Wall Street, bazujący na wycenach opcji. Im wyższe jego wartości, tym większy strach na rynku i tym większe okazje do kupowania przecenionych akcji

WIBOR6M – referencyjna wysokość oprocentowania kredytu na 6 miesięcy na polskim rynku międzybankowym

wskaźnik Koszty/Dochody (C/I; sektor bankowy) – iloraz kosztów administracyjnych i sumy dochodów operacyjnych z wyłączeniem: opłaty BFG, podatku od innych instytucji finansowych, wyniku netto z realizacji i odpisów z tytułu utraty wartości inwestycji

wskaźnik wypłacalności – ustawowy wskaźnik (wg Solvency II) określający poziom kapitałowego zabezpieczenia prowadzonej przez ubezpieczyciela działalności. Ustawowo wskaźnik powinien być wyższy niż 100%

zasada ostrożnego inwestora – zasada wyrażona w art. 129 Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady Europy w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej Solvency II, która nakłada na zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji wymóg inwestowania aktywów w najlepszym interesie ubezpieczających, właściwego dostosowania lokat do zobowiązań oraz należytego uwzględnienia różnych rodzajów ryzyka finansowego, takich jak ryzyko płynności i ryzyko koncentracji

Niniejsze Sprawozdanie z działalności zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłości w zakresie działań strategicznych. Stwierdzenia odnoszące się do przyszłości narażone są na znane i nieznanne rodzaje ryzyka, odznaczają się niepewnością i podlegają innym istotnym czynnikom, które mogą spowodować, że faktyczne wyniki, działalności lub osiągnięcia Grupy PZU będą istotnie różniły się od przyszłych wyników, działalności lub osiągnięć wyrażonych wprost lub domyślnie w tych stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Stwierdzenia te opierają się na szeregu założeń dotyczących obecnej i przyszłej strategii biznesowej Grupy PZU oraz środowiska, w którym będzie ona prowadziła działalność w przyszłości. PZU wyraźnie odstępkuje od wszelkich obowiązków lub zobowiązań w zakresie rozpowszechniania jakichkolwiek uaktualnień lub korekt dowolnych stwierdzeń, które zostały zawarte w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy PZU, mających na celu odzwierciedlenie zmiany oczekiwań PZU lub zmian zdarzeń, warunków lub okoliczności, na których dowolne takie stwierdzenie zostało oparte, chyba że obowiązujące przepisy prawa wymagają inaczej. PZU zastrzega, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji co do przyszłych wyników, a jego faktyczna sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące przyszłej działalności mogą istotnie różnić się od przedstawionych lub zasugerowanych w takich stwierdzeniach zawartych w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy PZU. Ponadto, nawet jeżeli sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące przyszłej działalności Grupy PZU będą zgodne ze stwierdzeniami dotyczącymi przyszłości zawartymi w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy PZU, to te wyniki lub wydarzenia mogą nie stanowić żadnej wskazówki co do wyników lub zdarzeń w następujących okresach.

PZU nie zobowiązuje się do publikacji jakichkolwiek uaktualnień, zmian lub korekt informacji, danych lub stwierdzeń zawartych w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy PZU w razie zmiany działań strategicznych lub zamierzeń PZU lub też wystąpienia faktów lub zdarzeń, które będą miały wpływ na te działania lub zamierzenia PZU, chyba że taki obowiązek informacyjny wynika z obowiązujących przepisów prawa.

Grupa PZU nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte po lekturze Sprawozdania z działalności Grupy PZU.

Jednocześnie, niniejsze Sprawozdanie z działalności Grupy PZU nie może być traktowane jako część zaproszenia czy oferty do nabycia papierów wartościowych lub do dokonania inwestycji. Sprawozdanie z działalności Grupy PZU nie stanowi również oferty ani zaproszenia do przeprowadzenia innych transakcji dotyczących papierów wartościowych.