

### Piotr Wiśniewski, IR Manager

Dzisiejsze spotkanie poprowadzi Pan Andrzej Klesyk, Prezes Zarządu PZU. Jest z nami również obecny Pan Przemysław Dąbrowski, Członek Zarządu i CFO Grupy. Ja nazywam się Piotr Wiśniewski i jestem kierownikiem zespołu zajmującego się relacjami inwestorskimi w PZU. Nasze dzisiejsze spotkanie potrwa do 90 minut. Na początku chcielibyśmy omówić wyniki, później będzie czas na zadawanie pytań. Spotkanie jak zawsze transmitowane jest na żywo w internecie. Ci z Państwa, którzy uczestniczą w spotkaniu online, mogą zadawać pytania bezpośrednio przez stronę webcastu, jak również wysyłając pytania na mój adres mailowy. Dziękuję bardzo, chciałem teraz poprosić Pana Prezesa o przedstawienie wyników.

### Andrzej Klesyk, CEO Grupy PZU

Dzień dobry Państwu, bardzo serdecznie, bardzo dziękuję że Państwo do nas przyszli, pomimo tego że – z tego co rozumiem – dzisiaj jest jakiś gigantyczny wysyp wszelkich rodzajów wyników, raportów itd. ... Od razu też mówimy, że nie kupujemy Polcomtela ani Deutsche Banku ani niczego takiego, więc nie będziemy mieli zbyt wielu fajerwerków dzisiaj. Natomiast chciałem Państwu powiedzieć, że jesteśmy z wyników bardzo zadowoleni, to znaczy: mamy sytuację taką, że pomimo trudnej sytuacji makroekonomicznej, także po stronie inwestycyjnej, wyniki są doskonałe; w tym kwartale zarobiliśmy ponad miliard... prawie miliard sto milionów złotych. Są to wyniki z których jesteśmy dumni – wydaje nam się, że dzięki strategii którą wprowadziliśmy w 2008 roku, odnowieniem strategii w 2012 roku, ta strategia okazuje się być jak najbardziej poprawna, jak najbardziej dobrze wdrażana.

Proszę Państwa, to może przejdźmy przez typową naszą prezentację, a więc: rynek ubezpieczeniowy w pierwszym półroczu. Dla przypomnienia - powód, dla którego podajemy pierwsze półrocze to nie dlatego że się wstydzimy III kwartału tylko nie ma jeszcze danych oficjalnych z tego okresu. A więc jeżeli zobaczymy co się dzieje w pierwszym półroczu 2013 roku, to proszę popatrzeć po przypisie składki – w długim okresie czasu on rośnie ok. 6%, natomiast jest gigantyczne spowolnienie w ostatnim roku, to o czym już sygnalizowaliśmy wcześniej, też mówiliśmy Państwu że my jesteśmy kilka miesięcy za rynkiem makroekonomicznym; po prostu to, co się dzieje na GDP, przesuwa się do nas jakieś 6 do 9 miesięcy później, czyli ożywienie – to, które dzisiaj jest sygnalizowane – my być może odczuwamy za jakieś 6 do 9 miesięcy, na pewno nie w następnym kwartale. Jeśli chodzi o wynik techniczny po prawej stronie, tutaj widzicie dosyć przyzwoity wzrost dla całego rynku. Spowodowany jest on dwoma rzeczami: po pierwsze – mniejsza szkodowość dla całego rynku oraz – otwartym tekstem mówiąc – także brak szkód katastroficznych w ubezpieczeniach majątkowych. Nie było żadnych gradów, nie było żadnych gigantycznych powodzi, nie było fatalnej zimy, no i ludzie mniej jeżdżą samochodami, czyli – jak to kiedyś powiedziałem na spotkaniu z dziennikarzami – po prostu mniej się „pukają na ulicach”, co wpływa także na niższą szkodowość.

Teraz przejdźmy do rynku ubezpieczeń na życie. Bardzo podobna sytuacja: w długim okresie czasu wzrost combined ratio jest rok do roku ok. 3,5%, natomiast widzimy dosyć znaczące spowolnienie w ostatnich dwóch latach – to, o czym rozmawialiśmy wcześniej; jest odzwierciedleniem sytuacji makroekonomicznej. Po prawej stronie wynik techniczny – spada, natomiast nasz udział w wyniku technicznym w sposób znaczący rośnie. Podobnie jak w ubezpieczeniach majątkowych, w ubezpieczeniach życiowych mamy gigantycznie większy udział w zysku niż w przypisie składki. W ubezpieczeniach majątkowych posiadamy około 92% , jeśli dobrze pamiętam, wyniku technicznego całego rynku i w ubezpieczeniach życiowych – no troszkę mniej, ale także jest to znacząco powyżej 50% udziału w rynku, więc to pokazuje siłę naszej organizacji, ale także potwierdza że to co zdecydowaliśmy się robić kilka lat temu ma jak najlepsze wyniki.

Następny slajd - jak zwykle typowy slajd dla naszych wyników: udziały w życiu i w majątku. Wzrost udziałów w życiu o 1,3% jest spowodowany prostą rzeczą: że załamał się praktycznie rynek ubezpieczeń jednorazowych ochronnych, także związanych z UFK-ami – tam PZU ma bardzo niski udział w rynku; tam mamy znacząco poniżej 20%, właściwie bliżej okolicy 10%, zatem jak tamten rynek się załamał, rozsypał, to z definicji waga tego naszego podstawowego, więc grupowego się

zwiększyła, zatem mamy większy udział w rynku, z czego się bardzo cieszymy. Po stronie majątkowej sytuacja jest dosyć zabawna, ponieważ jesteśmy tutaj na czerwono i rzeczywiście już straciliśmy 1,3% udziału w rynku, natomiast jeżeli popatrzymy sobie na segmenty klientowskie, to w segmencie klienta masowego, czyli klienta indywidualnego, fizycznego, oraz bardzo małych przedsiębiorstw, nasz udział w rynku wzrósł. Natomiast jeśli chodzi o rynek korporacyjny, nasz udział w rynku dosyć znacząco spadł. Jest to – przynajmniej dotychczas była – nasza świadoma polityka, że koncentrujemy się na rentowności, ale do tego wrócę w momencie jak będę już omawiał wyniki PZU, wyniki operacyjne po III kwartale. Ja wiem, że część z Państwa jest przyzwyczajona żeby patrzeć kwartał po kwartale, natomiast raz jeszcze chciałbym podkreślić, że my uważamy że dużo lepszy wynik, czy dużo lepsze zrozumienie dla naszych wyników, daje skumulowany wynik trzykwartalowy; z prostego powodu – że ubezpieczenia są dosyć zabawnym biznesem, w którym jeden kwartał może być gigantycznie pod wodą, jeden kwartał może być gigantycznie nad wodą, jedno czy drugie wydarzenie związane z naszym biznesem ubezpieczeniowym może spowodować duże perturbacje. Zatem pozwólcie, że zgodnie z naszą tradycją będziemy mówili o wynikach skumulowanych do III kwartału łącznie. Oczywiście w backupie macie Państwo wyniki kwartalne i jesteśmy przygotowani także żeby opowiadać o wynikach kwartalnych, dobrze? I teraz tak – raz jeszcze podkreślam to co zrobiliśmy kilka lat temu, to co potwierdziliśmy sobie dwa lata temu, czyli rentowność przede wszystkim; udział w rynku jest mniejszym dla nas priorytetem. Dla nas największym priorytetem, tak jak usiłujemy zorganizować się dokoła naszego biznesu, jest maksymalizacja skumulowanego udziału w rynku, udziału w zysku rynku w długim okresie czasu, co – jak widzicie – nam się bardzo dobrze udaje. Mamy bardzo dobre wyniki finansowe – restrykcyjna polityka kosztowa; nie bez kozery nasz prezes od finansów został nazwany największym prezesem od finansów i najlepszym CFO... przez Reutersa, więc jest bardzo lubianą osobą w tej naszej grupie, szczególnie w chwili obecnej gdy rozmawiamy o budżecie przyszłorocznym. Mamy proces likwidacji szkód, chyba najlepszy na rynku, z bardzo dobrą satysfakcją klientów i bardzo wysoką efektywnością operacyjną. Poprawa rentowności w segmencie masowym korporacyjnym – mamy niższe szkody, mamy lepszy underwriting o którym rozmawialiśmy wcześniej, a więc nie mamy w tym roku, odpukać – ja będę cały czas pukał, ponieważ nie mamy żadnych szkód korporacyjnych dużych, tzn. szkoda korporacyjna duża dla nas znaczy coś pomiędzy 10 a 30 mln na swoim własnym zachówku, a więc to może być szkoda od 50 mln w górę. Dla przykładu: takie Łyse – to znaczy nie Łyse, tylko taka firma w Łysych się spaliła; fabryka mięsa, chyba 2 lata temu. Nie wiem czy Państwo pamiętacie – kosztowało nas to 100 mln zł. W tym roku nie mieliśmy takiego wydarzenia, nie było – odpukać – Szczekocin, całe szczęście, więc nie mieliśmy tego typu wydarzeń, a więc – jak ja mówię – szczęście sprzyja lepszym i rzeczywiście to szczęście nam sprzyja i tego się nie wstydzimy. Wysokie rentowności w segmencie grupowym indywidualnym także mamy na bardzo przyzwoitym poziomie – włączając także dochód inwestycyjny to jest grubo ponad 20%, z czego się cieszymy. Jest to ok. 3-3,5 razy więcej niż cały rynek razem wzięty, co nas także cieszy i życzymy temu rynkowi powodzenia oczywiście. Jeśli chodzi o biznes drugi, to znaczy po stronie aktywnej, a więc zarządzanie naszymi aktywami – jak widzieliście nasze aktywa wzrosły do ponad 60 miliardów złotych, zarządzamy... jesteśmy największym Asset Managerem w tej części świata, ponieważ zarządzamy prawie 100 miliardami złotych aktywów własnych oraz klientów spoza naszej Grupy; ze względu na sytuację rynkową jesteśmy z tego wyniku bardzo zadowoleni, co osiągnęliśmy. WIG w relacji rok do roku wzrósł o niecałe 6%, a rok temu o 16% - ogromne perturbacje na rynku długu. Mimo wszystko nasz zwrot uroczniony na aktywach jest bardzo przyzwoity – w okolicach 5% z kawałkiem, więc nas to bardzo cieszy.

I teraz przejdźmy przez poszczególne segmenty – to już Państwo widzieliście, a więc mamy przypis składki o 2% w górę, skumulowane trzy kwartały do trzech kwartałów, zysk netto – minimalnie w dół, jest to prawie 2,8 miliarda złotych, kapitał własny – spadek ze względu na to, że wypłacamy dywidendę w najbliższych kilku dniach, natomiast ta dywidenda z pozycji kapitałowej zeszła nam w momencie podjęcia decyzji przez Zarząd, natomiast cashowo dopiero wypłynie – z tego co rozumiem – za 2 czy 3 dni, i oczywiście zwrot na kapitale, na całości kapitału jest ciągle bardzo bardzo wysoki; no praktycznie jesteśmy, według nas, mistrzami świata – ja nie znam innej firmy ubezpieczeniowej, która ma taką pozycję kapitałową i taki zwrot na kapitale. Ubezpieczenia grupowe

indywidualne kontynuowane rosną stabilnie i są rentowne – to jest jak gdyby już coś, co możemy powtarzać kwartał do kwartału, to może się wam wydawać nudne, natomiast jest to bardzo ciężki biznes gdzie jakkolwiek błąd może nas kosztować dosyć dużo pieniędzy. Dla przykładu, nie wiem czy pamiętacie chyba ze 2 lata temu mieliśmy sytuację taką, że pewna decyzja dotycząca likwidacji, wprowadzenia pewnego procesu likwidacyjnego zmniejszyła nam zyskowność, czyli zmniejszyła nam gigantycznie szkodowość – chyba o 6 czy 7 punktów procentowych w jednym kwartale – więc wycofaliśmy się, czy obeszliliśmy to, i dzięki temu mamy tak dobrą rentowność jak w chwili obecnej, a więc ponad 23% - jesteśmy z tego bardzo, bardzo zadowoleni. Ubezpieczenia indywidualne na życie: składka uroczniona w segmencie indywidualnym rośnie nam do ponad 100 mln złotych, z czego połowa mniej-więcej to jest przez kanał bancassurance'owy, połowa przez własne. Jest to pewnego rodzaju ciekawy biznes, ponieważ jak Państwo wiecie ciągle jest dyskusja dotycząca przynajmniej kształtu niektórych produktów oraz wartości dla klienta. My coraz bardziej skłaniamy się w tę stronę, aby nie sprzedawać produktów takich jak niektórzy nasi konkurenci holenderscy na przykład, i którzy mają teraz ogromne problemy przez... jak pewno wiecie, jeden z naszych konkurentów został grupowo pozwany przez 200 klientów, no i życzymy im powodzenia: znaczy, klientom życzymy powodzenia, sposób sprzedaży był kompletnie nieetyczny, także nawet z punktu widzenia standardów jakichkolwiek, więc myślę że na tym rynku będzie się zmieniała dynamika, co rzeczywiście będzie się działo.

Teraz następny obszar to jest klient korporacyjny, klient korporacyjny w znaczeniu klienta majątkowego. Spadek przypisu składki o ponad 7%. Chciałbym powiedzieć że tutaj obserwujemy dosyć zabawną sytuację, gdzie mamy gigantyczną wojnę cenową o największe rachunki. Tutaj nasi konkurenci zwariowali, bo niektóre kwotacje są absurdalne – poniżej nawet szkodowości długookresowej; tutaj mamy pewnego rodzaju dylemat co robić – dla nas jednak rentowność jest priorytetem. Natomiast w biznesie mniejszym, a więc tym średnich i małych przedsiębiorstw, jakoś nam się udaje utrzymać udział w rynku, natomiast nie partycypujemy w potencjalnym wzroście. Po prawej stronie tego slajdu jest coś z czego jesteśmy dumni, ale do pewnego stopnia oznacza to, że teraz jesteśmy już prawie w 100% pewni tego, że nasze procesy underwritingowe są poprawne. Dla przypomnienia – wiem że Państwo, to przypominam bez przerwy – ale w 2008 i 2009 roku ten biznes korporacyjny stracił 450 mln zł na wyniku technicznym. Rok temu myśleliśmy że to, że koledzy zarobili prawie 100 mln zł bez działalności inwestycyjnej jest pewnego rodzaju przypadkiem – że nam się udało, więc byliśmy bardzo ostrożni jeśli chodzi o poluzowanie polityki underwritingowej i sprzedażowej. W tym roku widzimy jednak że nasi koledzy wiedzą na czym polega ryzyko ubezpieczeniowe i dobry underwriting, zatem mamy nadzieję że na podstawie tego będziemy w stanie ten biznes poprowadzić rentownie do wzrostów – i takie będą mieli koledzy zadanie na najbliższy rok.

Klient masowy – tutaj mamy też dosyć zabawną sytuację, ponieważ mimo spadku przypisu składki nasz udział w rynku w tymże segmencie wzrósł, dlatego że ten cały rynek się skurczył, więc mamy sytuację taką że w kliencie masowym, szczególnie w ubezpieczeniach komunikacyjnych, udało nam się bardzo przyzwoicie zachować naszą pozycję. Jeśli chodzi o zyskowność - nic dodać, nic ująć, to znaczy jest to ponad miliard złotych zysku operacyjnego... są to bardzo, bardzo dobre wyniki. Chciałbym podkreślić że są to efekty trzech rzeczy: po pierwsze, bardzo dobrej polityki underwritingowej, po drugie tego, że jesteśmy dużo bardziej efektywni w wielu obszarach niż nasi konkurenci, no też i trzeba sobie dodać że to jest trochę efekt szczęścia - duża część tego, może nie 50%, ale powiedzmy 1/3 to jest szczęście, ale szczęście sprzyja lepszym, nie mieliśmy rzeczywiście szkód katastroficznych. Przewymiarowania rzepaku, które w ubiegłym roku kosztowały nas prawie 100 mln złotych, w tym roku się, całe szczęście, nie zdarzyły. To znaczy rzepak dobrze przeczimował. Efekty kosztowe – tu jest spadek o około 3,5% rok do roku. Wynika on z dwóch rzeczy: po pierwsze z ciągłej dyscypliny kosztowej którą mamy, bardzo mocno, i mniejszych niż przewidywaliśmy kosztów osobowych. Planując te koszty i mówiąc że ciężko nam będzie obciążyć te koszty, dalej nie wiedzieliśmy, w jaki sposób uda nam się wypowiedzieć ZUZP i jaki będzie miało to wpływ na nasze wyniki. ZUZP został wypowiedziany, a więc płacimy teraz naszym pracownikom za wyniki, a nie za bycie w pracy. Dla przykładu powiem Państwu, że najlepszy likwidator szkód otrzymał bonus ok. 6x

jego pensji podstawowej, kiedy dawniej maksymalnie mógł dostać ok. 30-kilku %. Najgorszy dostał zero, a dawniej by dostał z definicji około 20% - a więc to pokazuje jak wpływają nasze nowe rozwiązania na pozycję kosztową, a druga sprawa, która tutaj wpłynęła na pozycję kosztową to jest: w ubiegłym roku mieliśmy dosyć duże wydatki marketingowe, i musimy się tutaj przyznać że w tym roku też były zaplanowane, ale zdecydowaliśmy - ze względu na jakość pracy przyniesionej przez agencje kreatywne - nie robić pewnej kampanii związanej z bezpieczeństwem - stąd też pewne zaoszczędzenie kosztów. Nie spodziewałbym się, żebyśmy mogli tak te koszty ciągnąć dalej w przyszłym roku, wyobrażam sobie także że w IV kwartale - bo zwykle IV kwartał jest skumulowaniem pewnych działalności jednorazowych - te koszty powinny podnieść się, to znaczy: na pewno nie będzie tak że rok do roku te koszty będą na takim poziomie, że będą -3,5%; to po prostu jest niemożliwe do osiągnięcia z naszej perspektywy. Teraz jedna rzecz, którą jesteśmy się w stanie pochwalić, to znaczy: pamiętacie Państwo, być może, półtora roku temu gigantyczne dyskusje dotyczące systemu informatycznego - wyboru, co nakombinowaliśmy, jak to będzie drogo, jak to będzie fatalnie. Proszę Państwa - jest taniej, jest zgodnie z czasem, zgodnie z harmonogramem, 18-tego odpalamy system informatyczny już dla agentów, będzie to pierwszy pilotaż w Lublinie, gdzie od, mniej więcej, lutego 1/7 Polski będzie objęta tymże systemem, a do końca 2014 roku wszyscy nasi agenci będą mieli te produkty wdrożone, czyli produkty majątkowe i produkty mieszkaniowe będą już w nowym systemie, więc jesteśmy z tego niesamowicie szczęśliwi. Tak żebyście mniej więcej wiedzieli o czym my mówimy - to mówimy o 500 osobach zaangażowanych w tenże projekt, mówimy o zmianie gigantycznej: nie IT, bo to nie chodzi o IT, tylko procesów biznesowego podejścia do obsługi klienta i także potencjalnie oszczędności kosztowych w przyszłości. Następna rzecz - to taki jak gdyby marketingowy „gimmick”, co będziemy rzeczywiście robili, ale sytuacja jest taka, że w roku 2015, powinniśmy mieć praktycznie wszystkie produkty masowe we wszystkich kanałach na tymże nowym systemie, czyli żadna nowa polisa nie będzie w starym systemie wpisywana, a produkty korporacyjne - praktycznie uruchomimy do końca 2016. Co znaczy że jakieś 18 miesięcy później tenże stary system, który nie jest ukochanym systemem naszych produktowców, ani sprzedawców, ani marketingowców, będzie można zamknąć. To jest coś z czego Pan Prezes Dąbrowski jest bardzo dumny, a więc mianowicie wdrożenie ERP-a: zakończyliśmy też gigantyczne wdrożenie systemu księgowego. Dla Państwa jako anegdotkę powiem, że wchodząc na giełdę mieliśmy 113 ksiąg rachunkowych w całym PZU SA plus kilka ksiąg w PZU Życie, a więc żeby zrobić wyniki skonsolidowane to potrzebowaliśmy około 8 do 10 tygodni ciężkiej pracy, a więc byliśmy na styk jeśli chodzi o czas wymagany przez spółkę giełdową, w tym momencie, Panie Prezesie, to jest kilka dni? Dodatkowo oczywiście rezerwy liczymy, no ale jesteśmy w stanie to zrobić bardzo szybko, a dodatkowo dzięki temu wdrożeniu byliśmy w stanie wdrożyć ten projekt Everest. Dla Państwa to może też być dosyć zabawne, ale wreszcie mamy jeden system kont w obydwu Spółkach, z czego my jesteśmy bardzo szczęśliwi i bardzo dumni.

Zwrot dla akcjonariuszy - proszę Państwa, to jest coś co postanowiliśmy, jako informacyjną część dla Państwa, wrzucać; oczywiście sami to liczyć, ale: total shareholder return, bo tak postanowiliśmy się mierzyć, a nie tylko i wyłącznie kursem akcji, ponieważ jest to mylące przy naszej polityce dywidendowej. Gdyby ktoś zainwestował 312 zł w czasie naszego IPO, to po trzech i pół roku - bez nawet liczenia reinwestowania dywidendy w nasze akcje - tenże człowiek otrzymałby ok. 560 zł, co mniej więcej daje ok. 18-19% IRR-u. Przy reinwestowaniu przeskakujemy 20% rocznie - całkiem przyzwoity wynik, troszkę lepszy niż lokaty bankowe i inne alternatywy na warszawskiej giełdzie. Ja bym w takim układzie oddał głos Panu Prezesowi Dąbrowskiemu, żeby przeszedł przez konkretne już wyniki, wyniki finansowe po segmentach, natomiast chciałbym raz jeszcze podkreślić, że jesteśmy bardzo zadowoleni z tychże wyników które mamy, jest to bardzo dobre wdrożenie strategii, bardzo mocny nacisk na efektywność - zarówno kosztową, jak i operacyjną - i szczęście sprzyja lepszym, tzn. mamy sytuację taką, że jesteśmy - tak jak mówiliśmy że jesteśmy - kilka punktów procentowych, jeśli chodzi o combined ratio, lepsi niż rynek; w tym roku ten rozjazd się jeszcze powiększył, no więc pokazujemy, że gramy w innej klasie niż nasi konkurenci jeśli chodzi o rentowność i zyskowność na poszczególnych liniach biznesowych.

Dziękuję bardzo.

## Przemysław Dąbrowski CFO Grupy PZU

Dzień dobry, to ja teraz będę kontynuował. Postaram się w miarę krótko przejść przez główne slajdy tej prezentacji, bardziej szczegółowo o wynikach o których już wspominał Prezes Klesyk, tutaj pokazujemy też dane kwartalne. Trzeci kwartał, znacząco – jeśli chodzi o wynik – lepszy od drugiego kwartału, trochę niższa składka przypisana w Grupie w trzecim kwartale w stosunku do drugiego, to wynika z niższych przychodów w trzecim kwartale w Spółce majątkowej. Na rynku nie ma jeszcze danych rynkowych – zakładamy że trzeci kwartał, jeśli chodzi o ubezpieczenia majątkowe na rynku, będzie gorszy niż drugi kwartał, a wynika to z tego że w drugim kwartale było sprzedanych kilka dużych, bardzo dużych polis majątkowych, które były polisami wieloletnimi: więc one nie dość, że były duże – i na duże ryzyka, to jeszcze dodatkowo to były polisy trzyletnie i to wszystko jest księgowane w momencie sprzedaży. Tak jak powiedziałem: trzeci kwartał bardzo dobry, dobre wyniki. Poprawiają się wyniki z działalności lokacyjnej, co też jest wynikiem – tak jak już wspominał Prezes – z jednej strony naszej konsekwentnej strategii i koncentrowaniu się na total return, z drugiej strony też lepszej sytuacji jeśli chodzi o rynek, zwłaszcza jeśli chodzi o giełdę. Combined Ratio narastająco 82,6%, COR w trzecim kwartale poprawił się w stosunku do drugiego – to tyle jeśli chodzi o wynik kwartalny, tu jeszcze może taka uwaga: ROE narastająco trochę gorsze niż ROE rok rok temu, za to jakby sama zmiana ROE w trzecim kwartale lepsza niż w drugim kwartale.

No może to przeskoczę, bo to jest opis prezentujący główne segmenty Grupy jeśli chodzi o przychody i wynik operacyjny. Tutaj mamy taką numeryczną informację o głównych segmentach działalności Grupy jeśli chodzi o działalność ubezpieczeniową, no i proszę Państwa – tak jak już wielokrotnie było powiedziane – bardzo wysoka rentowność ubezpieczeniowa, jeśli popatrzymy sobie na ubezpieczenia masowe w Polsce to Combined Ratio 82% na całym segmencie, z czego komunikacja – 86-88%. Także w innych produktach combined ratio niższe niż w zeszłym roku – tu akurat jeśli chodzi o komunikację to są dwa główne czynniki: po pierwsze – z jednej strony są to efekty projektów optymalizacyjnych w likwidacji szkód, z drugiej strony niższej frekwencji, niższej częstości szkód komunikacyjnych. Jeśli chodzi o inne produkty, to także wpływ ma tutaj dużo niższy poziom szkód w ubezpieczeniach rolnych. Jeśli chodzi o ubezpieczenia korporacyjne – tutaj tak samo bardzo dobra sytuacja, Combined Ratio – 78,7% w stosunku do 95% w zeszłym roku. W każdym segmencie mamy poprawę, także w OC komunikacyjnym, gdzie cały czas jesteśmy gdzieś blisko zera, w OC komunikacyjnym bardzo dobry wynik, no i jeśli chodzi o pozostałe ubezpieczenia także jesteśmy tutaj dużo lepiej. To jest z jednej strony to o czym wspominał Prezes, czyli mniej – czy właściwie brak – istotnych szkód majątkowych, ale także przypomnę: w zeszłym roku, w drugim kwartale zawiązaliśmy ponad 100 mln zł rezerw na ubezpieczenia gwarancji budowlanych, większość, duża część tej rezerwy była rozwiązywana, w tym roku nie mamy takiej sytuacji – nie widzimy ryzyka w segmencie ubezpieczeń finansowych. Jeśli chodzi o ubezpieczenia na życie to ubezpieczenia grupowe i kontynuowane już tradycyjnie dostarczają bardzo dużej rentowności, w zasadzie to jest ten sam poziom rentowności. Tu mamy troszeczkę przesunięcie, w zeszłym roku mieliśmy większy komponent jeśli chodzi o rentowność części inwestycyjnej, mniejszy jeśli chodzi o część operacyjną, w tym roku troszeczkę gorzej performują inwestycje, za to jesteśmy dużo lepiej jeśli chodzi o działalność operacyjną, o szkodowość w ubezpieczeniach grupowych indywidualnych i kontynuowanych, i to zarówno jeśli chodzi o taką szkodowość prostą, czyli widzimy poprawę jeśli chodzi o częstość szkód, ale także – to jest też bardzo ważne, było mówione – wdrożyliśmy nowy produkt indywidualnej kontynuacji, który jest po prostu tańszy przy tych samych przychodach, jest po prostu tańszy jeśli chodzi o jego utrzymanie, co też poprawia naszą rentowność.

Ubezpieczenia indywidualne – tutaj duże przychody kiedy porównujemy rok do roku, za to te duże przychody powodują rozwodnienie się rentowności. Gros przychodów w tym roku które realizowaliśmy to były produkty sprzedawane przez kanał bankowy, produkty - struktury i rentowność tych produktów jest jednak jest jednak znacząco mniejsza niż takich dziesięcioletnich endowmentów, które do tej pory były podstawą naszego portfela – i to od razu widać jeśli chodzi o rentowność w tym segmencie. Główne zdarzenia jednorazowe, jeśli chodzi o wyniki po trzecim kwartale, tutaj nie ma niespodzianek, nic takiego się w samym trzecim kwartale nie wydarzyło. Mamy efekt konwersji: tradycyjnie go raportujemy, ta konwersja jest coraz mniejsza, ten efekt coraz mniej

zwiększa, czy dystrybuuje pozytywnej wartości do wyniku, dlatego że coraz mniejszy portfel polis jest do skonwertowania; to jest tylko 100 mln vs 170 mln w zeszłym roku. Ugoda z reasekuratorem – to już mówimy: w pierwszym kwartale rozpoczęcie konsolidacji funduszy nieruchomości - to są główne czynniki jednorazowe, w trzecim kwartale takich czynników stricte nie było. Jeśli chodzi o dekompozycję rentowności głównych linii produktowych to tutaj widzimy wynik: zysk operacyjny na porównywalnym poziomie w tym roku, w stosunku do roku zeszłego, najbardziej in minus, niestety, to jest wynik na działalności inwestycyjnej, no bo w zeszłym roku jednak ten wynik był dużo lepszy i także liczony w tym rachunku wyników po stopie wolnej od ryzyka, która była wyższa w zeszłym roku – to było dużo lepiej, i jeśli chodzi o te efekty pozytywne to, jak już mówiłem, to jest zmiana innych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych na udziale własnym, co jest efektem implementacji tych nowych produktów i obserwowania pozytywnych trendów jeśli chodzi o szkodowość. Jeśli chodzi o ubezpieczenia indywidualne na życie, to tutaj mamy dużo większy przypis składki, za to zmiana stanu innych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych jest znacznie większa, ponieważ sprzedajemy dużo więcej produktów inwestycyjnych i w tym momencie sprzedaż tych produktów tak naprawdę powoduje bardzo duży wzrost rezerw, co automatycznie obniża rentowność; po prostu te produkty są dużo mniej rentowne niż klasyczne produkty indywidualne na życie skoncentrowane na ochronie. Ubezpieczenia korporacyjne w segmencie ubezpieczeń majątkowych – to tutaj przede wszystkim wskaźnik szkodowości. Poprawa wskaźnika szkodowości w tym segmencie – tutaj: wskaźnika mieszanego (COR) – to przede wszystkim poprawa wskaźnika szkodowości, jak Państwo widziecie, gigantyczny spadek, 16,7%. Tak jak powiedziałem: czynnik jednorazowy, który tu oczywiście występuje, to jest ta rezerwa na ubezpieczenia, na gwarancje budowlane w zeszłym roku, ale nawet jakbyśmy to wyjęli, to ta zmiana in plus byłaby nadal bardzo duża. Rentowność segmentu ubezpieczeń masowych – tutaj także poprawa, ta poprawa może nie jest aż tak znacząca; bardzo niski Combined Ratio, w zeszłym roku 89%, w tej chwili – 83%. Tutaj mamy i wskaźnik szkodowości, i koszty, nawet i także wskaźnik kosztów akwizycji – cały czas dużo sprzedajemy przez naszych agentów wyłącznych i to nam poprawia ten wskaźnik kosztów akwizycji. Jeśli chodzi o nasze lokaty, rok do roku, nie jest to rewelacyjny wynik, ale w stosunku porównując drugi kwartał do trzeciego jest lepiej; udało nam się osiągnąć lepsze dochody jeśli chodzi o nasze zaangażowanie w akcjach. Trochę mniej jesteśmy zadowoleni z działalności inwestycyjnej w obszarze ryzyka stóp procentowych, gdzie już tutaj nie mamy, nie osiągnęliśmy dużych zwrotów. Jeśli chodzi o strukturę samych aktywów – nie ma znaczącej różnicy, ale – jak Państwo widziecie – zgodnie ze strategią dywersyfikacji portfela zmniejszamy nasze zaangażowanie w dłużne papiery wartościowe, głównie w obligacje skarbowe; jest to proces który był ogłaszany historycznie, jest to dywersyfikacja portfela naszych lokat. Tutaj slajd który prezentowaliśmy już historycznie, czyli podział dochodów z działalności lokacyjnej na dochody na portfelu głównym PZU, czyli na naszych środkach i dochody na ryzyko ubezpieczonego, które nie mają tak naprawdę, offset'ują się z rezerwami technicznymi. Tak jak Państwo widziecie, trzeci kwartał – zarówno na naszym portfelu, jak i na portfelu klientów – znacząco lepsze wyniki niż poprzedni kwartał.

Informacja o naszej kapitalizacji: nadal kapitalizacja jest bardzo wysoka, tutaj widzimy – jeśli chodzi zarówno o kapitały własne, jak i środki własne – to porównując trzeci kwartał zeszłego roku do trzeciego kwartału w tym roku – i mamy niższy poziom, ale – to czym też już wspominał Prezes – 26 sierpnia zarząd podjął decyzję o wypłacie zaliczkowej dywidendy i chociaż cash'owo odbędzie się to za parę dni, 19 listopada, to w momencie podjęcia tej decyzji te 1,7 miliarda zł obciążało, jakby zmniejszyło środki własne Grupy PZU. Skonsolidowany współczynnik wypłacalności nadal bardzo wysoki – 340%. To wszystko jeśli chodzi o główne dane liczbowe i myślę, że możemy przejść do pytań i odpowiedzi.

### Andrzej Klesyk

Jeszcze taką anegdotkę Państwu powiem, że Pan Prezes Dąbrowski jest ostatnio bardzo niezadowolonym człowiekiem, ponieważ mniej więcej półtora roku temu ktoś zapytał na spotkaniu z dziennikarzami czy kupimy kolejkę na Kasprowy Wierch, ponieważ – jak pewnie wiecie – mieliśmy, czy mamy, kolejkę gondolową w Krynicy, i Pan Prezes chciał być prezesem tamtej kolejki, i nawet w

Interneście się pojawiła taka informacja, on sobie zażartował, że chciałby być prezesem... i niestety, ku jego rozpaczy, w tym kwartale zamknęliśmy transakcję sprzedaży Kolejki Gondolowej w Krynicy z zyskiem jednorazowym, który jest niestety na tyle mały że go nawet nie pokazujemy, więc jest niezadowolonym człowiekiem, że nie będzie prezesem Kolejki Gondolowej ponieważ została sprzedana. Więc jak – pytania stąd czy z internetu ?

### Przemysław Dąbrowski

Ja przepraszam, ja może tylko jeszcze dodam że jest to anegdota, za to wpływ tej transakcji nawet nie będzie specjalnie prezentowany, ponieważ on z punktu widzenia działalności Grupy to nie jest niestety jest istotny element przychodów.

### Andrzej Klesyk

Proszę Państwa, to może rzeczywiście; tu są 2 pytania z internetu, to może rozpocznę od nich; pytanie z UBS-u – to tak jak zwykle będę czytał tak, jak to jest napisane, a potem będę odpowiadał po polsku: UBS: „Can you please comment on whether you look at buying the Scandia business in Poland to boost your market share in individual businesses? Does it not fit well into PZU businesses in Poland? ”

Odpowiedź jest następująca, że na etapie wstępnego przyglądania się temu biznesowi zdecydowaliśmy się nie brać udziału w tymże procesie z dwóch powodów: po pierwsze, ten biznes dla nas, z punktu widzenia całej Grupy jest bardzo mały – to byłoby znacząco mniej niż 5%, nawet mniej niż 5% przypisu składki całej Grupy i – jeśli chodzi o zysk – to nawet nie ruszyłoby w żaden sposób igłą, czyli: „doesn't move the needle”. Druga sprawa, powód dla którego nie zdecydowaliśmy się brać udziału w tym procesie – ze względu na to co się dzieje dokoła ubezpieczeń indywidualnych w Polsce; ten biznes jest pod gigantyczną presją ze względu na coś w rodzaju missellingu, o czym rozmawialiśmy, czy wspominałem na samym początku i my musimy zdecydować rzeczywiście w którą stronę i jakie produkty będziemy klientowi sprzedawać, bo uważamy że sprzedawanie niektórych produktów, które sprzedają nasi konkurenci, jest z punktu widzenia etycznego niemoralne – więc to była odpowiedź na pytanie z UBS-u.

Dwa pytania z Societe Generale, pierwsze pytanie: „Could you please tell us if you had any reserve releases in your combined ratio at the nine-month stage, and – if so – what percentage of PNL amount is it?”.

Tu zaraz poproszę Pana Przemka żeby skomentował, natomiast nie mieliśmy nic dodatkowego jeżeli chodzi o reserve releases w naszym combined ratio, zarówno jeżeli chodzi o stronę zyciową, jak i majątkową. Przemku ?

### Przemysław Dąbrowski

Ja mogę tylko potwierdzić, że polityka rezerw, polityka tworzenia rezerw grupy PZU nie zmieniła się w ostatnich kwartałach, ona jest nadal bardzo konserwatywna i jedyna – tam jest to pokazane, jeżeliby się popatrzyło, gdzieś tam ten poziom rezerw może się zmniejszać, no to wynika tylko z bardzo prostego faktu, że poziom szkodowości jest dużo, dużo niższy w tym roku, więc niektóre z rezerw, typu ABN, one po prostu mogą być gdzieś tam, w sumie, trochę niższe, za to nie było żadnych istotnych ruchów zmniejszających rezerwy ani w trzecim kwartale, ani w drugim kwartale.

### Andrzej Klesyk

Tak jest, dzięki bardzo. Teraz pytanie drugie z Societe Generale: „Are you still considering a large acquisition that could give you a presence in the number of CEE markets in one go, or posed to you special dividend plans, you are more likely to pursue a case by case, country by country MNA strategy?”. Może rozpocznę od jak gdyby drugiej części pytania: nasze plany dywidendowe i polityka kapitałowa, która – przypomnę – kilka miesięcy temu ogłoszona przez nas, w żaden sposób nie zmieniają naszego nastawienia do akwizycji; przypomnę, że polityka kapitałowa mówi o wypłacie pewnej nadwyżki, nadwyżkę kapitałową którą posiadamy, oraz zastąpienie tejże części instrumentem

dłużnym, który jest tańszy dla spółki, lepszy dla akcjonariuszy, a jednocześnie akceptowalnym jako pozycja kapitałowa, czyli nasza siła kapitałowa się nie zmniejszy w żaden sposób, zatem nie wpłynie to w żaden sposób na nasze plany akwizycyjne, natomiast – proszę Państwa – nie ma czego kupić; jeśli chodzi o ubezpieczenia w regionie, właściwie jak mówiłem to wielokrotnie, rynki ościenne na południe są już rozdrapane, to znaczy: zarówno Słowacja, Czechy, Węgry... nikt z tych którzy są tam w miarę mocni, nie chce sprzedawać, a kupowanie np. numeru dziesiątego w Czechach z przypisem składki, powiedzmy, 20 mln euro – nie ma sensu dla nas, zatem jeżeli cokolwiek się pojawi, będziemy się temu przyglądać, wiecie Państwo – bo to jest oficjalna informacja – że rząd chorwacki ogłosił, że PZU jest w procesie prywatyzacji Croatia Osiguranje, więcej nie mogę na ten temat powiedzieć, ale nie zmienia to naszych planów akwizycyjnych.

UBS: „Can you comment on progress made in raising debt capital and what indicative yield was pressed about the government bonds you expect to achieve?”. Hmm, bardzo ciekawe pytanie. Mamy bardzo intensywne dyskusje z naszym regulatorem, KNF-em, dotyczące struktury długu i struktury transakcji, musi być odpowiednia struktura. Powołaliśmy nawet wehikuł, który nazwaliśmy PZU Finanse Sp. z o.o., jako emitenta potencjalnych obligacji, jest to jak Państwo wiecie, normalna struktura, natomiast mamy następujący dylemat, to znaczy: chcemy najpierw wypuścić część z tych trzech miliardów w złotówce, a część potem – w zależności od potrzeb – wypuścić albo w euro, albo w dolarze. I teraz tak: jeśli chodzi o „złotówkę”, wydaje nam się, że lepiej nam będzie poczekać aż kurz dokoła OFE i tego, co OFE będzie mogło inwestować i ile będzie miało pieniędzy do inwestowania troszeczkę opadnie, bo wtedy będziemy mieli mniejsze spready, które będą oczekiwane od nas. Jeśli chodzi o zachodnie, czyli nie-złotówkowe, to mamy jakieś indicate... takie... jakby to powiedzieć: wstępne spready, które średnio nas na razie zadowolają; są to spready zbliżone, a właściwie niższe od Uniqi, natomiast uważamy że jesteśmy lepszą firmą niż Uniqą, również w sensie standingu finansowego, więc wydaje nam się że tu powinniśmy jeszcze powalczyć. Prawdę mówiąc, tu mogę otwartym tekstem chyba powiedzieć, że większość inwestycji, znacząca większość inwestorów dłużnych na Zachodzie kompletnie nie rozumie tego, że my nie potrzebujemy liquidity, a potrzebujemy kapitału, czyli jest to instrument nie po to żeby uzyskać płynność, ale po to żeby powiększyć sobie współczynniki kapitałowe i to jest – ja miałbym ogromną prośbę, szczególnie do kolegów którzy nie są w Polsce i mówią w „language’u”: wytłumaczcie swoim kolegom z tamtej strony jaka jest różnica między liquidity i kapitałem, ponieważ spotykamy się z kompletnym niezrozumieniem tegoż konceptu. Mam nadzieję, że to odpowiada na pytanie; na razie nie potrzebujemy kapitału.

**Piotr Wiśniewski**

Jeszcze dwa pytania z Goldman Sachs i przejdziemy do pytań z sali, OK?

**Andrzej Klesyk**

OK. Goldman-Sachs, pytanie pierwsze: „Recent strength in PZU results in non-life has come from non-motor portfolio which benefited from construction policies and agriculture. What do you see from the competition and pricing perspective of non-motor in Poland?” Hm – construction, rozpoczniemy od construction. To nie do końca z construction policies, ale to był tak zwany biznes finansowy, a więc większość gwarancji rzeczywiście jest z tym związana, czy inaczej duża część gwarancji była związana z gwarancjami konstrukcyjnymi szeroko pojętymi, ale to nie jest jedyny nasz biznes i rzeczywiście poprawa rentowności w tej części pochodziła z tego, że w construction business nie było wielkich „wtop”, tak jak w ubiegłym roku; pamiętacie, w ubiegłym roku gigantycznie dużo, cały sektor stracił na PBG i firmach powiązanych z PBG. Nie wydaje mi się, żeby w tym biznesie rentowność w długim okresie czasu poszła w dół ze względu na wojnę cenową, ponieważ wszyscy po stracie i sparzeniu się bardzo delikatnie do tego biznesu podchodzą.

Drugie pytanie, jeśli chodzi o agriculture, prawda, to rzeczywiście – rok temu mieliśmy sytuację taką, że rzepak nie przetrzymał i na tym popłynęliśmy, z tego co pamiętam, ok. 100 mln złotych, troszeczkę więcej nawet, na przetrzymowaniach. W tym roku, całe szczęście, odpukać, rzepak przetrzymał, więc ten biznes jest bardzo rentowny. Ten biznes w tym momencie ma taką dosyć

zabawną sytuację, że właściwie jest dwóch graczy, bo trzeci po ubiegłorocznych stratach, gdzie wynik techniczny miał 2,5-krotnie większy niż zebrał całą składkę którą – zrezygnował z tegoż biznesu, więc nasza pozycja konkurencyjna jest tam bardzo mocna, natomiast ze względu na konstrukcję produktu jest to pewnego rodzaju biznes długookresowy, to znaczy: od momentu w którym my w ten biznes weszliśmy, jesteśmy znacząco na plusie w tym biznesie, natomiast zdarzają się lata, tak jak w ubiegłym roku, gdzie można bardzo mocno popłynąć i trudno nam na razie znaleźć produkt, który by nas jakoś zabezpieczył. Nie jakiś produkt reasekuracyjny – bo to byłoby dla nas za drogo, więc ze względu na naszą pozycję kapitałową bierzemy tę volatylity, czyli zmienność, na klatę.

Drugie pytanie z Goldman-Sachs: „You guided today that 2013’s net income is unlikely to be higher than in 2012, but that would mean a very low result for quarter four of ’13 and as in quarter four ’12. Do you anticipate any major reserve discount freight changes for quarter four 2013 ?”.

To nie do końca tak: rzeczywiście, sytuacja jest następująca – że powiedziałem, że nie spodziewam się żeby był gigantycznie wyższy od roku 2012, natomiast pamiętajmy, że wynik czwartego kwartału będzie składał się z trzech rzeczy: po pierwsze, najprawdopodobniej innej szkodowości niż dotychczas, w czwartym kwartale z definicji: jest zima, ludzie jeżdżą z choinkami, jest ślisko, różne dziwne rzeczy się zdarzają. Druga rzecz: nie wiem dlaczego, ale jest tak, że w biznesie korporacyjnym większość szkód jest zgłaszana w czwartym kwartale; no tak się jakoś dzieje, że oni sobie albo przypominają o jakiejś szkodzie, albo coś innego... i rzeczywiście mamy większą szkodowość w biznesie korporacyjnym, czyli: szkodowość nie jest możliwa, proszę Państwa, do utrzymania na tak niskim poziomie jaki mamy teraz, w czwartym kwartale. Sprawa druga: czwarty kwartał zwykle jest czasem, kiedy robimy większe review naszych rezerw, zarówno ubezpieczeniowych, jak i nieubezpieczeniowych. Na chwilę obecną nie mamy żadnych planów, to mogą oficjalnie powiedzieć, tworzenia gigantycznych rezerw, które w jakikolwiek sposób wpłynęłyby na wynik techniczny. Jest pewnego rodzaju dyskusja na temat... jakby to powiedzieć, na temat tak zwanych zadośćuczynień; nie wiem czy Państwo sobie zdajecie sprawę, ale kancelarie odszkodowawcze sobie wykombinowały, że prawo może działać wstecz... więc szukają możliwości dochodzenia roszczeń z OC od roku 2007-ego i na razie nie wiadomo jest w którą stronę Sąd Najwyższy – no, mamy nadzieję, że w naszą stronę – da interpretację. Chodzi o to, że ktoś, kto stracił osobę bliską, może dochodzić zadośćuczynienia za krzywdę czy jakąkolwiek niematerialną stratę z przed czasu kiedy taka możliwość dochodzenia takiego zadośćuczynienia z punktu widzenia prawnego została wdrożona w systemie prawnym. Więc mamy dosyć zabawną sytuację, że prawo działa wstecz i to może być pewnego rodzaju rezerwa, ale to musimy dopiero oszacować, nie wiemy czy, kiedy i w jaki sposób może to wpłynąć na nasz wynik. I element trzeci wyniku 2013 roku, Proszę Państwa - jest wynik inwestycyjny – pamiętacie, że byliśmy bardzo niezadowoleni z własnego wyniku inwestycyjnego w kwartale pierwszym; odbiło to się w kwartale drugim i trzecim, na razie wygląda na to, że jest całkiem OK, ale ze względu na dziwne sygnały także ze Stanów Zjednoczonych: co tam się będzie działo z Tampering i co się będzie działo z koalicją w Niemczech, nie jesteśmy w stanie przewidzieć naszego wyniku inwestycyjnego dokładnie, czy on się powtórzy czy nie, więc jeżeli weźmiecie te trzy rzeczy pod uwagę to będziecie chyba w stanie policzyć, mniej więcej, ile możemy zarobić w całym roku.

**Piotr Wiśniewski**

To teraz poproszę pytania z sali, może Marcin Jabłczyński – chyba byłeś pierwszy.

**Marcin Jabłczyński**

Dzień dobry, ja mam pytanie dotyczące akwizycji – czy bardziej może polityki inwestycyjnej: w jakiej formule PZU ewentualnie bierze pod uwagę uczestnictwo w (przez prasę plotkowanej) transakcji związanej z Aliorem i BGŻ-tem; czy tylko jako provider finansowania dla jakiegoś nabywcy, czy również jako inwestycję kapitałową?

### Andrzej Klesyk

Hmm, proszę Państwa – my nie jesteśmy w biznesie od komentowania doniesień prasowych, natomiast chciałbym podkreślić kilka rzeczy: powiedzieliśmy, także Państwu, że będziemy przyglądać się każdej transakcji w Polsce, każdej dużej transakcji w Polsce, na której PZU będzie mogło przyzwycie zarobić. Jeżeli pojawi się taka transakcja o której Pan mówił, albo jakakolwiek inna transakcja typu Polcomtel, jesteśmy w stanie dać finansowanie zarówno dłużne, a także jeśli chodzi o equity, w zależności od naszej, akurat w danym momencie polityki inwestycyjnej. Dla przypomnienia: niektóre inwestycje, które mieliśmy, były znacząco większe niż inwestycje o których Pan wspominał; dla przykładu Wam powiem, że w pewnym momencie mieliśmy prawie 10% PKO BP w różnych naszych wehikułach i na tym bardzo przyzwycie zarobiliśmy, więc ekspozycje, na przykład, na rynki finansowe w Polsce i tak, i tak będziemy mieli, więc to jest pytanie tylko i wyłącznie od strategicznej... inaczej: taktycznej alokacji aktywów którą będziemy chcieli mieć. Jeszcze raz chciałbym podkreślić, że długookresową intencją PZU nie jest posiadanie Banku PZU, czyli PZU nie jest zainteresowane operacyjną działalnością bankową.

### Marcin Jabłczyński

Ale takie stwierdzenie nie wyklucza przejściowo posiadania dużych pakietów banków?

### Andrzej Klesyk

Jest Pan bardzo logicznie myślącym człowiekiem.

### Michał Kuzawiński

Michał Kuzawiński, JP Morgan. Ja mam pytanie odnośnie biznesu komunikacyjnego, korporacyjnego – czy uważacie Państwo, że łatwo będzie wam odzyskać stracone udziały rynkowe w momencie, gdy konkurenci zaczną stosować bardziej racjonalną politykę cenową i marże zaczną się poprawiać w tym segmencie?

### Andrzej Klesyk

Proszę Państwa, sytuacja jest taka, że – dosyć zabawnie rzecz biorąc – jeżeli popatrzymy na biznes korporacyjny motoryzacyjny, to nasza rentowność jest absurdalnie wysoka –, więc to nie jest tak, że spodziewamy się zmian cen, jeśli chodzi o podwyższanie cen, być może będzie jeszcze presja cenowa. I teraz – jeżeli popatrzymy sobie na nasz udział w rynku w biznesie korporacyjnym, to nie jest możliwe żebyśmy zaczęli poprawiać nasz udział w rynku w biznesie korporacyjnym, w biznesie motoryzacyjnym. Dla przypomnienia: my mamy... czy raczej mieliśmy pięć lat temu ok. 65-70% w biznesie korporacyjnym, wliczając w to leasingi. Na tym traciliśmy gigantyczne pieniądze, ale mieliśmy tego typu udział w rynku. W tym momencie, w zależności od tego jak liczymy, jest to udział lekko poniżej 50%, więc w długim okresie czasu my jesteśmy raczej skazani na to, że będziemy w tych okolicach się kolebać, albo lekko nawet tracić, natomiast w niektórych biznesie nie-biznesowym nasz udział w rynku waha się w okolicach 10% – i to jest dla nas obszar w którym chcielibyśmy bardzo mocno się rozwijać.

### Michał Kuzawiński

Jakie są to segmenty rynku ?

### Andrzej Klesyk

No, w nie motoryzacyjnym biznesie, a więc: „all other”, czyli popatrzymy... Na przykład w ogniu - mamy bardzo niewielki udział... w BI – mamy bardzo niewielki udział... w ubezpieczeniach związanych na przykład z działalnością OC niektórych samochodów mamy bardzo duży udział, ale na przykład jeśli chodzi o OC korporacyjne mamy bardzo niewielki udział, więc są to obszary, gdzie – zrobiliśmy ostatnio analizę i jesteśmy w ostatnich fazach jeśli chodzi o strategię dotyczące w tym segmencie. Natomiast ja sobie nie wyobrażam, żeby wzrost w tymże biznesie korporacyjnym pochodziłby z biznesu komunikacyjnego; po prostu nie ma takiej szansy, no chyba że byśmy gdzieś

ustawowo zostali zapisani, że wszystkie samochody w Polsce mają być ubezpieczone w PZU, ale chyba tak się nie da.

**Michał Kuzawiński**

Dziękuję.

**Marcin Jabłczyński**

Ja miałbym jeszcze jedno pytanie dotyczące tego produktu tegorocznego w kontynuacji, który jest tańszy – jaki jest efekt finansowy właśnie tego tańszego produktu? Innymi słowy – gdyby go nie było, jaki byłby wynik ?

**Przemysław Dąbrowski**

Mówimy o skali rzędu kilkudziesięciu milionów złotych.

**Głos z sali**

Kilkudziesięciu milionów ?

**Przemysław Dąbrowski**

Tak.

**Głos z sali**

Przez trzy kwartały tego roku ?

**Przemysław Dąbrowski**

Tak.

**Głos z sali**

Dziękuję.

**Piotr Wiśniewski**

Czy jeszcze jakieś pytania z sali ?

**Robert Brzoza**

Robert Brzoza, Unicredit. Czy mógłbym poprosić o krótki komentarz odnośnie dochodów z lokat, które tam – jak Państwo piszecie w raporcie – wzrosły z tytułu wyceny portfeli zabezpieczających zobowiązania denominowane w walutach obcych, pomimo tego, że stopa zwrotów z aktywów zmalała... na czym polega ten efekt, księgowy, jak rozumiem?

**Przemysław Dąbrowski**

To nie jest... znaczy: to, co Pan zacytował, nie dotyczy całego w ogóle portfela. Generalnie gros dochodów w trzecim kwartale zrealizowaliśmy na wycenie portfeli, które są oparte o akcje – i to jest główny zysk, jednocześnie mając słabe wyniki na portfelach, gdzie jest ryzyko 100%. Zabezpieczenia nie odegrały znaczącej roli jeśli chodzi o lepszy wynik inwestycyjny.

**Piotr Palenik**

Piotr Palenik, ING. Ja miałbym kilka pytań; pierwsze dotyczy – z czego wynikają takie odwrotne trendy w wskaźniku mieszanym w ubezpieczeniach OC i AC na rynku masowym, czyli wyraźny spadek tego wskaźnika w OC, a wzrost w AC, i w tym momencie w AC on jest wyższy niż w OC, gdzie zawsze wydawało się, że AC jest produktem bardziej dochodowym? To by było pytanie numer jeden. Drugie dotyczy składki z ubezpieczeń grupowych życiowych, gdzie ona cały czas... dynamiki cały czas spowalniają, są już bliskie zera. Zważywszy, że mamy jakieś oznaki ożywienia gospodarczego – z czego to wynika, że to, że... z kwartału na kwartał te rynki są coraz słabsze w tym

produkcje? I ostatnie pytanie może – jak zapatrują się Państwo na przyszły rok jeśli chodzi o wskaźnik mieszany, zwłaszcza w ubezpieczeniach samochodowych i też dynamikę składki, która w tym roku była... jest negatywna? Dziękuję.

### Andrzej Klesyk

To może ja odpowiem na pierwsze i trzecie pytanie, poproszę Prezesa żeby powiedział o grupówce... a nie, może też odpowiem na to. Powiem tak: na początku, bo Pan pytał o OC i AC – te trendy, które Pan zacytował, są wynikiem następującej rzeczy: ze względu na spowolnienie gospodarcze coraz większa liczba klientów nie bierze AC, czyli mamy sytuację taką, że część klientów którzy byli bardzo dochodowi w AC i także kupowali AC, przestała jak gdyby kupować tenże produkt; i to nie jest tylko u nas, tylko to jest na całym rynku. Teraz pytanie trzecie, bo to też związane jest z sytuacją rynkową: Proszę Państwa, my mówiliśmy zawsze i będziemy to powtarzać, że naszym naturalnym wskaźnikiem mieszanym jest ok. 94-95%, plus-minus 2-3%. Dodatkowo też mówiliśmy, że z definicji powinniśmy być 5% lepsi niż rynek; czyli jeżeli rynek jedzie na 100%, to my powinniśmy jechać na jakieś 95%. W tym momencie rynek jedzie na w okolicach 97-98... jeżeli odejmiemy 5% to mamy 92. Dodatkowo, prawdę mówiąc, mamy gigantyczne szczęście akurat w tym roku – to nie jest 10% tego szczęścia, no bez przesady, ale kilka procent – 2,3,4, może 5% - to jest szczęście ze względu na pogodę i ze względu na to, że jest spowolnienie gospodarcze. Natomiast jeżeli bym pomyślał o przyszłym roku, to jest nie do pomyślenia, żeby combined ratio utrzymało się poziomie 83%; widzimy oznaki wojny cenowej ciągle u kolegów i, według mnie, zwiększy się szkodowość; prosta szkodowość jednak w przyszłym roku się zwiększy. Więc jeśli szukacie odpowiedzi jakie będzie combined ratio w przyszłym roku, ja bym wrócił do sytuacji takiej, że mówimy, że to jest w okolicach 94-95%, plus minus 2%, czyli powiedzmy między 91 a 96, ale będziemy 5% lepsi od rynku. Jeśli założymy, że rynek nie zwariuje i nie pójdzie w totalną wojnę cenową, to powinniśmy się znaleźć w dolnych stanach... jeżeli będziemy mieli jeszcze troszkę szczęścia, to w dolnych-dolnych tychże stanach, natomiast jeżeli rynek kompletnie odjedzie i zwariuje, to możemy się zdarzyć raczej w środku tejże stawki; nie wydaje mi się, że jest szansa – jeśli nie będziemy mieli jakiejś gigantycznej katastrofy – żebyśmy się w górnych stanach tychże widełek znaleźli – w grupówkach też.

### Przemysław Dąbrowski

Ja chciałem wrócić tylko do jednego z pierwszych slajdów prezentacji, i tu mamy taką sytuację. W tym roku – oto jest ten slajd – jeśli chodzi o składkę regularną w ubezpieczeniach grupowych, to w zasadzie tempo jest utrzymane, to jest 2,1%, za to rzeczywiście mamy dużo niższy przypis w tym roku ze składki jednorazowej grupowej; i to nie są te takie tradycyjne produkty grupowe, o których my często rozmawiamy, czyli to takie produkty, które są oparte tylko na ochronie, tylko to dotyczy produktów które mają element inwestycyjny – i niestety te produkty w tym roku się prawie w ogóle nie sprzedają. Za to nie dotyczy to stricte ubezpieczeń tych takich grupowych, stricte ochronnych, które są sprzedawane w zakładach pracy.

### Piotr Wiśniewski

To jeszcze może ostatnie pytanie z Internetu, z Morgan Stanley.

### Andrzej Klesyk

Morgan Stanley: „Looking forward: have prices shifted materially in any major non-life lines in quarter three standalone?”. W trzecim kwartale kontynuujemy, czy widzimy kontynuację trendów, z drugiego kwartału i z pierwszego, a więc: gigantyczna presja cenowa w największych rachunkach i w trzecim kwartale także rozstrzygnęło się kilka dużych, trzyletnich kontraktów, gdzie ceny rzeczywiście były pod presją, i to nie po stronie komunikacyjnej, tylko przede wszystkim po stronie all risk i BI, czyli największych takich kontraktów, które są zawierane praktycznie przez firmy z WIG30, i to firmy bardziej produkcyjne, a nie finansowe, więc nie widzimy żadnych gigantycznych zmian w stosunku do trendu, czyli: niestety, trend się nie odwrócił – zbliżamy się do wojny cenowej, czy jesteśmy w wojnie cenowej.

Głos z sali

Można jeszcze jedno ?

Piotr Wiśniewski

OK, to ostatnie pytanie.

Andrzej Klesyk

Pan Prezes może zostać pewną chwilę jeszcze, ja będę musiał za trzy minutki wyjść, przepraszam Państwa bardzo.

Marta Czajkowska

Krótkie pytanie – Marta Czajkowska, DM BPS. Jeżeli chodzi o koszty – mamy zakończenie pewnych projektów: jak to wpłynie na koszty w przyszłym roku i czego możemy oczekiwać po kosztach operacyjnych?

Andrzej Klesyk

W przyszłym roku, jeśli Pani pyta o przyszły rok, Proszę Państwa, my mamy sytuację taką, że projekty – szczególnie największy nasz projekt, Everest – będzie trwał, tak jak pokazywaliśmy Państwu, do 2016. W tym momencie mamy zaangażowane 500 osób, w taki czy inny sposób, z czego prawie połowa na full time i ilość osób zaangażowanych do roku 2016 się znacząco nie zmniejszy, zatem w tym samym czasie będziemy musieli mieć i jeden system, i drugi, a także obsługę i jednego, i drugiego. Pierwsze znaczące efekty tychże zmian, szczególnie w działalności back office'owej, mogą się pojawić dopiero w 2015 roku, ale te cyfry będziemy mogli w stanie Państwu podać dopiero za jakieś 6 do 9 miesięcy, bo wtedy będziemy wiedzieli rzeczywiście jaka jest pracochłonność tychże firm. Natomiast pozostałe koszty: no trudno mi sobie wyobrazić żebyśmy jeszcze bardziej się cisnęli; przypomnę, że nasze cost ratio dla grupy spadło tam z 13,8% do poniżej 7%, no i trudno jest jeszcze bardziej oszczędzać, tym bardziej że nominalnie co roku spadamy.

Piotr Wiśniewski

Ja wiem, że niektórzy z Państwa się też do PKO wybierają, więc... nie wiem – Pan Prezes Klesyk nas opuści...

Andrzej Klesyk

Ja nie idę do PKO.

Piotr Wiśniewski

Nie, nie, nie – Pan Prezes nie. Więc może skończmy, porozmawiamy w kuluarach, jeszcze Pan Prezes Dąbrowski z nami przez chwilę pobędzie.

Andrzej Klesyk

Dziękuję bardzo.

Piotr Wiśniewski

Dziękuję.

Przemysław Dąbrowski

Do widzenia.