

10.11.2016 - Prezentacja wyników finansowych PZU za 3 kwartały 2016 roku

Piotr Wiśniewski, Kierownik Zespołu Relacji Inwestorskich Grupy PZU:

Chciałem powitać na spotkaniu, które jest poświęcone omówieniu wyników PZU po III kwartałach bieżącego roku. Spotkanie poprowadzi Prezes Michał Krupiński, Roger Hodgkiss członek zarządu i Tomek Kulik CFO.

Michał Krupiński, Prezes Zarządu, CEO Grupy PZU:

Dzień dobry Państwu. Wyniki są Państwu znane. Od rana nic się nie zmieniło, od konferencji z dziennikarzami też się nic nie zmieniło. Ale zupełnie na poważnie, jeśli chodzi o plan prezentacji, chcemy na szybko przejść przez najważniejsze czynniki kształtujące wynik Grupy, mamy więcej pozytywnych wiadomości dzisiaj niż negatywnych. Chcemy pokazać jak to się ma do założonej strategii i realizacji strategii, bo benchmarkujemy się w sposób nieustanny do strategii. Później poproszę pana Tomasza Kulika członka naszego zarządu, odpowiedzialnego za finanse, żeby przeszedł mocniej przez wyniki finansowe w tym kwartale i w tym roku oraz wyniki operacyjne i szczegółowe dane. Także zobaczymy, jak to się ma do założonych strategii poziomu wypłacalności. Jeśli chodzi o najważniejszy „highlight”, tak jak wiecie utrzymaliśmy po byciu ponad prawie rok na liście obserwacyjnej S&P, utrzymaliśmy rating na poziomie A-, to jest najwyższy jak wiecie Państwo poziom możliwy dla polskiej spółki. Ponadto cieszymy się, że S&P dobrze ocenił strategię, politykę dywidendową oraz zarząd. Jeśli chodzi o biznes, mamy znaczący wzrost udziałów zarówno w ubezpieczeniach majątkowych i życiowych, co jest też zgodne z założoną strategią i jest w tym aspekcie intencjonalne z naszej strony. To wszystko dzieje się przy mocnej dyscyplinie kosztowej, czyli zwiększamy udziały w rynku redukując koszty administracyjne. Jak wiecie zobowiązaliśmy się do redukcji kosztów o 400 mln zł do 2018 roku. Jesteśmy na dobrej ścieżce, aby dopełnić to zobowiązanie, kreując też znaczącą wartość dla inwestorów. Mamy bardzo dobrą, rekordowo wysoką rentowność, jeśli chodzi o ubezpieczenia grupowe i indywidualne kontynuowane. Ten portfel tak mocno nie rośnie, chcemy ograniczać szkodowość, natomiast wyniki są bardzo dobre. Przymuszczalnie jest niewiele firm na świecie, które tego typu wyniki wysokie w tym sektorze notują. Jeśli chodzi o negatywne rzeczy czy rzeczy, które wymagają poprawy, jak Państwo wiecie mieliśmy problem z ubezpieczeniami rolnymi w I kwartale tego roku, gdzie wysokości wypłat były do 250 mln zł. Mamy slajdy obrazujące, że w latach poprzednich to było kilka mln zł rocznie, więc to jest znaczący „one-off” event negatywny w tym roku. Ponadto, jeśli chodzi o ubezpieczenia komunikacyjne - w dalszym ciągu poprawiamy rentowność, dostosowaliśmy lepiej ceny do ryzyka, podwyższyliśmy ceny. Nie tak mocno jak rynek, robimy to w sposób wyważony, Roger więcej powie na temat nowej metodologii rozwiązań informatycznych i „pricing’owych”, natomiast jeszcze potrzebujemy trochę czasu, żeby to się przełożyło w sposób jednoznaczny na rentowność w tym segmencie. W dalszym ciągu mam problem z ekspozycją na pakiet, na jeden pakiet, w szczególności, gdy chodzi o spółkę Azoty, gdzie negatywny wynik na wyniku to już jest ponad 400 mln zł,, rozumiem, że Państwo też widzieliście ostatnie wyniki, więc chcieliśmy zwrócić uwagę na te negatywne „one-offy”, które biorąc też pod uwagę też pewne odpisy, które pokazaliśmy po II kwartale np. na akcjach Armatury, a także wpływ podatku, to są „one-offy” negatywne, które dochodzą do kwoty 1 mld zł. Przechodząc dalej - Państwo znacie dane rynkowe, więc ja nie chcę więcej mówić na temat rynku, ale bardziej na temat naszej pozycji na tym rynku. Wzmocniliśmy udziały rynkowe i razem, licząc w grupie razem z Link4 zwiększyliśmy swoje udziały rynkowe o prawie 4 pp. Co też jest zgodne z zakładaną strategią utrzymywania i czasami też zwiększania udziału w segmentach, w których chcemy te odpowiednie udziały rynkowe utrzymywać lub

wzmacniać. W szczególności rośniemy we wszystkich kanałach sprzedażowych, nie tylko w masowych komunikacyjnych ubezpieczeniach, ale też w niekomunikacyjnych, czyli w korpo, gdzie odnotowaliśmy bardzo znaczne przypisy składki. Więcej na ten temat też Roger powie. Jeśli chodzi o ubezpieczenia życiowe, pomimo rekordowego udziału w ubezpieczeniach życiowych wzrosliśmy o 1,6% i dodatkowo tak jak wspominałem wcześniej, odnotowaliśmy bardzo wysoką marżę. My mamy marżę w tym segmencie prawie 2 razy wyższą niż konkurencja. Roger, Tomasz czy chcecie coś dodać do tego slajdu rynkowego?

Roger Hodgkiss, Członek Zarządu PZU:

Dzień dobry Państwu. Z mojej perspektywy przez ostatnie 4-5 lat rynek przeżywał okres stagnacji ze względu na wojnę cenową, która została dobrze udokumentowana i jest dobrze zrozumiana. Jako zakład ubezpieczeń nie byliśmy w stanie przenieść na klientów zwiększonych kosztów likwidacji szkód i teraz od tego roku wszystkie zakłady ubezpieczeń podnoszą ceny, zwłaszcza, jeśli chodzi o ubezpieczenia komunikacyjne. To dotyczy PZU jak i innych zakładów ubezpieczeń. Widzimy silny wzrost we wszystkich kanałach, w szczególności w kanałach multiagencyjnych i dealerskich. Chcemy także utrwalić naszą pozycję jako lider na rynku. Oczywiście z tym wzrostem wiążą się pewne trudności z punktu widzenia likwidacji szkód, jak są nowo zawarte umowy, to w tym momencie generują one większą szkodowość. To jest ciekawa dynamika, ale jesteśmy zadowoleni z tego przyrostu i możemy podnosić nasze ceny w sensowny sposób, tak żeby przenieść mądrze te podwyżki cen na naszych klientów.

Tomasz Kulik, CFO Grupy PZU:

To, na co warto zwrócić uwagę jeszcze mówiąc o rynku, to sytuacja na rynku ubezpieczeń na życie. My rośniemy z udziałem dość istotnie, natomiast rośniemy nie tylko dlatego, że rośniemy my, ale dlatego, że rynkowi nie udaje się rosnąć. Jak Państwo wiecie my jesteśmy przeważeni w stosunku do rynku, jeżeli chodzi o ubezpieczenia ochronne, rynek z kolei dość mocno zaangażował się w różnego rodzaju ubezpieczenia inwestycyjne, quasi-ubezpieczenia, rozwiązania, które w dniu dzisiejszym albo przestały mieć tak duży sentyment, jeżeli chodzi o ich obiór przez klientów, albo są wręcz napiętnowane, jeśli chodzi o podejście do tych rozwiązań zarówno przez regulatora jak i przez rynek. W związku z tym dzisiaj sytuacja wygląda w ten sposób, że nasi konkurenci próbują iść w kierunku, w którym my podążamy od jakiegoś czasu, co na pewno jest wyzwaniem, ponieważ pojawiają się dla nas nowe wyzwania w obszarze ubezpieczeń ochronnych, natomiast nasza pozycja w dniu dzisiejszym jest bezapelacyjna i to pozwala nam inaczej niż rynkowi rosnąć rentownie i tak jak prezes powiedział, jeżeli chodzi o ubezpieczenia na życie, pokazywać dwucyfrowe, bardzo stałe zwroty. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe, to co też jest ważne i pragniemy zwrócić państwa uwagę na to, to fakt, że pomimo sytuacji, o której wspominał Roger w segmencie majątkowych, ubezpieczeń komunikacyjnych, która jest cały czas trudna, nie tylko dla nas, ale przede wszystkim dla rynku, nasz udział w wyniku to jest ponad 100% rynku. Czyli rośniemy, rośniemy zyskownie, pomimo tych wyzwań, z którymi będzie sobie w stanie poradzić w najbliższej przyszłości.

Michał Krupiński:

Jeśli chodzi o spółki zagraniczne, myślę, że jesteśmy zadowoleni ze wszystkich dokonanych inwestycji. W szczególności bardzo mocno zwiększamy udziały rynkowe na Litwie i na Łotwie. Te spółki mają trochę większe koszty, natomiast przy pozytywnej dynamice pod kątem „market share” oraz zyskowności, te biznesy także rosną i można założyć, że będą w stopniu coraz większym kontrybuowały do Grupy.

Tomasz Kulik:

Ja myślę, że o tym powiemy sobie w dalszej części prezentacji. Ja chciałbym zwrócić Państwa uwagę na jedną rzecz - w tym okresie w 2016 roku, inaczej niż to miało miejsce w roku zeszłym do tego segmentu nie kontrybuuje PZU Litwa, która została sprzedana, która w zeszłym roku w tym czasie wygenerowała przypis rządu 163 mln zł w przeliczeniu na złotówki. Pozostałe spółki rosną dość dynamicznie, to są wzrosty dwucyfrowe. W przypadku Lietuvas Draudimas to jest przeszło 11%, przeszło 20% jeśli chodzi o Bałtę, istotnie ponad 20% w Estonii. To są wzrosty, które powodują, że pomimo tej dezinwestycji, która miała miejsce w zeszłym roku, my jesteśmy w stanie pokazać brak spadku przychodów składkowych w tym segmencie ubezpieczeń przy rosnącej kontrybucji tego segmentu do wyniku całej Grupy. Także to jest bardzo istotna informacja, bardzo się z tego cieszymy i to jest ten kierunek, który chcielibyśmy utrzymać.

Michał Krupiński:

Równie bardzo cieszymy się z faktu, iż utrzymujemy koszty na niskim poziomie, a nawet ograniczamy koszty. Jest to dla nas też ważne z punktu widzenia zobowiązania rynkowego, które złożyliśmy. W tym roku mieliśmy jednorazowy wzrost związany z konsolidacją Aliora, natomiast jeżeli popatrzymy na koszty administracyjne działalności ubezpieczeniowej, one mocno spadły z 8,4% na 7,7%, co jest też bardzo dobrym benchmarkiem rynkowym, one są trochę większe, spółki zagraniczne są mniejsze, mają mniejsze korzyści skali. Natomiast myślę, że we wszystkich aspektach strategii, jak i też, jeśli chodzi o dyscyplinę kosztową chcemy zapewnić, że spełniamy obietnice złożone i pracujemy też mocno nad programami redukcji kosztów w latach 2017-2018, żeby ten poziom, który został zadeklarowany był dopełniony do końca roku 2018. Jeśli chodzi o ubezpieczenia grupowe i kontynuowane, o tym mówiliśmy, czyli wzrost udziałów rynkowych, oraz bardzo dobra rentowność, jeszcze lepsza rentowność. To nie jest też tak, że nam tak wyszło, tylko wykonaliśmy wiele działań związanych z ograniczeniem szkodowości, związanych z dosprzedawaniem, czyli robimy sporo „up-sellu” w tym kanale, w tym, jeśli chodzi o zdrowie. Mamy coraz większą kontrybucję z ubezpieczeń zdrowotnych, czyli już teraz jesteśmy w stanie oferować ubezpieczenia zdrowotne znaczącej części klientów w ramach portfela grupowego ubezpieczeń na życie, a także oszczędnościach, jeśli chodzi o koszty. O negatywnych rzeczach dwa słowa. Pierwsze to jest kwestia upraw rolnych, o tym też już powiedzmy dwukrotnie mówiliśmy, natomiast chciałem powiedzieć też, że jeżeli to jest „one-off”, który ma charakter czysto losowy, spędzamy sporo czasu rozmawiając z globalnymi reasekuratorami, jeżeli chodzi o szkodowość i wynikającą ze zmian klimatycznych i analizujemy na ile powinniśmy też dostosować politykę reasekuracji w tym zakresie. Więc to jest coś, co jest dla nas ważne, dlatego że ten „one-off” z punktu widzenia wyniku Grupy dość znaczący w porównaniu z innymi latami.

Jeśli chodzi o ubezpieczenia komunikacyjne, jedna rzecz, o której już mówiliśmy i Roger poszerzy ten wywód, to jest lepsze dostosowanie cen do ryzyk i robimy to dzięki programowi Everest, stajemy się dużo bardziej zaawansowani osiągając dużo większe poziomy sofistykacji, zaawansowania, jeśli chodzi „pricing”. Jak państwo wiecie jest to też tendencja globalna. Ubezpieczyciele europejscy, ubezpieczyciele światowi w dużo lepszy sposób wykorzystują dane z cenzusu przy oferowaniu ubezpieczeń komunikacyjnych i dużo czasu zespół Rogera w tym temacie prowadzi konsultacje, rozmowy. Korzystamy też z pewnych doświadczeń w ramach Grupy, głównie z Link4. Natomiast, w naszym przekonaniu, na rynek komunikacyjny mają duży wpływ pewne metatrendy, czyli po wojnie cenowej zauważamy poprawę rentowności. Jeśli porównacie Państwo nas do rynku, to my pozycjonujemy się dużo lepiej do rynku, jeśli chodzi o nasz wynik techniczny w tym obszarze. Z drugiej strony, to co zauważamy - nawet przy lepszym

dostosowaniu cen i także podnoszeniu cen, zajmuje trochę czasu, żeby podwyżki cen przeniosły się w sposób mocny na portfel, więc mamy pewien efekt opóźnienia, który też jest zjawiskiem typowo rynkowym. Natomiast mamy sporo optymizmu, jeśli chodzi o tą część rynku ze względu na to, iż:

- a) sytuacja rynkowa się poprawia,
- b) my lepiej dostosowujemy ceny do ryzyka i nie chodzi tylko tutaj o podwyższanie cen,
- c) ze względu na to, że staramy się bardzo mocno monitorować w szczególności częstość szkód.

Roger Hodgkiss:

Nie chcę ryzykować powtórki tego, co Michał powiedział. Pomimo tego, że podwyżki cen były bardzo znaczące, widzimy w dalszym ciągu, że są trudności w zakresie uzyskania rentowności i widać to w naszym portfelu ubezpieczeń komunikacyjnych OC komunikacyjnego. Jak naprawdę jest jakieś opóźnienie, zanim te wyższe ceny będą generować przychody i zyski w kolejnych kwartałach. Widzimy, że częstość szkód rośnie, tak jak cały rynek jest coraz więcej szkód osobowych. Wprowadziliśmy rekomendacje KNF w zakresie likwidacji szkód i to powoduje, że nasz koszt likwidacji szkód kształtuje się na wyższym poziomie. To oczywiście może mieć wpływ na szkodowość. My oczywiście widzimy, że bardzo znaczące podwyżki cen miały miejsce i to powinno przyczynić się do wzrostu rentowności i jakości portfeli w całości. Myślę, że warto też wspomnieć o tym, że nasze zdolności i technologie w zakresie ustalania cen naszych produktów są coraz lepsze. Everest daje nam duże możliwości w podwyższaniu cen raz na miesiąc, historycznie mogliśmy podwyższać czy korygować cenę raz do roku. W tej chwili możemy w trybie stałym optymalizować ceny tak, aby były bardziej dostosowane do portfela ryzyk i robimy to w każdym kolejnym miesiącu. Także poprawione technologie, dalszy potencjał jest wykorzystywany po to, żeby poprawiać rentowność naszego portfela. Oczywiście widzę i dostrzegam ryzyka związane, czy po prostu trudności, z którymi mierzymy się naprawdę w tym zakresie.

Michał Krupiński:

Czy są jakiegokolwiek pytania, czy możemy kontynuować naszą prezentację?

Kamil Stolarski, Haitong Bank:

Mam jedno pytanie, zebrana składka z ubezpieczenia komunikacyjnego typu OC wzrosła o 37% w tym roku, ale spadła o 2% z kwartału na kwartał. Także wydaje się, że ceny wzrosły, ale w tym kwartale jak na prawdę zebrana składka spadła? Chciałbym spytać także, jakie są oczekiwania na koniec roku, jeśli mówimy o optymalnym poziomie cen?

Roger Hodgkiss:

Jeśli chodzi o OC komunikacyjne, to w dalszym ciągu uważam i dostrzegam - powoli dochodzimy do końca cyklu, ale moim zdaniem dalej potrzebujemy podnosić ceny OC komunikacyjnego. Jeśli patrzymy na AC, to widzimy że klienci odchodzą od AC w kierunku OC komunikacyjnego - taki jest fakt, który miał miejsce w III kwartale. Jednocześnie sezonowość występuje w III kwartale - zazwyczaj widzimy mniejszy wolumen ubezpieczeń komunikacyjnych. Nasz wynik październikowy w sprzedaży jest bardzo silny pomimo podwyżek cen. Skala naszego wzrostu wynosi jakieś 18-20% w tym segmencie. Nie chcę stanąć przed Wami i powiedzieć, że w kolejnych kwartałach i kolejnych latach będziemy mogli realizować taki wzrost rzędu 18-20%, nasze oczekiwania są mniejsze na kolejne lata, bo ten rok był bardzo specyficzny, ale uważam że nadal jest nacisk na wzrost cen, zwłaszcza, jeżeli chodzi o ubezpieczenie komunikacyjne.

Michał Krupiński:

To jest wynik na działalności inwestycyjnej, w szczególności chodzi o ekspozycję na Azoty. Natomiast jak Państwo też wiecie z doświadczeń własnej działalności, III kwartał był lepszy. Analizujemy bardzo mocno sytuację na rynkach globalnych, uważamy, że będziemy mieli do czynienia z pewną wolatylnością do końca roku, natomiast jesteśmy optymistami, jeśli chodzi o dowiezienie naszego zakładanego planu. Ponadto to, co zakładaliśmy w strategii, mianowicie pracujemy i będziemy finalizować prace nad projektem strategicznym globalnej alokacji aktywów, o czym też rozmawialiśmy, tak aby ten projekt był wdrożony w przyszłym roku, co w naszym przekonaniu doprowadzi do poprawy rentowności w długim okresie, w ramach funkcji „asset management”. Chyba jeśli chodzi o działalność inwestycyjną, chyba że będziecie mieli Państwo pytania później. Tomasz, czy możesz przejść szczegółowo przez wyniki? Ale zanim do tego przejdziemy, ja wspominałem, że na bieżąco benchmarkujemy się do strategii, to są jej kluczowe mierniki, które prezentowaliśmy przy prezentacji strategii i w szczególności chcę zwrócić uwagę na ubezpieczenia majątkowe, nasz udział rynkowy, który jest powyżej tego zakładanego w strategii, po 2. redukcje kosztów, gdzie zakładamy 400 mln, teraz jesteśmy na poziomie 62 mln, czyli dotrzymujemy obietnicy. Jeśli chodzi o ubezpieczenia na życie, w szczególności nadwyżkę marży operacyjnej jesteśmy „well on track” w liczbie, chociaż akurat w przypadku liczby klientów tendencja demograficzna nie jest dla nas najlepsza. Jeśli chodzi o nadwyżkę stop rentowności na portfelu własnym powyżej „risk free rate” zakładamy 2% przez całość trwania strategii, to także wymaga pewnej poprawy. Mamy pozytywne tendencje, jeżeli chodzi o zdrowie - teraz już jest 1,2 mln klientów, 240 mln po stronie przychodów. Prawdopodobnie poprzez uzyskanie skali będziemy w stanie polepszyć marże liczone jako marże EBITDA i także bardzo mocno pracujemy i będziemy w stanie podzielić się z Państwem myślę za kilka miesięcy pewnymi zmianami strategicznymi o produkty życiowe i zdrowotne, w szczególności jeszcze lepsze połączenie biznesu zdrowotnego z biznesem życiowym, wychodząc naprzeciw trendom rynkowym i także dostosowując się do tego, co robi konkurencja w Europie zachodniej. Czy w odniesieniu do mierników strategii chciałbyś się Tomasz odnieść?

Tomasz Kulik:

Nie. Wydaje mi się, że kluczowe z nich zostały zaadresowane. Tak jak Państwo widzą jesteśmy na dobrej trajektorii, wydaje się, że ta strategia zostanie, zresztą wierzymy w to, pomimo jej bardzo aspiracyjnego kształtu zrealizowana w zakładanym zakresie.

Michał Krupiński:

Nasze obserwacje S&P też ostatnio potwierdziło, z czego się cieszymy. O tym mówiliśmy na początku. Przechodzimy przez szczegółowe wyniki.

Tomasz Kulik:

To może dwa słowa na temat kluczowych parametrów. Składka przypisana rok do roku prawie 10%, bardzo duży wzrost zarówno w ubezpieczeniach majątkowych, życiowych, praktycznie w każdym segmencie. Cieszy nas to, będziemy starali się cały czas optymalizować ten parametr, tzn. nie rosnać za wszelką cenę, ale rosnać rentownie i to jest nasza ambicja. Zysk netto niestety spadł ze względów, o których pan prezes wspominał, czyli głównie ze względu na jednorazowy charakter niektórych zdarzeń, które dotknęły nas w tym roku, a także miały miejsce w roku poprzednim. Wspomnę chociaż o dezinvestycji na Litwie, która do zeszłego roku kontrybuowała dodatkowym wynikiem w sprzedaży na poziomie ponad 160 mln, o czym należy pamiętać. Przy niezmienionej wartości kapitałów, zwrot z kapitału własnego oczywiście podąży

za tendencją związaną z wynikiem, jesteśmy tutaj 5 pkt. procentowych poniżej analogicznego okresu poprzedniego roku. Na tym slajdzie są głównie podsumowania tego, o czym już mówiliśmy, dlatego ja sobie pozwolę go ominąć i od razu zacząć odpowiedź o poszczególnych segmentach. Segment klienta korporacyjnego oraz klienta masowego ubezpieczenia majątkowe - mówiliśmy bardzo dużo już dzisiaj o ubezpieczeniach komunikacyjnych, które są jednym z głównych motorów przyrostu składki zarówno po stronie korporacyjnej jak i po stronie klienta masowego, natomiast udaje nam się rosnać nie tylko ze względu na biznes komunikacyjny, rośniemy w biznesie poza komunikacyjnym, co jest o tyle istotne, że jest to biznes, który charakteryzuje się dość dużymi rentownościami, co pozwala nam na utrzymanie cały czas niezłych wyników pomimo tych jednorazowych zdarzeń. Jeśli chodzi o klienta masowego, wskaźnik mieszany minimalnie powyżej od tego, o którym mówiliśmy w zeszłym roku, natomiast zdajemy sobie sprawę z „impact’u”, jaki odcisnął na tym wskaźniku wydarzenie po stronie ubezpieczeń rolnych. Ubezpieczenia rolne to nie tylko przezimowania, to też grad latem, który też nas dotknął, w dużo mniejszym zakresie, natomiast te wydarzenia w okresie letnim spowodowały szkody rzędu 70 mln zł dodatkowo. Jest to coś, co też jest uwzględnione w naszych wynikach i pomimo tego udaje nam się je na dość przyzwoitym poziomie. Jeżeli chodzi o segment korporacyjny, to zwracam uwagę na dość dużą poprawę rok do roku. Wskaźnik mieszany spadł, spadł o 5 pkt. proc. i jest to osiągnięte głównie w obszarze ubezpieczeń komunikacyjnych tym razem. Jak sobie zobaczymy sobie dalej na notę segmentową, wskaźnik mieszany w ramach ubezpieczeń komunikacyjnych, szczególnie OC w kliencie korporacyjnym w zeszłym roku to było ponad 130%, w tym roku duża poprawa ze względu na wysiłki z jednej strony po stronie „pricingu”, z drugiej strony po stronie szkodowej. Staramy się zarządzać szkodami w taki sposób, aby ograniczyć ich wzrost zarówno jeśli chodzi o szkody osobowe jak i szkody w pojeździe i udaje nam się to osiągać z sukcesem. To co jest wyzwaniem i to, o czym Roger mówił zarówno w segmencie masowym i korporacyjnym to częstości, natomiast ze względu na te działania, które mają miejsce, nasz wskaźnik mieszany w kliencie korporacyjnym dość istotnie się poprawia i pomimo tego, że ubezpieczenia komunikacyjne nie możemy państwu powiedzieć, że hurra są super rentowne, to poprawa rentowności ma istotny wpływ na nasz wynik skonsolidowany. Ubezpieczenia na życia - o tym też parę razy mówiliśmy, nie chodzi nam na wzroście za wszelką cenę, zależy nam na tym, żeby rosnać rentownie. To, co się dzieje w ramach ubezpieczenia na życie, to przede wszystkim staramy się zwiększać ilość polis, ilość ryzyk, dosprzedawać do umów głównych ubezpieczenia dodatkowe. Natomiast tak jak wspominałem, nie za wszelką cenę. Parę razy sprawdziliśmy i przekonaliśmy się, że zbyt duże naciskanie na dodatkową sprzedaż kończy się na utracie rentowności i pogorszeniem wskaźnika szkodowości ze względu na to, jak wygląda nasza struktura i jak wygląda nasz portfel. Nasz portfel to są w dużej mierze ubezpieczenia duże korporacyjne, gdzie każda próba podniesienia składki rozpoczyna dość dużą dyskusję na temat dalszych obniżek albo zwiększania zakresu w tej samej cenie, co nieuchronnie musi przełożyć się w średnim przynajmniej terminie na spadek rentowności, dlatego nie zależy nam na tym. To na czym nam zależy, to to, żeby w tym segmencie rosnać w sposób umiarkowany, rentowny i dosprzedawać do umów głównych ubezpieczenia dodatkowe, dosprzedawać ryzyka medyczne, zdrowotne, co udaje nam się robić. Mamy w tym zakresie dość dobre dynamiki rzędu prawie 40%. To są cały czas jeszcze małe liczby, natomiast małe, rentowne liczby. Na tym nam zależy i tego chcemy się trzymać. To co Państwo widzą, to to, że marża ubezpieczeniowa jest na tym samym, a nawet odrobinę lepszym poziomie w stosunku do zeszłego roku, co w sytuacji spadających stóp procentowych jest absolutnie pożądaną sytuacją, pozwala nam utrzymać rentowność powyżej 20%, co jest dla nas długoterminowym punktem odniesienia, 22,1% po 9 miesiącach tego roku. Wzrost nieznaczny zysku z działalności operacyjnej, który przy podobnych rentownościach jak w zeszłym roku, przy

niewielkiej sprzedaży zamyka się kwotą 1,120 mld. Jeśli chodzi o ubezpieczenia indywidualne, to tutaj można powiedzieć 2 osobne kawałki. Z jednej strony ubezpieczenia inwestycyjne, quasi inwestycyjne, tudzież unitlinki często sprzedawane w kanale bankowym, których rentowność zarówno na rynku jak i u nas nie jest duża i to jest obszar, który spowodował rok do roku spadek w tym segmencie. Jak Państwo wiecie mamy umowy z naszymi partnerami bankowymi. Wiodąca w tym obszarze jest umowa z bankiem Millennium. Za chwilę będziemy podpisywać mam nadzieję umowę z kolejnymi partnerami. Dzisiaj ze względu na to, że nastąpiło lekkie przesunięcie w przygotowaniu tego produktu, niestety nie jesteśmy w stanie pokazać tej sprzedaży na tym samym poziomie jak w zeszłym roku. Natomiast, tak jak Państwo zobaczycie, że pomimo tego, że mamy lekkie opóźnienie w sprzedaży, to rentowność tego segmentu, marża na tym segmencie jest istotnie wyższa rok do roku ze względu na koszty, wysycenie, większą sprzedaż produktów ochronnych, które charakteryzują się większą rentownością.

Działalność zagraniczna, jak Państwo widzą na tym slajdzie - pokazaliśmy sprzedaż w podziale na poszczególne „business unity” i to co widać i to, co chcielibyśmy podkreślić, to to, że praktycznie rośniemy wszędzie, jeśli chodzi o sprzedaż, zarówno po stronie życiowej jak i po stronie majątkowej. Ten drobny spadek na całości spowodowany jest brakiem w tym okresie PZU Litwy, która była w zeszłym roku i kontrybuowała do sprzedaży na poziomie ponad 160 mln zł. Pomimo tego, że tego jednego „business unitu” nie ma udaje nam się utrzymywać sprzedaż na stałym poziomie po stronie majątkowej, cały czas poprawiając rentowność, co przekłada się na wzrost z wyniku działalności operacyjnej. Nie są znowu jeszcze cały czas duże liczby. Staramy się, żeby były coraz większe i mam nadzieję, że będziemy się z państwem dzielić takimi informacjami w miarę regularnie. Wzrost rok do roku w wyniku działalności ponad 80%, to bardzo cieszy no i to jest ten kierunek, który będziemy na pewno realizować. Jeżeli chodzi o sytuację po stronie życiowej, to główna opowieść jest bardzo podobna, natomiast liczby są jeszcze niewystraszające, niesatysfakcjonujące.

Ubezpieczenia czy obszar zdrowotny, bo to nie tylko ubezpieczenia - tak jak prezes wspominał udało nam się w tym kwartale przebić poziom klientów, tj. w chwili obecnej przeszło 1,2 mln osób, przyrost prawie 30% rok do roku. Jeżeli chodzi o przychody, to ponad 30%. Ja chciałbym zaznaczyć jedną rzecz - mam nadzieję, że wszyscy to wychwyciliśmy, na slajdzie, gdzie pokazywaliśmy główne mierniki strategii i tam jest ten bardzo wyśrubowany ale nie nierealny poziom 1 mld w roku 2020 jest zestawiony z 240 mln po trzech kwartałach, także jeśli chcemy zachować pewną porównywalność, to należałoby w pewnym stopniu te przychody tegoroczne uroczyć, także zwracam na to uwagę. To, co cieszy, to to, że obszar zdrowie jest rentowny i pomimo dużych nakładów jakie poczyniamy w tym obszarze, środków jakie inwestujemy, my jesteśmy w stanie pokazywać rentowności rzędu prawie 10%, co jest dla nas absolutnie dobrą informacją i mam nadzieję dla Państwa również.

Jeżeli chodzi o bank Alior, bardzo podstawowe informacje - wzrost portfela kredytów, wzrost bazy depozytowej, przy wzroście kosztów administracyjnych związanych z pracami nad kolejnymi przejściami, pracami nad rozpoczęciem planu konsolidacyjnego. Zysk praktycznie na poziomie takim samym jak w roku poprzednim. Ta szara cegielka za 2015 jest oczywiście czysto teoretyczną informacją referencyjną, Bank Alior został objęty konsolidacją po raz pierwszy wynikowo w tym roku, także wyniki wygenerowane w tym segmencie oczywiście stanowią o nieporównywalności wyników skonsolidowanych Grupy PZU rok do roku. Szczegółowe wyniki, myślę, że o większości z nich powiedzieliśmy. To, na co należy zwrócić uwagę, to na pewno na wzrost składki zarobionej zarówno narastająco jak i w bieżącym kwartale. Wzrost wyniku z działalności inwestycyjnej w tym kwartale, który wynosi ponad 150% tego, o czym mówiliśmy kwartał temu. Z jednej strony oczywiście jest Bank, on był w tych dwóch kwartałach. II kwartał był dla nas bardzo trudny, tak jak pamiętają Państwo slajdy dotyczące wpływu chociażby

Azotów na nasze wyniki kwartalne, on szczególnie w II kwartale dość mocno odcisnął piętno na nasze wyniki. W tym kwartale ten efekt jest dużo mniejszy, do tego rentowności na pozostałych portfelach akcyjnych oraz portfelach dłużnych spowodowały taką, a nie inną sytuację. Jeżeli chodzi o ROE, wskaźnik mieszany, o tym już mówiliśmy. Wskaźnik zadłużenia tutaj podajemy go ze względu na to, że stanowi on dość istotny wskaźnik, jeśli chodzi o naszą politykę kapitałową. Tak jak Państwo pamiętacie my nie chcemy, żeby ten wskaźnik przekroczył wartość 35%, w związku z tym tak będziemy kształtować naszą politykę kapitałową, aby w tych parametrach się trzymać.

Rentowność poszczególnych segmentów - wiele rzeczy już powiedzieliśmy, to, na co warto zwrócić uwagę, to to, że przed nami wyzwania w obszarze OC, klient komunikacyjny. Cały czas COR na poziomie 109%. To, na co warto zwrócić uwagę, to istotna poprawa tego parametru w segmencie klienta korporacyjnego, gdzie z poziomu prawie 140% jesteśmy na poziomie 115%, cały czas nie jest to biznes rentowny, natomiast rok do roku my odnotowaliśmy dość duży wpływ poprawy jakości tego biznesu na nasz rachunek wyników. To, na co zwracam uwagę, to to, że zarówno w ubezpieczeniach masowych jak i korporacyjnych, ubezpieczenia AC są rentowne i zaczynają fajnie kontrybuować do całego wyniku skonsolidowanego. Jeżeli chodzi o pozostałe produkty poza komunikacyjne, mówiliśmy o ubezpieczeniach rolnych, które spowodowały, że w segmencie klienta masowego mamy wskaźnik mieszany rok do roku wyższy o 5-6 pkt. procentowych. Jeśli chodzi o produkty korporacyjne, bardzo dobra rentowność utrzymująca się trwale na poziomie wczesnych 70%. Mówiliśmy o rentowności produktów życiowych zarówno grupowych indywidualnie kontynuowanych jak i ubezpieczeń indywidualnych. Wspominaliśmy o dobrej rentowności, poprawiającej się rentowności za granicą w segmencie zarówno tych nowych kupionych spółek jak i spółek, które są z nami na pokładzie od jakiegoś czasu. Wydaje się, że ten trend jest bardzo dobry i będziemy chcieli go utrzymać. Następny slajd przygotowaliśmy po to, żeby pokazać Państwu jak wygląda porównywalność wyników, a ona nie zawsze jest oczywista, jeżeli sobie spojrzymy na nasze wyniki rok do roku. Zysk z działalności operacyjnej w tym roku 1,960 mld, w zeszłym roku niecałe 2,3 mld. Ktoś mógłby zadać pytanie - to co się takiego dzieje, że jest źle, choć Państwo mówicie, że jest tak dobrze. Zaczynając od tych zdarzeń, o których mówiliśmy - w zeszłym roku na porównywalność na pewno wpłynęła sprzedaż PZU Litwy, 165 mln zł ujętych w kwocie 2,280 mld. Drugi istotny element w 2015 roku to jest odwrotnie niż to ma miejsce w tym roku, dość istotny wpływ wyniku wygenerowanego przez Azoty, przez Armaturę, prawie 170 mln, podczas gdy w tym roku zupełne odwrócenie tendencji i praktycznie 300 mln brutto do wyniku co daje zmianę rok do roku na poziomie prawie 460 mln zł, to jest niebagatelna zmiana. Trzy dodatkowe rzeczy, które wpływają na porównywalność to są oczywiście ubezpieczenia rolne, przychody wygenerowane przez Alior Bank, którego nie było w rachunku w zeszłym roku, ale to także podatek bankowy, tudzież podatek od innych instytucji finansowych, którego wpływ na wynik tego roku to jest prawie 300 mln zł, których dotychczas nie było w poprzednich latach, 300 mln zł, dla których musimy znaleźć finansowanie w naszym wyniku, także zwracam na to uwagę. Gdybyśmy oczyścili sobie nasz wynik o te zdarzenia jednorazowe, to mówimy o sytuacji porównywalnej, gdzie zeszły rok byłby na poziomie 1,9 mld, w tym roku byłoby to 2,4 mld zł. Zupełnie inny obrazek, który pokazuje tak naprawdę wysiłki po tej stronie ubezpieczeniowej.

Proszę mi powiedzieć, czy chcemy przechodzić przez „waterfalle” opisujące poszczególne segmenty w rozbiciu na to, jak kontrybuowała ta część szkodowa, ta część kosztowa i ta część dystrybucyjna. Niekoniecznie, prawda? To ja to może szybko przeklikam. O inwestycjach też już trochę mówiliśmy. Ten slajd też już w dużej mierze jest pewnie powtórką z tego, o czym mówił prezes Krupiński - duży wpływ na konsolidację banku Alior, Azoty, to pewnie będzie „power play” jeśli chodzi rok 2016 dla Grupy PZU w kontekście rozmowy o wynikach, jeżeli chodzi o

pozostałe portfele czyli dług i akcje w kwartale III, całkiem dobrze. To, co jeszcze jest pokazywane w portfelu wyników z działalności lokacyjnej, to oczywiście wyniki na ryzyko naszych klientów, które w zeszłym roku były ujemne -19 mln, w tym roku ponad 100 mln przychodu, natomiast neutralnie z punktu widzenia wyniku dla Grupy. Dwa słowa na temat wypłacalności - tak, jak rozmawialiśmy podczas strategii, podczas polityki kapitałowej, my chcemy utrzymywać tę Grupę w sposób bezpieczny kapitałowo, tzn. na poziomie 200% wskaźnika Solvency 2. Na dzień 30 czerwca, ze względu na to, że dzielimy się z Państwem tymi informacjami z kwartalnym opóźnieniem, ten wskaźnik zmalał do 256% z 276% na początku roku. A cała różnica spowodowana jest wzrostem marginesu wypłacalności, tudzież niezbędnego kapitału, który musimy utrzymywać na pokrycie wszystkich ryzyk, tam jest wzrost o 500 mln. Jeżeli chodzi o przejście między kapitałami własnymi zgodnymi ze sprawozdaniem skonsolidowanym (MSSF), a sprawozdaniem zgodnym z S2, to rozumiem, że tutaj nie ma niczego, co powodowałoby pytania. Tak tylko formalnie zaczynamy od niecałych 12 mld zł, następnie pokazujemy nadwyżkę pomiędzy najlepszym oszacowaniem, a rezerwą statutową zarówno po stronie życiowej jak i majątkowej, jeżeli chodzi o rezerwy. Następnie wycena aktywów i zobowiązań do wartości godziwej, pomniejszone jest to wszystko o pewien margines ryzyka, który utrzymujemy, ponieważ najlepsze oszacowanie to nie jest ten poziom bezpieczeństwa, przy którym chcemy utrzymywać tę Grupę. Podatek odroczone, czyli te aktywa, które są aktywami niepieniężnymi, wartości niematerialne i prawne oraz „differed acquisition cost” w kwocie 2,6 mld w sumie stanowiące o pomniejszeniach oraz podatek od aktywów, który powoduje, że z kwoty 11,8 mld kończymy na poziomie 19,6 mld, co przy wzroście wymogu kapitałowego 500 mln zł powoduje spadek wskaźnika wypłacalności 276 na 256%. Jeżeli chodzi o wyniki, ode mnie to wszystko. Dziękuję i chyba teraz przeslibyśmy do pytań.

Pytania i odpowiedzi:

Marcin Jabłczyński, Deutsche Bank:

Dziękujemy bardzo za prezentację, która w taki lepszy sposób pokazuje wpływ kluczowych rzeczy. Ja bym dodał jeszcze jedno, co nie znalazło się na slajdach, mianowicie kwestię walut. Wydaje mi się, że Spółka jest wyeksponowana pozytywnie na umacnianie się złotówki, a negatywnie na osłabianie, to było widać między II, a III kwartałem. Wynika to z otwartej pozycji częściowo na niepełnym „zahedgingowaniu” długu walutowego, jaki jest w PZU i z czego wynika ten „hedging” i czy to dobrze mieć takie volatylity wynikające z kursu walutowego. I teraz moje drugie pytanie - po przecenie produktów w zakresie komunikacyjnego OC o ile może poprawić szkodowość, czy mówimy o kilkunastu punktach procentowych czy więcej? Jeśli patrzymy na korporacyjne OC widać poprawę - połowę tego zostało zjedzone przez straty, ale widzimy tutaj znaczące poprawy ze 140 na 115, czyli na koniec roku. Czy możemy zobaczyć rentowność na koniec roku?

Tomasz Kulik:

Nie jesteśmy dzisiaj idealnie dopasowani, jeśli chodzi o waluty, natomiast wydaje mi się, że ta różnica nie jest duża i nie stanowi naszego dyskomfortu. Ja chciałbym zwrócić Państwa uwagę na kilka rzeczy: na to, że część naszych spółek jest denominowanych w Euro, i w związku z tym musimy mieć odpowiednie zabezpieczenie, z drugiej strony, że musimy utrzymywać walutę ze względu na nasze zobowiązania ubezpieczeniowe, które są denominowane w walucie i to

istotnie nie będzie się zmieniało w najbliższym czasie. Tak, jednym z obszarów, które są dotknięte chociażby wspomnianym projektem alokacji aktywów jest temat związany z nieco innym podejściem do zarządzania ryzykiem kursowym i być może zwiększeniem naszej ekspozycji na inne waluty, także nie wykluczamy takiego kierunku. Dzisiaj jesteśmy nieco bardziej przeważeni niż byśmy chcieli, biorąc pod uwagę nasz portfel inwestycyjny na złotówkę. Odnośnie jeszcze tego wszystkiego, czego byliśmy autorami oraz co nam się udało lub nie udało w II i III kwartale. Tak jak Państwo chociażby zauważyliście na tym slajdzie dotyczącym wypłacalności - to, że wymóg kapitałowy wzrósł, wzrósł on też ze względu na pozycje, jakie mieliśmy pootwierane na walutę ze względów czysto handlowych. To spowodowało, że nam wymóg kapitałowy wzrósł o 500 mln zł, natomiast jest to próba poszukiwania dodatkowych korzyści na rynku złotówki, która w tym samym czasie się osłabia. Wydaje nam się, że jest to dobry kierunek i w najbliższym czasie, nie wiem, czy będziemy zwiększać nasze zaangażowanie, ale na pewno będziemy dalej w tym kierunku podążać.

Roger Hodgkiss:

W odpowiedzi na 2 pytanie muszę bardzo ostrożnie podchodzić do tego tematu, jeżeli chodzi o przewidywanie czegokolwiek, zwłaszcza w obecnym otoczeniu. Sytuacja jest bardzo złożona. Oczywiście podwyższymy ceny, jeżeli chodzi o odnowienie, jeżeli chodzi o OC komunikacyjne dynamika jest inna. w dalszym ciągu bardzo burzliwe są sytuacje w zakresie likwidacji szkód, jest rosnące. Szkody osobowe rosną, jednocześnie zauważamy, że jakiś stary portfel zadośćuczynień generuje pewne trudności, natomiast ceny są coraz wyższe. Jeżeli chodzi o OC komunikacyjne, przede wszystkim chcemy być rentowni, nie chcę zawierać żadnych umów, które generują straty. Mamy taką nadzieję, ja oczekuję, że OC komunikacyjne będzie rentowne. Oczywiście wskaźnik mieszany nawet bliżej 100% jest akceptowalny, nie mogę powiedzieć w którym kwartale, ale uważamy, że w średnim terminie będziemy świadkami takiego okresu, że będziemy mieli rentowny portfel. W odniesieniu do tego konkretnego tematu - obecną sytuację, którą widzimy, oczywiście mamy pozytywną tendencję, która jest pozytywna dla rynku i dla nas. Oczywiście mamy coraz lepiej dopasowane ceny - czyli chodzi o to, że nie chcemy mieć problemu z rosnącą częstością szkód. Generalnie rzecz biorąc jesteśmy optymistycznie nastawieni do sytuacji w odniesieniu do ubezpieczeń pojazdów patrząc na dane liczbowe. Ubezpieczenia poza komunikacyjne są bardzo rentowne i widzimy ogromną poprawę z roku na rok. To są ubezpieczenia domu dla MŚP, także w innych obszarach naszego portfela jesteśmy świadkami znaczącej poprawy rentowności.

Jaromir Szortyka, PKO BP:

W temacie współczynników kapitałowych miałbym jeszcze dwa pytania. 1. takie uściślające, czy dobrze zrozumiałem, że umocnienie złotówki wpłynęłoby pozytywnie, czyli obniżyłoby wymóg kapitałowy i 2. pytanie jak się Państwo czujecie z tym poziomem 250%, pierwsze szacunki Solvency 2 były w okolicy 300%, nie było w międzyczasie jakiś dużych przejęć, a jesteśmy na poziomie 250%. Z tego co rozumiem, będzie jeszcze negatywny wpływ przejęcia aktywów BPH na bilans Aliora i pytanie, czy to jest poziom komfortowy dla Spółki w obecnej sytuacji?

Tomasz Kulik:

Poziomem komfortowym dla Spółki jest poziom powyżej 200% i to jest dla nas punkt odniesienia. Odpowiadając na pytanie dotyczące złotówki i tego, w jaki sposób zmiana tych kursów wpłynęła na wymóg kapitałowy w tym okresie, tudzież zmianę wymogu kapitałowego w tym okresie. Umocnienie złotówki czy coś by poprawiło - nie. Mówiąc zupełnie otwarcie ten wzrost był spowodowany brakiem zamknięcia pewnych transakcji terminowych w tym okresie na

tej walucie i to spowodowało dodatkowy wzrost wymogu kapitałowego. Natomiast ja zwracam Państwa uwagę na jeszcze jedną rzecz, to, że my w strategii mówiliśmy o nieco innym rozwoju w czasie naszych wskaźników wypłacalności było też związane z tym, że nie zakładaliśmy, zupełnie otwarcie, że my rok do roku rośniemy w ubezpieczeniach majątkowych o prawie 4 pkt. procentowe i przejmemy z rynku taki udział, nie zakładaliśmy tego. Dzisiaj mówiąc o wymogach kapitałowych wiemy, że ta część ubezpieczeniowa też musi być wspomagana kapitałowo i na jej rozwój też potrzebujemy dodatkowego kapitału, który przy tym tempie wzrostu portfela jest dość skokowy. Czy my dalej będziemy w ten sposób rośli, jeśli chodzi o wymóg? Pewnie nie. My dzisiaj, to o czym wspominał Roger, będziemy skupiać się nad poprawą rentowności, która powinna spowodować, że będziemy w stanie uwolnić trochę kapitału, w zależności oczywiście, co się stanie w pozostałych liniach produktowych czy biznesowych.

Czy on jest mniejszy? To wynika z tego w jaki sposób poszczególne spółki pomiędzy tymi okresami angażowały czy były zaangażowane w poszczególne ryzyka. Tylko i wyłącznie z tego on wynika, oraz z tego, w jaki sposób działania tych ryzyk się względem siebie wykluczają czy eliminują częściowo.

Kamil Stolarski, Haitong Bank:

W kontekście Aliora już widać wpływ BPH na współczynniki Aliora, więc zakładam, że to też mogło mieć wpływ na Państwa.

Tomasz Kulik:

W II kwartale tego jeszcze nie ma. Ja rozumiem, że Pan odnosi się do prezentacji Aliora z wynikami za 3 kwartały. Tak to prawda. W II kw. my jeszcze tego nie mamy ujęte, w związku z tym pokażemy tą sytuację łącznie z dodatkowym kawałkiem po III kw., który będziemy publikować łącznie z wynikami za 2016 rok cały.

Kamil Stolarski:

Czy możemy całkiem dobrze określić jaki jest maksymalny poziom dywidendy czy to jest coś co jest dla Państwa komfortowe?

Tomasz Kulik:

Jeśli chodzi o ten mechanizm, o którym Pan wspominał, tak to prawda, że płatnikiem jest spółka majątkowa, natomiast ta sytuacja, która ma miejsce dzisiaj, jeśli chodzi o wynik jednostkowy spółki może się zmienić do końca roku, w związku z tym ja bardzo nie przywiązywałbym się do tej kwoty wyniku jako jedyne ograniczenia wpływającego na nasze zachowanie w przyszłym roku odnośnie dywidendy. Tak jak mówiliśmy, ogłaszając politykę kapitałowo-dywidendową, my będziemy chcieli na pewno, i to jest niemalże gwarantowane, jeżeli można tak powiedzieć, zapłacić przynajmniej 50% wyniku skonsolidowanego w formie dywidendy. W zależności, co się będzie działo dalej z kapitałem nadwyżkowym. Tak jak Państwo wiecie, są dwa kolejne ograniczenia: 20 i 30% i no tylko sytuacja związana z dalszym rozwojem Grupy w sposób inny, niż organiczny może wpływać na nasze zachowania w tym obszarze.

Michał Konarski, mBank:

Czy w przypadku jakiejś znaczącej akwizycji byłiby Państwo skłonni tymczasowo zejść ze wskaźnikiem wypłacalności poniżej 200%?

Tomasz Kulik:

Znowu odwołam się do naszej polityki, powiedzieliśmy sobie, że długoterminowo chcemy utrzymywać wskaźnik na poziomie 200+, natomiast powiedzieliśmy sobie również, że dopuszczamy sytuację, że ten wskaźnik częściowo spadnie poniżej 200%. Odpowiadając na pana pytanie - tak, dopuszczamy taką sytuację, natomiast chcielibyśmy, jeżeli wydarzy się coś takiego, dość szybko znaleźć się na poziomie w tych górnych rejestrach, o których mówiliśmy.

Kamil Stolarski:

Jeżeli jeszcze raz mogę wrócić do tych ubezpieczeń majątkowych - na pewno gratuluję bardzo dobrego wyniku w segmencie życiowym i odbicia w wyniku inwestycyjnym, natomiast ten wynik jednostkowy w tym kwartale to jest tylko 9 mln zł no i on nigdy nie był negatywny od kiedy jesteście Państwo na Giełdzie i parząc przez pryzmat „combined ratio” to jest trzeci najgorszy kwartał w historii giełdowej i tam były kwartały, gdzie w których np. Państwo dużo rezerw technicznych tworzyli, w tym kwartale to głównie wypadkowa wypłaconych rezerw, które były na poziomie 1,4 mld. Moje pytanie jest takie, czy będziemy czekali do poprawy na któryś kwartał w kolejnym roku, czy Państwo spodziewacie się, że już ten IV kwartał będzie lepszy i czy to na przykładzie, czy na kosztach odszkodowań?

Tomasz Kulik:

Ja myślę, że gdybym miał Panu odpowiedzieć na pytanie to bym powiedział nieco za dużo, w związku z tym postaram się odpowiedzieć na tyle, na ile mogę. Zachowanie wyników w III kwartale było spowodowane dość dużą ostrożnością, do której nie udało się przekonać moich kolegów, jeżeli chodzi o naszą politykę dotyczącą rezerw. Jeszcze raz powtórzę - my dosyć istotnie urosliśmy w tym okresie trzech kwartałów, ściągając, zapraszając do siebie z rynku nowych klientów, nowych klientów, których nie znamy, którzy być może są klientami bardziej szkodowymi w stosunku do naszego bieżącego portfela. W takiej sytuacji rozwiązywanie rezerw i odtrąbianie dobrych wyników w komunikacji w moim odczuciu jest taktycznie absolutnie niesłusznym zachowaniem, w związku z tym, jeżeli nie będziemy pewni, jak będą wyglądały przebiegi szkodowe na bieżącym roku polisowym, nasze zachowanie będzie charakteryzowała duża ostrożność. Natomiast kiedy ten segment będzie rentowny - mamy nadzieję, że jak najszybciej. Czy to będzie IV kwartał być może będzie, być może będzie to I kwartał, a może II kwartał 2017 roku. To trochę też zależy od tego, co się będzie działo po stronie szkodowej i czy rynek w jakikolwiek sposób wystandardyzuje podejście do szkód związanych z zadośćuczynieniami już nie tylko za śmierć, ale związanymi z trwałymi uszczerbkami i trwałym kalectwem, bo dzisiaj to, co się dzieje przypomina trochę „wolną amerykanke” i mogę na to odpowiedzieć w ten sposób - my dzisiaj jesteśmy w punkcie, który gwarantuje nam dobre dopasowanie, relacja przychody-koszty w dzisiejszym otoczeniu. Jeśli ono się istotnie zmieni, to będziemy oczywiście reagować, ale jeśli się istotnie zmieni, to może wpływać to również na okres rozpoznania tych dodatkowych, czy poprawy wyniku w następnych kwartałach.

Dziękujemy bardzo.