

Tomasz Kulik, Członek Zarządu PZU SA: Dzień dobry Państwu. Szanowni Państwo, bardzo miło jest nam powitać wszystkich na spotkaniu podsumowującym wyniki Grupy PZU za II półrocze. Podobnie, jak miało to miejsce w poprzednim kwartale, to spotkanie będzie realizowane głównie za pomocą urządzeń służących do porozumiewania się na odległość. Tak że z jednej strony cała transmisja jest streamingowana, z drugiej strony kontakt z nami jest możliwy, będą Państwo pod koniec prezentacji mogli zadawać nam pytania, oczywiście przez stronę. Myślę, że tak samo, jak w poprzednim kwartale, dobrze będzie, jak podzielimy tą prezentację na takie cztery główne bloki, czyli zaczniemy od podsumowania głównych osiągnięć Grupy PZU, powiemy kilka słów na temat tego, czym zajmowaliśmy się w tym kwartale, a w jaki sposób, to czym zajmowaliśmy się przełożyło się na wyniki finansowe. Powiem też gdzie jesteśmy z punktu widzenia realizacji głównych założeń naszej strategii na lata 2017-2020. Całą prezentację i całe to spotkanie poprowadzę ja razem z panem Prezesem Marcinem Eckertem.

Może bez zbędnych wstępów zaczniemy od tego, co uważamy, było najważniejszymi wydarzeniami, co było kluczowymi elementami wpływającymi, kształtującymi wyniki PZU w II kwartale. To, co chcielibyśmy na pewno bardzo mocno podkreślić, to bardzo stabilny model biznesowy, który okazał się być bardzo odporny na wszystkie zawirowania, które towarzyszyły nam w tym kwartale. Zawirowania związane z koronawirusem. Model biznesowy, który jednak pozostał przyćmiony nieco gorszymi od spodziewanych wynikami z segmentu bankowego oraz tym, o czym komunikowaliśmy już rynek i mówiliśmy do Państwa w ramach informacji bieżącej, mam na myśli odpisy trwałej wartości z tytułu utraty aktywów rozpoznanych podczas akwizycji obydwu podmiotów z rynku bankowego.

Natomiast z punktu widzenia ubezpieczeń II kwartał, to poprawa rentowności zarówno w ubezpieczeniach majątkowych, jak i w ubezpieczeniach życiowych. Zwrot na inwestycjach istotnie powyżej naszego celu strategicznego. Ja przypomnę, że ten cel strategiczny został ustawiony na poziomie 200 punktów bazowych powyżej stopy wolnej od ryzyka. W tym kwartale, to 450, narastająco od początku roku, 320, to tylko pokazuje, jak dobrze przygotowani weszliśmy w ten bardzo turbulentny czas i w jaki sposób portfel, który był i jest bardziej portfelem defensywnym, to znaczy portfelem generującym w sposób długoterminowy wartości, portfelem, który nie jest nacechowany bardzo wysokim apetytem na ryzyko i nie próbuje realizować krótkoterminowych zysków, czy też spieniężać okazji, które w takich niepewnych czasach mogą się pojawiać ze względu na przeceny niektórych aktywów. Tylko w sposób konsekwentny właśnie buduje naszą pozycję i wynik skonsolidowany.

II kwartał biorąc pod uwagę te zdarzenia jednorazowe, o których powiedzieliśmy, to bardzo solidny wynik, który w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego wzrósł o 38%, pozwalając nam na zanotowanie zwrotu na kapitale z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych na poziomie 20%, 20-23,1%. Jeżeli chodzi o to, co się działo po stronie naszej pozycji na rynku, przede wszystkim rośniemy, jeżeli chodzi o pozycję w rynku ubezpieczeń na życie. To jest cały czas rynek, który jest pod presją, tego, co się dzieje, jeżeli chodzi o ubezpieczenia inwestycyjne, ubezpieczenia ze składką jednorazową, a) biorąc pod uwagę te wszystkie wahania i zmienność; b) biorąc pod uwagę w ogóle pozycję produktów i oczekiwaną od dłuższego czasu interwencję produktową ze strony KNF-u, tak że tutaj rynek cały czas podlega kurczeniu się, a my na tym rynku rośniemy, i to rośniemy w sposób dość mocny, osiągając po II kw. pozycję najwyższą od roku 2009, to jest prawie 42%.

Jeżeli chodzi o rynek majątkowy, tutaj lekkie spowolnienie sprzedaży ze względu na Covid, ograniczenia w ruchu, w związku z tym rynek komunikacyjny nieco słabiej, rynek turystyczny i ubezpieczenia turystyczne nieco słabiej, natomiast wzrost rok do roku w takich ubezpieczeniach jak pozostały majątek, czyli przede wszystkim ubezpieczenia mieszkaniowe, ubezpieczenia MSP, ubezpieczenia dużego majątku korporacyjnego. Także w tych obszarach, które są odpowiedzialne za istotne marże cały czas jesteśmy w stanie rosnąć.

II kwartał, szanowni Państwo, to jak wspominałem, okres przede wszystkim pandemii, w którym nasza uwaga była podzielona pomiędzy budowanie wartości, trwałej wartości dla naszych akcjonariuszy, a z drugiej strony dbanie o pozostałych interesariuszy, czyli głównie mam na myśli pracowników, naszych klientów, kontrahentów itd., wszystkich tych, dla których PZU jest ważnym podmiotem i wszystkich tych, którzy z PZU łączą trwałe relacje.

II kwartał, to także kwartał inwestycji w transformację cyfrową, w technologię, coś co postrzegamy dzisiaj, jako inwestycję w trwałe przewagi konkurencyjne. Coś, co pozwala nam, jesteśmy głęboko o tym przekonani, wyjść z tego trudnego czasu pandemicznego, jeszcze bardziej wzmocnieni i utrwali te wszystkie rzeczy, które dotychczas byliśmy w stanie monetyzować i stanowiły naszą przewagę konkurencyjną.

Jeżeli chodzi o sprzedaż, to to, co chciałbym raz jeszcze bardzo stanowczo podkreślić, to to, że mówimy o kwartale, który w znacznej części czasu był zdominowany przez istotne ograniczenia w życiu gospodarczym. Były ograniczenia w ruchu, pamiętamy wszyscy, jak wyglądały ulice i pomimo tego PZU przechodzi przez ten okres w bardzo dobry sposób. Myślę, że możemy powiedzieć, że zdaliśmy egzamin „na piątkę”, używając takiego żargonu trochę szkolnego. Natomiast, jak to wygląda w poszczególnych liniach biznesowych. Jeżeli chodzi o ubezpieczenie na życie, to ja już powiedziałem dwa słowa, przede wszystkim wzrost udziału rynkowego, przede wszystkim dalsze wzrosty nie skokowe, natomiast wzrosty w granicach naszego apetytu. W ramach ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych, tutaj dynamika składki pozytywna, pomimo tego wszystkiego, co jest związane z ograniczeniami dostępności do klientów zarówno indywidualnych, jak i korporacyjnych, a także klientów do naszych kanałów dystrybucji, do oddziałów. Staraliśmy się być jak najbardziej frontem do klienta, jak najbardziej otwarci i dostępni. Natomiast wiemy o tym, że te ograniczenia nie pozostały bez wpływu. Bardzo dobra pozycja również w ubezpieczeniach życiowych indywidualnych. Wzrost po stronie ubezpieczeń ochronnych, 15% rok do roku i pozycja lidera w ubezpieczeniach ze składką okresową. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe, to tutaj, tak jak wspominałem, przede wszystkim spadki nowej sprzedaży po stronie komunikacji. Pamiętamy zamknięte i ograniczone możliwości zakupu nowych samochodów.

[0:10:00]

Bardzo duże spowolnienie, ograniczenie transakcyjności, jeżeli chodzi o rynek wtórny, czyli mniej samochodów zmieniało właścicieli, mniej nowych rejestracji, to wszystko przełożyło się na mniejszą nową sprzedaż, która była w pewnym stopniu offsetowana przez wyższą wznawialność, wyższą retencję na portfelu, wyższą lojalność naszych klientów w tym trudnym czasie. Klientów, którzy tym bardziej doceniają tych graczy na rynku, tych partnerów, którzy w sposób stabilny, niezmienny dostarczają prawdziwą wartość i nasi klienci, w II kwartale szczególnie to doceniali.

Jeżeli chodzi o usługi z sektora zdrowie, to tutaj cały czas bardzo silny popyt. Popyt, który pozwala nam rosnać, rosnać, rok do roku, z dynamiką ponad 20%, tak że jesteśmy nieco poniżej takiej trajektorii, jaką sobie wyznaczyliśmy. Natomiast cały czas bardzo mocne wzrosty w kierunku tego strategicznego miliarda.

Z punktu widzenia zarządzania aktywami klientów zewnętrznymi. TFI PZU było tym TFI na rynku, które w tym potwornie trudnym czasie był w stanie rosnać. Zarówno rosnać, jeżeli chodzi o aktywa w zarządzaniu i napływ świeżych aktywów do portfela, jak również wzrost wyceny tych aktywów, które mieliśmy na bilansie otwarcia, w związku z tym TFI inaczej, niż pozostały rynek, zanotował wzrost, podczas gdy z rynku w tym samym czasie odpłynęło ponad 17 mld aktywów. Oczywiście w tym samym czasie bardzo mocno współpracowaliśmy z bankami, realizując wszelkie transakcje po stronie zarówno bancassurance jak i assurbanking, czyli w dwie strony.

Z punktu widzenia zysku netto, tak jak wspominałem z wyłączeniem odpisów ten zysk na bardzo wysokim, rosnącym poziomie rok do roku, 38%. Natomiast patrząc na to pod kątem poszczególnych linii

produktowych, możemy powiedzieć następująca rzecz, po stronie majątkowej bardzo, bardzo wysoka rentowność, wskaźnik mieszany na poziomie 86,8%, wzrost w stosunku do poprzedniego roku o ponad 4 pkt. procentowe, istotnie powyżej naszego celu strategicznego i kontrybucja tej linii biznesu czy tego segmentu do wyniku skonsolidowanego wyższa rok do roku o ponad 30%. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia życiowe, to tutaj po stronie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych marża na poziomie rekordowym od 2011 roku, 29,8%, wzrost kontrybucji tego segmentu 25% rok do roku, tak że bardzo wysokie wzrosty głównie ze względu na wyższe rentowności, jeżeli chodzi o produkty zdrowotne. Leczenie szpitalne, operacje chirurgiczne, ale również trwałe uszczerbki, ciężkie zachorowania, tego typu rzeczy, które były związane z naszą bardzo mocną aktywnością w segmencie zdrowotnym.

Wysoki zwrot na portfelu głównym, o tym już dwa słowa powiedzieliśmy, 450 pkt. w kwartale oraz 320 pkt. powyżej WIBOR-u, jeżeli chodzi o 6 miesięcy, kończących się 30 czerwca. Istotnie powyżej celu strategicznego, pomimo tych wszystkich turbulencji, z którymi mieliśmy do czynienia na rynku. Koszty pod kontrolą. Wskaźnik kosztów do przychodu na poziomie 7,2 pkt. procentowego, przy zwrocie na kapitale ponad 23%. Oczywiście zwrocie takim znormalizowanym z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych.

Jeżeli chodzi o pozycje kapitałową, to co chcielibyśmy podkreślić, to bezpieczeństwo i stabilny bilans ekonomiczny. Jak Państwo wiecie, nasza siła kapitałowa jest na poziomie potrójnego A, jesteśmy spółką, która dość często potwierdza swój rating. Ten rating jest potwierdzany przez agencję S&P, on jest dzisiaj na poziomie A- z perspektywą stabilną. I ja chciałbym posłużyć się jednym cytatem, który agencja wydała z siebie, po naszej informacji dotyczącej odpisów z tytułu trwałej utraty wartości aktywów bankowych. Analitycy agencji wskazali, że pomimo utworzenia odpisów na aktywa bankowe grupa PZU powinna w 2020 roku osiągnąć wyniku porównywalne do międzynarodowych ubezpieczycieli, a także utrzymać bezpieczną nadwyżkę kapitałową powyżej wymogów dla oceny siły kapitałowej według modelu SNP, na poziomie triple A. Tak że to nie jest tylko komunikat i informacja z wewnątrz organizacji, ta informacja jest weryfikowana przez agencję ratingową i ona tylko podkreśla to, że PZU jest doskonałym wyborem, szczególnie na tak turbulentne czasy.

Z punktu widzenia wskaźnika wypłacalności, który z tą siłą kapitałową jest wprost związany, to na koniec I kwartału pozostaje bardzo silny, bardzo mocna pozycja wypłacalnościowa, mierzona wskaźnikiem Solvency II na poziomie 256% i pomimo tych odpisów, które rozpoznaliśmy w II kwartale, pozycja na koniec II kwartału na poziomie bardzo zbliżonym, nieco wyższym 258%. Można powiedzieć, że jedna z wyższych, jeżeli nie najwyższa w swojej grupie rówieśniczej, jeżeli chodzi o ubezpieczycieli europejskich.

W II kwartale otoczenie zmusiło nas do bardzo daleko idącej rewizji, jeżeli chodzi o poziom założeń kształtujący rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe, po stronie życiowej, zwłaszcza. Tak jak Państwo pamiętacie, jesteśmy po trzech obniżkach stóp procentowych na łącznie ponad 140 pkt. bazowych i to jest ten poziom, który zmusił nas do rozpoznania tej sytuacji, jeżeli chodzi o stopę dyskontową czy stopę techniczną po stronie ubezpieczeń na życie. O tym w dalszej części prezentacji będę jeszcze szerzej mówił, natomiast ze względu na to, że w tym samym czasie byliśmy w stanie rozpoznać efekt pozytywny, efekt wynikający z pewnego konserwatyzmu po stronie rezerw, jaki zazwyczaj przyświecał nam i tu się nic nie będzie zmieniało, w tym zakresie. To znaczy konserwatyzmu wynikającego z tego, że byliśmy, można powiedzieć, po bezpiecznej stronie, jeżeli chodzi o rozkład czy realizowanie założeń aktuarialnych, takich jak śmiertelność, czy takich jak szkodowość współubezpieczonych, głównie wstępnych, zstępnych, na naszym portfelu, co w połączeniu z tą weryfikacją stopy technicznej pozwoliła nam zamknąć rezerwy na 30 czerwca na poziomie bardzo zbliżonym do bilansu otwarcia, w związku z tym jesteśmy już po jednym z trudniejszych ćwiczeń, jakie stoi przed ubezpieczycielami w przypadku dość dużej kompresji stóp procentowych. Jeżeli chodzi o odpisy, to tak jak wspominałem, bez wpływu na pozycję kapitałową. To co w tym miejscu, mówiąc o bilansie, warto jeszcze podkreślić, to konserwatywny i bardzo bezpieczny portfel inwestycyjny, portfel, który z jednej strony doprowadził nas do takich wyników, a z drugiej strony pozwala nam generować powtarzalne, stabilne i bardzo przewidywalne wyniki z działalności inwestycyjnej. Tak jak

wspomniałem II kwartał to kwartał, w którym nasza uwaga była podzielona między działania budujące wartość dla akcjonariuszy, a dla całej rzeczy innych interesariuszy, i w tym momencie chciałbym przekazać głos Marcinowi, który przeprowadzi nas przez ten kawałek.

Marcin Eckert, Członek Zarządu PZU SA: Bardzo dziękuję. Dzień dobry Państwu. Nasza reakcja na sytuację związaną z pandemią Covid 19 była widziana na wielu polach. Pierwszym z tych pól był nasz stosunek do pracowników. W momencie, kiedy pojawił się lockdown i musieliśmy zareagować na tą sytuację udało nam się wysłać naszych pracowników na pracę zdalną.

[0:20:00]

Ta praca zdalna wymagała udroźnienia tych systemów informatycznych, które mieliśmy przed pandemią w naszej organizacji. Udało nam się zwiększyć liczbę jednoczesnych połączeń WPN z 2 tys. do ponad 12 tys. w tej chwili jednoczesnych połączeń, to są połączenia technologiczne, które wprowadziliśmy pomimo tego, że na samym początku lockdownu nie było możliwości kupienia gotowych urządzeń, które pozwalały takie przepustowości osiągnąć, natomiast dzięki kreatywności naszych zespołów IT udało nam się właśnie te możliwości pracownikom zapewnić. Nasi pracownicy w bardzo dobry sposób zareagowali na możliwości i konieczność pracy zdalnej. Mamy badania, z których wynika, że 4 na 5 pracowników bardzo dobrze ocenia swoją pracę zdalną, efektywności tej pracy i możliwości dalszego kontynuowania tej pracy w przyszłości. Ta sytuacja skłania nas do tego, żeby pracować nad nowym modelem pracy naszych pracowników zarówno w kontekście ewentualnych dalszych konsekwencji związanych z pandemią, jak również planowanej na za dwa lata przeniesienia się do naszej nowej głównej siedziby, tak że te prace trwają i na pewno będą przynosiły daleko idące efekty związane z efektywnością procesów ekonomicznych, które w naszej organizacji zachodzą. Po drugie, może najważniejsze, reagowaliśmy również w zakresie zapewnienia bezpieczeństwa naszym klientom, przez cały okres lockdownu staraliśmy się utrzymać otwartą sieć oddziałów i w dużej mierze ta sztuka nam się udała. Na dzień dzisiejszy 99% naszych oddziałów działa w sposób niezakłócony i dostarcza usług klientom, jednocześnie skoncentrowaliśmy się na zdalnych kanałach dostępu do nas i umożliwiliśmy nabywanie naszych usług za pośrednictwem Internetu czy też infolinii. To wszystko zostało wprowadzone i przyniosło dobre efekty. Po trzecie nasza działalność i odpowiedzialność społeczna była związana z tym, że przekazaliśmy kwotę prawie 15 mln zł na walkę z pandemią, a to, z czego jestem szczególnie dumny, nasi pracownicy zebrali ponad 200 tys. zł, do których myśmy jako organizacja dołożyli drugie 200, łącznie ponad 400 tys. zł przekazaliśmy na zakup takich namiotów, które izolują chorych od osób z personelu medycznego, którzy się tymi chorymi zajmują. I to jest takie osiągnięcie z kategorii wolontariatu, które chciałbym podkreślić i jeszcze raz powiedzieć, że jako Zarząd jesteśmy dumni z naszych pracowników, że w pandemii wszystkie nasze procesy ekonomiczne zostały zachowane i tą ciągłość biznesową utrzymaliśmy z dobrymi efektami.

Jeżeli chodzi o projekty, które wdrożyliśmy w PZU w ramach realizacji strategii. Okazały się one ważnym ogniwem w czasie pandemii, portal Moje PZU, zdalne zgłoszenie urazów, opaska życia, to są najnowocześniejsze technologiczne rozwiązania, które pomagają w walce z rozprzestrzenianiem się choroby Covid 19. Przekazaliśmy do szpitali zakaźnych prawie 1000 opasek życia, dostosowanych do potrzeb opieki nad chorymi na Covid 19, co w znakomity sposób przyczyniło się do poprawy bezpieczeństwa personelu medycznego, który się zajmował tymi chorymi. Nasz portal Moje PZU cieszył się dużym zainteresowaniem klientów i w czerwcu bieżącego roku liczba jego użytkowników przekroczyła 1 mln.

Wspólnie z Alior Bankiem oferujemy unikalną ofertę dla pracodawców, którzy chcieliby zaproponować swoim pracownikom dodatkowe pozapłacowe korzyści. Dzięki platformie Cash pracownicy mają szybki dostęp do tanich i bezpiecznych pożyczek, które automatycznie spłacają się z wynagrodzenia, z pensji. Pożyczkę taką można uzyskać online, a formalności są ograniczone do minimum. To przykład udanej współpracy w ramach głównych spółek z Grupy PZU.

Rzeczywistość, w jakiej się znaleźliśmy wymusiła na całym świecie konieczność zmiany funkcjonowania większości przedsiębiorstw. Pandemia powoduje zmiany w zwyczajach zakupowych naszych klientów, bardzo dobrze to widzimy. Pomimo wprowadzonych ograniczeń związanych z zachowaniem dystansu społecznego, a wcześniej z lockdownem, udało nam się zmienić sposób, w jaki współpracujemy, działamy z klientami, jesteśmy blisko naszych klientów. Rozwiązania, które mają na celu jak najszersze wykorzystanie zdalnych kanałów kontaktu z klientem oraz nowych technologii w zakresie procesu wewnątrz naszej firmy, w tym, w szczególności wykorzystanie sztucznej inteligencji, pozwoliło nam na osiągnięcie czy kontynuację obsługi sprzedażowej i posprzedażowej, w nowym modelu, który gwarantuje naszym klientom zwiększone bezpieczeństwo. Odnotowaliśmy wyraźny wzrost zainteresowania naszymi produktami dostępnymi online, dotyczyło to zarówno usług medycznych, jak i sprzedaży naszych standardowych produktów ubezpieczeniowych.

Kilka słów o trendach, które widzimy. Tendencje na rynku ubezpieczeń majątkowych, w I kwartale 2020 roku, bo takimi danymi na podstawie danych KNF-u w tej chwili dysponujemy, pozwalają nam stwierdzić, że te trendy pozostają niezmiennymi w stosunku do poprzednich kwartałów. Nadal obserwujemy spowolnienie na rynku komunikacyjnym, który zanotował spadek o 1% rok do roku, widzimy również solidny wzrost na rynku pozakomunikacyjnym, który zanotował rok do roku wzrost o 11%. Rośnie głównie grupa 8 i 9, czyli ubezpieczenia od ognia i pozostałych szkód majątkowych, tutaj są wzrosty zanotowane na poziomie 15% rok do roku. Utrzymujemy stabilny udział w tym rynku na poziomie 33,3% przy wysokiej rentowności. Nasz udział w wyniku technicznym jest prawie 2 razy wyższy, niż udział w sprzedaży.

Składka Grupy PZU w II kwartale '20 roku spadła w ujęciu rok do roku głównie ze względu na słabszą koniunkturę na rynku samochodów w Polsce. Już trochę o tym mówił Tomasz wcześniej. W ubezpieczeniach komunikacyjnych odnotowaliśmy spadek o 12% rok do roku, głównie w kanale dealerskim, co widać na prezentacji na slajdzie w prawym dolnym rogu. Natomiast zaobserwowaliśmy i nadal obserwujemy wzrost lojalności naszych klientów i zwiększony poziom wznowień ubezpieczeń. Wznawialność portfela rosła o prawie 2 pkt. procentowe rok do roku, co oznacza, że większy odsetek naszych klientów decyduje się na zostanie z nami, z naszymi usługami. Tą informację mają Państwo na wykresie w lewym dolnym rogu slajdu. Głównie rośliśmy w segmencie klienta masowego w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych, głównie w segmencie ubezpieczeń mieszkań, co wydaje się być naturalne, w związku z tym, że ludzie spędzali więcej czasu w mieszkaniach, w tym czasie. Mamy tutaj wzrost o 18% rok do roku. Sprzedawaliśmy również więcej ubezpieczeń związanych ze sprzętem elektronicznym, na który popyt wzrósł z tego samego powodu, pandemia wymusiła na klientach większe wykorzystywanie pracy zdalnej, a co za tym idzie, większą troskę o te narzędzia, którymi się na co dzień posługiwali.

Jeżeli chodzi o trendy w ubezpieczeniach życiowych, rośliśmy wbrew tendencjom rynkowym. Rynek w I kwartale 2020 roku kurczył się, natomiast PZU Życie, nasza główna spółka zależna, zwiększyła sprzedaż o 5,5% rok do roku. Nasz udział kolejny kwartał z rzędu był wyższy i wyniósł prawie 42%, co było najlepszym wynikiem od ponad 10 lat. Chciałbym zwrócić uwagę na to, że rośniemy nie tylko w tych segmentach, w których tradycyjnie jesteśmy bardzo mocni, czyli w rynku ubezpieczeń ze składką okresową, ale jesteśmy również liderem sprzedaży ubezpieczeń indywidualnych oraz ubezpieczeń ze składką jednorazową. To bardzo dobre wiadomości dla nas. W II kwartale 2020 roku sytuacja była trudniejsza ze względu na wyższe bezrobocie i zawirowania na rynkach finansowych. Mimo, że nasza składka z ubezpieczeń grupowych indywidualnie kontynuowanych była wyższa rok do roku, składka z ubezpieczeń ochronnych indywidualnych wzrosła aż o 15%. Głównie dzięki współpracy z bankami, to należy podkreślić. Składka z ubezpieczeń inwestycyjnych, głównie ze względu na gorszą koniunkturę na rynkach finansowych i słabszy popyt na tego typu produkty, była niższa rok do roku.

Nadal rośnie popyt na prywatne usługi medyczne wysokiej jakości. My pozostajemy jednym z najważniejszych graczy na tym rynku. Po II kwartale oferowaliśmy naszym klientom dostęp do 130 własnych placówek w PZU zdrowie oraz 2200 placówek współpracujących z nami.

[0:30:00]

Dzięki temu nasze przychody wzrosły o ponad 20% w stosunku rok do roku, złożyła się na to dynamiczna sprzedaż ubezpieczeń, sprzedaż abonamentów medycznych, jak również przychody generowane bezpośrednio przez placówki medyczne. Jak już wspominał Tomek, nasze TFI było jednym z liderów rynku jeśli chodzi o nową sprzedaż funduszy inwestycyjnych. Pozyskało prawie pół mld złotych, podczas gdy pozostali gracze na tym rynku utracili prawie 17 mld zł aktywów powierzonych do zarządzania. Struktura aktywów pod zarządzaniem naszych spółek jest bardzo atrakcyjna, dominują w niej produkty związane z oszczędzaniem na emeryturę, w tym w szczególności pracownicze programy emerytalne oraz pracownicze programy kapitałowe. Te programy są bardziej odporne na krótkotrwałe zawirowania związane z rynkami finansowymi. Jesteśmy najważniejszym graczem na rynku PPE, dodatkowo rozwijamy nasz biznes PPK, mamy ponad 6,5 tysiąca podpisanych umów PPK, co jest dobrym wynikiem w naszej ocenie.

Dynamicznie rozwijała się współpraca z bankami. Liczba klientów, których pozyskaliśmy do współpracy z bankami, podwoiła się rok do roku. Zarówno w obszarze ubezpieczeń majątkowych, jak i życiowych. Bardzo dziękuję, to jest chyba ten moment, kiedy oddaję znowu Tomku, Tobie głos.

Tomasz Kulik, Członek Zarządu PZU SA: Dziękuję Ci bardzo, Marcinie. Szanowni Państwo, powiedzieliśmy dość dużo już o wynikach, czas je zatem podsumować w takiej formie rachunków wyników za II kwartał. Jeżeli chodzi o składkę przypisaną, ja nie będę powtarzał tego, co mówiliśmy, z punktu widzenia nominatu 5 mld 600, natomiast ja przypomnę i zwrócę uwagę na jedną rzecz. Składka przypisana, biorąc pod uwagę to, jak wygląda struktura naszych kanałów dystrybucji, jak wygląda też klient, który coraz bardziej dominuje w naszym portfelu, to znaczy klient korporacyjny, wybierający często pokrycia dłuższe, niż 13 miesięcy, składka przypisana w takim modelu nie jest najlepszą miarą do tego, żeby mówić, czy to, co dzieje się w organizacji, to jest wzrost czy spadek sprzedaży. Dużo lepszą miarą w tym momencie jest składka zarobiona i jeżeli popatrzymy sobie na to, co się działo w tym roku, to zobaczą Państwo, że składka zarobiona rosła rok do roku i rosła o 1%, co w porównaniu ze spadkami na rynku pokazuje, że Grupa PZU cały czas jest w stanie na tym bardzo trudnym rynku rosnąć. Odszkodowanie i świadczenia, tu już mówiliśmy o tym, niższe rok do roku, niż od tych z poprzedniego kwartału. Odszkodowania i świadczenia wypłacone, zarówno po stronie życiowej, jak i po stronie majątkowej, jeszcze do tego wrócimy. Natomiast sam poziom odszkodowań i świadczeń łącznie ze zmianą rezerw, tutaj rozpoznajemy, jak Państwo pamiętacie wzrost wynikający ze wzrostu wartości inwestycji naszych klientów ich strategię w II kwartale dały dość wysokie zwroty, inaczej niż w pierwszym, w związku z tym ta pozycja jest nieco, jeżeli można użyć takiego słowa, zanieczyszczona. Oto, co się dzieje z portfelem naszych klientów. Wynik na działalności inwestycyjnej, wzrost zarówno, jeżeli chodzi o portfel własny, wzrost, jeżeli chodzi o strategię naszych klientów, wzrost jeżeli chodzi o te negatywne czynniki związane z kursami walutowymi, które rozpoznaliśmy w pierwszym kwartale, odnoszą się do wycen nieruchomości i różnic przejściowych, które na koniec każdego I i III kwartału są naszym udziałem, wtedy duże wartości ujemne, tym razem odwrócenie tych wartości, co powoduje bardzo wysoki wynik.

Jeżeli chodzi o koszty administracyjne. Tutaj rośniemy. Rośniemy głównie ze względu na trzy tematy. Pierwszy to jest oczywiście cały czas presja płacowa, z którą weszliśmy w ten roku, presja płacowa, która jest wynikiem poniekąd też podwyżek rozpoznanych przez nas w poprzednim roku. Drugi element, to rezerwa urlopową, Covid, lock down, ograniczenia w ruchu, to nie były warunki, które sprzyjały realizacji urlopów przez naszych pracowników, w związku z tym ponadprzeciętny wzrost tej rezerwy, który powoduje, że raportujemy wzrost kosztów osobowych w drugim kwartale. Trzeci taki obszar wzrostu, to technologia i nasze nakłady oraz koszty związane z informatyzacją, cyfryzacją procesów oraz

dodatkowych kosztów, o których mówił Marcin wcześniej, związanych z tym, w jaki sposób odpowiadaliśmy na wyzwania związane z pandemią Covid 19.

Jeżeli chodzi o koszty akwizycji, tutaj jest spadek, natomiast ten spadek nie jest współmierny ze spadkiem sprzedaży, on jest nieco mniejszy i wynika wprost ze zmiany struktury produktowej i większego udziału produktów, które charakteryzują się wyższym kosztem zawarcia, mniejszego udziału tych tańszych, w naszym przypadku głównie komunikacyjnych produktów, w związku z tym tutaj nie dzieje się nic strukturalnego, to jest tylko i wyłącznie efekt niższej bazy oraz zmiany miksu produktowego. Po stronie pozabankowej, zamknęliśmy kwartał na bardzo wysokim poziomie, który skorygowany został o odpisy w tym kwartale na naszym udziale 827 mln. Jednocześnie tak jak wspominałem wcześniej, ten kwartał to dodatkowa negatywna kontrybucja ze strony segmentu bankowego, co spowodowało, że rozpoznaliśmy ostatecznie wynik netto na poziomie 185 mln natomiast wynik netto z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych na poziomie ponad miliarda złotych.

Przechodząc przez poszczególne linie biznesowe - bardzo dobra rentowność zarówno w ubezpieczeniach komunikacyjnych, jak i poza komunikacyjnych. W ubezpieczeniach majątkowych my byliśmy z jednej strony beneficjentem nieco niższej częstości, szczególnie w II kwartale. Natomiast w II kwartale rozpoznaliśmy też ponadprzeciętne szkody żywiołów - szkody związane z nawałnymi deszczami, które miały miejsce na przełomie czerwca i lipca, w związku z tym ten wynik był również pod dość dużą presją takich zdarzeń pogodowych. Po stronie ubezpieczeń pozakomunikacyjnych, pomimo tego, bardzo wysokie rentowności. Jeżeli chodzi o produkty życiowe, ubezpieczenia życiowe, ubezpieczenia grupowe indywidualnie kontynuowane, najwyżej od 2011 roku. Tutaj, jak wcześniej wspominaliśmy niższa szkodowość ryzyk paramedycznych oraz trwałych uszczerbków, z uwagi na mniejszą liczbę zgłoszonych świadczeń, po stronie ubezpieczeń indywidualnych minimalny spadek marży o 0,3 pkt. procentowego, w związku z wyższym udziałem produktów sprzedawanych w kanale bankowym, produktów ochronnych, które charakteryzują się nieco wyższymi kosztami. Jeżeli chodzi o to, co się dzieje i jakie były powody tej ponadprzeciętnej rentowności w ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych, to tak jak Państwo pamiętacie pomimo pandemii I kwartał, to była dużo niższa śmiertelność, w II kwartale ta śmiertelność była nieco wyższa i spowodowała, że w porównaniu do analogicznego kwartału roku poprzedniego sama szkodowość przekładająca się na śmiertelności była o punkt procentowy, można powiedzieć, większa rok do roku.

[0:40:00]

Natomiast, to co w bardzo pozytywny sposób wpłynęło na rentowność w tym segmencie, to tak jak wspominałem, produkty zdrowotne, produkty związane z trwałym uszczerbkiem, z trwałą niezdolnością do pracy, trwałym inwalidztwem, urodzeniem dziecka, to są te rzeczy, które bardzo pozytywnie wpływały na rentowność w tym segmencie. Rentowność, która z punktu widzenia szkodowości, była najniższa od roku 2012, jeżeli chodzi o drugie kwartały.

Dostosowanie stóp technicznych do sytuacji na rynku. Przez pierwszą część roku rozmawialiśmy z Państwem, Państwo często zadawali nam pytanie: „Co to dla Was znaczy? Publikujecie raport, w którym pokazujecie Waszą wrażliwość na zmianę stopy z punktu widzenia jej wpływu na rezerwy. Są cięcia, co to dla nas znaczy? Co to znaczy z punktu widzenia dywidendy?”. Szanowni Państwo, to co chcielibyśmy naprawdę bardzo wyraźnie podkreślić, to to, że ten bardzo trudny temat mamy już za nami. Jesteśmy ze stopami na poziomie, wydaje się dość konserwatywnym już teraz, biorąc pod uwagę przewidywaną rentowność portfela na pokrycie tychże rezerw w najbliższym czasie. Biorąc oczywiście też pod uwagę jego zapadalność, z historycznymi rentownościami. W związku z tym stopa techniczna została obniżona i ujednolicona we wszystkich produktach, do poziomu 1,5%. Ja przypomnę, że ona znajdowała się w tym przedziale 1,5-3%, w zależności od tego, o jakiej transzy, z jakiego czasu mówiliśmy. W tym samym czasie dostosowaliśmy założenia aktuarialne spośród, których najważniejszymi było oczywiście

prawdopodobieństwo zgonu, dotychczas nasze produkty bazowały na tablicach trwania życia z 1995 roku. Zmieniliśmy tablice, dostosowaliśmy je do 2018 roku, również przełożyło się to na prawdopodobieństwo posiadania współubezpieczonych, czyli wstępnych, zstępnych oraz związane z tym prawdopodobieństwo wystąpienia świadczeń związanych z utratą rodziców, teściów czy dzieci, oraz trwałymi uszczerbkami. To, co jeszcze uległo zmianie, to zmianie uległa sama metoda wyliczenia z metody takiej grupowej, portfelowej, na metodę indywidualną. Łączny wpływ tych wszystkich zdarzeń na poziom rezerw na koniec II kwartału netto wyniósł 6 mln zł, czyli można powiedzieć bez wpływu na rentowność i wyniki PZU, zarówno na poziomie jednostkowym, jak i na poziomie skonsolidowanym.

Dwa słowa na temat działalności inwestycyjnej. Tutaj to, co było naszym udziałem w tym kwartale, to przede wszystkim kontynuacja tej filozofii przyjętej jakiś czas temu, czyli zarządzamy rentownością w sposób długoterminowy, długofalowy, gdzie ewentualne krótkoterminowe wahania w stosunku do oczekiwań są rozpoznawane w kapitałach i nie przechodzą bezpośrednio przez wynik, czyli kontynuacja tego podejścia tzw. OCI. Bezpieczna struktura z punktu widzenia mozaiki instrumentów, przede wszystkim instrumenty dłużne, stanowiące prawie 85% portfela, w przeważającej mierze dług skarbowy, ale również dług korporacyjny, o bardzo wysokim poziomie jakości, czyli odpowiednio niższym profilu ryzyka. Zwiększona płynność zarówno z punktu widzenia operacyjnego, jak i z punktu widzenia czasowego wstrzymania pewnych projektów inwestycyjnych. Ekspozycja walutowa ograniczona w 100% pokryta naszą pozycją, jeżeli chodzi o portfel rezerw w denominowanych walutach. To wszystko przekłada się dzisiaj na powtarzalny wynik. Wynik, który nie zaskakuje, który generuje i tworzy stałą wartość. Oczywiście w ramach tego wyniku najważniejszym elementem, to jest wynik odsetkowy, który spadł rok do roku, rok do kwartału, ze względu na obniżenie się przychodów tej części obligacji korporacyjnych opartych o zmienną stopę. Z drugiej strony bardzo mocna kontrybucja z punktu widzenia naszych zaangażowań logistycznych, mówimy tutaj o portfelu nieruchomości inwestycyjnych w tej części związanej z magazynami, która stanowi lwią część tegoż portfela, która dzisiaj jest beneficjentem zmiany trendów i przeniesienia dużej części ruchu tego z rynku tradycyjnego, z kanałów tradycyjnych, do czegoś, co się ładnie nazywa e-commerce, co w połączeniu ze spadkami stóp powoduje wzrost wyceny tych nieruchomości. Jeżeli chodzi o produkty inwestycyjne, to w tym kwartale nasi klienci byli beneficjentami swoich strategii, jeżeli chodzi o pozostałe, to mówiliśmy, to jest głównie odwrócenie negatywnych zmian stóp z I kwartału. Wskaźnik efektywności kosztowej 7,2%. Raz jeszcze powtórzę, przede wszystkim koszty osobowe, przede wszystkim lockdown i nakłady na systemy i cyfryzację oraz wysoki poziom wypłacalności, na który ma wpływ nie tylko wynik księgowy, ale przede wszystkim wynik ekonomiczny i to w jaki sposób w PZU tworzymy rzeczywistą wartość.

Podsumowaniem tej części finansowej, jak zawsze jest podsumowanie realizacji kluczowych mierników strategii. Jesteśmy w ostatnim roku tejże strategii, w związku z tym, gdzie jesteśmy? Z punktu widzenia udziałów rynkowych jesteśmy pod celem, rośniemy nominalnie. Praktycznie można powiedzieć, tak jak chcieliśmy, natomiast nie udaje nam się wysycić po stronie ubezpieczeń majątkowych. Dzisiaj nasz udział w rynku to 33,3%, z bardzo solidnymi rentownościami, zarówno jeżeli chodzi o życie, jak i majątek, z atrakcyjnym poziomem kosztów, czyli efektywność kosztowa jest cały czas tym, co dominuje, natomiast nieco poniżej celu strategicznego. Liczba klientów, to jest ten obszar, który pozostawał pod dużą presją covidową w II kwartale i zapewne ta presja będzie kontynuowana w III i IV kwartale. Jak Państwo doskonale wiecie w II kwartale już w Polsce nastąpił wzrost bezrobocia, ponad 220 tys. osób straciło pracę, co przekłada się wprost na nasz portfel życiowy, w którym jest znaczna część osób czynnych zawodowo. I tutaj ciężko jest działać pod prąd tym takim zdarzeniom makroekonomicznym. Aktywa klientów zewnętrznych pod zarządzaniem - nie zrobiliśmy tego, co planowaliśmy, nie byliśmy konsolidatorem rynku i biorąc pod uwagę dzisiejszą sytuację, wszystko wskazuje na to, że w tym roku też nie będziemy. My nie chcemy kupować za wszelką cenę.

[0:50:00]

Chcemy kreować wartość i pomimo tego, że z punktu widzenia aktywów w zarządzaniu, nie udaje nam się rosnać tak szybko i tak skokowo, jak zakładaliśmy sobie, to w naszej strategii to kontrybucja tego segmentu do wyniku skonsolidowanego jest powyżej celu strategicznego. Dzisiaj to jest 210 mln zł. O rentowności portfela głównego mówiliśmy. Jeżeli chodzi o sektor zdrowotny czy segment zdrowotny, przychody zannualizowane za ostatnie cztery kwartały to 920 mln, minimalnie pod tą trajektoria do miliarda, ze względu właśnie na lockdown, ze względu na niższą sprzedaż w II kwartale, ale także ze względu na trochę systemowych, to co my widzimy, i to z czym zwracają się do nas nasi klienci, to również wnioski dotyczące zawieszenia, czy odsunięcia w czasie, albo startu nowych, albo ograniczenia wręcz zakresu dotykowych świadczeń dla pracowników, po to, żeby nie musieć sięgać po rozwiązania najbardziej drastyczne, jakimi są zwolnienia grupowe, czy zwolnienia pracowników, w związku z tym nasi klienci szukając oszczędności, często poświęcają w tym okresie przejściowo dodatkowe benefity pracownicze i na pewno jednym z takich są też te pokrycia zdrowotne, w związku z tym tutaj lekkie spowolnienie. Natomiast z rentownością powyżej celu strategicznego z punktu widzenia aktywów bankowych powyżej celu, tak że można powiedzieć, że jeżeli chodzi o skalę, to jesteśmy tam, gdzie chcieliśmy, jeżeli chodzi o rentowność tej skali to bardzo szczególny kwartał i bardzo szczególne półrocze. Uważamy, że to są historie, które są historiami przejściowymi, na pewno, jeżeli chodzi o odpisy, tak jest i niestety nasza strategia mówi o celu, na 2020 jeżeli chodzi o rentowność tego segmentu, w związku z tym wiemy, że to będzie bardzo, bardzo trudne.

Szanowni Państwo, w tej części prezentacyjnej dobrnęliśmy do końca. Ja myślę, że teraz jest czas na ewentualne pytania i odpowiedzi. Pytanie tym razem tylko i wyłącznie w wersji internetowej.

Pytanie: Czy można oczekiwać powtarzalności wyników w segmencie inwestycyjnym, pomimo środowiska zerowych stóp procentowych?

Ja bym mógł przekornie odpowiedzieć, że z pustego nie należy też Salomon. Natomiast tak zupełnie poważnie, jak Państwo wiecie, my jesteśmy beneficjentem struktury naszych aktywów, wśród których dość duża część portfela, to jest portfel z wbudowaną historycznie rentownością, często powyżej 4%, w związku z tym jeszcze przez długi czas ten portfel będzie stanowił dla nas bardzo mocną tarczę, pomimo tego, co się będzie działo na rynku. Ja mam głębokie przekonanie, że to w jaki sposób skonstruowaliśmy ten portfel, z punktu widzenia struktury poszczególnych klas aktywów, to jest idealna odpowiedź, na tą nieprzewidywalność i zmienności i na pewno chcemy w tym roku zrealizować cel, którym będzie porównywalny z wynikiem zeszłorocznym. Jak to będzie wyglądało w kolejnych latach, tutaj znowu mógłbym spytać, co się będzie działo ze stopami, ja nie potrafię na to pytanie odpowiedzieć tak bardzo jednoznacznie. Mogę powiedzieć tak, mamy pewną nadwyżkę, pewną rezerwę, nie wiem, jakiego dobrego słowa użyć, która pozwoli nam przejść przez sytuację nawet zerowych stóp jakie są teraz, przez pewien czas suchą stopą. Natomiast, gdyby to się okazało, że jesteśmy w środowisku trwale niskich stóp procentowych, no to to w ogóle oznacza zupełnie inne podejście do komponentów, w oparciu o które będziemy budować nasz wynik skonsolidowany.

IPOPEMA: Jaka część spadku przypisu składki w segmencie komunikacyjnym, wynikała ze spadków wolumenów, a jaka ze spadków cen? Jak Zarząd ocenia perspektywy zmian składki na kolejne kwartały? Czy ryzyko zawiązania dodatkowych rezerw ze względu na spadek rynkowych stóp procentowych uznaje jako istotne? Co jest głównym czynnikiem podjęcia takiej decyzji? Czy rozważane są działania w ramach segmentu bankowego polegające na sprzedaży i/lub połączeniu?

Dobrze. To zacznijmy od początku. Jeżeli chodzi o segment komunikacyjny, tutaj w przypadku PZU my nie robiliśmy zmian cen i uważamy, że to, co wydarzyło się w II kwartale, z punktu widzenia nowej sprzedaży, pragnę to podkreślić z nowej sprzedaży, to była sytuacja, w której na rynku zaistniała adekwatność cenowa. Natomiast, niestety, i tutaj ubolewam, są na rynku tacy gracze, którzy zdecydowali się tą adekwatność zaburzyć i przeznaczyć te krótkoterminowe, bardzo krótkoterminowe, dzisiaj, tak jak

Państwo widzą za oknem ruch odbywa się już w sposób normalny, to czego przejściowo byliśmy beneficjentem, czyli ograniczenia w ruchu i niższe częstotliwości szkód, powróciły do takiego cyklu normalnego. Niestety niektórzy z graczy zdecydowali się przeznaczyć te dodatkowe zyski przejściowe na obniżki cen, co znowu w wielu przypadkach doprowadziło do zakłócenia tej równości, o którą rynek walczył, o którą regulator walczy. My w związku z tym na pewno będziemy się temu bacznie przyglądać. Uważamy, że to nie jest kompletnie dobry czas na obniżki cen, ja przypomnę, że wiele rzeczy zmieniło się, jeżeli chodzi o likwidację szkód, wzrosły koszty części zamiennych, które są denominowane w euro, lakierów, często łańcuchy dostaw były poprzerywane, co wpływało na chociażby koszt samochodu zastępczego, który klient musiał dłużej wykorzystywać ze względu na to, że dana część nie była dostępna na stoku i musieliśmy na nią czekać. Są to tendencje czy trendy, które spowodują, że w III kwartale w IV kwartale przy obniżkach cen my się obudzimy ze stratami na rynku komunikacyjnym, a tego na pewno nie chcemy. Tak że to jest nasza odpowiedź na komunikację i to, w jaki sposób powinniśmy kształtować cenę. Jeżeli chodzi o rozważania dotyczące segmentu bankowego to myślę, że tutaj chyba najlepszą odpowiedzią jest powrót do tego tematu w ramach strategii.

Pytanie: W wyniku operacyjnym segmentu ubezpieczeń grupowych 470 mln zł stanowi marża ubezpieczeniowa, jednak jak zsumujemy główne pozycje, składkę zarobioną, odszkodowania netto, koszty administracyjne, to jest 269, z czego wynikają, gdzie znajduje się 200 mln zł?

Nie potrafię tak w locie, biorąc pod uwagę, że nie mam ze sobą sprawozdania zrobić z panem matematyki. To jest trigon. Zakładam z Panem, przepraszam, jeżeli popełniłem błąd założeń. Tutaj postaramy się na to pytanie odpowiedzieć online.

Pytanie: Ostatnio Zarząd zapowiadał zmiany w segmencie bankowości, kiedy możemy spodziewać się szczegółów?

Szczegółów możemy się spodziewać w ramach strategii.

[1:00:00]

Pytanie: Czy Państwa zdaniem dobre trendy w ubezpieczeniach zdrowotnych będą się utrzymywać, czy jest to zjawisko przejściowe?

Uważam, że jeżeli chodzi o świadomość konieczności posiadania dobrego zabezpieczenia na trudne czasy, jeżeli chodzi o zdrowie, to Covid szczególnie wyraźnie to pokazał. Zwłaszcza jeżeli tendencje, które dzisiaj są w gospodarce, to znaczy presja płacowa, która przekłada się na dochody rozporządzalne, wzrost bezrobocia, będą za nami i wrócimy do nowej normalności, to ludzie tym bardziej będą sięgać po tego typu rozwiązania. To co jest na pewno przejściowym zjawiskiem, to ponad przeciętna rentowność tego segmentu w naszych wynikach za II kwartał. Natomiast dzisiaj już jesteśmy po tym spowolnieniu, jeśli chodzi o utylizację naszych pakietów medycznych, w związku z tym w III kwartale, w IV kwartale nie spodziewamy się już tak wysokich rentowności, jeżeli to było to pytanie.

Pytanie: Czy spodziewają się Państwo odzyskania części utraconej składki komunikacyjnej z drugiego kwartału, w drugiej połowie tego roku? Czy w obecnym środowisku ekstremalnie niskich stóp znacznie bardziej racjonalne niż kiedyś jest połączenie Pekao i Alior Banku?

Jeżeli chodzi o odzyskanie utraconej części składki, to ja chciałbym tylko przypomnieć, że my spowolniliśmy, jeżeli chodzi o sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych, to nie znaczy, że musimy odzyskać tą składkę, bo ona nam wyparowała. To znaczy, że w tym czasie rynek był, taki jaki był i ciężko było o nową sprzedaż. Natomiast ja cały czas bardzo mocno podkreślam, że dużo lepszym proxy, jeżeli chodzi o osąd czy my tracimy czy rośniemy jest składka zarobiona i tą miarą szczególnie w tym okresie takich cyklicznych turbulencji należy się posługiwać. Co do odzyskiwania i walczenia o udziały rynkowe za

wszelką cenę, tak jak wspominaliśmy już wielokrotnie, jesteśmy organizacją, która przede wszystkim chce rosnać w sposób rentowny, w związku z tym nie będziemy kupować rynku, nigdy tego nie robiliśmy i tu się nic na pewno nie zmieni.

Pytanie: Prośba o komentarz na temat cen w ubezpieczeniach komunikacyjnych, czy dobra rentowność przekłada się na walkę cenową?

To już chyba o tym mówiliśmy.

Pytanie: Co myślisz o przyroście składek w tym roku? Czy sprzedaż w kanale dealerskim wróciła do poziomu sprzed Covidu? Jaka jest inflacja szkód w polskim sektorze ubezpieczeń komunikacyjnych?

Ja starałem się już powiedzieć, a często pozostaje pominięte. To znaczy, niestety rosnące koszty, nie koszty likwidacji szkód, ale koszty szkód. Koszty szkód nieprzerwalnie, szanowni Państwo, rosną na polskim rynku i to rosną po duże kilka, albo wczesne kilkanaście procent przez ostatnie 3 lata. W tym samym okresie składki były płaskie, albo wręcz niektórzy ubezpieczyciele starali się te składki obniżyć. Konkluzje są oczywiste, te nożyce cenowe działały w sposób negatywny, zarówno jeżeli chodzi o przychody, jak i o koszty. No i dzisiaj tych marży na nowej sprzedaży po prostu nie ma i dalsze obniżanie cen uważam, że jest działaniem bardzo nieodpowiedzialnym.

Pytanie: Kiedy macie podjąć decyzję o dywidendzie, czy wyłączycie te odpisy?

Wyłączenie wprost nie jest możliwe, to znaczy, nie jest możliwe powiedzenie, że nasz wynik podlegający podziałowi, będzie wyższy ze względu na to, że wyłączymy w jakiś tajemny sposób dywidendę, bo to co możemy podzielić, to jest po prostu, to co mamy, to co zostało zarobione. Natomiast, to co mogę powiedzieć, to to, że na pewno w drugiej części roku my będziemy starali się odbudować to wszystko, co zostało w pewnym sensie skonsumowane przez segment bankowy łącznie z odpisami, właśnie po to, żeby doprowadzić do sytuacji, w której ten wynik, który mógłby podlegać podziałowi, był jak najwyższy. Jak Państwo pamiętacie płatnikiem dywidendy jest PZU SA z wyniku skonsolidowanego, w związku z tym być może w tym roku będziemy mieli do czynienia z nieczęstą sytuacją, w której wynik jednostkowy będzie wyższy niż wynik skonsolidowany, a to pozwoliłoby nam na ewentualne rozważenie podzielenia się wartością wyższą niż wynik skonsolidowany osiągnięty w danym roku. Dużo złożeń i dużo spekulacji, zdajemy sobie na pewno sprawę z tego, jaką spółką jesteśmy, jesteśmy spółką dywidendową i tu się nic nie zmieniło, chcemy dzielić się naszymi zyskami z naszymi akcjonariuszami. I zakładamy, że druga część roku, biorąc pod uwagę to, że najtrudniejsze tematy za nami, czyli z jednej strony odpisy, z drugiej strony stopy, z trzeciej strony rezerwy po stronie bankowej, spowodują, że będziemy w stanie niewspółmiernie, do tego, co oglądaliśmy w pierwszej połowie, pokazywać rentowności, które w dalszych okresach będą podstawą do dyskusji na temat poziomu dywidendy.

To wszystko, jeżeli chodzi o pytania. Chyba wyczerpaliśmy listę. Nie widzę pojawiających się pytań. Oczywiście, gdyby Państwo cały czas mieli jakieś pytania, to zachęcamy do bieżącego kontaktu z nami, z Biurem Relacji, bezpośrednio ze mną, jako odpowiedzialnym za relacje inwestorskie w PZU. Z niektórymi z Państwa będziemy słyszeć się niebawem. Bardzo Państwu dziękuję za dzisiaj.

KONIEC