

Dzień dobry państwu. Serdecznie witam na podsumowaniu wyników za drugi kwartał i za pierwsze półrocze i podobnie, jak to miało miejsce przez ostatnich kilka kwartałów, tak i tym razem jest to spotkanie, które jest przeprowadzane za pośrednictwem urzędów do komunikacji na odległość, przy zachowaniu wszelkich obostrzeń wynikających z obowiązującej pandemii. Podobnie, jak to miało miejsce w poprzednich kwartałach, powiemy państwu kilka słów na temat głównych osiągnięć, które miały miejsce w grupie PZU w drugim kwartale, o tym, co zrobiliśmy z punktu widzenia realizowania naszej strategii w tym czasie, podsumujemy wyniki finansowe oraz pierwszy raz pokażemy te wyniki na tle strategii, która została ogłoszona na początku tego roku.

Zacznijmy zatem od głównych osiągnięć i tego, co kształtowało wyniki w drugim kwartale. To, na co chciałbym zwrócić uwagę, bo nie wszyscy mam wrażenie o tym pamiętamy, to to, że drugi kwartał to szczyt trzeciej fali koronawirusa w związku z tym, pomimo tego, że o tej fali mówiliśmy w pierwszym kwartale, ona bardzo mocno wpłynęła na nasze wyniki, drugi kwartał był pod jej mocnym wpływem. Natomiast pomimo tego dzisiaj jesteśmy w stanie mówić o bardzo dobrych wynikach.

Zacznijmy zatem od początku. Skonsolidowany wynik przypisany właścicielom jednostki dominującej 774 mln zł. Istotny wzrost rok do roku. Ja przypomnę, że w zeszłym roku o tej porze my byliśmy świadkami dość znacznych odpisów, odpisów trwałej utraty wartości aktywów zidentyfikowanych podczas nabycia dwóch podmiotów bankowych, co bardzo mocno przełożyło się na wyższe wyniki o tej porze w zeszłym roku. W tym roku oczywiście takich zjawisk nie ma. Jest pandemia, która można powiedzieć jest swego rodzaju zdarzeniem jednorazowym, chociaż tu mówimy o trzeciej fali i spodziewanej czwartej fali w drugiej połowie roku. Natomiast pomimo tych wszystkich zdarzeń raportujemy bardzo wysoki zysk, bardzo wysoki zwrot na kapitale, ponad 17% w drugim kwartale, ponad 18, prawie 19% w pierwszym półroczu. Są to bez wątpienia bardzo, bardzo wysokie, satysfakcjonujące wyniki.

Jeżeli chodzi o strukturę grupy i to w jaki sposób i z jakich rodzajów działalności oraz jak poszczególne segmenty kontrybuowały do tego wyniku, no to oczywiście za chwilę o tym powiemy więcej. Natomiast w tym momencie to, co chciałbym dodać, to to, że potwierdzona w drugim kwartale wypłata dywidendy jest jednym z wyższych przepływów jakie grupa PZU będzie w stanie realizować. W drugiej części roku, w październiku nastąpi wypłata. Przypomnę, 3,5 zł za akcję, co biorąc pod uwagę dzisiejszą sytuację z punktu widzenia atrakcyjności inwestowania w różnego rodzaju podmioty jest jednym z najwyższych wyników pośród spółek akcyjnych, pośród spółek akcyjnych notowanych szczególnie na polskim rynku, co tym bardziej cieszy, że te wysokie wyniki mogą być udziałem również tych, którzy zdecydowali się z nami być w tej przygodzie.

Pierwsze półrocze i drugi kwartał w szczególności to wysokie dynamiki sprzedaży. Rekordowa sprzedaż za całe półrocze. W drugim kwartale ta sprzedaż to 11% wzrostu rok do roku. To, co działo się w tym drugim kwartale, to przede wszystkim wzrosty po stronie ubezpieczeń majątkowych. Tutaj 15% wzrostów. Można powiedzieć, że dość mocno do tego wzrostu przyczyniły się ubezpieczenia korporacyjne w segmencie pozakomunikacyjnym. Tutaj mamy wzrost w ubezpieczeniach majątkowych, w ubezpieczeniach budowlano-montażowych. Z drugiej strony, bardzo solidny przyrost, jeżeli chodzi o segment masowy. Rośniemy, jeżeli chodzi o ubezpieczenia MSP, rośniemy, jeżeli chodzi o ubezpieczenia mieszkaniowe. Również bardzo silne wzrosty po stronie ubezpieczeń, które są dosprzedawane do produktów bankowych, kredytów hipotecznych oraz kredytów gotówkowych, co powoduje, że właśnie w tym segmencie, segmencie ubezpieczeń majątkowych bardzo wysoki wzrost. On jest przytłumiony niestety tym, co dzieje

się na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych. Za chwilę szerzej na ten temat. Po stronie życiowej dość dobra wzrosty, 5%, głównie na produktach ochronnych, głównie w kanale bankowym. Natomiast także wzrosty, jeżeli chodzi o produkty inwestycyjne. Tutaj zarówno te dystrybuowane w kanałach bankowych, jaki i w kanałach naszych tradycyjnych.

Rośniemy, jeżeli chodzi o uproduktowanie portfela, rośniemy, jeżeli chodzi o dosprzedaż dodatków. Również dość mocna dynamika sprzedaży po stronie PZU Zdrowia w tej części ubezpieczeniowej, co koniec końców przekłada się na 5% wzrost, jeżeli chodzi o spółkę życiową.

Jeżeli chodzi o sam drugi kwartał, to przede wszystkim zwracamy uwagę na rentowność, rentowność kapitałów własnych, o których już wspomniałem. Natomiast co na nią wpłynęło w największym stopniu? Przede wszystkim wysoka rentowność po stronie ubezpieczeń majątkowych. Wskaźnik mieszany 87% to jest naprawdę bardzo, bardzo dobry wynik biorąc pod uwagę to wszystko, co się dzieje za oknami. Bardzo dobre zwroty, jeżeli chodzi o portfel główny, W samym drugim kwartale nadwyżka nad stopę wolną od ryzyka 4,4%, rentowność 4,7, w całym pierwszym półroczu ponad 6%, to jest jeden z głównych elementów, który również kontrybuował bardzo pozytywnie do tej rentowności kapitałów własnych.

To wszystko nieco było przytłumione przez wydarzenia po stronie ubezpieczeń na życie. Tak jak wspomniałem, trzecia fala i jej szczyt, która przełożyła się na niższe rentowności po stronie naszego głównego produktu życiowego, segmentu życiowego ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych. 10%, podobnie bardzo jak w pierwszym kwartale. Gdyby skorygować ten wynik o zdarzenia związane właśnie z koronawirusem, z tą nadśmiertelnością, to taka marża skorygowana, jak ją dzisiaj nazywamy, byłaby na poziomie ponad 26%.

Koszty pod ścisłą kontrolą. Drugi kwartał bardzo przyzwoicie 6,8% w związku z tym jesteśmy na poziomie 7, jeżeli chodzi o pierwsze półrocze po nieco wyższym pierwszym kwartale, co przekłada się na te zwroty na kapitałach.

Wysokie bezpieczeństwo prowadzonej działalności. Jeden z wyższych wskaźników wypłacalności na tle grupy rówieśniczej, gdzie ta średnia jest na poziomie około 200%, my raportujemy wskaźnik na poziomie 223. Tutaj jedna uwaga. Ten wskaźnik 223 z punktu widzenia formuły, on się lekko zmienił odnośnie tego, w jaki sposób mówiliśmy o tych wynikach dotychczas. My w dalszej części prezentacji pokazujemy go w sposób porównywalny z tym, w jakiś sposób o tym mówiliśmy właśnie dotychczas po to, żeby zachować pewną porównywalność. Natomiast 223, biorąc pod uwagę rekomendacje KNF i biorąc pod uwagę pewien element ostrożności, który tutaj rozumiem, regulator chciał wbudować również w wskaźniki kapitałowe, wymaga od ubezpieczyciela od razu na początku roku potrącenia środków własnych o przewidywane w kolejnym roku podlegającym do wypłaty dywidendy za rok bieżący. W związku z tym my to, co będziemy formalnie raportować do państwa, to będzie taki wskaźnik, który będzie charakteryzował się pewnym gwałtownym spadkiem w każdym pierwszym kwartale i to właśnie z tego wynika i później on będzie odbudowywany w trakcie roku ze względu na to, że to jest takie powiedzmy jednorazowe obciążenie, którego nie powinniśmy rozkładać w czasie. Natomiast, żeby zachować porównywalność my będziemy również pokazywali ten wskaźnik liczony dotychczasową metodą.

Jeżeli chodzi o rozwój działalności i to co się działo w PZU, to chcielibyśmy tutaj oczywiście pokazać szerszy kontekst i pokazać to, jak się zmieniał w tym czasie rynek, co z tej zmiany może wynikać, ponieważ to

dopiero pozwala, żeby mówić o tych wszystkich czynnościach związanych z wdrożeniem strategii w pewnym kontekście.

Zacznijmy zatem tradycyjnie od ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych. To co cieszy, to to i tutaj uwaga, pokazujemy ostatnie wyniki, które są dostępne, zaraportowane przez KNF. To są wyniki za pierwszy kwartał w związku z tym jest jak zwykle kwartalne przesunięcie, ale to co cieszy, to to, że zarówno po stronie komunikacyjnej, jak i poza komunikacyjnej pokazuje rynek wzrosty. Natomiast te wzrosty są oparte o nieco inne fundamenty w jednym i w drugim przypadku.

Jeżeli chodzi o rynek komunikacyjny, wzrost dynamika 2%. Natomiast ten wzrost jest generowany przy spadających cały czas cenach, jeżeli chodzi o OC obowiązkowe. Pomimo tego, że liczba pojazdów rośnie rok do roku, liczba polis rośnie rok do roku, to jednak cena koryguje ten wzrost w związku z tym OC płasko. Praktycznie cały wzrost generowany jest przez AutoCasco. Tak jak państwo wiecie, dynamika sprzedaży nowych samochodów, dynamika nowej rejestracji, to wszystko wystąpiło już w pierwszym kwartale tego roku w związku z tym mamy do czynienia z dość istotnym przyrostem polis AC, które odpowiadają za gros tego przyrostu składki.

Po stronie ubezpieczeń pozakomunikacyjnych natomiast, wzrost ponad 8% i to jest wzrost, który jest kształtowany głównie przez ubezpieczenia majątkowe, ubezpieczenia OC ogólne. Jest to wprost skorelowane z tym w jaki sposób gospodarka wraca do sytuacji, którą notowaliśmy przed pandemią. Także są duże nakłady inwestycyjne, duży poziom konsumpcji produkcji sprzedanej. To wszystko przekłada się na zwiększony apetyt i popyt na produkty ubezpieczeniowe i to bezpośrednio przekłada się na wzrost składek przypisanych w pierwszym kwartale. Jeżeli chodzi o udziały rynkowe, zamykamy pierwszy kwartał na poziomie niecałych 32% z udziałem w wyniku technicznym ponad 41%.

Co się dzieje na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych, bo to jest zawsze bardzo ciekawe i w dość dobry sposób obrazuje to, czego możemy się spodziewać zarówno, jeżeli chodzi o top line, jak i jeżeli chodzi o wyniki w kolejnych kwartałach. Tak, jak państwo widzicie na zaprezentowanej grafice, na górnej części slajdu, przez ostatnie sześć kwartałów mieliśmy do czynienia z konsekwentnie realizowanymi obniżkami, które sprowadziły cenę transakcyjną z poziomu około 700 zł na początku zeszłego roku do poziomu około 600 zł, to jest w zależności od zakładu ubezpieczeń przecena rzędu 11, nawet 15%. To jest dość duża zmiana. Natomiast wszyscy wiemy, że było to możliwe tylko i wyłącznie ze względu na to, że w tym samym czasie obserwowaliśmy dość istotne spadki, jeżeli chodzi o częstość szkód, która to częstość szkód przełożyła się na dodatkowe marże realizowane w tym segmencie.

Drugi kwartał zaczyna pokazywać odwrócenie tych prawidłowości, które są prawidłowościami w momencie, kiedy spotykamy się z dużymi obostrzeniami w poruszaniu się, w przemieszczaniu, jest lockdown, ograniczenia. Częstości zaczynają wracać do tych poziomów, które obserwowaliśmy w roku 2019. W drugim kwartale rok do roku to jest wzrost o 7%, co przy tej cenie transakcyjnej zaczyna być coraz większym wyzwaniem dla rynku, szczególnie biorąc pod uwagę rosnące koszty szkód, czyli koszty części, droższy co do zasady i nowszy park samochodowy oraz koszty robocizny. Czyli można powiedzieć, że po tej stronie kosztowej mamy kumulację zdarzeń, które co do zasady w obydwóch przypadkach są z negatywnym wektorem.

Jeżeli popatrzymy teraz na to wszystko, co się dzieje po stronie składki przypisanej, ale już PZU, tutaj, jak wspomnieliśmy, wzrosty 15%, po stronie komunikacyjnej 5% rok do roku, pozakomunikacyjnej korpo 86, pozakomunikacyjnej mas 17. No i teraz tak, rośniemy głównie, jeżeli chodzi o produkty majątkowe, jeżeli chodzi o produkty dla przedsiębiorstw, jeżeli chodzi o obszar i segment masowy, to tak jak wspomniałem, to są ubezpieczenia dla małych, średnich, mieszkaniowe oraz dodatki do produktów bankowych. To wszystko jest bardzo mocno wytłumione przez presję w produktach komunikacyjnych.

Po stronie rynku życiowego w pierwszym kwartale, wracamy do pierwszego kwartału, w pierwszym kwartale wzrost rynku o 6,5%. Jeżeli chodzi o PZU Życie, te dynamiki w pierwszym kwartale były nieco niższe i to jest ten moment w czasie, gdzie mówimy o pandemii nie tylko z punktu widzenia jej wpływu na rentowność przez pryzmat wyższych świadczeń, ale tym razem mówimy o tym też z punktu widzenia wpływu pandemii na składkę przypisaną. Tak, jak państwo zapewne zdajecie sobie sprawę z tego, PZU ma dość duży udział w rynku odejść portfelowych na skutek zdarzeń związanych z koronawirusem w związku z tym, biorąc pod uwagę, to że byliśmy już świadkami trzech fal, być może czwarta przed nami, nasz główny segment, ubezpieczenie grupowe i indywidualnie kontynuowane, pomimo dość wysokich przyrostów nowej sprzedaży, portfelowo zostało to bardzo mocno stłumione. Ja przypomnę tylko, bo mówiliśmy o tym podczas jednych z poprzednich spotkań, że patrząc na rozkład śmiertelności, czy też nadśmiertelności powodowanej koronawirusem, my widzimy dość duży, a jak mówię dość duży, to mówimy o udziałach rzędu 80 + 4-5% śmiertelności w grupie wiekowej powyżej 65 lat. Tutaj znowu można powiedzieć tak, PZU jest bardzo mocno obecne w tym segmencie wiekowym ze względu na portfel indywidualnej kontynuacji, co przełożyło się na składkę przypisaną w tym roku, w tym kwartale.

Bardzo cieszy z tego względu mocny wzrost ubezpieczeń ze składką jednorazową. Tutaj prawie 65 mln wzrostu rok do roku, wzrost udziału o 2 punkty procentowe. Jest to udział w rynku najwyższy od 2008 roku. Ubezpieczenia indywidualne: PZU znowu jest liderem wzrostu w tym segmencie, prawie 75 mln rok do roku, co offsetuje te nieco mniej optymistyczne informacje płynące z tego portfela ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych, gdzie pomimo wysiłków dotyczących uproduktowania, dosprzedaży produktów zdrowotnych, czy też riderów do tych ubezpieczeń, tutaj w kwartale drugim kolejna umowa na wypadek zachorowania na nowotwór, pomimo tego sprzedaż płaska.

Po stronie, tak jak wspomniałem, ubezpieczeń indywidualnych bardzo duże przyrosty, głównie ze sprzedaży produktów indywidualnych ochronnych we współpracy z naszymi partnerami po stronie bankowej w związku z tym to jest po raz kolejny podkreślenie tego, że ta relacja jest relacją, która przynosi bardzo, bardzo wymierne korzyści.

Jeżeli chodzi o rozwój działalności PZU Zdrowie, to tutaj można powiedzieć drugi kwartał to więcej tego samego w związku z tym więcej składki, dynamika składki na bardzo, bardzo wysokim poziomie 28-29%, wzrost liczby umów na koniec drugiego kwartału to jest 2 900 000 liczby umów w segmencie zdrowotnym z czego po stronie ubezpieczeniowej 2 400 000. Pracujemy nad zasięgiem, pracujemy nad zakresem, pracujemy nad tym, żeby coraz więcej specjalizacji, coraz szerzej móc usługi zdrowotne dostarczać naszym klientom. Drugi kwartał: kontynuacja i więcej tego samego.

Po stronie aktywów pod zarządzaniem bardzo mocne wzrosty, średnio 26% i można powiedzieć tak: PZU pozostaje liderem, jeżeli chodzi o wzrosty wśród TFI niebankowych. Wiemy jak wygląda sytuacja po stronie TFI bankowych. Tutaj koledzy mają nieco większą łatwość konwertowania swoich klientów z depozytów na

programy, produkty oszczędnościowe, czy też inwestycyjne, które są oferowane przez ich TFI. Natomiast tak, jak państwo widziecie to, co niebankowe TFI PZU dostarcza wzrost rok do roku ponad 25%, jest ewidentnie powodem do dumy i poziomem, który notują również nasi partnerzy bankowi. Oczywiście, związane jest to bezpośrednio ze strukturą produktową i tym, w czym specjalizuje się nasze TFI. Są to produkty przede wszystkim oparte o regularne oszczędzanie i gromadzenie środków na emeryturę, czyli PPE, PPK, które stanowi mocno ponad połowę całości portfela. Dodatkowo w tym kwartale, w tym półroczu wzrosty po stronie właśnie PPK, co tym bardziej cieszy i przekłada się na nasze udziały w tym segmencie.

Jeżeli chodzi o współpracę z bankami, to można powiedzieć, podobnie jak w zdrowiu: więcej tego samego. Rośniemy, jeżeli chodzi o składkę przypisaną w tym kanale bardzo, bardzo dynamicznie. Składka zebrana przez banki z grupy rośnie ponad dwukrotnie. Jesteśmy praktycznie dostępni we wszystkich kanałach, w których znajdują się klienci bankowi w związku z tym ten dostęp do produktów ubezpieczeniowych jest jeszcze łatwiejszy. Pracujemy cały czas nad produktami indywidualnymi, czy tam produktami, które nie są dołączane do produktów bankowych po to, żeby ta paleta była jak najbardziej pełna.

W drugą stronę, oczywiście kontynuacja współpracy. Sprzedaż ROR, sprzedaż kredytów. PZU pozostaje jednym z największych partnerów banku Pekao w sprzedaży ROR za pośrednictwem aplikacji banku. Suma kredytów/depozytów na koniec drugiego kwartału przekroczyła 800 mln zł. Cały czas dynamiczny rozwój platformy Cash we współpracy z Alior Bankiem. Jesteśmy dostępni już w ponad 3 tys. firm, które są w stanie oferować tego typu rozwiązanie do ponad 200 tys. pracowników, także cały czas zwiększamy zakres.

Jak to wszystko przekłada się na nasze wyniki w drugim kwartale? O składce powiedzieliśmy, ale powtórzmy raz jeszcze: prawie 11% wzrostu rok do roku, to jest naprawdę imponujący wynik. Oczywiście na to wszystko nakładają się wyższe odszkodowania i świadczenia, głównie po stronie ubezpieczeń na życie. Tutaj ten wzrost odszkodowań w kontekście trzeciej fali koronawirusa są bardzo duże. Ja przypomnę, że w tym samym okresie w zeszłym roku my byliśmy beneficjentem obostrzeń, jakie miały miejsce. Zanotowaliśmy dużo mniej szkód, takich uszczerbkowych, czyli trwały uszczerbek, trwałe inwalidztwo, kalectwo. To wszystko biorąc pod uwagę ograniczenia w poruszaniu się, lockdown, przełożyło się na dodatkowe rentowności w drugim kwartale. Zresztą pamiętacie państwo zapewne, że drugi kwartał zeszłego roku z punktu widzenia rentowności grupówki i IK, to było niemalże 30%. To był jeden z wyższych wyników, jakie PZU w tym segmencie notowała.

Byliśmy też beneficjentem niższych utylizacji pakietów medycznych właśnie ze względu na te obostrzenia i pewną powściągliwość w odwiedzaniu placówek medycznych. Sytuacja w tym kwartale jest zgoła odmienna. Korona wirus, ale i dużo wyższe utylizacje pakietów medycznych i brak tego dodatkowego efektu, o którym wspominałem, przekładają się na dużo wyższe świadczenia wypłacane w tym kwartale.

Wynik na działalności inwestycyjnej bardzo solidny. Nadwyżka ponad risk free rate na poziomie ponad 4,4% także można powiedzieć, konsekwentnie realizujemy założenia i ten wynik pod bardzo dobrym dyktandem wyniku odsetkowego oraz wyniku generowanego przez instrumenty akcyjne, stabilnie budowany portfel private equity coraz bardziej, coraz mocniej kontrybuuje do tych pozytywnych zwrotów.

Po stronie kosztów administracyjnych flat minus, czyli drobne oszczędności rok do roku, kwartał do kwartału, co tym bardziej cieszy biorąc pod uwagę sytuację inflacyjną, presję płacową.

Z punktu widzenia kosztów akwizycji oczywiście wzrosty skorelowane z wyższym o prawie 11% poziomem sprzedaży. Natomiast wzrosty są niewspółmiernie niższe, co przekłada się na wyższe rentowności przy niższym udziale kosztów akwizycji w przypisie, w składce, w związku z tym to pozwala generować wyższe rentowności.

Zysk na działalności pozabankowej prawie 610 mln zł. Działalność bankowa 165, przypisana właścicielom jednostki dominującej, co pozwala zamknąć kwartał na poziomie 774 mln. Wskaźnik mieszany 87,1. Marża w grupowym i IK 10, oczyszczona, tak jak wspominałem państwu, ponad 26, także można powiedzieć, gdyby nie było tej sytuacji związanej z pandemią, te rentowności byłyby tutaj bardzo, bardzo wysokie. To wszystko przy zachowaniu bardzo mocnej dyscypliny kosztowej.

Z punktu widzenia rentowności poszczególnych segmentów ja chciałbym zwrócić uwagę na dwie lub trzy rzeczy. Raz jeszcze na sprzedaż w wielu podsegmentach. Ta dynamika sprzedaży to są dwucyfrowe dynamiki, natomiast pomimo tego, jak trudnym jest rynek w chwili obecnej, my generujemy naprawdę wysokie rentowności zarówno po stronie ubezpieczeń majątkowych, osobowych w Polsce, jak i ubezpieczeń życiowych. Można powiedzieć na przekór temu wszystkiemu, co się dzieje za oknem. Również nasi koledzy w spółkach zagranicznych, w spółkach bałtyckich, bardzo wysoki poziom rentowności. To wszystko pozwala zamknąć kwartał na poziomie ponad 17% rentowności.

Z punktu widzenia poszczególnych segmentów i rentowności można powiedzieć tak, wskaźnik mieszany w ubezpieczeniach komunikacyjnych cały czas na przyzwoitych poziomach, 92%. Tutaj możemy powiedzieć, jesteśmy beneficjentami nieco lepszego rozwoju sytuacji w historycznych latach szkodowych, czyli, mówiąc kolokwialnie, poprzednie exy i pozytywne runoffy przełożyły się na możliwość pokazania państwu spadku, jeżeli chodzi o szkodowość w tych segmentach zarówno po stronie korporacyjnej, jak i po stronie masowej.

Jeżeli chodzi o ubezpieczenia pozakomunikacyjne, to tutaj można powiedzieć solidny wynik, taki, do którego się przyzwyczailiśmy. Trochę niższa szkodowość na portfelu ubezpieczeń od ognia. Dobry rok, jeżeli chodzi o ubezpieczenia rolne. Niższy poziom szkód spowodowanych zdarzeniami atmosferycznymi. Ja przypomnę, że to, co w zeszłym roku miało miejsce jeszcze w drugim kwartale, czyli te wszystkie ulewy, podtopienia i tak dalej, tym razem przesunęło się na trzeci kwartał. To był lipiec, sierpień o czym pewnie będziemy do państwa mówić przy okazji wyników za kolejny okres. Natomiast tym razem bardzo dobre rentowności w tym segmencie.

Z punktu widzenia produktów życiowych to, co dominuje, to wpływ koronawirusa w drugim kwartale, natomiast zgodnie z tym, jak sytuacja kształtowała się na koniec drugiego kwartału i temu spadkowi tej trzeciej fali, my byliśmy w stanie rozwiązać zawiązaną na koniec grudnia 2020 dodatkowej rezerwy na ryzyka niewygasłe w wysokości ponad 50 mln, co przełożyło się na rentowności w tym obszarze. Oczywiście, tak jak mówiliśmy, wyższe użycie, wzrosty szkodowości ryzyk paramedycznych, także świadczeń, jeżeli chodzi o urodzenie dziecka.

Po stronie marży w ubezpieczeniach indywidualnych spadek, ale to jest spadek powodowany wyższymi wzrostami sprzedaży w kanale bankowym w związku z tym tutaj mamy wyższe koszty dystrybucji, wyższe koszty akwizycji, a z drugiej strony też ten segment w mniejszym stopniu, natomiast jednak odzwierciedla sytuację pandemiczną. Jak ona wyglądała? Kilka liczb. Biorąc pod uwagę kwartał do kwartału wzrost liczby zgonów w Polsce o ponad 20%, to jest to, o czym dotychczas mówiliśmy, w związku z tym wzrost

szkodowości w drugim kwartale tego roku kwartał do kwartału o prawie 26 punktów procentowych, z czego po stronie zgonów wzrost 19,2 punkta procentowego, produkty zdrowotne, tutaj głównie leczenie szpitalne oraz pozostałe produkty zdrowotne 4,4. Jeżeli chodzi o pozostałe ryzyka, czyli te ryzyka uszczerbkowe związane z niezdolnością do pracy, inwalidztwem, ich udział ponad 2%, co jest bardzo dużym przyrostem rok do roku, gdzie sytuacja wyglądała w zeszłym roku zupełnie inaczej. Tak samo, jeżeli odniesiemy to do takiego znormalizowanego, długotrwałego trendu, ten przyrost jest prawie 20%, gdyby wyeliminować te pozytywne zdarzenia z drugiego kwartału zeszłego roku także to wszystko bezpośrednio przekłada się na naszą sytuację w drugim kwartale.

Bardzo dobry wynik z działalności lokacyjnej, o tym już mówiliśmy, wynik odsetkowy, wynik na portfelach kapitałowych to jest to, co odegrało największy wpływ i kształtowało nasz wynik w tym okresie. Oczywiście delikatnie ta cała sytuacja została skorygowana ujemnym wynikiem z wyceny i realizacji głównie w skutek wzrostów rentowności, spadków wyceny oraz ujemnych różnic kursowych. Tutaj, ja przypomnę, staramy się z punktu widzenia dopasowania walutowego być neutralni w sposób taki naturalny, to znaczy te strategie walutowe, które są realizowane, są realizowane w wielkości portfeli odpowiadających odpowiednio naszym pozycjom zobowiązań ubezpieczeniowych w związku z czym, co do zasady mamy taki naturalny hedging walutowy.

Przechodząc do kosztów. Koszty pod ścisłą kontrolą. Spadek rok do roku o 0,4 punkta procentowego przy bardzo, bardzo wysokim cały czas poziomie wskaźnika wypłacalności, ale o tym już mówiliśmy.

Pierwszy raz chcielibyśmy pokazać państwu parę slajdów, parę wykresów dotyczących tego, jak, w jaki sposób to, co realizowaliśmy w pierwszej połowie tego roku, jak można to odnieść do naszych zamiarów i ambicji strategicznych. Chodzi oczywiście o strategię ogłoszoną na początku tego roku.

Zaczynając od składki przypisanej, szacowaliśmy, że w tym okresie obowiązywania strategii my urośniemy około 10%. Prezentujemy państwu porównanie pierwszego półrocza do pierwszego półrocza zeszłego roku. To jest dynamika 5-6%. Ona trochę może pokazywać w jaki sposób my jesteśmy na drodze do realizowania tego głównego celu strategicznego. Podobnie, jeżeli chodzi o PZU Zdrowie, wzrost prawie 29% przy szacowanym przyroście w tym okresie strategii na poziomie prawie 80%. Zysk netto: na razie to odniesienie jest trochę niereprezentatywne. Wiemy co się działo o tej porze w zeszłym roku. Mówiliśmy o odpisach trwałej utraty wartości, wartości firmy w związku z tym jeszcze na tej podstawie trudno jest wyciągać daleko idące wnioski. Rośnie kontrybucja ze strony banków z negatywnej. Na koniec pierwszego półrocza kontrybucja na poziomie 251 mln. Wskaźnik wypłacalności płasko, można powiedzieć. Aktywa pod zarządzaniem-wzrost, o tym mówiliśmy, co przekłada się na wzrosty, jeżeli chodzi o rentowność kapitałów własnych.

I tutaj postawiłbym, nie chcę powiedzieć kropkę, ale pauzę. Zakładam, że być może państwo chcieliby zadać jakieś szczególne pytania w związku z tym, to jest chyba ten czas, kiedy powinniśmy nie opowiadać, a odpowiadać na te pytania, które pojawią się z sali, a właściwie spoza sali, bo z nami niewielu z państwa jest.

Pytanie z sali: W jakiej perspektywie czasu rentowność segmentu życiowego może wrócić w okolice 20%?

My jesteśmy na poziomie 20%+ jeżeli ten element koronawirusa wyeliminujemy. Mówiliśmy o tym w zeszłym kwartale, mówimy o tym w tym kwartale. Ja chciałbym jeszcze przypomnieć o pewnej sezonowości

związanej z tym segmentem, sezonowości, która charakteryzuje się istotnie wyższymi rentownościami w tych kwartałach powiedzmy letnich, czyli drugi trzeci, istotnie gorszymi: drugi, czwarty w związku z tym możemy powiedzieć: z wyłączeniem efektu koronawirusa cały czas tam jesteśmy. Natomiast to jest pytanie takie trochę: kiedy znikną negatywne skutki wirusa i kiedy będziemy mogli powiedzieć, że ta śmiertelność, nadśmiertelność nie występuje, a śmiertelność jest na poziomach, które obserwowaliśmy dotychczas. Taki znormalizowany poziom to jest około 8200 zgonów tygodniowo. My notowaliśmy podczas tych fal takie tygodnie, w których ta śmiertelność była przeszło dwukrotnie większa, więc odpowiedzią na to pytanie jest trochę odpowiedź na pytanie, co i jak będzie kształtowało rozwój pandemii w dalszym okresie. Można zaryzykować wtedy następującą tezę: jeżeli pandemia minie, to możemy mieć do czynienia z jednym z dwóch scenariuszy. Pierwszy, w którym będziemy beneficjentem znacznie wyższych rentowności, które będą wprost funkcją tego, że przez dłuższy czas po gorszych wynikach, które były kumulacją tych negatywnych zdarzeń te negatywne zdarzenia osłabną z punktu widzenia ich wpływu na nasze wyniki. W związku z tym śmiertelność w Polsce przez jakiś czas będzie utrzymywała się poniżej tego poziomu normalnego, o którym państwu powiedziałem. Natomiast z drugiej strony, my zdajemy sobie sprawę z tego, że na ten pozytywny scenariusz można nakładać się scenariusz, który dzisiaj już nie wiem, czy bardzo formalnie i tak szeroko, ale na pewno on wystąpi, to jest tak zwany scenariusz długu medycznego. Tutaj mówimy o tym, że przez ostatnie 18 miesięcy, my mieliśmy pewną powściągliwość do tego, żeby w odpowiedni sposób, w taki sposób w jaki miało to miejsce przed pandemią, dbać o zdrowie. To było spowodowane oczywiście z jednej strony obawami o to, że niekoniecznie wymagana wizyta w szpitalu, czy w przychodni może skończyć się infekcją w związku z tym, trochę prewencyjnie, odkładali te wizyty na później. Z drugiej strony w tym kontekście pewne schorzenia, które są schorzeniami wymagającymi trwałej, takiej nie pogorszonej, stałej opieki medycznej być może mogły się rozwinąć w niepożądany sposób. W związku z tym znowu najprawdopodobniej my będziemy obserwowali materializację czegoś, co my nazywamy długiem medycznym, co z kolei może ten potencjalny benefit przytłumić nieco. Znowu zakładając, że jako społeczeństwo byśmy się zaszczepili i skutecznie byli w stanie odeprzeć kolejne fale, to praktycznie można powiedzieć kwartał trzeci mógłby być już na poziomie zbliżonym do 20%, natomiast cały rok, to najwcześniej rok przyszły.

Pytanie z sali: Na rynku ubezpieczeń rozwiązał się worek z transakcjami MNA (tutaj można by z taką tezą trochę dyskutować). Czy PZU ma apetyt na przejęcia w sektorze ubezpieczeń?

Ja powiem tu po raz kolejny to samo. Tak, mamy. Natomiast oczywiście nie mówimy o przejęciach na polskim rynku, ponieważ tutaj ciężko jest, biorąc pod uwagę koncentrację zarówno po stronie życiowej, jak i majątkowej, mówić o tym, że my możemy przejąć jakiegoś istotnego gracza na co UOKiK spojrzałby łaskawym okiem, mielibyśmy wtedy zapewne poprzekraczane wszelkie limity koncentracyjne. Już teraz w niektórych segmentach stanowimy gros rynku, więc tego należy mieć świadomość, o tym trzeba pamiętać myśląc o tego typu transakcjach, szczególnie na polskim rynku. Poza polskim rynkiem tych transakcji chyba nie ma tak znowu bardzo dużo. Jeżeli są, to albo są realizowane po mnożnikach, które dla nas są trudne bez możliwości realizacji na lokalnych rynkach efektów synergii, które jak rozumiem są elementem wycen transakcyjnych. Abstrahując od tego, czy na końcu dochodzi to tych transakcji. W związku z tym na pewno nie na wszystkie rzeczy będziemy sobie w stanie pozwolić, natomiast, tak, cały czas chcemy rozwijać się i tak, jak mówiliśmy o tym wielokrotnie, w sposób oportunistyczny uczestniczyć w tego typu transakcjach.

Pytanie z sali: Jaka kwota z bieżącego roku została założona na potrzeby wyliczenia wskaźnika wypłacalności?

Ja pozwolę sobie nie odpowiedzieć na to pytanie, ponieważ nie chciałby rozgrzać dyskusji dotyczącej tego, co my zakładamy, jak my zakładamy na koniec roku. Jest to założenie, które bazuje na pewnym konserwatywnym podejściu do tego, jak wynik może się kształtować w tym roku oraz historycznych poziomów wypłat. Państwo wiedzą doskonale, że przez ostatnich kilka lat pozostawaliśmy na takim poziomie 75-78% w związku z tym to jest cały czas kontynuacja naszych zamiarów pozostania atrakcyjną spółką dywidendową. Natomiast proszę mi wybaczyć, ale chyba na tym etapie ucieknę od pytania o wartość.

Pytanie z sali: Czy komentarz na temat skorygowanej marży w grupówce na poziomie dotyczył drugiego kwartału, czy całego pierwszego półrocza?

Ten komentarz dotyczył drugiego kwartału, natomiast z punktu widzenia całego pierwszego półrocza to jest niewiele mniejsza rentowność. Ona jest na poziomie 22-23%, w związku z tym tutaj naprawdę z wyeliminowaniem tego czynnika jesteśmy tam, gdzie zwykliśmy być, jeżeli chodzi o te marżowości.

Pytanie z sali: Czy w ubezpieczeniach komunikacyjnych możliwe są wzrosty cen w drugiej połowie roku?

Ja myślę, że te wzrosty cen są nieuniknione. Mógłbym powiedzieć w ten sposób: drugi kwartał jest dla mnie zaskakujący z punktu widzenia powściągliwości. Rynek dzisiaj, tak jak państwo widzieliście na jednym z poprzednich slajdów, jest w takim trendzie bocznym, jeżeli chodzi o rozwój cen. Ta cena się praktycznie nie zmienia, są takie kropelkowe ruchy, trochę w górę, trochę w dół. Biorąc pod uwagę to, co się dzieje po stronie częstości, wszyscy podróżujemy po drogach, widzimy, że coraz dłużej się stoi w korkach, to jest nieuniknione. Tak żeby podać skalę, to możemy powiedzieć tak: jeżeli częstości wrócą do tego, jak prezentowały się w roku 2019, to ten rynek musi skorygować cenę o około 15% przy cenie za średnią wartość szkody komunikacyjną taką, jaka jest dzisiaj. Natomiast te ceny szkód, tak jak państwo doskonale wiedzą, rosną. Na te wzrosty wpływają zarówno wzrosty części, wzrosty roboczogodzin, wzrosty wynikające z tego, że coraz szybszymi, lepszymi, młodszyimi, z większym silnikiem itd. samochodami podróżujemy, w związku z tym to jest parametr, bardzo mocny parametr cenowy. Tego nie widać po cenie dzisiaj, więc cena na pewno musi wrócić i to w moim odczuciu powinno być już się zacząć dziać w drugim kwartale. Dzisiaj rynek jest w takim trochę zawieszeniu. Wszyscy obserwują wszystkich.

Pytanie z sali: Ile do wyników kontrybuowały in z sektora logistycznego?

One kontrybuowały kwotą niecałych 80 mln zł.

Pytanie z sali: Czy rentowność w grupówce może dalej być przed podwyższoną śmiertelnością?

Odpowiem na to pytanie w ten sposób: słysząc to, w jaki sposób praktycznie cały świat mówi o czwartej fali, to na to pytanie pewnie odpowiedź jest twierdząca.

Pytanie z sali: Czy za dobry wynik na akcjach odpowiadają pojedyncze ekspozycje, czy raczej szeroki portfel?

Częściowo na to pytanie odpowiedziałem, natomiast uzupełnieniem odpowiedzi na to pytanie jest bardzo konsekwentnie budowany portfel inwestycji private equity, który jest o tyle trudny do zbudowania, że z punktu widzenia rentowności on się charakteryzuje takim j curve, ponieważ koledzy po stronie funduszy bardzo często opłaty za zarządzanie opierają o commitment, a nie o praktycznie zaangażowane pracujące środki w związku z tym ten portfel należy budować bardzo konsekwentnie, ale nie tak skokowo, po to, żeby nie rozpoznawać tych negatywnych sytuacji. My robimy to w sposób konsekwentny od dłuższego czasu w związku z tym na te portfele akcyjne również te strategie wpływały w tym kwartale i w tym półroczu.

Pytanie z sali: Ostatnio pojawiły się artykuły prasowe, że PZU zmienił politykę likwidacji szkód i współpracy z warsztatami, co ma przynieść oszczędności. Czy można prosić o komentarz? Czy jest jakiś efekt już widoczny w wynikach?

Nie. Efektu w wynikach jeszcze nie ma. Ja bym może odpowiedział na to w ten sposób: my nie zmieniliśmy swojej polityki likwidacji szkód. My trzymamy się konsekwentnie tego, do czego wielu współpracujących z nami partnerów, tutaj mówimy o warsztatach, przyzwyczyliło się przez szereg lat. Natomiast musimy mieć świadomość również tego, że ceny, jakie PZU płaci za likwidacje wpływają na to, w jaki sposób my możemy kształtować ceny dla klientów. Teraz patrząc na ostatnich kilka kwartałów możemy powiedzieć w ten sposób: w niektórych przypadkach nasza średnia cena związana ze zlikwidowaną szkodą komunikacyjną zaczęła być zbyt mocno odstającą od rynku co znaczy, że zaczęliśmy być wykorzystywani przez naszych partnerów niestety, jako łatwy sposób pozwalający zoffsetować spadające częstości. Proszę zwrócić uwagę jak to działa. Niższe częstości, to jest niższy ruch w warsztatach w związku z tym warsztaty mają mniej szkód do obsłużenia, zlikwidowania naprawy. Skoro jest mniej szkód, a słyszymy o presji cenowej, no to każdy z nas zastanawia się w jaki sposób można tą presją zarządzić no i tutaj nic się nie zmieniło z punktu widzenia naszej polityki. Staramy się po prostu trochę przeciwdziałać tym apetytom po to, żeby móc utrzymać odpowiednią, atrakcyjną cenę dla naszych klientów. Ja tylko dodam do tego, że nasze rentowności w tym produkcie komunikacyjnym no też podlegają erozjom. Natomiast, jeżeli nie będziemy tutaj swego rodzaju strażnikami rynku, to może to doprowadzić do bardzo niekorzystnych zmian, które przełożą się na końcu na klienta. Ja chciałbym przypomnieć o tym, że cały czas musimy patrzeć na cenę z punktu widzenia i adekwatności w kontekście sumy kosztów, jakie są ponoszone z tego segmentu rynku w związku z tym na serio się traktując albo zarządźmy naszą pulą kosztową, albo będziemy musieli zweryfikować cenę, ponieważ tutaj dość łatwo wpaść w tarapaty, które później przekładają się na kapitały. Pamięamy lata 16-17. Pamięamy co się zaczęło dziać pod koniec zeszłego roku no i to jest nasza odpowiedź. To nie jest zmiana strategii, czy polityki współpracy z naszymi partnerami.

Pytanie z sali: Czy bardzo dobry wskaźnik mieszany w pozakomunikacji, to w jakimś stopniu efekt jednorazowy/sezonowy? Jak to się może kształtować w kolejnych kwartałach?

Na pewno to, co nie wystąpiło w tym kwartale, to to, co miało miejsce z kolei w tym kwartale rok temu, czyli podtopienia, zalania, ulewne deszcze, grady itd. Ten element, powiedzmy, takiej sezonowości pogodowej przesunął się tym razem na trzeci kwartał o czym będziemy państwa informować w odpowiednim momencie.

Pytanie z sali: Kwartalna marża w segmencie ubezpieczeń indywidualnych najniższa od co najmniej 10 lat. Z czego to wynika i czy można traktować to jako efekt jednorazowy?

Ja już trochę o tym mówiłem. Z jednej strony to jest efekt bardzo dużej dystrybucji w segmencie bankowym, która charakteryzuje się nieco wyższymi kosztami dystrybucji. Z drugiej strony tak samo, jak w wielu przypadkach po tej stronie życiowej, jest to efekt wyższej śmiertelności.

Pytanie z sali: Liczba zgonów w drugim kwartale spadła.

Nie, to nie jest prawda. Liczba zgonów w drugim kwartale wcale nie spadła. Jeszcze raz przypomnę, szczyt trzeciej fali to jest tydzień 13-17 w Polsce i to jest, jak wszyscy umiemy liczyć, kwiecień. Kwiecień był dla nas bardzo, bardzo złym okresem, w którym jednostkowo PZU Życie miało wynik ujemny, w związku z tym to nie jest tak, że jesteśmy już po pandemii.

Pytanie z sali: Czy można prosić o komentarz na temat rozwoju ekosystemu benefitów i dla kierowców.

Tak, jak wspomniałem, my jesteśmy można powiedzieć, że na finiszu pracy, jeżeli chodzi o benefity pracownicze, tego ekosystemu i o tym będziemy mówić pod koniec tego roku. Benefity i ekosystem kierowcy, to jest pewnie kolejny rok z punktu widzenia pojemności technologicznej, a wiemy wszyscy jak ciężko dzisiaj o zasoby IT. Przyjęliśmy taką kolejność też z punktu widzenia możliwości dosprzedaży tych rozwiązań do naszego portfela ubezpieczeń w kanale korporacyjnym także o tym będziemy do państwa mówić pod koniec tego roku. Benefity dla kierowców to kolejne okresy.

To wszystko, jeżeli chodzi o pytania z Internetu. Więcej pytań nie widzę, także bardzo wszystkim serdecznie dziękuję, chyba że są jeszcze jakieś pytania? Nie, nie ma. Koledzy kiwają głowami przecząco w związku z tym bardzo serdecznie dziękuję i do zobaczenia, do usłyszenia przy okazji kolejnej publikacji wyników. Dziękuję bardzo.