

Tomasz Kulik, członek zarządu PZU SA, CFO Grupy PZU: Dzień dobry wszystkim. Witamy serdecznie na spotkaniu podsumowującym wyniki grupy PZU w II kwartale roku 2022. I tradycyjnie, jak to ma miejsce co kwartał, dzisiejsze spotkanie będzie ułożone według następującej logiki. Zaczniemy od przedstawienia głównych osiągnięć Grupy PZU, po czym podsumujemy rozwój działalności, porozmawiamy o tym, w jaki sposób, to co miało miejsce, czego byliśmy obserwatorami w drugim kwartale wpłynęło i ukształtowało wyniki finansowe całego konglomeratu oraz przejdziemy przez realizację głównych założeń strategii po to, żeby zobaczyć, jak na koniec II kwartału oceniamy szanse wywiązania się z tych długoterminowych celów. Ja przypomnę tylko, że strategia była ogłaszana w momencie charakteryzującym się bardzo dużą zmiennością, to był początek pandemii w Polsce, w związku z tym duża niepewność. Dzisiaj to nasze otoczenie makroekonomiczne oraz to co się dzieje, jeżeli chodzi o usługi zarówno w sektorze ubezpieczeniowym, jak i bankowym, są nieco, to są nieco inne wydarzenia, niż te o których myśleliśmy, tym bardziej ważne jest to, czy i w jaki sposób będziemy realizować nasze długoterminowe zobowiązania.

Zaczniemy oczywiście od podsumowania. II kwartał, jak pamiętamy, to jest kwartał, który charakteryzował się i był skupiony wokół kilku zjawisk, zjawisk, które przełożyły się na bardzo duże wyzwania, którym musieliśmy sprostać. To przede wszystkim sytuacja związana z wojną w Ukrainie, to przede wszystkim duże zmienności na rynkach finansowych, które powodowały, że rosły stopy, które powodowały, że inflacja i wzrost kosztów osiągał bardzo wysokie poziomy i z tym wszystkim duże podmioty, PZU między innymi, musiały sobie radzić. Wydaje się, że możemy powiedzieć wprost, pomimo wyzwań kończymy kwartał z bardzo solidnym wynikiem, wynikiem w wysokości 722 mln. I pomimo tego, że rok do roku jest to lekka negatywna różnica 4,2%, to cały czas jesteśmy w stanie realizować bardzo wysokie, jedne z wyższych w sektorze rentowności na kapitałach własnych. Na to oczywiście przekłada się wysoka rentowność w ubezpieczeniach i to cieszy szczególnie biorąc pod uwagę skalę wyzwań, zarówno po stronie majątkowej, jak i po stronie życiowej, tutaj widzimy powrót rentowności po tym okresie związanym z pandemią, związanym z nadśmiertelnością w Polsce. Cieszy wzrost rentowności w segmencie bankowym oraz bardzo solidne rentowności, jeżeli chodzi o portfel główny, któremu pomagają wyższe stopy procentowe, które powodują, że my jesteśmy dzisiaj w stanie odnawiać zapadające transze historycznych inwestycji po znacznie wyższych stopach. To powoduje, że te zawirowania, które obserwowaliśmy, zarówno w pierwszym, jak i w drugim kwartale roku nie mają na nas tak silnego wpływu a bardzo solidne fundamenty, szczególnie po stronie ubezpieczeniowej, pozwalają realizować wysokie zwroty na kapitałach.

Jeżeli chodzi o rozwój biznesu i to, co charakteryzowało naszą sprzedaż w tym okresie, to przede wszystkim cieszą wyniki, które osiągnęliśmy, jeżeli chodzi o biznes majątkowy zarówno ten w Polsce, jak i poza granicami, bardzo mocne wzrosty, wzrosty, jeżeli chodzi o biznes polski, ponad 8%, zagranica 17%,

to cieszy, szczególnie biorąc pod uwagę, tak jak wspomniałem zawirowania na rynkach finansowych oraz to, co się działo, jeżeli chodzi o odpływy aktywów z rynków, przeceny aktywów, jeżeli chodzi o poszczególne rynki finansowe. A mówię o tym, dlatego że jeżeli chodzi o biznes z kolei życiowy, to ten biznes, tak jak państwo wiecie, to nie są tylko polisy ochronne, to są też polisy inwestycyjne, które w tym okresie właśnie będąc narażonym na te duże fluktuacje, charakteryzowały się niższymi wzrostami, niższymi wpłatami na rachunki, w związku z tym dynamika w biznesie życiowym niestety ujemna. Ujemna właśnie ze względu na produkty o charakterze inwestycyjnym głównie produkty sprzedawane w kanale bankowym. Z kolei biznes majątkowy, tak jak wspomniałem bardzo dobre dynamiki, jeżeli chodzi o biznes poza komunikacyjny, to cieszy. Tutaj mocne wzrosty w grupie 8 i 9, mocne wzrosty w OC ogólnym, co spowodowało, że w tej grupie my rośniemy prawie 10% rok do roku. Jeżeli chodzi o biznes komunikacyjny z kolei, to tutaj bardzo silne dynamiki, jeżeli chodzi o sprzedaż AC, zarówno z punktu widzenia wzrostu zainteresowania sprzedaży wznowień tych umów, jak i jeżeli chodzi o średnią wartość składki, pod presją biznesu OC, który z kolei przy rosnącej skali charakteryzował się niższą składką transakcyjną.

Jeżeli chodzi o takie podsumowanie tego, jak zamykamy kwartał II, to zamykamy go ze wzrostem sprzedaży, bardzo solidnym wynikiem netto, tak jak wspomniałem 722 mln, bardzo solidnymi fundamentami, jeżeli chodzi o biznes ubezpieczeniowy. Wskaźnik mieszany w ubezpieczeniach majątkowych poniżej 88%, to jest bardzo, bardzo solidny poziom, pomimo tego, co się dzieje, jeżeli chodzi o ubezpieczenia komunikacyjne. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia na życie, to bardzo cieszy powrót niższych szkodowości w ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych, tam rozpoznaliśmy w drugim kwartale jedno zdarzenie o charakterze, można powiedzieć, jednorazowym, z punktu widzenia skali natomiast niejednorazowym, jeżeli chodzi o charakterystykę tego biznesu, z wyeliminowaniem tego elementu. Rentowność w tym segmencie 23,7, co raz jeszcze obrazuje powrotu bardzo wysokich rentowności do ubezpieczeń na życie. Tak jak wspomniałem, wynik na działalności inwestycyjnej wysoki, rentowność portfela przekroczyła 4,4%. To co cieszy tutaj, to przed wszystkim bardzo dobry wynik odsetkowy, bardzo mocne zwroty, jeżeli chodzi o segment nieruchomościowy dobrze performujący portfel equity, głównie private equity, ze względu na dobre wyceny biznesu technologicznego w tym portfelu, co właśnie pozwala pomimo tych zawirowań realizować te jakże wysokie rentowności. Jednocześnie w tym samym czasie koszty pod ścisłą kontrolą i pomimo presji wynagrodzeniowej, pomimo wzrostu cen energii, czynszów oraz tego, że jesteśmy w takim dość charakterystycznym momencie związanym z przeprowadzką, czyli wychodzimy z jednej lokalizacji, wchodzimy do drugiej, część kosztów rozpoznając podwójnie i pomimo tego, że w kanale bankowym nastąpiła dość duża negatywna dynamika sprzedaży, jesteśmy w stanie pokazywać wysoką efektywność kosztową mierzoną wskaźnikiem kosztów na poziomie 7,4%. To wszystko przy bardzo silnej pozycji kapitałowej 222%, istotnie powyżej grupy

referencyjnej, i znowu pomimo tych zawirowań nasz ratingu i jego perspektywa potwierdzone raz jeszcze przez agencję SNP, czyli A- z perspektywą stabilną.

O naszym zaangażowaniu w Ukrainie mówiliśmy wielokrotnie. Czujemy, że to jest nasza powinność i pomimo tego, że czasy są trudne, oczywiście niesiemy wsparcie dla osób przekraczających granicę, pomagamy naszym pracownikom, to z jednej strony stanowi nasz koszt, to jest oczywista sprawa, natomiast z drugiej strony stanowi to też, tak jak wspomniałem naszą powinność, w związku z tym biorąc pod uwagę nasz rodzaj działalności, biorąc pod uwagę to, że staramy się być odpowiedzialną społecznie instytucją, jesteśmy na tym pierwszym froncie tego wszystkiego, co jest związane z tym konfliktem. I niesiemy pomoc tym wszystkim, którzy tego oczekują.

Jeżeli chodzi o konsekwentne wdrażanie innowacji, tutaj często mówimy o produktach, które z wielu względów postrzegamy, jako przełomowe. Natomiast tym razem, ja szczególnie chciałbym nawiązać do tego slajdu i go zaznaczyć, dlatego że chyba pierwszy raz w takiej skali nasze działania w tym obszarze, obszarze innowacji ubezpieczeniowych zostały szeroko rozpoznane i nagrodzone. Dwa produkty, jeden, który zdobył złoto, drugi, który zdobył drugą nagrodę w konkursie EFMA Insurance Innovation. Pierwszy z nich prewencja w związku z badaniami skóry, rak skóry, czerniak oraz to wszystko, co szczególnie po okresie wakacyjnym powinno budzić nasze zainteresowanie czy przypadkiem nie zaszły na naszej skórze jakieś zmiany, które mogą z czasem przerodzić się uzłośliwiając w bardzo przykre dla zdrowia konsekwencje. Ciszymy się, że w tym szczególnym obszarze jesteśmy w stanie stworzyć produkt, który jest produktem certyfikowanym. To jest bardzo ważne, tak że zachęcamy wszystkich, tym razem, którzy sceptycznie podchodzą do tego typu rozwiązań, żeby sięgać po nie, żeby sprawdzać się, mówimy o bardzo ważnych rzeczach. Natomiast drugi produkt, druga zmiana, również dla nas bardzo istotna Agro Lab, produkt, który powoduje, że dużo szybciej, dużo bardziej skutecznie jesteśmy w stanie reagować i likwidować szkody masowe, szkody związane z uprawami. Także wpływ na proces likwidacji, wpływ na dokładność szacunków.

Jak zawsze o PZU mówimy w kontekście, w kontekście rynkowym, tak też zrobimy tym razem, w związku z tym zaczynając od tego, jak wyglądały w tym czasie zmiany na rynku, rozpoczynając od rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych. Tak jak wspomniałem wcześniej on pozostawał pod dyktandem bardzo solidnych choć malejących wzrostów, jeżeli chodzi o biznes pozakomunikacyjny. Tutaj niecałe 10% dynamiki rok do roku, głównie jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe, czyli grupa 8, 9, OC ogólne i produkty związane ze świadczeniem pomocy. Jeżeli chodzi o produkty komunikacyjne, to tutaj dość duże rozróżnienie pomiędzy tym, co się działo w ubezpieczeniach autocasco, gdzie z jednej strony mamy duże dynamiki samych, samej ilości polis, z drugiej strony duże ilości dynamiki ceny, co zaowocowało dynamiką składki na poziomie prawie 11% rok do roku. Niestety na to wszystko cieniem

kładzie się sytuacja w OC posiadaczy pojazdów komunikacyjnych, gdzie pomimo wzrostu ekspozycji, liczby polis, tutaj ten wzrost o 2% rok do roku, niestety średnia cena, średnia cena nieco te wzrosty hamuje, średnia cena transakcyjna z ujemną dynamiką, tak że spadki w tym czasie, ogólnie oznacza to wzrosty w całej komunikacji na poziomie 4,4%.

Jeżeli chodzi o sam rynek ubezpieczeń komunikacyjnych w Polsce, to to, co obserwowaliśmy zarówno w I jak i II kwarta, to cały czas spadki cen. Natomiast w tym samym czasie, obserwowaliśmy również częstotliwości, które jednak nie wracają do tych częstotliwości przedcovidowych. Na to wpływa wiele czynników, na to wpływa poza tym, o czym już wielokrotnie mówiliśmy, to znaczy hybrydowy często rodzaj prowadzone przez nas działalności, wiele osób, wielu z nas pracuje w takim cyklu mieszanym, gdzie część czasu pracy spędzamy w biurze, natomiast część w domu, to wpłynęło na ograniczenie natężenia ruchu drogowego. Z drugiej strony szczególnie w drugim kwartale obserwowaliśmy wzrost cen paliw w kontekście wojny w Ukrainie, bardzo duże wzrosty, które przełożyły się w jeszcze większy sposób i wpłynęły na ograniczenie natężenia ruchu drogowego. To zostało potwierdzone, jeżeli chodzi o odczyty, mniejszą ilością wypadków, mniejszą ilością mandatów, w związku z tym, to są rzeczy, które wpływają istotnie na nasze wybory, czy zostawić auto pod domem i skorzystać z komunikacji miejskiej, czy przypadkiem jednak uczestniczyć w ruchu drogowym. Z tego też względu rynek komunikacyjny i to jest potwierdzone wynikami całego sektora ubezpieczeń w Polsce na podstawie danych opublikowanych przez KNF był w stanie rosnąć, jeżeli chodzi o rentowności w pierwszym kwartale, a sam wskaźnik mieszany za pierwszy kwartał w ubezpieczeniach komunikacyjnych osiągnął 93%, to oznacza, że wiele zakładów ubezpieczeń, pomimo tego, o czym myśleliśmy wielokrotnie w tym czasie bardziej skupiała się na poszukiwaniu nowego biznesu, na budowaniu portfela i zwiększaniu udziałów rynkowych, niż na poprawie rentowności.

Jeżeli chodzi o PZU i sprzedaż w tym okresie, tylko ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe, taka mieszana dynamika wszystkich produktów. 7,7% do góry, 8% jeżeli chodzi o poza komunikację. Tutaj widzimy trzy rzeczy, przede wszystkim wzrost, jeżeli chodzi o ubezpieczenia korporacyjne, budowlano-montażowe, to jest kwestia kontynuacji bądź rozpoczęcia nowych projektów inwestycyjnych, w związku z tym tutaj bardzo solidne przyrosty. Z drugiej strony biznes indywidualny, ubezpieczenia mieszkaniowe, ubezpieczenia MSP, produkt PZU Firma, to wszystko napędzało z kolei wzrosty w tym segmencie w ramach klienta indywidualnego. Niestety na to wszystko cieniem kładła się sprzedaż produktów majątkowych w kanale bankowym, które są produktami dodatkowymi do produktów kredytowych, biorąc pod uwagę, to co się działo w bankach, w tym czasie, ograniczenia albo spadek dynamiki sprzedaży produktu wiodącego. My również w konsekwencji rozpoznaliśmy niższe sprzedaże produktów, które są produktami dodatkowymi. Jeżeli chodzi o komunikację, to tak jak mówiliśmy bardzo solidne wzrosty AC,

w przypadku PZU ponad 16%, zarówno wzrosty, jeżeli chodzi o ilość, jak i jeżeli chodzi o cenę, nieco gorsze dynamiki w OC, tutaj niecałe 1,5 punktu procentowego, wzrosty ekspozycji przy malejącej cenie.

Jak w tym czasie i co działo się na rynku ubezpieczeń na życie? Jeżeli chodzi o rynek ze składką regularną, stanowiący prawie 90% całości, to bardzo solidne wzrosty jeżeli chodzi o grupę 1 prawie 6%, dodatki ponad 6%, niestety to wszystko wyhamowywane ujemnymi dynamikami, jeżeli chodzi o produkty inwestycyjne, produkty typu unit-lined w związku z tym mieszana dynamika, jeżeli chodzi o tą część rynku, część rynku ze składką okresową 3,2%. Jeżeli chodzi o rynek ze składką jednorazową, to on pod mocnym wpływem tego wszystkiego, co jest związane z sytuacją na rynkach finansowych, czyli przede wszystkim wykupy, likwidacje i niższe wpłaty na rachunki produktów ubezpieczeniowych, o charakterze inwestycyjnym, których dynamika spadła o ponad 70% w tym okresie i pomimo wzrostu, jeśli chodzi o dodatki, taka mieszana dynamika dla wszystkich produktów w tym segmencie minus ponad 40% na tle takiego rynku udziały PZU w wysokości 43,2%.

Jeżeli chodzi o nasz portfel w tym czasie, to my rośliśmy, rośliśmy, jeżeli chodzi o ubezpieczenia grupowe indywidualnie kontynuowane, wzrost 26 mln, pomimo tego, co jest dzisiaj określane, jako negatywny skutek pandemii, pandemii, która jest z nami od ponad 2 lat, pandemii, która zbierała swoje bardzo negatywne żniwo, jeżeli chodzi o nadśmiertelność, dzisiaj mówimy o tym, z punktu widzenia top line, z punktu widzenia składki przypisanej ze względu na to, że nasz portfel w tym zakresie również się nieco skurczył. Właśnie ze względu na nadśmiertelność. I to co cieszy szczególnie, to to, że pomimo tych wszystkich negatywnych zdarzeń my jesteśmy w stanie w tym segmencie rosnąć. Rośniemy ze względu zarówno na umowy główne i dodatki, dodatki do grupówki, dodatki do indywidualnej kontynuacji, na uwagę zasługują dwie rzeczy, przede wszystkim rosnący portfel ubezpieczeń zdrowotnych, który w ramach portfela umów ubezpieczeniowych osiągnął skalę ponad 2,5 mln aktywnych umów zdrowotnych. Jeżeli chodzi o pozostałe dodatki, to tutaj zwracamy uwagę na umowę dodatkową na wypadek zachorowania na nowotwór złośliwy.

Jeżeli chodzi o biznes indywidualny, to mamy tutaj do czynienia z trzema rodzajami zjawisk. Pierwsze, to które szczególnie nas cieszy, wzrost sprzedaży indywidualnych produktów ochronnych w kanałach własnych, spadek niestety tych samych produktów w kanałach bankowych. Ja o tym wspominałem, to są produkty dodatkowe do produktów wiodących w bankach, w związku z tym przy negatywnej dynamice sprzedaży tychże, my obserwujemy również ujemne dynamiki, jeżeli chodzi o produkty ochronne. No i coś, co stanowi dość dużą zmianę, taką strukturalną, rynkową, niższy poziom sprzedaży oraz wpłat na rachunki Ubezpieczeniowych Funduszy Kapitałowych, tutaj rok do roku spadek rzędu 150 mln, natomiast są to spadki, które z punktu widzenia rentowności, tak jak zaraz będziemy o tym mówić nie przekładają się tak bardzo negatywnie na Grupę PZU.

W ramach filara Zdrowie, dalszy, konsekwentny wzrost, wysoka dynamika dochodów, jeżeli chodzi o sprzedaż prawie 16% wzrostu rok do roku, jeśli chodzi o liczbę umów 7,6% wzrostu. Głównie dosprzedaż kolejnych dodatków zdrowotnych do produktów ochronnych, ale z drugiej strony również budowa portfela abonamentowego w ramach sieci własnej i sprzedaży przez PZU Zdrowie. To jest o tyle istotne, że ten portfel, czy w ogóle produkty abonamentowe charakteryzują się inną nieco dynamiką, pozwalają na nieco bardziej elastyczne prowadzenie tego biznesu, co jest szczególnie istotne w otoczeniu dużych wzrostów inflacyjnych, w tym w sektorze my szczególnie zwracamy na to uwagę. Bardzo staramy się przede wszystkim przekierowywać pacjentów do własnych placówek. Cieszymy się, że rośnie procent umów, które są realizowane poprzez platformę Moje PZU, ponieważ to wpływa na optymalizację kosztową w tym segmencie oraz ostateczny koszt per pacjent czy koszt per procedura medyczna, to jest bardzo ważne, tak jak wspomniałem w kontekście bardzo dynamicznie rosnącej inflacji zdrowotnej. Cieszy nas również możliwość realizowania naszych zobowiązań nie w ramach wizyt fizycznych a w ramach telekonsultacji i telemedycznych porad, które powodują, że tak jak wspomniałem, ten jednostkowy koszt na pacjenta jesteśmy w stanie nieco lepiej kontrolować.

Jeżeli chodzi o aktywa pod zarządzaniem, to tak jak wiemy pierwsza połowa tego roku charakteryzowała się bardzo dużymi odpływami, odpływy na poziomie 20 ponad mld złotych, pomimo tego, możemy powiedzieć, jesteśmy w sytuacji, w której PZU i TFI PZU charakteryzowało się jako jedyny podmiot na rynku pozytywną sprzedaż netto w każdym miesiącu pierwszego półrocza, a napływ netto środków nowych aktywów pod zarządzanie osiągnął wartość prawie 350 mln zł, i to bardzo cieszy. Oczywiście jest to związane ze strukturą produktową, która jest w znacznie mierze oparta o produkty z jednej strony pasywne, z drugiej strony produkty stanowiące zabezpieczenie emerytalne, czyli produkty charakteryzujące się takim systematycznym podejściem, do odkładania pieniędzy i oszczędzania, czyli produkty PPK, PPE i to stanowi o naszej wyjątkowości i to stanowiło o naszej wyjątkowości w tym trudnym bardzo dla rynku okresie.

Jeżeli chodzi o kanał bancassurance, assurbancing, czyli współpraca z bankami w jedną, w drugą stronę, to o czym już wspomniałem, to bardzo trudny rynek, rynek pozostający pod bardzo mocnym wpływem otoczenia i sytuacji makroekonomicznej, który niestety dał nam sporo mniej potencjału, jeżeli chodzi o sprzedaż zarówno produktów majątkowych, jak i życiowych, tak że tutaj ujemne dynamiki, natomiast bez istotnego wpływu na wynik końcowy.

I właśnie o wynikach mówiąc podsumujemy II kwartał. II kwartał, który z punktu widzenia głównego naszego wskaźnika, czyli rentowności kapitałów własnych, można powiedzieć zamykamy na bardzo, bardzo solidnych poziomach, to jest ponad 18%, w związku z tym, to jest powód do dumy.

Pomimo tych negatywnych zdarzeń, o których mówiliśmy, nie jesteśmy w stanie również mówić o sprzedaży łącznie całego konglomeratu, który charakteryzuje się wyższą dynamiką rok do roku, kwartał do kwartału, tak jak wspomniałem, pomimo tych wszystkich negatywnych, tak że rośniemy w rynku, który szczególnie w produktach inwestycyjnych, produktach dystrybuowanych w kanale bankowym generował ujemne dynamiki. W tym samym czasie odszkodowania nasze i świadczenia netto są istotnie niższe, znowu zarówno kwartał do kwartału, jak i rok do roku i tutaj mamy do czynienia z trzema rodzajami wydarzeń. Pierwszy i najważniejszy, co jest potwierdzone rentownością ubezpieczeń czyli bardzo solidne fundamenty biznesu ubezpieczeniowego, zarówno po stronie majątkowej, jak i po stronie życiowej. Po stronie majątkowej wskaźnik mieszany, na poziomie 87,7, biorąc pod uwagę sytuację, szczególnie po stronie ubezpieczeń komunikacyjnych, to jest bardzo wysoka rentowność, bardzo dobry wynik, wynik lepszy, niż analogiczny z I kwartału na poziomie II kwartału zeszłego roku.

Jeżeli chodzi o marże w ubezpieczeniach grupowych indywidualnie kontynuowanych, poprawa w stosunku do analogicznego okresu z zeszłego roku, natomiast jednocześnie, co warto podkreślić, bardzo duży spadek szkodowości w tym segmencie, spadek szkodowości głównie po stronie ryzyk zgonowych, częściowo offsetowanych, jeżeli chodzi o ryzyka zdrowotne, dodatki zdrowotne, leczenie szpitalne, ciężkie zachorowania, to jest to, co charakteryzowało ten portfel po ponad dwóch latach pandemii, kiedy wraca ruch do placówek zdrowia i ludzie nieco chętniej sięgają i utylizują pakiety medyczne. Pozostałymi wydarzeniami, które miały wpływ na taką a nie inną sytuację, jeżeli chodzi o tą pozycję, czyli odszkodowanie świadczenia netto, to wyższy spadek rezerw techniczno ubezpieczeniowych, w efekcie niższych dochodów z produktów inwestycyjnych, tutaj częściowo to niestety zostało zoffsetowane wzrostem rezerwy na indeksację sum ubezpieczenia w produkcie indywidualna kontynuacja, o tym jeszcze za chwilę będę mówił szerzej.

Jeżeli chodzi o koszty administracyjne, koszty akwizycji, tutaj rośniemy, rośniemy z nieco wyższą dynamiką, niż dynamika składki, natomiast, to co cieszy, to to, że pomimo tego, my jesteśmy w stanie realizować właśnie te bardzo, bardzo wysokie rentowności. Jeżeli chodzi o koszty akwizycji, to tutaj z jednej strony zmiana miksu kanałów, większe otwarcie, jeśli chodzi o kanał multiagencyjny, również zmiana miksu produktów i wyższa sprzedaż ubezpieczeń pozakomunikacyjnych, charakteryzujących się wyższymi kosztami dotarcia, jeżeli chodzi o koszty administracyjne, to tak jak wspomniałem wcześniej, duża presja, jeżeli chodzi o nośniki energii, czynsze, dwukrotne koszty rodzajowo, jeżeli chodzi o tematy związane z siedzibą i projekt przeprowadzki, to jest coś, co przez jakiś czas będziemy ponosili podwójnie, jeżeli można to w ten sposób scharakteryzować oraz oczywiście sytuacja na rynku wynagrodzeń, to były te elementy, które powodowały, że koszty administracyjne rosły nam rok do roku. To co cieszy, tak jak wspomniałem, to przy bardzo dużej rentowności portfela głównego jesteśmy w stanie zamknąć II kwartał

z wynikiem z działalności operacyjnym, który zarówno w stosunku do zeszłego roku, jak i do zeszłego kwartału dość mocno rośnie, a z wyłączeniem działalności bankowej, podsumować ten kwartał na poziomie 556 mln zł.

To, na co chciałbym zwrócić państwa szczególną uwagę, to rentowność według segmentu działalności operacyjnej. Mówiliśmy już o rentowności biznesu majątkowego, który rok do roku wygląda bardzo podobnie, z punktu widzenia tej rentowności końcowej, poniżej 88%, to są wyniki, które dzisiaj nie są obserwowane, jeżeli chodzi o wyniki naszej grupy porównawczej. Bardzo silne rentowności w obu segmentach, w segmencie zarówno masowym, jak i korporacyjnym, jeżeli chodzi o biznes życiowy, również wzrost, wzrost w obu segmentach, tak że to jest coś, co cieszy, i dzisiaj jedynym takim elementem, który pozostaje w strefie takiej bardzo dużej niepewności, to jest nasza sytuacja związana z biznesem w Ukrainie oraz niepewnością związaną z dalszym rozwojem działań wojennych po ponad półrocznym okresie trwania konfliktu zbrojnego.

Rentowności w poszczególnych segmentach. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia komunikacyjne wskaźnik COR 93%, ubezpieczenia poza komunikacyjne 80%. Tutaj, to co szczególnie zwraca uwagę, to to, że również rynek pokazuje pozytywne rentowności w ubezpieczeniach komunikacyjnych, co powoduje, że jednak w II kwartale cena nie rosła, a tak jak wspominałem na początku, wielu naszych konkurentów skupiało się raczej na optymalizacji swojej pozycji sprzedażowej, dotarcia oraz udziałów rynkowych, bardziej niż rentowności. Po stronie ubezpieczeń na życie przede wszystkim niższa śmiertelność, która jest adekwatna do spadków częstości zgonów obserwowanych w populacji, za chwilę o tym szerzej. Wzrost rezerwy matematycznej związanej z indeksacją sum ubezpieczenia, w kontekście istotnych przyrostów inflacyjnych, które obserwujemy na rynku, wzrost kosztów utylizacji świadczeń w ubezpieczeniach zdrowotnych, to jest coś, co tak jak wspominałem wcześniej offsetowało bardzo duże spadki szkodowości w tym segmencie. Wzrost niewielki kosztów działalności oraz w kontekście właśnie spadków szkodowości, częściowe rozwiązanie ryzyka, rezerwy na ryzyka niewygaśnię, w wysokości 25 mln, to są właśnie te zdarzenia, które charakteryzowały grupówkę indywidualną kontynuację. Jeżeli chodzi o biznes indywidualny w wartościach bezwzględnych, te same, te same rentowności, które w zeszłym roku o tej porze przy dużo niższej sprzedaży, co przekłada się na wyższe rentowności mierzone w sposób względny, czyli procentowy. Jeżeli chodzi o pandemię, to to co my zauważamy, to przede wszystkim powrót do, chyba można już to w ten sposób nazwać, takich poziomów przedcovidowych, tak jak państwo widzicie, liczba zgonów kwartalnie w Polsce wraca do poziomu 105, to jest spadek o ponad 20%, jeżeli chodzi o drugi kwartał zeszłego roku. W związku z tym, to przekłada się na to, co państwo widzą na tej grafice na dole, czyli przekłada się wprost na spadek szkodowości segmentu, minimalnie offsetowany produktami

zdrowotnymi, czyli leczenia szpitalne, ciężkie zachorowania, operacje chirurgiczne, to jest to, co dzisiaj jest utylizowane nieco mocniej, niż w tym okresie pandemicznym.

Wynik z inwestycji, przede wszystkim i chyba to jest najważniejsza informacja, wynik inwestycyjny na portfelu głównym bardzo solidny, z bardzo takim mocny, rosnącym udziałem odsetek, jeżeli chodzi o instrumenty dłużne, wzrost, jeżeli chodzi o portfel nieruchomościowy. Również portfel private equity w tej części ekologicznej. My dzisiaj jesteśmy beneficjentem rosnących stóp, które z punktu widzenia obligacji zmienno kuponowych, obligacji inflacyjnych czy też zaangażowanie w portfel private credit, powodują, że jesteśmy w stanie nie tylko rosnąć, ale rolować historyczne transze przy znacznie wyższych rentownościach, co cieszy. Natomiast, niestety, to co było naszym udziałem, czyli bardzo dobre zwroty na portfelu nie było w takim samym stopniu udziałem osób, które przy pomocy naszych rozwiązań realizowały swoje strategie inwestycyjne, biorąc pod uwagę to, że one weszły z dość dużym apetytem na ryzyko w rok 2022, straty na poziomie 490 mln, które powodują, że zamykamy tą linię z wartościami negatywnymi, natomiast tylko przypomnę, że wynik na produktach inwestycyjnych jest neutralny, z punktu widzenia wyniku Grupy.

Efektywność kosztowa utrzymana 7,4, wzrosty rok do roku z tych powodów, o których już wspominaliśmy, podobna efektywność kosztowa, jak za I kwartał, nie będę zatem już tego powtarzał. Przy bardzo solidnym bilansie, bardzo wysokim wskaźniku wypłacalności, przy praktycznie niezmiennym w czasie SCR, czyli kapitałochłonności prowadzonej działalności, w związku z tym, to raz jeszcze pokazuje, że jesteśmy organizacją, która z jednej strony jest w stanie w dobry sposób monetyzować prowadzoną działalność i przeznaczać ją w ten sposób na wypłaty w formie dywidendy.

Ostatni slajd z tej prestacki chciałbym poświęcić na podsumowanie kluczowych API-ów strategii. Raz jeszcze sprzedaż wzrosty, pomimo tego wiatru w twarz, jeżeli chodzi o produkty głównie życiowe, głównie w kanale bankowym, uważamy, że jesteśmy na dobrej drodze do realizacji tego celu, a być może nawet do nadrealizacji tego celu, podobnie, jeżeli chodzi o zysk netto Grupy, tutaj czujemy się dzisiaj komfortowo w miarę, jeżeli chodzi o ten cel, który został określony. Ja przypomnę jeszcze w warunkach bardzo dużej niepewności. Dzisiaj, to co obserwujemy za oknami, jeżeli chodzi o makro, to jest kompletnie inny obrazek, niż ten, o którym myśleliśmy przygotowując strategię, że będzie miał miejsce w roku 2022, pomimo tego, tak jak państwo widzicie, na bardzo dobrej trajektorii, jeżeli chodzi i realizację tego parametru. Przy wysokiej wypłacalności i dobrej krzywej dojścia do celu w ramach filaru zdrowotnego. Z rosnącą kontrybucją w segmencie bankowym i duże presji, jeżeli chodzi o aktywa pod zarządzaniem. Natomiast, to co cieszy szczególnie, to wysoka rentowność kapitałów własnych. Kończymy kolejny kwartał z rzędu na poziomach powyżej poziomu strategicznego, II kwartał 18,1. Tak że to jest takie podsumowanie

tę, gdzie jesteśmy na tej naszej krzywej dojścia do celów na rok 2024. Tu chciałbym podziękować wszystkim i zaprosić do ewentualnych pytań. Mamy pytania. Może się cofnąć do slajdu wynikowego.

Pytanie: Wynik PZU S.A. w I półroczu są już o 28% niższe niż rok wcześniej, nakładając na tą stratę banków w III kwartale wyniku w 2022 będą prawdopodobnie jeszcze niższe w ujęciu rok do roku. Co może zrobić Grupa, by dywidenda w 2023 była na atrakcyjnym poziomie dla akcjonariuszy? Dziesięcioletni średni dividend yield to 7,4%.

Dużo założeń jest w tym pytaniu, natomiast, ja powiem, tak jak ja widzę tę sytuację. Jeżeli chodzi o tę przestrzeń dywidendową, to na tę przestrzeń będą składały się wyniki jednostkowe PZU S.A. oraz sytuacja, z którą zakończyliśmy rok 2021, z punktu widzenia tego, jak został dystrybuowany wynik osiągnięty w roku 2021, a w związku z tym, ile z tego wyniku zostało wypłacone w formie dywidendy, ile przesunięte na kapitał zapasowy. Ja przypomnę, że tutaj zrealizowaliśmy rekomendację KNF-u dotyczącego, jak ta dywidenda powinna być ukształtowana. Natomiast biorąc pod uwagę to, w jaki sposób to zostało przez nas zrealizowane my dzisiaj cały czas jesteśmy - i to zdanie wtrącone, przy założeniu, że rekomendacja KNF-u odnośnie wypłat dywidend, byłaby identyczna, jak w roku 2021, w grudniu zeszłego roku, bylibyśmy w stanie sięgnąć wtedy po to wszystko, co zostało przesunięte na kapitał zapasowy. Ja przypomnę, że jest to 1 mld 300 mln, w związku z tym, to jest, to implikuje dywidendy na poziomie około 1,5 zł za akcję. I to jest pierwsza część odpowiedzi. Odpowiedź warunkowa. Mówiąc o tym, co by się wydarzyło, gdyby te wytyczne regulatora, dotyczące podziału wyniku zostały utrzymane w taki sposób, w jaki one były kształtowane w grudniu zeszłego roku. Oczywiście na to będzie się nakładało to wszystko, co się wydarzyło już. Wynik PZU S.A. to jest 540 mln w I półroczu, do tego to wszystko, co się wydarzy w drugim półroczu. I co się może wydarzyć w II półroczu? Przede wszystkim dostaniemy zadeklarowaną dywidendę z PKO S.A. Tutaj dokładnie wiemy, ile ona wyniesie, to jest coś, czego w tym wyniku jeszcze nie ma, ze względu na to, że pomniejszyło kapitały po stronie banków, które są wycenione w wyniku jednostkowym metodą praw własności i ta luka zostanie uzupełniona w II półroczu, w III kwartale. Na to nałożą się cały czas i to chciałbym bardzo mocno podkreślić, mam nadzieję wysokie wyniki z działalności ubezpieczeniowej, wysoki rentowności portfela głównego i sytuacja w segmencie bankowym, która z jednej strony będzie kształtowana przez ustawę z 14 lipca, mówimy o ustawie o wakacjach kredytowych, banki opublikowały już szacunki dotyczące tego, co to dla nich znaczy. W związku z tym Grupa PZU również opublikowała to, czego się spodziewa w tym zakresie. I tutaj wiemy o tym, to jest sytuacja, która jest zagadką, że jeżeli te szacunki banków się potwierdza, to z punktu widzenia jej wpływu na rynek jednostkowy, to jest dodatkowe uszczuplenie go o kwotę 514 mln zł. Natomiast ja zakładam, że podobnie, jak miało to miejsce w pierwszej połowie roku, tak samo w drugiej połowie roku banki będą jednak realizowały wyższe wyniki odsetkowe, co w połączeniu z tymi dwoma elementami, o

których wspomniałem, czyli bardzo silnymi fundamentami ubezpieczeniowymi i wynikami z działalności ubezpieczeniowej plus wynikami z działalności inwestycyjnej, stworzy dość atrakcyjną przestrzeń dywidendową, która w połączeniu z tym niepodzielonym wynikiem, mogłaby być atrakcyjnym narzędziem w tej relacji właśnie dywidendowej.

Pytanie: Widać duże, bilansujące się zmiany w składowych współczynnikach wypłacalności na koniec I kwartału, aktywa i pasywa przecenili się, czy to oznacza, że współczynnik wypłacalności jest niewrażliwy na poziom stóp?

Trochę tak to oznacza, to oznacza, że my dzisiaj jesteśmy dość dobrze dopasowani i biorąc pod uwagę, dopasowani aktywa do pasywów, oczywiście ciężko być dopasowanym z punktu widzenia duracji tychże, szczególnie po stronie ubezpieczeń na życie, tudzież ubezpieczeń rentowych w portfelu ubezpieczeń majątkowych, natomiast biorąc pod uwagę naszą wrażliwość na zmiany stóp, po stronie ubezpieczeń majątkowych netto, to jest mniej więcej milion za punkt, po stronie ubezpieczeń życiowych na dzień dzisiejszy, to jest około 300 tys. za punkt procentowy, w związku z tym, to jest dość dobre domknięcie tej luki, tak że odpowiadając na pytanie – które zniknęło – dotyczące dopasowania tudzież braku tej wrażliwości, tak, my pokazujemy kosztocłonność prowadzonej działalności, która od kilku kwartałów utrzymuje się na niezmiennym poziomie, około 11 mld zł.

Pytanie: Co sprawiło, że rentowność ubezpieczeń grupowych jest dzisiaj około 12 i nie wróciła do poziomu 20, do których byliśmy przyzwyczajeni przed pandemią.

Odpowiedź na to pytanie jest jedna. Ta rentowność wróciła byłaby, gdyby nie konieczność dowiezienia dodatkowej rezerwy na indeksację sumy ubezpieczenia w portfelu starej indywidualnej kontynuacji, która obciążała wyniki drugiego kwartału w wysokości 203 mln 400 tys. dokładnie i przełożyła się w jednym kwartale na pogorszenie rentowności o 11 punktów procentowych. Natomiast, jeżeli sobie spojrzymy na to, co się dzieje po stronie szkodowości, która nie bierze tego elementu pod uwagę, to widać istotny spadek tejże szkodowości, na którą w głównej mierze wpływa poprawa, jeżeli chodzi o szkodowość w ryzykach zgonowych.

Pytanie: Zwrot z portfela głównego jest pierwszy raz od dłuższego czasu poniżej stopy referencyjnej. Czy w środowisku wyższych stóp procentowych podtrzymuje ambicje ratowania zwrotu z portfela głównego powyżej stóp preferencyjnych?

Ja mogę odpowiedzieć na to pytanie tylko w jeden sposób. Przy takiej konstrukcji portfela i przy tak dynamicznym wzroście stóp, jest to praktycznie niemożliwe w krótkim horyzoncie czasu. Mówiliśmy o tym wielokrotnie, że ta sytuacja z naszego punktu widzenia jest raczej korzystna, ponieważ my nie mamy dzisiaj takiego bólu głowy, jaki kiedyś mieliśmy, co zrobić z potencjalnie zapadającymi 3 mld obligacji

skarbowych, które weszły do portfela 10 lat temu z rentownością rzędu 5-6%, a dzisiaj musimy je rolować przy stopach rzędu 7% i to jest dyskusja vide z przed roku. Dzisiaj mówimy o tym, że jesteśmy w stanie kupić instrumenty, które z punktu widzenia ich rentowności, takiej długoterminowej, nie są w stanie tylko zreplikować zapadających transz, ale dać nieco więcej. Więc biorąc to pod uwagę i biorąc pod uwagę to, że ja zakładam, że z takim środowiskiem, jak dzisiaj mamy do czynienia w sposób nietrwały a przejściowy i po na pewno nie na koniec tego roku, ale być może na koniec kolejnego my powinniśmy obserwować spadki w granicach, w rejonie około 4-5%, jeżeli chodzi o stopę referencyjną, wtedy będziemy mogli mówić o tym, że to cały czas jest nasza ambicja i dopasowaliśmy się, albo wykorzystaliśmy ten czas po to, żeby się optymalnie do tej sytuacji dopasować.

Pytanie: Dlaczego PZU wycofał się z rolowania obligacji?

To jest takie pytanie trochę z tezą, ale i z odpowiedzią. Biorąc pod uwagę to, że w tym okresie, w I półroczu obserwowaliśmy odpływy z rynku, ja wspominałem o tym, na poziomie ponad 20 mld zł. I biorąc pod uwagę, to że te odpływy były realizowane w znacznie mierze przez portfele obligacyjnej obligacji skarbowej, w związku z tym mieliśmy do czynienia z następującymi zdarzeniami. Z jednej strony odpływ jako taki, z drugiej strony połamane limity, jeżeli chodzi o obligacje korporacyjne, wynikające z tego, że instrumentem najbardziej płynnym w tym czasie były obligacje skarbowe, a w związku z tym przy ich spadku nagle obligacje korporacyjne zaczynały mieć bardzo wysokie poziomy udziałów w portfelu. Z trzeciej strony bardzo wysokie oczekiwania potencjalnych inwestorów, jeżeli chodzi o koszt, jaki byłby czy przychód, jaki byłby dla nich akceptowalny z punktu widzenia pokrycia tej gigantycznej niepewności związanej z sytuacją makroekonomiczną, który pozwoliłby im na to, żeby w te obligacje wchodzić i pomimo tego, że my stworzyliśmy w tym czasie instrument, który był instrumentem dzielonym, on był rentowany itd. itd., tak że miał wszystkie te elementy, których nie miał nasz poprzedni instrument, czyli nie ma nasz bieżący instrument, bo go nie rolowaliśmy, my nie bylibyśmy w stanie zrobić niczego innego, jak kupić tę ekspozycję. W związku z tym, biorąc pod uwagę to, że z jednej strony mówimy o kapitale, ale z drugiej strony mówimy też o efektywności kosztowej, w momencie, kiedy ten koszt rośnie nam w sposób nieuzasadniający czegokolwiek, to nie chodzi o to, żeby kupować rzeczy za wszelką cenę, bo w ten sposób mógłbym powiedzieć, nie jesteśmy dzisiaj liderem, jeżeli chodzi o dynamikę nowej sprzedaży, bo nie płacimy 100% za dystrybucję ubezpieczeń. No tak nie można robić. Chodzi o to, żeby robić rzeczy w sposób, który jest uzasadniony zarówno z punktu widzenia kapitałowego, jak i kosztowego, a nie kupować rzeczy na rynku, po kosście, który nie uzasadnia takich decyzji.

Pytanie: Z czego wynika strata na wyniku inwestycyjnym w ukraińskiej spółce, czy straty mogą utrzymywać się w kolejnych kwartałach, jak wygląda sytuacja kapitałowa?

Strata wynika z dwóch rzeczy, można sprowadzić to do jednej odpowiedzi, z odpisów aktualizujących i one rozłożyły się po połowie. 40 mln, jeżeli chodzi o należności od klientów, należności składkowe, drugie 40, jeżeli chodzi o aktywa finansowe, w związku z tym, to daje tą wartość z pytania 79 mln zł. Jak wygląda sytuacja kapitałowa, ona jest pozytywna, natomiast wiadomo jest również, że taka przecena wpływa na aktywa netto i być może wpływa na konieczność rozważenia sytuacji, w której będziemy dekapitalizować ten podmiot, te podmioty, wszystko, cały czas zależy od tego, co się będzie działo, jeżeli chodzi o konflikt zbrojny. Tutaj ciężko jest wyrokować. My oczywiście jesteśmy zainteresowani tym, żeby cały czas na tym rynku pozostawać. Natomiast pozostawanie na tym rynku w takich okolicznościach wiąże się właśnie z tym, co zostało rozpoznane w II kwartale.

Pytanie: W której linii w tabelce na str. 25 prezentacji jest dekompozycja?

Ja mam prośbę, to zrobimy offline, bo jak już jest pytanie, w której linii w tabelce itd., to myślę, że to może nie być praktyczne do odpowiadania na to pytanie podczas tego spotkania.

Pytanie: Czy uważacie, że osiągnęliśmy dno jeżeli chodzi o cykl NPL-ów, czy nieregularnych kredytów?

Na to pytanie w sposób następujący. Konkurencja na tym rynku będzie wtedy i zawsze wtedy, jeżeli ten rynek będzie generował potencjał do realizowania pozytywnych marży. Tak jest po pierwszym kwartale i tutaj mówię o danych rynkowych, które zostały potwierdzone, przez KNF, tak w przypadku PZU jest też po drugim kwartale, nie wiem, co zaraportują nasi konkurenci, trudno mi się do tego odnosić. W związku z tym w takiej sytuacji, jednak tak jak wspomniałem wcześniej, my obserwujemy większe zainteresowanie po stronie wysiłków sprzedażowych, niż po stronie wysiłków, celem których jest czy byłoby pracowanie nad rentownością w tym segmencie. Więc z tego punktu widzenia, to moja odpowiedź mogłaby sugerować, że jednak, jeżeli nic się nie zmieni, to z tą sytuacją możemy mieć do czynienia w dalszym ciągu. Natomiast ta sytuacja będzie ulegała zmianie. I tutaj odnoszę się do dwóch rzeczy. Pierwsza, to są rekomendacje KNF-u, dotyczące likwidacji szkód komunikacyjnych, które powinny zostać wdrożone przez rynek od pierwszego listopada tego roku, i które zgodnie z szacunkami, przełożą się na wzrost kosztu per ekspozycję około 4 punkty procentowe, w związku z tym, to będzie coś, od czego dzisiaj ciężko będzie uciec, to będzie można próbować w jakiś sposób neutralizować, w zależności od tego, jakie się ma do tego celu narzędzia. Oczywiście im więcej łańcucha wartości ma się we własnym portfelu, im więcej kontrolujemy tego, jak, w jaki sposób, jesteśmy w stanie rozpoznawać te koszty i tutaj mówię o takich rzeczach, jak sieć własna, sieć obca, sam proces likwidacji szkód, struktura kosztów w rozbiciu na metody likwidacji szkód itd. itd., to wszystko będzie się przekładało na różny efekt dla różnych graczy. Natomiast ta wartość, o której wspomniałem, czyli 4% to jest średnia dla rynku. Wiemy, jak to ze średnimi jest, one są dobra, ale do niczego trzeba tutaj analizować bardzo konkretną sytuację, bardzo konkretnego

gracza. Tak że to jest jedna rzecz. Druga rzecz, no oczywiście rosnące koszty szkód i naprawę, biorąc pod uwagę inflację, biorąc pod uwagę osłabienie się złotego, to wszystko będzie z czasem wpływało na rosnące koszty po stronie szkód komunikacyjnych, więc wydaje mi się, że jesteśmy gdzieś bardzo blisko tego dna, jak to HSBC pyta. Natomiast, czy to jest już, czy to będzie za kwartał, trudno jest mi wyrokować. Na pewno zmiana, o której wspomniałem, jeżeli chodzi o procesy związane z likwidacją będzie kolejnym takim elementem wymuszającym zmianę myślenia w tym aspekcie.

Pytanie: Z czego wynika duża różnica między wynikiem jednostkowym w I kwartale i w II kwartale?

Rozumiem wynikiem jednostkowym PZU S.A. Wynika ona w dużej mierze z następujących rzeczy. Przede wszystkim, zadeklarowanej w II kwartale dywidendy, która się cashowo nie przewinęła przez wynik, w związku z tym ten element wysokości ponad 220 mln zostanie uzupełniony w trzecim kwartale, to jest pierwsza część odpowiedzi. Druga część odpowiedzi, dodatkowymi kosztami, które pojawiły się w segmencie bankowym, tutaj mówimy o przecenie instrumentów dłużnych, które przechodziły w segmencie bankowym przez kapitał z aktualizacji wyceny, powtórzyło się w drugim kwartale oraz to wszystko. Więc to są główne powody, dla których te wyniki różniły się między pierwszym i drugim kwartałem. Jak to się dekomponuje, to ja chętnie już w taki sposób Peer-to-Peer podczas spotkania opowiem, wyjaśnię, rozrysuję, tak że zapraszamy do kontaktu właśnie w ten sposób.

Pytanie: Group life z wyłączeniem wpływu wyższej rezerwy - 23,7% rentowności jest mocne, jak mamy o tym myśleć w przeszłości, czy uważamy, że to wróci do poziomu sprzed pandemii, gdzie mieliśmy 20%?

Pytanie jest, tak. My wspominaliśmy o tym, że częściowo i zaprezentowaliśmy to nawet w prezentacji za kwartał II, częściowo te wyższe rentowności, niższe szkodowości będą offsetowane przez tzw. dług zdrowotny, to widać też w II kwartale. Natomiast z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych, no powinniśmy powoli obserwować powrót do przebiegów przedcovidowych, zwłaszcza, że tak jak państwu pokazywałem, tak jak państwu pokazywałem, śmiertelność w Polsce, która jest kluczowa dla szkodowości i śmiertelności na naszym portfelu praktycznie powróciła do tych poziomów, w związku z tym my powinniśmy być w stanie oglądać te rentowności przedpandemiczne.

Pytanie: Czy dane z CEPIK oraz dostosowanie ceny ubezpieczeń do ilości i rodzaju mandatów i punktów karnych mogą w zauważalny sposób wpływać na poprawę rentowności segmentu komunikacyjnego?

Tak, mogą i mogą wpływać przy niezmienionej średniej cenie transakcyjnej. Natomiast, co to się wydarzy, to lepsze dostosowanie tej ceny do jakości ryzyka. Czyli mówiąc kolokwialnie, ci których jazda i sposób prowadzenia samochodu jest bardziej nonszalancki, co ma odzwierciedlenie przez punkty karne, mandaty itd., będą rozpoznawali wyższe ceny, a jednocześnie ich koszty napraw są dzisiaj wyższe, ci, których sposób jazdy charakteryzuje się niższymi mandatami, punktami karnymi itd., itd., będą

beneficjentami tej zmiany, a w związku z tym, przy innych parametrach nie zmienionych możemy mieć paradoksalnie do czynienia z sytuacją, w której rozpoznamy poprawę rentowności przy niezmienionej składce transakcyjnej.

Pytanie: Czy planujecie państwo wypłatę dywidendy zaliczkowej w tym roku z PZU Życie?

Nie, nie ma takiego planu na dzień dzisiejszy.

Pytanie: Jaki wpływ na biznes i wyniki PZU będą miały nowe rekomendacje KNR, dotyczące likwidacji szkód w ubezpieczeniach komunikacyjnych? Kiedy skończy się efekt podwójnych kosztów związanych z utrzymanie dwóch siedzib głównych?

Jeżeli chodzi o pierwszą część pytania, to ja mam wrażenie, że tutaj odpowiedzieliśmy na to dość precyzyjnie. Jeżeli chodzi o to, kiedy w pełni przeprowadzimy się, no to jesteśmy w trakcie przeprowadzki, tak że najprawdopodobniej prezentacja wyników za Q3, zapraszamy już dzisiaj do naszej nowej siedziby, więc wtedy pewnie będziemy mogli podsumować ten projekt, powiedzieć, jak się kończy i co on dla nas oznacza.

Pytanie: Czy możliwa jest jeszcze jakaś dodatkowa dywidenda z PZU Życie w tym roku?

Tak jak wspomniałem wcześniej, nie rozważamy takiej ekstraordynaryjnej dywidendy. Natomiast, tak jak wspomnieliśmy o tym w kontekście jednego z poprzednich pytań, my również widzimy potencjał do tego, żeby bez tego typu zabiegów przestrzeń dywidendowa pod wypłatę z roku 2022 w 2023 była bardzo atrakcyjna, a w związku z tym bez sięgania po narzędzia, o których tu jest pytanie, jesteśmy potencjalnie w stanie osiągnąć ten efekt, na którym wszystkim akcjonariuszom zależy.

I to jest ostatnie pytanie z cyklu pytań internetowych. Tak że dziękuję państwu serdecznie, zapraszam do kontaktu osobistego, zapraszam do telefonu, zapraszam do kontaktu z naszym działem IR, a ja państwu bardzo serdecznie dziękuję i do zobaczenia, do usłyszenia.