

Tomasz Kulik – Członek Zarządu PZU / CFO

Jest mi niezmiernie miło powitać wszystkich Państwa i zaprosić na prezentację podsumowującą wyniki Grupy PZU po trzecim kwartale 2023 roku. Szczególnie serdecznie i ciepło witam tych, którzy nas odwiedzili dzisiaj osobiście także bardzo się cieszę i mam nadzieję, że sala z kolejnymi spotkaniami będzie się wypełniać, natomiast powiedziawszy to, przejdźmy szybko do materiału, który podzieliliśmy na 4 sekcje, czyli główne osiągnięcia grupy, rozwój działalności, wyniki. Powiemy sobie dwa słowa, gdzie jesteśmy z punktu widzenia zaktualizowanej strategii, na końcu dwa słowa na temat być może pytań od Państwa i to jest plan na dzień dzisiejszy. Rozpoczynamy oczywiście od podsumowania głównych osiągnięć. To, co można powiedzieć o trzecim kwartale to można by go zamknąć takim podsumowaniem: wysoka dynamika sprzedaży, solidne wyniki, zwrot na kapitale przekraczający ambicje strategiczne i tym można by zarówno rozpocząć, jak i skończyć, natomiast pewnie powinniśmy powiedzieć, dlaczego i co składało się na te ponadprzeciętne, jakby nie było wyniki. Więc jeżeli chodzi o to, co wpływało, to przede wszystkim to co obserwowaliśmy w tym kwartale to bardzo wysoki wynik z usług ubezpieczenia powyżej miliarda złotych, przy dobrej rentowności, jeżeli chodzi o usługi ubezpieczeń majątkowych przy wysokich, powracających po tym okresie podwyższonej śmiertelności Covidowej. Marże, jeżeli chodzi o ten nasz korowy segment po stronie życiowej, ubezpieczenie grupowe indywidualnie kontynuowane, wysoki wynik na portfelu inwestycyjnym, który w stosunku do zeszłego roku do trzeciego kwartału dał zwroty o ponad 26% wyższe, wysoka kontrybucja banków do wyniku grupy. Ja przypomnę tylko, że trzeci kwartał zeszłego roku był trudny dla sektora bankowego. Dość duże odpisy, wakacje kredytowe, wyższe obciążenie, jeżeli chodzi o BFG. To wszystko powodowało, że wynik w sektorze, no i oczywiście na tym tle również wyniki naszych banków były pod dość dużą presją. Tym razem pół miliarda kontrybucji ze strony segmentu bankowego. Przede wszystkim oczywiście w kontekście wzrostu dochodu odsetkowego. To wszystko przełożyło się na kwartalny zysk netto w wysokości 1 460 mln. Wartość z zeszłego roku w ten sposób została podwojona przy rentowności, skorygowanej rentowności kapitałów własnych na poziomie 22,5% w stosunku do 13,6% o tej porze w zeszłym roku. To, co szczególnie cieszy to fakt, że te wysokie wyniki zostały osiągnięte również przy bardzo wysokich dynamikach, jeżeli chodzi o przychody. Przychody z ubezpieczeń, czyli ta nowa miara opisująca przychody spółek grup ubezpieczeniowych. Więc przychody z ubezpieczeń brutto zamknęły się kwotą i przyrosły o ponad 600 mln rok do roku. Zamknęły się bardzo, bardzo wysoką kwotą, 6 920 mln. Przede wszystkim do tego przyrostu kontynuowały ubezpieczenia majątkowe zarówno po stronie ubezpieczeń w Polsce, czyli łączna dynamika sprzedaży odnotowywana przez takie podmioty jak PZU SA, TUW oraz Link4, również bardzo mocno rosły przychody naszych spółek zagranicznych, ponad 15% przyrostu rok do roku. Szczególnie biorąc pod uwagę sytuację na rynku ukraińskim, to jest wynik godny

odnotowania. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia na życie, biorąc pod uwagę też zmianę tego, jak w jaki sposób mówimy od tego roku o przychodach spółek życiowych co się na to składa, tutaj te przyrosty nieco mniejsze, nieco ponad 2%. Rośniemy również bardzo mocno, jeżeli chodzi o przychody w filarze ZDROWIE, ponad 20% rok do roku. Bardzo obiecujący wynik, obiecujący z punktu widzenia realizacji tego celu strategicznego na poziomie 1,7 mld. Również rośniemy dynamicznie, jeżeli chodzi o aktywa pod zarządzaniem. Tutaj można by wspomnieć o 3 filarach tego wzrostu, przede wszystkim wyższa sprzedaż netto na poziomie 2 250 mln. Do tego napływy do PPK, bardzo silne napływy do PPK oraz oczywiście zmiana wyceny rynkowej aktywów, które były już w analogicznym okresie poprzedniego roku w naszym zarządzaniu, to wpłynęło na te przyrosty na poziomie 56% w stosunku do zeszłego roku. Jak na tym tle kształtuje się sprzedaż po stronie po stronie PZU, sprzedaż mierzona przychodami brutto z ubezpieczeń. Tak jak powiedzieliśmy, tym podstawowym średnikiem wzrostowym są ubezpieczenia majątkowe zarówno te po stronie polskiej, jak i spółek zagranicznych. Natomiast z punktu widzenia tych filarów wzrostu one są dość podobne pomimo różnych rynków, to są przede wszystkim ubezpieczenia komunikacyjne po stronie po stronie tej polskiej, takim wiodącym silnikiem wzrostu były ubezpieczenia AutoCasco, podobnie zresztą jak w poprzednich kwartałach, które rosły ze względu zarówno na zmianę wartości przedmiotu ubezpieczenia, czyli rosły wartości samochodów na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy, co nie jest już sytuacją, która ma miejsce w tej chwili. W tej chwili to ten rynek się dość mocno uspokoił, znormalizował. Zaczynamy obserwować to, co charakteryzuje rynek samochodów, czyli utratę wartości wraz z czasem, czyli bardzo, bardzo normalne zachowanie. Mamy już z nim do czynienia po ponad 18 miesiącach wzrostowych w tym zakresie. Rosły w AC również ilości umów, przede wszystkim wzrost spowodowany wysyceniem bazy poprzez większą dostępność poprzez większą sprzedaż zarówno samochodów nowych, dostępność na rynku leasingów, ale również bardzo dynamiczne wzrosty, jeżeli chodzi o import prywatnych samochodów czy prywatny import samochodów z zagranicy, to wszystko przełożyło się na dość duże wzrosty w tym segmencie. Również wartość odnotowania jest sytuacja bardzo mocnych przyrostów, jeżeli chodzi o ubezpieczenia pozakomunikacyjne, tutaj mieliśmy do czynienia z wzrostami o ponad 17%. Przede wszystkim po stronie ubezpieczeń korporacyjnych, ale nie tylko, ubezpieczenia masowe też bardzo mocno kontrybuowały do tego wyniku, ubezpieczenia rolne MSP oraz mieszkaniowe. Jeżeli chodzi o tę grupę ubezpieczeń, to to co obserwujemy w miarę konsekwentnie na przestrzeni ostatnich kilku kwartałów to rosnące wysycenie tych grup ubezpieczeń w naszym portfelu ubezpieczeń majątkowych. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia na życie, to tutaj tak jak mówiliśmy mniejsze wzrosty, mniejsze wzrosty będące pochodną nowego sposobu rozmawiania i myślenia o ubezpieczeniach długoterminowych, jakimi są ubezpieczenia na życie. Gdzie po stronie ubezpieczeń my pokazujemy przede wszystkim składki alokowane, przeznaczone na pokrycie spodziewanych rosnących

kosztów, czyli kosztów szkód, świadczeń, kosztów administracyjnych, kosztów dystrybucji. Skorygowane te wzrosty o niższe rok do roku uwolnienie marży kontraktowej, szczególnie biorąc pod uwagę spodziewaną wyższą utylizację po stronie ryzyk zdrowotnych w związku z długiem zdrowotnym. To jest coś, o czym mówiliśmy już wielokrotnie, coś, co jest charakterystyczne dla tego rynku po ponad 2 latach pandemii, po tym, jak dostępność do lekarzy, do usług medycznych była ograniczona. Dzisiaj następuje powrót, co w przypadku rosnących kosztów świadczeń medycznych, a inflacja w sektorze zdrowotnym, inflacja usług medycznych jest sporo wyższa niż ta zwykła inflacja CPI. W związku z tym mamy do czynienia z spadającą kontrybucją ją tego CSMa, czyli tej marży kontraktowej, która jest realizowana po stronie życiowej. Wysokie bezpieczeństwo prowadzonej działalności na koniec pierwszego półrocza, i tutaj to jest ta informacja dotycząca pewnego takiego klasycznego przesunięcia w czasie jeżeli chodzi o wyniki w stosunku do sytuacji kapitałowej i wypłacalności, 227% istotnie powyżej celu strategicznego, istotnie powyżej grupy referencyjnej, co jest zdecydowanie, czyli ta silna pozycja kapitałowa, bezpieczny, ponieważ bardzo nam na tym zależy, czyli na dużej przewidywalności przy odpowiednim ryzyku, który przekłada się na te rentowności, które Państwo dzisiaj oglądają oraz zdolność do monetyzowania tych ponadprzeciętnych zysków to pozwala na kontynuowanie atrakcyjnej polityki dywidendowej, wspieranej przez wysoki poziom wyniku notowanego na poziomie spółki holdingowej, czyli spółki PZU SA. Dynamiczny rozwój jak zawsze staramy się osiągać w sposób zrównoważony. Podejmujemy szerokie działania promujące profilaktykę, zdrowy tryb życia oraz w poczuciu odpowiedzialności za środowisko naturalne. Konsekwentnie rozwijamy się, jeżeli chodzi o wartość dostarczaną naszym klientom w ramach TUWu. Traktujemy to cały czas jako nie tylko kanał dystrybucji, ale przewagę konkurencyjną, która nie jest możliwa do realizowania poza PZU. To nie jest tylko bardzo szczególny rodzaj prowadzonej działalności. To są też usługi, które świadczymy w ramach PZU Lab, gdzie, gdzie nasi koledzy pokazują firmom, które mają ochotę być z nami ubezpieczone, jak, w jaki sposób mogą wpływać na ograniczenie ryzyka ubezpieczenia po ich stronie, co wpływa na z jednej strony atrakcyjną składkę, a z drugiej strony na swego rodzaju kick back-i, które w przypadku bezszkodowych przebiegów są dostępne naszym klientom. Jak nasze osiągnięcia w trzecim kwartale kształtowały się na tle rynku, o tym mówimy zwykle w tej części, czyli rozwój działalności. I tutaj tylko przypomnę, że mówimy o tym na tle rynku na podstawie ostatnio dostępnych danych, to są dane po 2 kwartałach. W związku z tym powiemy, jak w drugim kwartale rozwijał się rynek i jak na tym tle plasuje się PZU i oczywiście tradycyjnie rozpoczynamy od ubezpieczeń majątkowych, które w drugim kwartale tracąc bardzo wysoką dynamikę z rozpoczęcia tego roku, kontynuują wzrosty, ale zarówno po stronie produktów komunikacyjnych, jak i pozakomunikacyjnych na z nieco innymi dynamikami. Oczywiście tutaj nie będzie zaskoczeniem, jeżeli powiem, że po stronie ubezpieczeń komunikacyjnych tym motorem wzrostu jest

właśnie AC ze zmianą składki rok do roku na poziomie prawie 15%, co ma miejsce zarówno, jeżeli chodzi o zmianę składki, jak i liczbę ubezpieczonych pojazdów, jeżeli chodzi o sprzedaż OC, to te dynamiki są niższe 3,7% i głównie są one odzwierciedleniem wzrostu średnich cen, któremu towarzyszy niewielki przyrost, jeżeli chodzi o ekspozycję. Kontynuacja wzrostu w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych ponad 9%, największy wartościowo wpływ na tą sytuację miały ubezpieczenia majątkowe, czyli grupa ósma, dziewiąta, ubezpieczenia OC ogólnego grupa trzynasta z dynamikami prawie 19%, wypadkowe z dynamikami 13% na takim rynku. Na koniec drugiego kwartału udział grupy PZU mierzony składką przypisaną zamknął się w wysokości 31,6%, co jest analogicznym wynikiem jak ten będący naszym udziałem w roku 2022, w połowie roku ja przypomnę tylko, że grupa PZU dość mocne wzrosty odnotowywała, szczególnie w czwartym kwartale, o czym zaraz będziemy mówili w kontekście przychodów ubezpieczeniowych po stronie majątkowej. Więc zakładamy, że podobne rzeczy będą działy się również w czwartym kwartale tego roku i na takim właśnie rynku z udziałem w sprzedaży na poziomie 31,6, udział w wyniku technicznym rynku ponad 44%. Co się działo na tym rynku, co się dzieje na tym rynku zwłaszcza w tej części komunikacyjnej, o którą często Państwo pytacie... drugi kwartał, czyli te ostatnie dane rynkowe potwierdziły wzrost na poziomie 3,7. Jeżeli chodzi o kwartał trzeci, który estymujemy trochę na podstawie danych PIU, to są dane niepokrywające 100% rynku, ale są dość dobrym proxy. Możemy zobaczyć kontynuację tych pozytywnych zmian cenowych z drugiego kwartału, z pierwszego kwartału i jednak przy nieco niższych dynamikach w trzecim kwartale sięgających zaledwie 2%. To co na pewno cieszy to to, że ta sytuacja dzieje się na tle utrzymującej się niższej częstości szkód. Ona spadła jeszcze rok do roku w trzecim kwartale o 4%. Natomiast to co zaobserwowaliśmy, to wybiecie się rynku, jeżeli chodzi o rynek liczby wypadków we wrześniu, dość istotny wzrost, co może być biorąc pod uwagę też być może doświadczenia Państwa z tego, jak Państwo przemierzacie odległości z pracy do domu, z domu do pracy, gdzie co prawda subiektywne, ale odczucia są takie, że jednak ten ruch w coraz większym stopniu powraca, możemy mieć do czynienia z początkiem czegoś nowego. Jeżeli chodzi o Grupę PZU ubezpieczenia majątkowe... i tutaj przechodzimy do trzeciego kwartału, niestety tak ta opowieść musi wyglądać. Na tym tle... na tle takiego rynku, o którym mówiliśmy PZU kontynuuje wzrosty zapoczątkowane w pierwszej połowie roku i odnotowuje sprzedaże mierzone składką przypisaną brutto na poziomie powyżej 10%. Wzrosty najbardziej widać w tej części pozakomunikacyjnej, o czym już wspominałem. To jest o tyle dla nas istotne, że zmieniając strukturę portfela z punktu widzenia udziału poszczególnych grup produktowych, my jesteśmy w stanie być mniej cykliczni niż reszta rynku mamy mniejszy niż średnio rynek udział produktów komunikacyjnych w całości, co właśnie pozwala nam w sposób bardziej przewidywalny mniej cykliczny i nieco bardziej rentowny realizować naszą działalność w tym segmencie. Jeżeli chodzi o wzrosty, w tym w tym obszarze

pozakomunikacyjnym ponad 22% rok do roku, istotnie wyżej niż konkurenci, w tym trzecim kwartale solo. Niższa dynamika oczywiście na produktach komunikacyjnych. Lekko ponad 3%, oczywiście wspierana przez wyższą sprzedaż, jeżeli chodzi o Autocasco, tutaj dynamiki 7% przy płaskiej sprzedaży rok do roku, jeżeli chodzi o OC, tutaj rosnący wolumen raczej niż zmiany cenowe. Inicjatywy produktowe i obsługowe w ramach ubezpieczeń majątkowych to przede wszystkim działania wpisujące się w prewencje oraz w cele związane z zrównoważonym rozwojem, jeżeli chodzi o zmiany produktowe, to głównie w obszarze upraw. Możliwość zniesienia udziału własnego w szkodach, dodatkowe limity odpowiedzialności oraz przeniesienie produktu do obsługi na portalu moje PZU. Przechodząc płynnie do rynku ubezpieczeń na życie i tutaj wracamy do drugiego kwartału, rynek ubezpieczeń na życie rozwija się zupełnie inaczej po stronie tej ze składką regularną, kompletnie inaczej, jeżeli chodzi o rynek składki jednorazowej. W przypadku składki okresowej głównym kontrybutorem tej dynamiki, jeżeli można użyć takiego wyrażenia, były dodatki, ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe. Tutaj ponad 150 milionów, dodatkowej składki, i 8,6% dynamiki przy podstawach na poziomie zmiany w stosunku do zeszłego roku rzędu 4,4%, co przełożyło się na dodatkową składkę na poziomie ponad 80 milionów. To co widzimy to to, że jednym z istotnych parametrów wzrostu po stronie składki, jeżeli chodzi o ubezpieczenia na życie są rosnące stawki, które muszą odzwierciedlać rosnące koszty po stronie ubezpieczycieli. Rosną też koszty związane z dodatkami, szczególnie tymi, których poziom kosztów znacznie przewyższa poziom inflacji w Polsce, czyli właśnie dodatków związanych z usługami medycznymi, leczeniem szpitalnym, zachorowaniami. Jeżeli chodzi o składkę jednorazową rynek rośnie na poziomie 47, natomiast wiemy o tym, że ten rynek to jest zaledwie 15, 16% całości. Wzrost składki przypisanej w tej grupie, jeżeli chodzi o ubezpieczenia w grupie pierwszej to 318 milionów, ponad 70% rok do roku i tutaj grupa PZU, biorąc pod uwagę swoją ofertę w ramach tak zwanego Single Premium Endowment dość mocno odcisnęła tutaj swoje piętno przy jednocześnie niższych dynamikach spadku. Jeżeli chodzi o produkty powiązane z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi. Z tego względu, o którym przed chwilą powiedziałem nasz udział w rynku składki jednorazowej wzrósł na koniec pierwszego półrocza do 26%. W zeszłym roku o tej porze on był delikatnie powyżej 12% udziału w rynku, w tym konkretnym segmencie. Natomiast jeżeli chodzi o udział PZU w składce... w rynku składki regularnej na koniec pierwszego półrocza na poziomie 42,5%. Jeżeli chodzi o PZU Życie... zaczyna się lekko klikacz. Jeżeli chodzi o PZU Życie to tak jak wspomniałem, głównym czynnikiem wzrostu jest wzrost po stronie dodatków kształtowany też przez dynamikę podwyżek, natomiast też charakterystyczną cechą dla tak dojrzałych portfeli jak te, które są w PZU, jest nieco niższa dynamika umów głównych, mierzona składką w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych składka rośnie o 3,5%. Właśnie z tych z tych powodów, o których wspomniałem po stronie ubezpieczeń indywidualnych na tym samym

poziomie, co w zeszłym roku o tej porze, natomiast chciałbym zwrócić uwagę na to, że pomimo tutaj... pomimo tego, że nie ma tutaj nominalnego przyrostu, zmieniła się struktura sprzedaży. Wzrosły, wzrósł udział produktów ochronnych sprzedawanych zarówno w kanałach własnych, jak i w kanale bankowym jednocześnie obniżony został udział sprzedaży produktu tego ze składką jednorazową produktu quasi oszczędnościowo-inwestycyjnego, dystrybuowanego zarówno w sieci, jak i w większym stopniu nawet w kanale bankowym, mówię o Single Premium Endowment, który cieszy się nadal dużym zainteresowaniem, ale nieproporcjonalnie mniejszym niż w roku minionym. Jeżeli chodzi o inicjatywy produktowe tutaj głównie modyfikacje procesowe mające na celu wzrost sum ubezpieczenia, wzrost partycypacji przy zmianie zakresów, wzrostach minimalnych składek, jeżeli chodzi o produkty ochronno-kapitałowe. Po stronie filaru zdrowie, to co jest istotną informacją, to to, że rośniemy, jeżeli chodzi o skalę. Na koniec trzeciego kwartału ilość umów to 3 mln 410 tys, to jest wzrost o prawie 8% w stosunku do zeszłego roku, natomiast przychody mierzone w złotówkach rosną o prawie 25%. Przychody będące sumą przychodów ubezpieczeniowych, abonamentów oraz przychodów realizowanych w naszych placówkach medycznych. No i ten wzrost oczywiście odpowiada, z jednej strony jest pochodną skali, ale z drugiej strony jest pochodną wysokiej inflacji, w tym bardzo szczególnym segmencie... inflacji, którą w części staramy się zamortyzować w części, niestety musimy ten koszt rozpoznać w koszcie naszej usługi, natomiast to, co widzimy i to co jest dość symptomatyczne, to to, że nasi klienci bardzo wysoko oceniając jakość prowadzonych usług, co jest odzwierciedlone przez wysoki poziom satysfakcji, odpytujemy regularnie naszych klientów, pomimo tego, że te ceny rosną, obserwujemy wzrost też elastyczności klientów w otoczeniu właśnie wysokiej inflacji rynkowej po okresie, długim okresie utrzymywania płaskich cen, przy wysokiej dostępności także dzisiaj, to przekłada się na niższe od spodziewanych i bardzo wysokie poziomy wznawialności i retencji, co jest bardzo dobrym sygnałem. Z punktu widzenia aktywów zarządzania myślę, że istotne informacje już omówiliśmy. Oferta produktowa w obszarze bancassurance i assurbanking przede wszystkim to, co wymaga wspomnienia, to zmiana struktury produktowej. Mówiliśmy o tym bankowym SPE tym, jak jego sprzedaż zmieniła się na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy. Natomiast to, co cieszy, to to, że wzrasta udział produktów ochronnych, rosną przychody z tytułu ubezpieczeń majątkowych. I widzimy wzrost zainteresowania powolny, ale wzrost zainteresowania produktami o charakterze inwestycyjnym czy też połączonymi z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi. Staramy się dostosowywać naszą ofertę do oczekiwań rynku, jednocześnie pracując nad dostosowaniem produktów do rekomendacji zaktualizowanej, znowelizowanej rekomendacji U. Co to wszystko, o czym mówiliśmy z punktu widzenia z punktu widzenia naszej działalności po stronie sprzedaży po stronie przychodów w różnych segmentach, co to znaczy i jak przełożyło się na nasze wyniki i poszczególne linie naszego rachunku wyników, zaczynając od przychodów z

ubezpieczeń. Tutaj wzrost rok do roku o ponad 600 mln. Tak jak wspomnieliśmy, tym podstawowym źródłem wzrostu był ubezpieczenia majątkowe. Jeżeli chodzi o tą część polską, to 367 mln wzrostu. I to właśnie ta ważna informacja, to dzieje się i te wzrosty prawie dziesięcioprocentowe są realizowane właśnie dzięki bardzo dużym dynamikom sprzedaży obserwowanym zarówno w pierwszej połowie tego roku trzecim kwartale, jak i czwartym kwartale zeszłego roku. Bo tak jak Państwo pamiętacie w tym nowym standardzie ta zmieniona wartość, ta nowa wartość, która opisuje przychody z ubezpieczeń jest bardziej podobna do składki zarobionej, a w związku z tym bierze pod uwagę nie tyle nominał, a rozkład w czasie świadczonym usługi. Dlatego konsekwencja i te wzrosty takie bardzo systematycznie realizowane z kwartału na kwartał tutaj są dużo bardziej istotne niż bardzo silne, ale jednostkowe zmiany. Również duże przyrosty, jeżeli chodzi o skalę biznesu zrealizowaną przez nasze podmioty zagraniczne, prawie 100 mln wzrostu w stosunku do trzeciego kwartału roku zeszłego. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia na życie, to tak, jak wspomnieliśmy, tamte dynamiki są nieco mniejsze i są wynikiem z jednej strony rosnących składek pokrywających rosnące koszty przy nieco wolniejszym uwolnieniu, niższym uwolnieniu marży kontraktowej. Tutaj zmiana kwartał do kwartału trzeci do trzeciego jest na poziomie około 11 mln niżej, tym razem w kontekście właśnie tej wyższej utylizacji świadczeń medycznych związanych z realizacją długu zdrowotnego. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia, ale w wymiarze netto przychody z ubezpieczeń netto, czyli po kosztach reasekuracji, one rosną nieco z niższą dynamiką, ta dynamika 8,7%, co jest odzwierciedleniem rosnących kosztów reasekuracji oraz rosnącego portfela umów korporacyjnych pozakomunikacyjnych, które co do zasady charakteryzują się znacznie głębszą reasekuracją i nie tylko proporcjonalną, ale i nadwyżkową. W związku z tym tutaj widzimy dość duży przyrost kosztów związanych z reasekuracją zarówno, jeżeli chodzi o skalę, czyli będący ten koszt... wzrost kosztów reasekuracji, będący pochodną skali portfela, ale również rosnących kosztów. W konsekwencji strat reasekuratorów w tym roku w poprzednim roku i próby jednak przeniesienia tych strat na swoich klientów, staramy się optymalizować koszty reasekuracji. Zmieniliśmy i wycofaliśmy się z niektórych z niektórych Leserów, które traktowaliśmy dotychczas jako quasi instrument kapitałowy w kontekście tych wszystkich podwyżek także staramy się optymalizować nasze pokrycie reasekuracyjne. Mówię o tym dlatego, że mogą to Państwo zauważyć też przez pryzmat rosnącego SCRa. Właśnie on jest pochodną tych zmian po stronie reasekuracji katastroficznej. Wyjaśniam tylko, gdyby w tym zakresie były pytania, co się dzieje z naszą wypłacalnością. Dlaczego ona spadła w stosunku do poprzedniego kwartału, właśnie dlatego, że w kontekście tych wysokich kosztów reasekuracji staramy się rezygnować z tego, na co w dzisiejszym otoczeniu nie ma absolutnie niezbędnej potrzeby. Jeżeli chodzi o odszkodowanie i świadczenia, tutaj mamy do czynienia z kilkoma rzeczami: przede wszystkim wzrost spowodowany przez wzrost portfela to jest oczywista sprawa, z drugiej strony spadek rentowności po

stronie produktu, zwłaszcza OC masowego. Z trzeciej strony po stronie ubezpieczeń korporacyjnych, pozakomunikacyjnych, powrót do takich znormalizowanych marży w trzecim kwartale zeszłego roku obserwowaliśmy tutaj ponadprzeciętne zyski realizowane na kilku jednostkowych umowach. One przełożyły się na poziom wskaźnika mieszanego w wysokości 52,7%. Tak to było naszym udziałem w zeszłym roku o tej porze w tym segmencie. Wiadomo, że to nie jest reprezentatywna wartość. W związku z tym tutaj powrót do poziomów wczesnych 80% to przełożyło się właśnie na wzrosty po stronie odszkodowań i świadczeń. Dodatkowo w tym kwartale rozpoznaliśmy pozytywny wpływ rozwinięcia rezerw szkodowych z lat ubiegłych, głównie po stronie segmentu korporacyjnego, majątkowego na kilku głębiej reasekurowanych umowach, co jest do pewnego stopnia potwierdzeniem jakości też i ostrożnego podejścia do wyceny zobowiązań ubezpieczeniowych. Rośniemy, jeżeli chodzi o koszty administracyjne, to chyba nie jest zaskoczeniem, zwłaszcza jeżeli chodzi o inflację wynagrodzeniową, zwłaszcza jeżeli chodzi o próbę dostosowania naszego modelu wynagradzania do zmieniających warunków... zmieniających się warunków rynkowych. Wyższe premie utrzymaniowe, koszty IT, zarówno jeżeli chodzi o rozwój, jak i jeżeli chodzi o utrzymanie, rosną nam koszty umów zewnętrznymi z partnerami technologicznymi, które są sukcesywnie indeksowane. Rosną nam koszty utrzymania nieruchomości poprzez indeksację cen najmu, ale również wzrost kosztów mediów. Wzrosty po stronie sprzedaży są realizowane w coraz większym stopniu w kanałach trzecich. Także do głosu dochodzą kanały... w coraz większym stopniu do głosu dochodzą kanały takie jak Multi, takie jak Broker, takie jak Dealer, które charakteryzują się wyższymi kosztami dystrybucji również przez rosnący udział w strukturze produktowej segmentu korporacyjnego pozakomunikacyjnego, który charakteryzuje się wyższymi kosztami dystrybucji, zauważamy podwyższone rok do roku właśnie koszty związane z akwizycją ubezpieczeń. Jeżeli chodzi o amortyzację i utworzenie komponentu straty tutaj nieznaczny wzrost rok do roku, głównie po stronie ubezpieczeń na życie, który jest spowodowany zeszłorocznym wpływem poprawy założeń dotyczących śmiertelności i ich wpływu pozytywnego na wyniki trzeciego kwartału. To, co widzicie Państwo w tym roku w tym segmencie to jest wartość taka znormalizowana w zeszłym roku jednorazowy spadek. W związku z tym ten przyrost w wartościach nominalnych około 40 mln właśnie z tym jest związany. Z drugiej strony obserwujemy poprawę jakości po stronie portfeli majątkowych, zwłaszcza obserwowaną po stronie spółek zagranicznych, po stronie spółek polskich. Ta jakość jest na zbliżonym poziomie rok do roku. Jeżeli chodzi o przychody finansowe netto, ja przypomnę, że to jest połączenie z jednej strony wyników realizowanych na strategiach inwestycyjnych na aktywach, których główną rolą jest zabezpieczenie naszych zobowiązań ubezpieczeniowych oraz zwiększeniem zobowiązań z tytułu zmiany pieniądza w czasie, czyli tak zwane odwinięcie dyskonta z punktu widzenia dyskontowania przepływów ubezpieczeniowych. Tutaj widzimy wzrost 10% rok do roku... jak i

kwartał do kwartału, co oznacza nic więcej tylko wyższą rentowność tych portfeli ubezpieczeniowych, które wprost przekładają się na wyższe wyniki operacyjne raportowane przez poszczególne segmenty ubezpieczeniowe. Z tego też względu... i będący sumą powyższych zmian wynik operacyjny segmentu pozabankowych rośnie nam w stosunku do trzeciego kwartału zeszłego roku o prawie 10%. W przypadku kwartał do kwartału w trzecim kwartale mieliśmy do czynienia z nieco niższą szkodowością obserwowaną po stronie po stronie ubezpieczeń majątkowych. Tym razem i wzrost odpowiada za... jest głównym komponentem zmiany między kwartałem drugim a kwartałem trzecim, czyli można mówić o pewnej sezonowości po stronie szkodowości ubezpieczeń majątkowych. Wzrosty, istotne wzrosty, jeżeli chodzi o kontrybucję banków, o czym już mówiliśmy i to wszystko przekłada się na te duże wyniki. Wyniki na poziomie 1 458 mln przy skorygowanej rentowności kapitałów własnych na poziomie ponad 22%. Możemy teraz przejść przez poszczególne segmenty naszej działalności i tutaj są już coraz większe schody dla mnie, zatem posłużę się protezą. Od razu lepiej. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe i osobowe, wzrost rok do roku 10%, głównie realizowane po stronie AutoCasco, drugim takim obszarem ubezpieczenia pozakomunikacyjne przy praktycznie płaskim rynku jeżeli chodzi o OC - tam wzrosty jedynie 3%, jeżeli chodzi o koszty usług ubezpieczenia, to to one rosną z nieco niższym tempem, co przekłada się na wzrost wyniku operacyjnego na poziomie z dynamiką 8,6% to co chciałbym tutaj zaznaczyć to to, że sam wynik z usług ubezpieczenia rośnie w znacznie wyższym tempie ponad 13%. Korekta dotyczy przychodów generowanych właśnie przez aktywa na pokrycie rezerw, które kontrybuowały nieco niżej w stosunku do zeszłego roku. Natomiast z dość dużą nadwyżką pokryły koszty finansowe w tym segmencie. Jeżeli chodzi o segment korporacyjny, tutaj Państwo widzą te rosnące koszty reasekuracji, które w stosunku do zeszłego roku o tej porze wzrosły o ponad 100 mln zł przy rosnących przychodach z ubezpieczeń z dynamiką prawie 22%, głównie obserwowaną w pozakomunikacji. Koszty usług ubezpieczeń rosną również, przede wszystkim ze względu na wzrost w obszarze szkód, który w pewnym stopniu normalizuje ponadprzeciętne zyski obserwowane w trzecim kwartale zeszłego roku. Tak jak Państwo widzą na tej grafice po prawej stronie rentowność segmentu pozakomunikacyjnego na kompletnie nieosiągalnym w długiej perspektywie poziomie 52,7 znormalizowana w tym roku 83 to jest jeden z tych elementów, które odpowiadał za wzrost szkodowości w tym obszarze. To, na co chciałbym zwrócić uwagę, to na poprawę rentowności w segmencie komunikacyjnym. Właśnie normalizację wyników w segmencie pozakomunikacyjnym z solidnym parametrem, jeżeli chodzi o kombajn ratio dla całego portfela 82,4. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia na życie grupowe, indywidualnie kontynuowane w ramach kwartału, niewielki wzrost, który jest wynikiem 3 rzeczy, na które chciałbym zwrócić uwagę. Przede wszystkim zmian po stronie oczekiwań dotyczących śmiertelności. O tym już trochę mówiliśmy. Czyli tutaj jest poprawa i ja zaraz o tym będę mówił nieco więcej.

Te poprawy są skonsumowane, można w ten sposób powiedzieć przez nasze oczekiwania dotyczące utylizacji *Rider-ów* medycznych, które w coraz większym stopniu wpływają zarówno, jeżeli chodzi o utylizację mierzoną jako ilość procedur medycznych na każde 100 umów ubezpieczenia, czyli tutaj niestety zauważamy pogorszenie tego wskaźnika, jak i jeżeli chodzi o koszt rok do roku. Także te koszty rosną ze względu na inflację w tym segmencie, co przekłada się z jednej strony na zmiany odnośnie składki niezbędnej na pokrycie odszkodowań świadczeń, ale z drugiej strony właśnie to, o czym mówiliśmy wcześniej na niższe uwolnienie tej amortyzacji CSMa, czyli tej marży kontraktowej właśnie z tego wyniku niższe rok do roku uwolnienie tej marży. To co też obserwowaliśmy na tym segmencie w tym roku, to nieco wyższy poziom Lapsów, który zakładamy, jest sytuacją przejściową. Charakterystyczną w każdym takim momencie lekkiego spowolnienia wiemy, jak wyglądał ten rok z punktu widzenia makro. Co się działo z poziomami konsumpcji indywidualnej, zwłaszcza w pierwszej połowie tego roku. Ona powoli wraca, natomiast cały czas konsensus jest taki, że ten parametr na poziomie całego rynku zakończymy ujemnie. To znaczy będziemy mieli w tym roku z negatywnym wpływem konsumpcji indywidualnej na PKB. Po stronie kosztów usług ubezpieczenia wzrosty nieco mniejsze, co przekłada się na wzrosty marżowości w tym segmencie do poziomów, do jakich zwykliśmy być przyzwyczajeni w okresie przed pandemicznym. Natomiast dzisiaj największe pytanie jest takie, jak długo będziemy beneficjentami tej zakładam przejściowej sytuacji, tej poprawy związanej właśnie ze śmiertelnością. Ja może w tym momencie szybko przeskoczę do slajdu, który o tym opowiada lepiej, a później wrócę i podsumuję pozostałe segmenty. Tak jak Państwo widziecie po raz kolejny po kwartale drugim, po kwartale pierwszym mamy do czynienia z poziomem z liczbą zgonów kwartalnie, która jest poniżej takiej znormalizowanej wartości reprezentatywnej wartości z roku dziewiętnastego. Więc zarówno w stosunku do zeszłego tego roku tutaj ponad 9%, jak i w stosunku właśnie do tej bazy, czyli roku dziewiętnastego, my jesteśmy beneficjentami niższej liczby zgonów, co w odpowiedni sposób wpływa na zachowanie i szkodowości, jeżeli chodzi o produkty ochronne, i tylko i wyłącznie ryzyka ochronne po tej części... w tej części ubezpieczeń grupowych indywidualnie kontynuowanych. Z drugiej strony, tak jak Państwo widzą w sposób negatywny na tą sytuację wpływają produkty zdrowotne, które powodują, że ten wskaźnik jest ciągnięty do góry. Ich wpływ negatywny prawie 1,5 punktu procentowego. Również pozostałe ryzyka, szczególnie ryzyka takie jak urodzenie dziecka czy świadczenia związane z urodzeniem dziecka oraz trwałe uszczerbki. To jest coś, co w stosunku do zeszłego roku pozwalało nam cieszyć się niższymi kosztami. Także tak wygląda ta sytuacja. Ja zakładam, że to jest sytuacja przejściowa, z którą będziemy jeszcze być może mieli do czynienia w przyszłym roku, ponieważ tak jak patrzymy na rozkłady śmiertelności po poszczególnych kohortach wiekowych tutaj nie ma istotnej zmiany w stosunku do tego, jak ta sytuacja wyglądała przed pandemią, a w związku z tym to nie jest wpływ

istotny zachowań, które obserwujemy w populacji z punktu widzenia ich przełożenia na długość życia. Wróćmy... do ubezpieczeń indywidualnych ochronnych. Jeżeli chodzi o ubezpieczenie indywidualne ochronne wzrost przychodów 17%. Rosną nam koszty z nieco wyższą dynamiką. Te koszty rosną zarówno ze względu na zmianę struktury produktów pomiędzy tymi kwartałami, czyli trzeci tego roku, jak i trzeci roku zeszłego, ale również wyższej realizacji odszkodowań świadczeń i kosztów w stosunku do tego, z czym mieliśmy do czynienia w zeszłym roku przy lekko rosnącym elemencie związanym z utworzeniem komponentu straty. Wynik operacyjny z tych też względów spada, spadek 10%. Natomiast to co chciałbym podkreślić to jest to stabilny wynik z usług ubezpieczenia z punktu widzenia wartości takiej bezwzględnej, na porównywalnym poziomie jak w roku poprzednim, przy zmianie kosztów finansowych netto o 6 mln w stosunku do roku zeszłego. Co się dzieje z naszą marżą kontraktową? Po lewej stronie ubezpieczenia grupowe indywidualnie kontynuowane, po prawej indywidualne ochronne. Jeżeli chodzi o marżę, to w tym kwartale budowaliśmy ją i do tego salda otwarcia z końca drugiego kwartału doszło dodatkowe 213 mln oraz dodatkowe 27 wynikające z dosprzedaży umów dodatkowych, które są prezentowane w tej pozycji, zmiana założeń/wariancja. Natomiast ta pozycja tym razem zawiera jeszcze dość istotną korektę. Zawiera zmianę założeń związaną z przeszacowaniem zobowiązań wynikających właśnie z negatywnego wpływu zakładanego poziomu utylizacji świadczeń zdrowotnych, co wpływa na już dzisiaj rozpoznanie korekty na CSMie w łącznej wysokości 115 mln zł, co skorygowane o narosłe odsetki oraz uwolnienie marży w wysokości 270 mln powoduje, że saldo zamknięcia po stronie grupowej indywidualnie kontynuowanej jest na poziomie nieco niższym niż bilans otwarcia trzeciego kwartału. Po stronie ubezpieczeń indywidualnych ochronnych sytuacja wygląda nieco inaczej. Dotworzenie nowego komponentu 45 mln, zmiana założeń głównie tym razem to jest właśnie pozytywna wariancja wynikająca ze sprzedaży dodatków, przekładająca się w wysokości 4 mln na tą wartość, narosłe odsetki i skorygowane o uwolnienie w danym kwartale powodują, że zamykamy się z wartością, tym razem wyższą niż bilans zamknięcia poprzedniego kwartału. Podsumowanie rentowności po segmentach. Najważniejsza informacja jest taka, że jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe, te realizowane w Polsce bardzo wysokie rentowności, lekkie ich pogorszenie, natomiast ze względu na to, że rośniemy portfelem, kontrybucja tego segmentu do wyniku skonsolidowanego rośnie i to jest bardzo dobra informacja. Ja tylko zwrócę uwagę Państwu na fakt, że to pogorszenie rentowności jest na bardzo, bardzo wysokich i atrakcyjnych poziomach. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia na życie, rośnie nam rentowność w grupówce. Rozpoznajemy pewne zmiany, o których już mówiliśmy, jeżeli chodzi o ubezpieczenia indywidualne, one zachowują się podobnie jak w zeszłym roku. Natomiast to co jest istotne, to to, że całość to znaczy ubezpieczenia na życie po stronie polskiej znowu kontrybuują rok do roku więcej, jest to zmiana około 5%, jeżeli chodzi o wyższy wynik generowany w tym

segmencie. Pozytywne zmiany na rynkach bałtyckich z punktu widzenia wartości powodują, że na usługach ubezpieczeniowych zamykamy ten kwartał z wartością powyżej miliarda złotych. Wynik inwestycyjny, jeżeli chodzi o wynik inwestycyjny i portfel, to on z punktu widzenia struktury pozostaje można powiedzieć na niezmiennych... Struktura tego portfela nie ulega istotnym zmianom na przestrzeni czasu. Rośniemy oczywiście jeżeli chodzi o przepływy ubezpieczeniowe, które osadzają się w tym portfelu, także on rośnie. Jego skala to dzisiaj 47,5 mld zł. Przyrost o prawie 6% w stosunku do bilansu otwarcia. Nadal bardzo bezpieczna struktura, gdzie instrumenty dłużne to jest 83%, w tym instrumenty skarbowe 65, rentowność taka mieszana biorąc pod uwagę całą kompozycję tego portfela na poziomie 6%, bardzo wysoki udział odsetek w tym portfelu 530 mln zł. Lepsza, istotnie lepsza w stosunku do zeszłego roku kontrybucja tej części kapitałowej, tutaj głównie private equities oraz strategie dywidendowe, które spowodowały, że rok do roku ten portfel daje o ponad 100 mln więcej i sukcesywne wzrosty po stronie po stronie inwestycji nieruchomościowych pozwalają zamknąć ten kwartał na bardzo wysokich poziomach. Portfel główny 737 mln zł, ponad 26% w stosunku do wyniku w zeszłym roku. O wypłacalności już powiedzieliśmy. To jest to na co zwracałem Państwu uwagę, jeżeli chodzi o wzrost SCRa i próbę zoptymalizowania tej pozycji z punktu widzenia kosztu do generowanej i dzięki temu wartości. Stąd też ten spadek przy rosnącej pozycji środków własnych, która oczywiście pro rata jest korygowana przez taką sztuczną pozycję zakładanej dywidendy. Sztuczną, ponieważ trudną do przewidzenia z punktu widzenia tego momentu w czasie, w którym jesteśmy. Dwa słowa na temat podsumowania strategii i pewnie pora będzie na ewentualne pytania, odpowiedzi. Gdzie jesteśmy z punktu widzenia poszczególnych celów? Na dobrej trajektorii, jeżeli chodzi o przychody z ubezpieczeń, na dobrej trajektorii, jeżeli chodzi o przychody filaru zdrowie, natomiast ja tylko zwrócę Państwa uwagę, że realizacja tych celów, szczególnie jeżeli chodzi o przychody brutto z ubezpieczeń, o ile cały czas uważam, że jest to w naszym zakresie, o tyle to jest bardzo, bardzo ambitny target, który oznacza, że my musimy rosnąć praktycznie rok w rok z dynamikami 10%, co jest nie lada wyzwaniem, zwłaszcza dla takiej grupy jak PZU i tutaj pewnie czytają Państwo te same komentarze, są sceptycy w tym zakresie, ja tym razem do nich nie należę. Jeżeli chodzi o kontrybucję sektora bankowego, powiedzieliśmy sobie dość dużo na ten temat. Wyższa po 3 kwartałach niż targetowana na koniec zeszłego roku. Natomiast wiemy, jak bardzo one zależne jest od sytuacji makro, w związku z tym sytuację, której rozwój pewnie będziemy oglądać w kolejnych kwartałach. Zysk netto i ten target 4 i 3. Niektórzy myślę, patrzą dzisiaj na tą wartość z takim wrażeniem dość dużej zachowawczości. I pewnie zgadzam się z tezą, że to jest wartość, którą powinniśmy w stanie osiągać, powinniśmy w stanie przekraczać. I życzymy sobie tego i naszym akcjonariuszom, ponieważ właśnie tak duże wyniki są później odzwierciedlane przez pryzmat zarówno rentowności kapitałów własnych, jak i pryzmat skorygowanej rentowności kapitałów własnych. Tym razem

w tym drugim wymiarze ponad 6,5% w stosunku do wartości strategicznej targetowanej na koniec przyszłego roku. W tym momencie bardzo serdecznie dziękuję. To jest ta część prezentacyjna, gdyby pojawiły się jakiegokolwiek pytania, to myślę, że to jest ten czas, także bardzo serdecznie zapraszam. Ja poproszę. Mam nadzieję, że dam radę. Może poprosimy najpierw z sali, a później... tak będzie bardziej elegancko.

Andrzej Powierża

Dzień dobry, Andrzej Powierża, Biuro Maklerskiego Banku Handlowego. Dwa pytania, jedno normalne, drugie nietypowe, normalne to spojrzenie na dywidendę. Czego możemy się spodziewać, w stronę jakiej rekomendacji...

Tomasz Kulik – Członek Zarządu PZU / CFO

Przepraszam, czy ja straciłem władzę nad tym? ...a mogliby mnie Państwo odblokować? O super. To wiele pomaga. Ja przejdę do odpowiedniego miejsca w prezentacji po to, żeby o tym móc mówić, ale proszę kontynuować.

Andrzej Powierża

Czego się można spodziewać w kontekście dywidendy? Drugie nietypowe, być może pierwszy raz tak na kwartalnych spotkaniach, pytanie o zagranicę, bo wydaje mi się, że tam dochody z krajów bałtyckich spadły w tym kwartale i tak trochę jakby odstawały od trendu. Czy tam coś jest niepokojącego, co będzie trwało, czy coś wypada, czy to jednorazowe czynniki?

Tomasz Kulik – Członek Zarządu PZU / CFO

Dobrze, to ja zacznę od tego drugiego pytania. Nie wiem, czy ono jest nietypowe, ale jest bardzo typowe, bo dotyczy ubezpieczeń realizowanych na rynku, na którym działamy. W związku z tym tutaj nic nie ma nietypowego. Ja rozumiem, że pytanie brzmi w ten sposób parafrazując: spada dynamika. Bo chyba tak należy o tym myśleć i teraz mogę odpowiedzieć w ten sposób. Patrząc na te 3 rynki łącznie, mówimy o Litwie, Łotwie i Estonii, na razie odsuńmy na bok Ukrainę wiadomo z jakich względów to nie jest dzisiaj reprezentatywny rynek, który poddaje się tym samym trendom procesom, o których można mówić w takiej normalnej gospodarce, więc skupiając się tylko na tych 3 rynkach: Litwa, Łotwa, Estonia, to były kraje, które mniej więcej 1,5 roku temu zaczęły realizować dość duże wzrosty wynikające z cyklu po stronie ubezpieczeń komunikacyjnych. Jeżeli spojrzymy na dynamikę zmiany ich przychodów. Z tego też względu ona w zeszłym

roku praktyczny w całym wynosiła na każdym z tych rynków solo i łącznie ponad 20%, zarówno po stronie OC, jak i AC. Te rynki dość łatwo po krótkiej stagnacji weszły w kolejny cykl end-ratingowy, gdzie podwyżki były właśnie tego rzędu, co absolutnie nie miało miejsca na polskim rynku. Doskonale wiemy i jesteśmy po praktycznie 5 latach realnych spadków cen, gdzie dzisiaj cena średnia cena za ubezpieczenie jest na poziomie powiedzmy 560 zł i jest zbliżona do ceny obserwowanej przed pandemią. Co biorąc pod uwagę wszystkie zmiany, które miały w tym czasie miejsce jest rzadko spotykaną sytuacją. Wiemy też dlaczego to było amortyzowane po stronie częstości szkodowej. Natomiast na rynkach bałtyckich ta sytuacja wyglądała zupełnie inaczej. One dużo wcześniej w tą fazę weszły. W związku z tym praktycznie kwartał w kwartał w zeszłym roku i w tym tylko to paliwo się wyczerpuje, dostarczają dwucyfrowych dynamik. Ja jeszcze, jeżeli Pan pozwoli spojrzę dokładnie na to, jak to wyglądało właśnie tam w tym kwartale. Więc jeżeli chodzi o przychody z usług ubezpieczenia w tym kwartale dla krajów bałtyckich, to one charakteryzowały się dynamiką rzędu ponad 17%, to jest przyrost o 97 mln od bazy 545 mln w zeszłym roku o tej porze. Więc te dynamiki tak zmaleją, natomiast cały czas cały czas są mocno obserwowane. Jeżeli chodzi teraz o drugie pytanie dotyczące dywidendy. Ja tylko przypomnę, że nasza polityka kapitałowo-dywidendowa w tym zakresie się nie zmieniła. W związku z tym niektórzy z Państwa ją doskonale znają. Ona mówi tylko tyle, że rozumiejąc to, że jesteśmy właśnie spółką o takim charakterze, gdzie generujemy wartość dla naszych akcjonariuszy, która później jest wypłacana właśnie w formie dość atrakcyjnych dywidend. My powinniśmy na ten cel przeznaczać nie mniej niż 50% wypracowanego w danym roku wyniku i nie więcej niż 80%, nadwyżkę całą ponad 80% przekazując na wzrost skali, który wymaga kapitału. Jesteśmy na rynku regulowanym. W związku z tym im większy portfel, tym większy kapitał potrzebny jest na obsłużenie tego portfela, zgodnie z formułą standardową. Chociaż i tu w tym zakresie trwają prace, mamy ambicje wypracować swój własny model szacowania kapitału chłonności. W związku z tym być może i niebawem będziemy mieli do czynienia z sytuacją, w której będziemy mogli z Państwem się podzielić bardzo dobrymi informacjami z tego zakresu. Ja przypomnę, że jest to nie pierwsza próba podejmowana przez PZU, biorąc pod uwagę też historyczny dialog z regulatorem, bo to nie chodzi o to tylko, żeby stworzyć model, ale żeby on został zaakceptowany przez regulatora. Parę razy próbowaliśmy, nie do końca nam się udawało w sposób efektywny to zrobić. Tym razem mamy nadzieję, że do trzech razy sztuka, więc przypomniawszy tą politykę dywidendową możemy powiedzieć w ten sposób. Z punktu widzenia kapitałowego spełniamy wszystkie kryteria. Z punktu widzenia jakościowego, i tutaj nawiązuje do Bionu. Wszyscy wiemy, że spełnienie pewnych kryteriów jakościowych jest niezbędnych do tego, żeby myśleć o pewnych poziomach, spełniamy wszystkie kryteria. Natomiast doskonale Państwo wiecie, że do tego brakuje jeszcze dwóch zmiennych. Pierwszą to jest coś, co zwykle do rynku być komunikowane w pierwszej części grudnia każdego

roku, czyli rekomendacja nadzoru odnośnie podziału w wyniku danego roku, i to jest wysyłane zarówno do sektora bankowego, ubezpieczeniowego, Asset Management. W związku z tym, tym razem też się spodziewamy takiej swego rodzaju rekomendacji, która jest dla nas oczywiście wiążąca. Nie wyobrażam sobie inaczej. Ja tylko przypomnę, że dotychczas ta rekomendacja wyglądała w ten sposób, że nadzór po pewnych turbulencjach związanych z Covidem, wszyscy pamiętamy, przeszedł na taki model 50% z roku bieżącego oraz do 100% niepodzielonego wyniku z lat poprzednich, z roku poprzedniego, będąc superprecyzyjnym. Czy tym razem ta rekomendacja zostanie podtrzymana? Trudno mi jest powiedzieć. Natomiast wszyscy z wypiekami na twarzy oglądaliśmy informacje dotyczące tego, co się będzie działo z Przewodniczącym Nadzoru, mamy, jak rozumiem starego nowego Przewodniczącego, w związku z tym być może jest to po części odpowiedź na to pytanie. Więc zakładając, że tutaj nic się by nie zmieniło, czego nie wiemy. Ale być może brak zmiany we władzach KNFu jest pewnego rodzaju czytaniem znaków dymnych, no to wtedy podziałowi by podlegał bardzo wysoki wynik z tego roku plus to wszystko, co nie zostało podzielone z roku zeszłego. Czy bylibyśmy w stanie udźwignąć taki koszt? Tak. Czy bylibyśmy w stanie zarekomendować takie podejście Radzie Nadzorczej i Walnemu? Tutaj ja nie mam mandatu do odpowiadania na takie pytanie w imieniu Zarządu, oczywiście, więc tutaj proszę mi wybaczyć, natomiast mogę powiedzieć tylko tyle, że wszelkie parametry w tym zakresie są spełnione. Inaczej po prostu nie mogę. Czy z sali ewentualnie, tak, mamy jeszcze pytania z sali?

Marta Czajkowska-Bałdyga

Dzień dobry, Marta Czajkowska-Bałdyga Ipopema. Czy możemy prosić o pokuszenie się o jakiś outlook odnośnie marżowości segmentu życiowego i niezyciowego na przyszły rok? Jakichś trendów, które są widoczne i elementów, które mogą wpłynąć pozytywnie bądź negatywnie?

Tomasz Kulik – Członek Zarządu PZU / CFO

No dobrze, to... ponieważ my zwykliśmy nie dawać... nie dzielić się tego typu przemyśleniami, to ja zrobię to w sposób pośredni i myślę, że to powinno wypełnić to pytanie. Pierwszym zestawem parametrów, jeżeli na serio mówimy o tym, czego możemy się spodziewać w tych dwóch segmentach, musi być potwierdzenie tego, że ten rynek, który będzie udziałem naszym w przyszłym roku, rozumiemy w ten sam sposób, a to jest potwierdzenie pewnych założeń na poziomie makro i ja mogę się w tym momencie z Państwem podzielić tym, jak my widzimy ten rynek i jak o nim myślimy też z punktu widzenia konieczności przedłożenia do nadzoru planu na rok 2024 zarówno po stronie życiowej i stronie majątkowej. Także to jest coś, co dzisiaj

spędza wielu osobom tej organizacji sen z powiek i to nie jest przenośnia. Jeżeli chodzi o rynek... jeżeli chodzi o makro, to po dość dużym spowolnieniu w tym roku ja przypomnę, że zeszły rok zamknęliśmy na poziomie ponad 5% w tym roku mówi się 0,6, 0,7 być może to będzie nieco inna wartość, ale pewnie nieistotnie inna, a na to wszystko negatywnie bardzo kładzie się konsumpcja gospodarstw domowych, która szczególnie w pierwszej połowie tego roku zamykała się wartością mocno ujemną, tak druga połowa roku odbija. Natomiast chyba dzisiaj panuje też na rynku konsensus, że jednak ta wartość w tym wymiarze rynek zakończy rok do roku ujemnie, więc zakładamy, że przyszły rok to będzie dość duże odbicie, jeżeli chodzi właśnie o konsumpcję, zakładamy, że w przyszłym roku będzie też dość duży poziom inwestycji w środki trwałe, który z naturalnych względów przekłada się później na popyt na produkty ubezpieczeniowe. Zakładamy, że wzrostowi konsumpcji gospodarstw domowych będzie towarzyszyła niższa inflacja, spadająca inflacja. Średnia inflacja w tym roku szacujemy, że będzie na poziomie około jeden... między 11 a 12%, spadająca w przyszłym roku oczywiście do wartości jednocyfrowej, która powinna być pewnie bliższa 5 niż 10 tak i chyba tu się zgadzamy. Natomiast temu wszystkiemu będzie towarzyszył wzrost nominalny płac w całej gospodarce, który spowoduje, że wartość dochodów rozporządzalnych realna powinna rosnąć. To wszystko powinno przełożyć się na wzrosty, jeżeli chodzi o rynek zarówno majątkowy, jak i życiowy. Natomiast inne będą powody tych wzrostów. Jeżeli chodzi o rynek majątkowy, to mam wrażenie, że ten rynek nadal będzie obserwował bardzo takie symboliczne korekty cenowe po stronie ubezpieczeń OC, a w związku z tym, jak będzie wyglądała inflacja, a w związku z tym, jak będzie wyglądał wzrost średniej szkody, przy założonym braku częstości, to jest robocze założenie, z którym możemy dyskutować, być może właśnie weszliśmy w fazę, która zmienia ten obserwowany od dłuższego czasu trend. Być może, tego nie wiem, ale jeżeli tak będzie, to pewnie produkty komunikacyjne, ze szczególnym uwzględnieniem OC będą na poziomie 0+, jeżeli chodzi o rentowność. I biorąc pod uwagę, że mieliśmy do czynienia z taką sytuacją, w której produkty z kolei AC były beneficjentem wzrostu wartości, rynek urósł wartością ubezpieczenia ubezpieczonych pojazdów, co już nie ma miejsca, przy nieco niższym poziomie niż wzrost cen pojazdów inflacji szkodowej, ten rynek rozpoznawał w tym segmencie nieco wyższe, ponadnormatywne marże i wydaje mi się, że tutaj ta sytuacja zostanie skorygowana i właśnie mówiąc o tym 0+, mam nadzieję, że to zostanie trochę przejęte przez OC. End-to-end... pewnie rentowność komunikacji pozostanie na zbliżonym poziomie rok do roku. Uważam, że rynek pozakomunikacyjny z tych względów, o których powiedziałem, czyli dość dużej dynamiki, jeżeli chodzi o inwestycje, wzrosty inflacyjne, jeżeli chodzi o aktywa podlegające ubezpieczeniu, począwszy od budynków, domów, mieszkań poprzez ruchomości poprzez sprzęt który rośnie, jeżeli chodzi też o skalę. W związku z tym uważam, że ubezpieczenia pozakomunikacyjne będą rosły z dynamiką dwucyfrową. Co powinno przełożyć się na dynamiki po stronie biznesu majątkowego rok do roku

niewiele niższe niż w tym roku. My zakładamy, że ten rok zakończy się dwucyfrowo, jeżeli chodzi o wzrosty i on spadnie do bardzo wysokiej jednocyfrowej wartości w przyszłym roku. Na takim rynku uważamy, że przy innych parametrach niezmiennych rentowność produktów komunikacyjnych będzie podobna. Jeżeli chodzi o profit pool w tym segmencie pozakomunikacyjnym, on powinien rosnąć, ale głównie ze względu na skalę, a nie na rentowność taką techniczną, generowaną na średniej ekspozycji. I tak widzę ubezpieczenia majątkowe, jeżeli chodzi o ubezpieczenia rynkowe, to tutaj z kolei nie widzę potencjału na tak duże wzrosty. Uważam, że będziemy nadal obserwować sytuacje związane z indeksacją stawek odzwierciedlającą inflację. 2023 był pierwszy z tak mocnym, powiedzmy impulsem inflacyjnym, natomiast po to, żeby to przeszło przez cały portfel, a wszyscy wiemy, że ciężko jest obsłużyć duże portfele jednego roku, będziemy mieli do czynienia z kontynuacją tego trendu myślę, że również w przyszłym roku. Jednocześnie zakładamy, że nie będziemy mieli do czynienia z podwyższonym poziomem lapsów, że jednak dochody rozporządzalne, pomimo tego, że będą rosły ceny, pozwolą naszym ubezpieczonym z jednej strony być beneficjentem szerszego zakresu, ale z drugiej strony też musi być może mniej rezygnować z tego typu pokrycia ze względów ekonomicznych. Jeżeli chodzi o ożywienie na rynku produktów z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi to widzimy odbicie już teraz i ja zakładam, że będziemy obserwowali kontynuację tego trendu również w przyszłym roku, natomiast zdajemy sobie sprawę z tego, że w zależności od tego, jak wygląda dystrybucja tych ubezpieczeń, z jednej strony to jest rekomendacja U. Z drugiej strony te ubezpieczenia nie charakteryzują się jakąś szczególną ponadprzeciętną rentownością. W związku z tym, pomimo tego, że ten rynek będzie rósł skalą, to biorąc pod uwagę o jak mało rentownych ubezpieczeniach mówimy, one nie przełożą się istotnie na ten wymiar rynkowy. Biorąc pod uwagę zatem rosnące koszty działalności, boję się, że to może być rok, w którym będziemy starali się utrzymać rentowności nominalne na podobnym poziomie jak w tym roku. Mam nadzieję, że odpowiedziałem na to pytanie. Czy już z sali nie, zatem pytania z Internetu. Trigon: „Dzień dobry. Z czego wynika spadek przychodów w ubezpieczeniach komunikacyjnych kwartał do kwartału? Czy jest to kwestia presji, cenowej czy spadku wolumenów?” Jedno jest bardzo mocno powiązane z drugim i mogę odpowiedzieć na to pytanie w ten sposób. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia OC, tak jak Państwo widzieliście w trzecim kwartale utrzymaliśmy pozycję z poprzedniego roku w wartościach nominalnych. W związku z tym nie było wzrostów, jeżeli chodzi o... absolutnie nie było wzrostów, jeżeli chodzi o ceny, a biorąc pod uwagę to, że była wyższa dostępność samochodów i tak dalej i tak dalej rosła skala, w związku z tym można było powiedzieć, że nawet były nawet ta taka cena pracująca przez ekspozycję była nieco niższa. Natomiast jednocześnie też w trzecim kwartale nastąpił taki dość mocny impuls z rynku przecen. Przeceny po stronie ubezpieczeń AC, na którym musieliśmy zareagować w sposób adekwatny, to znaczy też musieliśmy na to odpowiedzieć po to, żeby nagle nie rozpoznać, nie rozpoznać

przepływu klientów do naszej konkurencji. W momencie, kiedy odpowiedzieliśmy ten sygnał ucichł i rynek wrócił do sytuacji sprzed tego impulsu, więc mieliśmy taki, nie wiem czy próbę czy test rynku, a być może próbę testu PZU w zakresie tego, w jaki sposób zareagujemy. Odpowiedzieliśmy, rynek wrócił do punktu sprzed tego sprzed tej sytuacji i to działa się w trzecim kwartale i to wpłynęło na tą sytuację po stronie przychodu ubezpieczeniach komunikacyjnych kwartał do kwartału, nic więcej. Kolejne pytanie, pod warunkiem, że będę umiał to zrobić. Chwaliłem się, że będę, rzeczywistość jest inna. No dobrze, spróbujmy jeszcze raz. Czy ja mogę prosić o pomoc? Jedno pytanie widzę w części, ale domyślam się o co chodzi, w związku z tym mogę na nie odpowiedzieć. Drugie pytanie kompletnie jest dla mnie poza zakresem. Udało się, ok. Pierwsze pytanie: “Do you expect an acceleration in MTPL price increase going forward?” Zakładamy, że przy innych parametrach niezmiennych będziemy mieli do czynienia z takim bardzo stopniowym wzrostem cen, który będzie starał się odzwierciedlić sytuację po stronie inflacyjnej zarówno, jeżeli chodzi o koszty jak i inflacje szkód. Gdyby się okazało, że to, o czym Państwu wspominałem, a co miało miejsce we wrześniu i pewnie wiele z Państwa myśli o tym codziennie dojeżdżając do pracy i stając w ponadprzeciętnych korkach. Jeżeli mówimy tutaj o zmianie tego, co obserwowaliśmy na przestrzeni ostatnich ponad 2 lat, to być może to będzie taki właśnie impuls do wyższych przyrostów cen w tym zakresie, natomiast na razie absolutnie tego nie widzimy. Kolejne pytanie: “Do you see the benefit of lower mortality to continue for next few quarters and what does it mean for Group and Individual continue margin for next year?” Tak. Natomiast tak jak wspominałem, to nie jest, chyba, trwała zmiana. To znaczy te spadki, odprowadzę ten slajd, o których mówiliśmy, które są niższe kwartał rok do roku i są niższe niż odpowiedni reprezentatywny okres sprzed pandemii, to nie jest coś, co z nami zostanie chyba na długo. Ja myślę, że to jest pewne takie po-Covidowe odreagowanie tej sytuacji. W związku z tym zakładam, że jeszcze przez kilka kwartałów będziemy mieli do czynienia z takim rozkładem ceteris paribus to znaczy inne parametry niezmiennone. Jeżeli nagle okaże się, że ta nowa wersja COVID, wszyscy wiemy, jest dość mocno zaraźliwa, ona powoduje dość mocny wzrost zachorowań. Jeżeli będą się działy sytuacje w obszarze zachorowań grypowych, które niestety często kończą się w jeden sposób to być może wrócimy do takich znormalizowanych przebiegów wcześniej. Oczywiście pamiętajmy o tym, że ten portfel i ta populacja podlegała pewnym zmianom na przestrzeni ostatnich 2 lat, a w związku z tym to będzie miało to będzie miało też na tą sytuację przełożenie, w związku z tym tak. Natomiast chyba za wcześnie jest o tym, żeby powiedzieć, że to jest sytuacja taka sustainable z punktu widzenia z punktu widzenia przełożenia na marginesy po stronie biznesu grupowego. I kolejne pytanie...

Nieznany autor

Czy polityka dywidendowa będzie przystawała do polityki według *IFRS 17*, tak?

Tomasz Kulik – Członek Zarządu PZU / CFO

W tej sytuacji nic się nie zmienia. Nasza polityka kapitałowo dywidendowa w momencie aktualizacji strategii i odniesienia jej tym razem do wielkości zgodnych z nowym standardem IFRS 17 pozostała utrzymana, a w związku z tym podtrzymujemy, że to cały czas jest ten sam sposób myślenia o Grupie PZU jak dotychczas. Jeżeli chodzi o pytania z sieci to to jest wszystko, chyba że należy coś zaktualizować, nie wiem, ale chyba zaktualizowałem i nie ma więcej pytań. Nie wiem, czy dodatkowe pytania z sali? Jeżeli nie, to serdecznie Państwu dziękuję. Było mi bardzo miło móc mówić do Państwa, szczególnie biorąc pod uwagę tych z Państwa, którzy nas odwiedzili osobiście. Bardzo dziękuję za to i zapraszam na kolejne podsumowania, a wszystkim Państwu serdecznie dziękuję. Do zobaczenia, do usłyszenia następnym razem.