

Witamy serdecznie Państwa na konferencji poświęconej wynikom Grupy PZU za III kwartał 2024 roku. Prezentację poprowadzą pan Artur Olech, prezes Zarządu PZU, pan Jarosław Mastalerz, prezes Zarządu PZU Życie oraz Pan Tomasz Kulik, członek Zarządu PZU i PZU Życie grupy PZU. Prezentację rozpocznie Pan Prezes Artur Olech. Panie Prezesie, przekazuję głos.

Dzień dobry Państwu. Chciałem bardzo serdecznie przywitać na naszej co kwartalnej. Kwartalnej prezentacji wyników grupy. Ja pozwolę sobie przede wszystkim na wstępie jakby troszkę zaproponować następującą formułę naszego spotkania, żebyśmy dzisiaj rzeczywiście skupili się na kwestiach samych wyników. Państwo na pewno będziecie mieć też pewne przemyślenia, pytania do przeszłości, ale do mniej więcej półtora tygodnia, bo drugiego grudnia chcemy ogłosić strategię i tam myśleliśmy wiele rzeczy na ten temat, na ten temat powiedzieli. Więc. Więc oczywiście nie unikając broń Boże odpowiedzi, myślę, że dla takiej takiej. Porządku byłoby to dla nas bardzo. I także też w zakresie ilości czy kaloryczności informacji. Możemy przekazać. Będziemy bardziej się odwoływać do tego, co chcemy do 2 grudnia pokazać. Serdecznie zapraszamy 2 grudnia. Mam nadzieję, że te zaproszenia już do Państwa doszły i tutaj. W naszej spółce mamy takie spotkanie dla dla właśnie rynków, dla różnych interesariuszy. Potem też dla pracowników. Więc to przed nami. Dzisiaj chciałbym powiedzieć o wynikach i zanim przejdę do wyników, to też. Odnieść się do następującej, następującej sprawy. My. Przez te 6 miesięcy rzeczywiście bardzo mocno pracowaliśmy nad. Nie tylko nad strategią, ale także nad wieloma wyzwaniami, które przed naszą grupą stoją. A te kwestie były związane z bieżącą sytuacją, wejściem do spółki też wielu nowych osób, które na przestrzeni tych miesięcy do nas dołączały i zmierzaliśmy się z kilkoma największymi wyzwaniami czy problemami, które stoją przed nami. A te były związane przede wszystkim z modelem operacyjnym, ze strukturą naszych aktywów, w tym rolą banków, w naszym, w naszym rolą banku, czy jakby miejscem czy sposobem usytuowania ich w strukturze grupy. Ogromne wyzwanie, które przed nami stało, to pewna pewna sytuacja na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych, którym zajęliśmy się niezwłocznie po przyjsciu Wynikająca z poziomu cen, poziomu inflacji i wielu innych wyzwań. O tym też powiem dalej. Ale także w międzyczasie spotkały nas wielkie tutaj zdarzenia, które no nie mieliśmy na nie specjalnie wpływu. Zarówno te w drugim kwartale związane z ubezpieczeniami rolnymi. Pogodowe. No i trzeci kwartał był rzeczywiście będzie dość naznaczony, był kwestią powodzi. I też będę się chciał w dalszych tutaj slajdach też do tego krótko odnieść. Wyniki, które opublikowaliśmy i które chciałem państwu przedstawić i przekazać, to jest w sumie prawie 22 miliardy przychodów z

ubezpieczeń, a w tym zakresie to jest prawie miliard 900 więcej niż w ubiegłym roku. I to jest bardzo solidny, może więcej niż solidny wzrost, bo w ubezpieczeniach majątkowych to będzie szczególnie jeszcze dalej. To jest prawie 11% wzrost w sumie ubezpieczeniach tych, na których nam bardzo zależy, czyli ubezpieczeniach poza komunikacyjnych. To jest wzrost powyżej 15% i prawie 9% w ubezpieczeniach, ubezpieczeniach komunikacyjnych. Ale tu największym wyzwaniem jest kwestia rentowności i tutaj takiej, powiedziałbym, operacyjnej, operacyjnej sprawności. Jeżeli chodzi o zysk netto, to jest 3,7 miliarda ROE na poziomie prawie 17% po trzech kwartałach. Sam wynik trzeciego kwartału, pomimo tych zdarzeń, które za chwilę będą też komentował, to jest prawie to jest 693 miliony z usług, wynik z usług ubezpieczeń i 1 miliard 215 zysk jednostki dominującej, co jak się wydaje przy tych wyzwaniach jest i wydaje się jest informacją. Myślę, że w sumie dość dobrą, bo jest to powyżej pewnego konsensusu rynkowego, choć zdecydowanie mniej niż to, co w ubiegłym roku. A ten ubiegły rok był rekordowo dobry i był rokiem bez takich nagłych zdarzeń. I wiele czynników też na ten rok ubiegły wpłynęło. Natomiast odnosimy się do tego, co jest tu i teraz, i do tej przyszłości. Bardzo mocna pozycja kapitałowa, o czym jeszcze będzie za chwilę tej grupy. I absolutnie nie zachwiana też zdarzeniami, tymi katastroficznymi czy pogodowymi, naturalnymi, które które miały miejsce w ostatnich w ostatnich dwóch kwartałach dywidendzie Państwo doskonale wiecie, więc tutaj nie będę. Nie będę się nad tym specjalnie rozwodził. O topline i przychodach już troszeczkę, już troszeczkę mówiłem. Tym głównym czynnikiem, który je napędzał są właśnie ubezpieczenia poza komunikacyjne ubezpieczenia, korporacyjny także ubezpieczenia mieszkań. Prawie 19 procentowy wzrost przychodu filaru. Zdrowie. To jest też bardzo pozytywna informacja. Za chwilę będą też omawiane informacje dotyczące ubezpieczeń życiowych, gdzie te wyniki są w głównych obszarach też powiedziałbym, albo bardzo solidne, albo bardzo dobre. Jeśli chodzi o obszary, których chcemy się rozwijać, to o tym powie Jarek Mastalerz i wzrost aktywów klientów zewnętrznych w naszym TFI to jest prawie 20 ponad 26%. Bardzo istotnym kontrybutorem do naszych wyników były, były, były banki, które ujawniły już swoje swoje wyniki tutaj powyżej konsensusu, wykorzystując te momentum rynkowe. Aktywa banków to jest dzisiaj prawie 494 miliardy miliardy złotych. No ale rzeczywiście to oprócz tych aktywów to przede wszystkim wpływ na czy kontrybucja naszego wyniku. No, w obu tych przypadkach i Pekao SA, i Aliora powyżej tych, tych powiedziałbym, planów czy czy konsensusu. Tutaj rzeczywiście istotnie nam również w wynikach kwartału trzeciego pomogła. Odnosząc się do kontrybucji i tego, co spowodowało główne jakby spadki, powiedziałbym główne elementy, spadki rok do roku, to jak państwo

zobaczyliście, same te zjawiska, nazwijmy to, pogodowe, czyli. Drugi kwartał to rolne i powódź to trzeci kwartał mniej więcej to jest tak po połowie. Szczegółowe dane będą dalej. Z tych 400 milionów prawie 350 milionów mniej więcej po połowie. Jedne i drugie miały wpływ, są ujawnione jakby w wyniku tego roku. Gdyby one nie zaszły, to ten wynik jest bardzo porównywalny w wynikach również roku, kwartału, kwartału trzeciego. Mamy też pewne zdarzenia jednorazowe, także związane, powiedziałbym, z przeszłością czy decyzjami podjętymi w przeszłości. Mamy odpis na działalności inwestycyjnej na Olefiny ponad 100 milionów złotych. O tym też za chwilę, jeszcze na końcu skomentuję, Ale generalnie są to takie rzeczy, które które są no związane również z z powiedziałbym troszkę sytuacją, sytuacją zewnętrzną. Natomiast po naszej stronie, przede wszystkim w korowej działalności od strony takiej operacyjnej powódź, a od strony takiej wyzwań, nazwijmy to, techniczno ubezpieczeniowych, to są ubezpieczenia komunikacyjne, o których też będę za chwilę mówić. Marża operacyjna 24,4%. Wskaźnik mieszany na jego wpływ. Te pogorszenie wynika wprost z tych z tych trzech elementów, które już komentowałem, czyli czyli powódź, ubezpieczenia rolne, ale także kwestia ubezpieczeń komunikacyjnych, ubezpieczeń komunikacyjnych. I tutaj myślę, że to wymaga pewnego dodatkowego komentarza za chwilę. Bardzo ważna rzecz, kwestia też naszej pozycji kapitałowej wiarygodności i. Wskaźnik wypłacalności to jest 233,3% istotnie wyższy niż średnia rynkowa. Powiedziałbym tych naszych głównych, powiedzmy per se czy konkurentów. Dobrze zbudowany i dość bezpiecznie portfel inwestycyjny z prawie 80% udziałem obligacji, w tym dominującą pozycją obligacji skarbowych. Efektywna asekuracja. Ta efektywna asekuracja nie była bez znaczenia, dlatego, że dzisiaj ten wpływ na wynik, pomimo liczb związanych z powodzią, które zaraz podam w szczegółach, był istotny, ale nie jakiś taki, który mógłby nas jakoś specjalnie istotnie wpłynąć na jakąś stabilność czy drastycznie zmienić wyniki. Natomiast co jest ważne, chciałem powiedzieć myśmy jedną z pierwszych decyzji w połowie roku, oczywiście nie wiedząc o tym, że zachodzi powódź, bardzo istotnie zmienili też nasz program asekuracyjny w zakresie tej dużej ekspozycji na ryzyka katastroficzne i troszkę jakby zwiększyliśmy nasz poziom bezpieczeństwa przy zachowaniu określonego poziomu tego zachowku, o którym zaraz powiem. Byliśmy gotowi na dużo większe zdarzenia i nie ukrywam, że te pierwsze, pierwsze. Pierwsze informacje, które do nas docierały, były takie, że to może być naprawdę daleko idąca. Daleko idący wpływ na na nasz wynik, który na szczęście z punktu widzenia finansowego. Takiego wpływu nie miał. Chociaż oczywiście dla wielu ludzi, którzy to dotknęło, to było to. Tragiczne wydarzenie. Chcę dwa zdania powiedzieć teraz o tym, jak wyglądała sytuacja z powodzią

operacyjnie, co zrobiliśmy. Bo to ma takie trzy wymiary. Jest element finansowy, który pewnie państwo nie interesuje. Ale to też jest element pewnej zwinności i sprawności firmy, którą wykazaliśmy w bardzo trudnym i krytycznym momencie dla tej naszej organizacji. I trzecie jakie są z tego wnioski na przyszłość, Bo to mają określone wnioski na przyszłość związane z tym, jak patrzemy na rynek i co się może na rynku jeszcze wydarzyć w zakresie, w zakresie na przykład powszechnych ubezpieczeń katastroficznych czy w ogóle świadomości ubezpieczeniowej. My zareagowaliśmy bardzo szybko, my byliśmy po pierwsze chcę powiedzieć, że w ogóle polskie państwo zadziałało bardzo dobrze. Byliśmy bardzo mocno, bardzo dobrzy, bardzo precyzyjnie, co jest ważne, ostrzegani mieliśmy informacje na temat skali, nawet były informacje dotyczące wielkości, ilości wody w porównaniu do tego, co było w 97 roku. Ta powódź zapowiadała się bardzo dramatycznie pod względem ilości danych, które się działo. I to było już kilka dni przed tym, jak ta fala w ogóle do nas w ogóle zanim ona wyszła. To był mniej więcej 12 13 września. My już wtedy powołaliśmy komitety kryzysowe, bo byliśmy przygotowani na działalność operacyjną i zrobiliśmy pełne analizy, jaki to może mieć wpływ na wynik. I to mogę powiedzieć bez takich szczegółów. To były jakieś miliardowe wtedy oczekiwania. Że to tak będzie wyglądało. Co jeszcze zrobiliśmy? Wysłaliśmy do wszystkich klientów, zanim powódź miała miejsce, pełną informację ostrzegawczą plus informację, jak mają się z nami kontaktować, w jaki sposób w przypadku szkód po to, żeby ograniczyć również ewentualnie duże zakłopotanie. Powiedziałbym też nakład tych, ilość tych rzeczy w przyszłości, bo baliśmy się pewnego ryzyka operacyjnego. Ludzie nie będą wiedzieć gdzie, jak dodzwonić się i tak dalej. Poza tym w momencie kiedy te krytyczne fale nastąpiły, to w 12. Już po dwóch, trzech dniach byliśmy na miejscu zarówno z naszymi lotnymi czy takimi terenowymi mobilnymi centrami likwidacji szkód. I pierwsze szkody, pierwsze zaliczki szkód zaczęliśmy wypłacać już 15, 16, 17. Czyli właściwie jak ta fala praktycznie przepłynęła czy przeleciała przez te miejscowości, niszcząc je permanentnie. I tam podjęliśmy decyzję również o tym, żeby zmienić trochę proces podejścia do procesu likwidacji szkód, takiego tradycyjnego, który polega na tym, że generalnie się czeka, wysyła zdjęcia rzeczoznawcy, to trwa kilkanaście, nawet do 30 dni. My na miejscu daliśmy jakby kompetencje naszym pracownikom do wypłaty szkód, nawet w całości. I nawet w tych dniach pierwszych, kiedy widzieliśmy, że dom jest kompletnie zniszczony, pozwoliliśmy tam na miejscu podejmować decyzje do kilkuset tysięcy złotych 6000zł najwyższej wypłaty albo nawet 500000. Tak naprawdę overnight jest kompletnie niestandardowym działaniem w stosunku do tego jak to się robi klasycznie. No bo jak woda jeszcze musi zejść, trzeba to oszacować. Co miało fundamentalne znaczenie dla kwestii satysfakcji

klienta, naszej prezencji tam i pewnych rzeczy. Baliśmy się wtedy sytuacji, że będziemy robić to dwa razy, bo były różne opinie u nas. Natomiast efekty, które podjęliśmy zaraz o nim powiem, były, powiedziałbym, zaskakujące, bardzo pozytywnie dla nas. Ale teraz do liczb wypłaciliśmy już 400 milionów, prawie 400 milionów odszkodowań, z tego kwota, która maksymalnie może nas uderzyć, wynik ze względu na program asekuracyjny, to jest 275 milionów. Tomek przypomnij mi dzisiaj w wyniku mamy tam 250. My już mamy tą. Całą wartość i generalnie się cała kwota wpisana. Natomiast ważne jest ta strona operacyjna po prawej stronie. To ma ogromne znaczenie. To jest 48 tysięcy szkód zgłoszonych z tej kohorty powodziowej. To nie są nasze wszystkie szkody. Tylko te, które dotyczące powodzi. Już praktycznie wiemy o wszystkich. No to być może jakieś pojedyncze przypadki się jeszcze będą pojawiać. Może to dojdzie do 50 000, bo tam jakieś pewne opóźnienia są i my minęło słuchajcie wrzesień, październik, półtora miesiąca od tego momentu, czyli bardzo mało czasu relatywnie od tego, od zajścia zdarzenia piętnastego. My albo wypłaciliśmy, albo w pełni lub w całości już prawie 46 tysięcy szkód. Czyli mamy tak naprawdę wszystko. Stąd wiemy, że nasza ekspozycja dzisiaj, ta taka maksymalna brutto to jest około 500 milionów złotych, prawda? To jest to jest coś zupełnie nietypowego i niestandardowego w takim procesie, co to się. Co się też w tym czasie wydarzyło. I o tym też chciałem powiedzieć, zdarzyło się następująca sytuacja, że po pierwsze ta informacja jest pełna, jest, wiemy, że jest w pełni zarządzana operacyjnie, ale wydarzyła się jeszcze jedna rzecz. My w ubezpieczeniach niestety żyjemy również w sytuacji, kiedy są różnego rodzaju skargi i skargi, pewne pewne reklamacje i tak dalej. I one średnio w ubezpieczeniach majątkowych stanowią w czasach pokoju, czyli nie problematycznych ok. Powiedzmy 7-8%. Tak, statystycznie prawda. Tak jak jest normalna sytuacja, kiedy likwidujemy. No bo są jakieś nieporozumienia, różne sytuacje. My myśleliśmy, że w sytuacji powodziowej to nam istotnie wzrośnie, no bo jest, emocje, dochodzą zatory różnego rodzaju i tak dalej. Chciałem powiedzieć państwu, że z tych szkód zgłoszonych my dzisiaj mamy około 1%, to jest kilkaset przypadków reklamacji. Czyli jakby mamy zupełnie odwrotny efekt w przypadku zjawiska katastroficznego, trudnego. Mamy efekt poprawy satysfakcji klientów, co my już dzisiaj widzimy Na przykład w dwóch parametrach, które bardzo mocno mierzymy. Nasz MPS wzrósł o kilka procent w czasie tych dwóch miesięcy. I nasza znajomość marki powszechna nie tylko w terenach powodziowych, ale w ogóle, wzrosła też o kilka procent. W ramach tych działań, robiąc pewne proste i takie działania marketingowe, nic więcej. Ona wzrosła niespotykany sposób jak na tak krótki okres czasu. I to ma dla nas ogromne znaczenie. I chciałbym to państwu powiedzieć pokazuje pewną. Przy ogromnej organizacji,

wielkiemu wyzwaniu pewną sprawczość. Pokazuje zwinność. Ale pokazuje też jedną rzecz, że może być to moment do przemyślenia przez nas na przyszłość. Tak jak modelowo podchodzi też do procesu doświadczeń, co z punktu widzenia takiego kraju jak Polska ma ogromne znaczenie, dlatego że budowanie świadomości, dotarcie do klientów, danie świadomości, że te ubezpieczenia są naprawdę potrzebne, jest oczywistą rzeczą. Może mieć i jestem przekonany, że będzie miało w końcu wpływ dzięki temu zewnętrznemu szokowi na poziom ubezpieczeń w Polsce w ogóle, który od lat, jak państwo wiecie, jest na poziomie 2,2% PKB. I nie możemy tego 2, 2, 3% przebić. Wydaje mi się, że to jest szansa dla nas jako dla rynku, żeby wykorzystując ten dobry przykład i nawet go porównując z tym, co się wydarzyło w Hiszpanii, jaka tam była reakcja, powiedziałbym, całego ekosystemu, bo to nie tylko my. To jest kwestia też państwa, też kwestia służb samorządowych i tak dalej, żeby go wykorzystać. I nad tym również intensywnie pracujemy z rynkiem, aby pewne rozwiązania systemowe być może wprowadzić, na przykład kwestie powszechnych ubezpieczeń katastroficznych, które uważamy, że w takim kraju jak Polska przy nowych zagrożeniach powinny być, które będą moim zdaniem podstawą do tego, aby w ogóle kwestia penetracji ubezpieczeń wzrosła, bo to jest kolejna zewnętrzna okazja do tego, żeby, żeby do klienta wrócić, żeby do klienta, do klienta, klienta uświadomić takie zewnętrzne rzeczy. Szoki zewnętrzne są przykładem. Mam nadzieję, że my go wykorzystamy jako rynek. My jako PZU bardzo mocno się to zaangażowaliśmy wspólnie z naszymi koleżankami i kolegami z rynku i myślę, że mamy mandat społeczny, tak powiem, szeroko, ale myślę, że mamy taki mandat też faktyczny, dzięki temu, że jesteśmy w bliskiej relacji z regulatorem i tak dalej. Żeby o tym porozmawiać, być może coś takiego się w Polsce wydarzy. Oczywiście nie wiem, ale to jest fakt. To się wydarzyło i wiemy o tym dzisiaj, że że że takie zdarzenia będą miały miejsce, tylko nie wiemy, czy będą miały miejsce za dwa lata, za trzy, za pięć, ale na pewno będą miały miejsce tego typu, bo taka jest sytuacja, więc tą odporność budować. A tu rola firm ubezpieczeniowych, w tym PZU, jest wielowątkowa, bo to jest zarówno kwestia udziału nas w projektach związanych infrastrukturalnych poprzez dług, poprzez różne działania związane z infrastrukturą powodziową. Tu też widzimy swoją rolę i tej infrastruktury więcej, tym kwestia ryzyka mniejsza, ale nigdy żadna infrastruktura nas z powodzią, z powodzią, huraganami nigdy nie zabezpieczy w stu procentach. To jest bardzo dobry dialog i świadomość z samorządami, gdzie byliśmy na miejscu. To jest kwestia tego, żeby pewną drogą infrastrukturę nie budować w miejscach, które są potencjalnie narażone. Możemy te nasze dane wykorzystać i tak dalej. I trzecia najważniejsza sprawa to jest kwestia ubezpieczeń. Katastroficznych. Dobrze, Szanowni Państwo, to chciałbym. Myślę, że to

jest temat, o którym też pewnie mógł państwa interesować. Chciałem się z tym tutaj, z tym, tym. Państwa tymi informacjami podzielić. I przejść teraz do do takiego bardziej szczegółowego omówienia poszczególnych wyników. Tutaj Tomka poproszę i potem Jarka na temat ubezpieczeń poszczególnych grup. Czy poszczególnych linii biznesowych.

Oczywiście w tej części, jak Państwo doskonale wiecie, pokazujemy to, co się działo w PZU na tle rynku. W związku z tym koncentracja tym razem już na trzecim kwartale, w trzecim kwartale, jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe, kontynuacja bardzo wysokich wzrostów, które miały miejsce zarówno w jednym, jak i w drugim kwartale, ze szczególnym uwzględnieniem tego komponentu poza komunikacyjnego, który którego dynamika stanowi o większości wzrostów i też większości rentowności, która jest budowana po stronie ubezpieczeniowej. Natomiast co się wydarzyło w trzecim kwartale? W trzecim kwartale wzrost mierzony, odnoszone też do rynku składką przypisaną 10% z tego ubezpieczenia, poza komunikacyjne prawie 14, ze szczególnie wysokimi dynamikami po stronie klienta korporacyjnego. To, gdzie ruszyliśmy, to przede wszystkim ubezpieczenia od ognia i innych szkód rzeczowych, czyli grupa 8/9 ubezpieczenia OC, OC ogólnego. Grupa 13 Świadczenia pomocy. Po stronie ubezpieczeń komunikacyjnych wzrosty istotnie mniejsze i wzrosty, które są w lwiej części powodowane przez wzrosty cen, podążające za rosnącą inflacją średniej szkody oraz podwyższonymi cały czas częstościami. W związku z tym owoce 8 i pół. Jeżeli chodzi o ten parametr ceny, to my tu jesteśmy w rynku. W drugiej części prezentacji o tym powiemy dwa słowa więcej. Jeżeli chodzi o ACT wzrost 7% rok do roku to jest pochodna zarówno rosnącej ilości ryzyk. Tak jak państwo widzicie, cały czas od kilku od kilku kwartałów rośnie wysycenie polisy ACDC. W związku z tym można powiedzieć, że z punktu widzenia pokrycia jesteśmy beneficjentami tej sytuacji rynkowej. Natomiast drugi komponent to oczywiście jest wzrost, wzrost cenowy, który powinien powinien gwarantować nam mniej więcej utrzymanie stałej rentowności w tym Konkretnym produkcie. Przechodząc dalej i tutaj bym poprosił o Jarka. Przepraszam.

Dziękuję bardzo Tomku za oddanie głosu. Najpierw ubezpieczenia grupowe. Indywidualna kontynuacja. Może się wydawać, że ten wzrost o 3% nie jest jakiś spektakularny, ale chcielibyśmy Państwu przypomnieć, że mamy bardzo wysoki udział w rynku. Czyli każdy wzrost oznacza, że utrzymujemy ten udział i skutecznie radzimy sobie z konkurencją. I to nie poprzez obniżanie cen. Jak państwo widzieliście na początkowych slajdach, nawet w tym okresie czasu marża z

ubezpieczeń grupowych indywidualnie kontynuowanych wzrosła o prawie dwa punkty procentowe versus podobna sytuacja w roku poprzednim. Teraz, jeśli chodzi o ubezpieczenia indywidualne, mamy bardzo duże przyspieszenie, 31% wzrostu. Liczymy na to, że tego typu dynamika się utrzyma. Obszar Segment ubezpieczeń indywidualnych na życie To było. Właściwie jest to miejsce, w którym prototypowo uruchomiliśmy naszą nową strukturę organizacyjną, czyli business Unit. Widzimy wyraźnie, że taki time to market sprawczość, szybkość działania, reagowania, robienia różnych rzeczy wzrosła, że tak się wyrażę, eksponencjalnie, Czyli? Czyli liczymy, że w przyszłym roku ten zespół jest w stanie jeszcze lepiej, szybciej reagować na potrzeby rynkowe i utrzymać wzrost, utrzymać dynamikę. Nadal na tym ubezpieczeniach indywidualnych na życie jest dużo mniej niż konkurencji i na pewno poniżej potencjału PZU. Teraz zdrowie. Tu bardzo chciałbym państwu zwrócić uwagę na to, że przychody rosły w tempie prawie 19%, a liczba osób ubezpieczonych tylko w tempie 2,5%, a więc widać tutaj wyraźnie ten efekt podnoszenia cen, Więc udało nam się Jednak przekonać klientów do przyjęcia wyższych cen, a tym samym ta inflacja kosztów zdrowotnych, która no nie najlepiej wpływała w roku poprzednim czy nawet na początku tego roku na rentowność tego produktu, no to widać wyraźnie, że rynek przyjął te nowe ceny z pewnym opóźnieniem w stosunku do tego, ile kosztuje wizyta lekarska, ale na podobnym poziomie, więc ten produkt na pewno już złapie określoną rentowność. My tutaj też planujemy, nie będę tutaj robił przy celu strategii zmienić troszeczkę sposób organizacji zarządzania tym naszym obszarem zdrowotnym, tak żeby żeby wszyscy byli bardziej skoncentrowani, oczywiście też na utrzymaniu określonego wzrostu udziału w rynku, ale przede wszystkim też na rentowności. To jest produkt, który mimo wszystko jest bardzo wrażliwy cenowo, no i też podlega bardzo istotnym, istotnym wahaniom czy wahaniom, właśnie wzrostom inflacji, jeżeli chodzi o koszty świadczeń zdrowotnych, a składka brutto przypisana dzięki bankom. No to mamy 61% wzrostu, 47,5 proc. wzrostu we współpracy ze wszystkimi bankami 61. Jeżeli chodzi o współpracę z Pekao SA i Alior Bankiem. Mamy nawet pewnego rodzaju takie podsumowania. Zrobiliśmy. Banking owe, jak wiemy, a szur banking no nigdy nie spełnił tych oczekiwań. Nie tylko w PZU, ale także na świecie. Które w nim pokładano. No ale podsumowaliśmy, że mimo wszystko dzięki bliskiej współpracy banki w naszej grupie zdobyły klientów, których aktywa wynoszą 2,4 miliarda złotych. No, to jest na pewno coś, co jest nawet zauważalne nawet w tak dużych bilansach jak Pekao SA i mniejszym nawet jaki ma Alior. Teraz aktywa pod zarządzaniem no to wzrost o 26%. Teraz oczywiście mamy prawie 30% wzrostu w naszym TFI jest podobny wzrost do tego, co udało się osiągnąć TFI Pekao S.A. Troszkę niższy wzrost w PTN, ale wiemy, że to jest jednak biznes, w

którym te przyrosty aktywów i tak dalej. One są bardzo uregulowane, więc trudno tutaj mówić o tym, że można było na to wpłynąć i uzyskać więcej, bo jak państwo wiecie, to jest w ogóle niezależne od nas. To, co jest ważne, jeżeli chodzi o wpływy do TFI Netto. Oczywiście udało nam się uzyskać 9% udziału w rynku, co jest wynikiem, który plasuje nas jako najlepsze TFI poza TFI bankowymi. Oczywiście TFI i bankowe ze względu na dystrybucję no mają inne efekty. Jak państwo wiecie, my nie współpracujemy z bankami, jeżeli chodzi o dystrybucję naszego TFI, dlatego że każdy z naszych banków posiada własne TFI. No i Tomku.

Bardzo dziękuję. Krótkie podsumowanie, gdzie jesteśmy po trzecim kwartale? Biorąc pod uwagę te wszystkie wyzwania, o których już prezes mówił, to co raz jeszcze chciałbym podkreślić, to bardzo wysokie dynamiki sprzedażowe, głównie osiągnane w tym nowym standardzie. Dzięki, dzięki naszym naszemu dotarciu do klienta zarówno w tym roku, ale, ale nie bez znaczenia w końcu zeszłego roku. W związku z tym procesy akwizycyjne, które pozwalały nam być beneficjentem poszczególnych poszczególnych czy w poszczególnych liniach ubezpieczeń przekładają się na tą nową miarę, jaką są przychody ubezpieczeniowe w nowym standardzie. Ostatnie 12 miesięcy ma znaczenie. Tutaj w tym wymiarze rośliśmy 8 i 60% rok do roku w kwartale. Główne wzrosty to działalność ubezpieczeń majątkowych, szczególnie ta na rynku polskim. Dynamika 9,6. W przypadku ubezpieczeń korporacyjnych jeszcze wyższa, dwucyfrowa, niemalże 13 procentowa. Z punktu widzenia ubezpieczeń na życie bardzo wysoki wzrost. Prezes mówi o 7,5%, a szczególnie duże wzrosty, jeżeli chodzi o segment ubezpieczeń indywidualnych na rynkach zagranicznych. Po stronie ubezpieczeń majątkowych wzrosty na poziomie 5 6%. Pod mocną presją tego, co się dzieje, jeżeli chodzi o rynek ukraiński, wszyscy wiemy, trudno się tam pracuje, szczególnie jeżeli chodzi o ubezpieczenia, o ubezpieczenia na życie. To tutaj pod dużą presją spadków, jeżeli chodzi o właśnie ten komponent. Wyższa reasekuracja, wyższy procent cesji, który sposób, czyli asekuracja, która pozwala nam w optymalny sposób zarządzać rentownością, która w bardzo dobry sposób zadziałała szczególnie właśnie w tym kwartale. Powoduje, że na poziomie przychodów netto, czyli po cesji składki do asekuratora, ta dynamika nieco niższa rok do roku to jest niecałe 8%. Jeżeli chodzi o koszty usług ubezpieczenia, to ten kwartał pod dyktandem, pod dyktandem przede wszystkim zdarzeń powodziowych. Mówiliśmy o tym 275 mln wpływu netto na wynik trzeciego kwartału. Nadal obserwujemy podwyższone wskaźniki szkodliwości, jeżeli chodzi o OC komunikacyjne. I tutaj dwie informacje. Pierwsza dobra odzyskanie rentowności w OC klienta korporacyjnego. W związku z tym w związku z tym

jestemy w stanie w Trzecim kwartale już tego roku być beneficjentem rentowności ze wskaźnikiem mieszanym poniżej 99%. Jeżeli chodzi z kolei o OC klienta masowego, tutaj jednorazowe zdarzenie jednorazowy taki wzrost rezerw rentowych. W konsekwencji w konsekwencji zastosowania do ich wyliczenia tablic trwania życia z roku 2023. Tablic, które pokazują, że w tej rzeczywistości pocovidowej my żyjemy dłużej, a w związku z tym. A w związku z tym najprawdopodobniej te przepływy związane z rentami będą nieco dłużej w naszym portfelu, co powoduje konieczność rozpoznania tego skokowego przyrostu. To jest wartość około 40 mln przekładająca się na 3 punkty procentowe wskaźnika mieszanego w OC klienta masowego. Jeżeli chodzi o udział kosztów administracyjnych, kosztów akwizycji, udział kosztów administracyjnych w przychodach na podobnym poziomie, ze spadkiem udziału kosztów akwizycji. W związku z tym można powiedzieć, że udział tych dwóch komponentów w przychodach maleje, co pozwala nieco więcej marży zachować po stronie po stronie PZU. Jeżeli chodzi o same wzrosty kosztów administracyjnych, to głównie za ich wzrosty odpowiadają. Odpowiada presja inflacyjna, koszty osobowe oraz wszelkie umowy, które są referowane do płacy minimalnej. Ja przypomnę tylko, że wzrost płacy minimalnej rok do roku to jest ponad łącznie ponad 9% rok do roku, co przekłada się na te, na te wzrosty, o których mówimy. Amortyzacja komponentu straty. Utworzenie komponentu. Straty z. Łącznie te dwa. Łącznie te dwie linie netto z pozytywnym wpływem na wynik 15 milionów na porównywalnym poziomie jak w zeszłym roku. Ja przypomnę tylko, że do wyliczenia tego komponentu bierze się zdarzenia takie charakteryzujące się pewną powtarzalnością. W związku z tym ten komponent nie jest budowany w oparciu o zdarzenia powodziowe. W związku z tym to co widzimy to jego spadek w stosunku chociażby do kwartału drugiego. Biorąc pod uwagę, biorąc pod uwagę koszty finansowe oraz wynik z działalności inwestycyjnej zarówno alokowany do segmentów ubezpieczeniowych, jak i ten tą część nadwyżkową kończymy z wynikiem Przypisanym właścicielom jednostki dominującej na działalności pozabankowej w wysokości 626 mln złotych, co po korekcie o solidną kontrybucję segmentu bankowego pozwala nam zamknąć ten kwartał w wysokości miliarda 215 mln. Jeżeli chodzi o wynik wynik przypisany do PZU. Jest to pomimo spadku rok do roku, z oczywistych względów wynik wyższy niż konsensus, wynik wyższy niż II kwartał. W związku z tym można powiedzieć, że w kwartale charakteryzującym się bardzo dużymi wyzwaniami wychodzimy z tego dość obronną ręką. Rentowność kapitałów własnych na poziomie 17% z utrzymaniem albo obniżeniem wskaźników wskaźników kosztowych w stosunku do przychodów. Wysoka marża w ubezpieczeniach. W ubezpieczeniach na życie. No i z oczywistych względów pogorszenie tejże.

Jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe. Przechodząc dalej i analizując poszczególne segmenty, zaczynając od segmentu masowego. Wzrost przychodów 8,5%, głównie dwie linie produktowe, czyli AC z przyrostami dwucyfrowymi to jest 11 1,5%. Tak jak mówiliśmy tutaj, zarówno parametr ceny, jak i parametr wysycenia AC do OC. To przekłada się na te wzrosty, które obserwujemy od kilku od kilku kwartałów. Po stronie ubezpieczeń poza komunikacyjnych również dość duże wzrosty 10 25%. A więc jest to ta część działalności, która w takim normalnym kwartale, kwartale nie dotkniętym w takim stopniu przez zdarzenia powodziowe, tym razem jest i buduje wysokie, wysokie zwroty po stronie kosztów usług ubezpieczeń. Głównie trzy tematy wpływ powodzi, o którym mówiliśmy, wpływ podwyższenia rezerwy rentowej, o której mówiliśmy oraz wzrost kosztów działalności wynikający przede wszystkim z inflacji, inflacji, kosztów kosztów osobowych. To wszystko przekłada się na spadek wyniku operacyjnego i i kombajn ratio powyżej powyżej 100%. Jeżeli chodzi o to, co obserwujemy dzisiaj na rynku komunikacyjnym, to przede wszystkim kontynuację wzrostów po stronie OC po tych wzrostach, które miały miejsce w pierwszym półroczu. Kwartał trzeci to odczyty na poziomie 8% jeżeli chodzi o OC. Lekka korekta, ale cały czas w trendzie wzrostowym. Jeżeli chodzi o ACC tutaj 3% na koniec, na koniec trzeciego kwartału. Dobrą informacją na pewno jest wytracenie tempa, jeżeli chodzi o wzrost wypadkowości i częstości. Natomiast cały czas utrzymujemy się na podwyższonych poziomach, jeżeli chodzi o sytuację przed covidową. Dobrą informacją jest również to, że obserwujemy spadające dynamiki wzrostów średniej wartości czy średniej wartości szkody, co przy założeniu, że te trendy cenowe będą się utrzymywać, powinno pozwolić na domknięcie tej luki rentowności owej, z którą dzisiaj się zmagamy po stronie ubezpieczeń. Może dopowiem jeszcze, bo pewnie w tym kwestią będą może pytania, ale to czasami od razu warto powiedzieć. Szanowni Państwo, na wyniki ubezpieczeń komunikacyjnych oczywiście składa się to, co się dzieje się w portfelu Bezosa, jak i też Link4. Mówiliśmy o tym, że tu mamy ogromne wyzwanie. Podjęliśmy pewne działania związane z reorganizacją i restrukturyzacją w spółce właśnie powiedziałbym w Link4, związanych przede wszystkim z kwestiami rentowności, prycingu, szkód. Te rzeczy się dzieją i widzimy dzisiaj pierwsze już efekty związane z kontrybucją w wyniku Link4, które są po prostu mniejszą stratą, ale jednak to ciągle nam bardzo mocno ciąży na na wyniku, na wyniku, na wyniku grupy. Jeśli chodzi o samo PZU, to tutaj również. Dokonaliśmy zmian w zakresie prycingu i w drugim, i w trzecim kwartale. To państwo musicie wiedzieć, jest spółką, która ma relatywnie wysokie składki w stosunku do rynku, więc to, co my robimy dzisiaj, to jest kwestia dopasowania w poszczególnych segmentach, tak jak tutaj widzimy, ten rynek, który w ocenie tam jest dynamika w czwartym

kwartale wzrostu ceny 8%. W tym czwartym kwartale udało nam się, pomimo tego, że działamy z jednej bazy, również te, te, te ceny w granicach tych 8%, tą średnią składkę wyższą rok do roku osiągnąć, biorąc pod uwagę, że troszkę startujemy z innej bazy, ale to aby zobaczyć istotną poprawę w trendzie w naszym wyniku, to jest kwestia po pierwsze jeszcze troszeczkę czasu, bo taka jest istota składki zarobionej. To, co my dzisiaj robimy, to tylko powiedzmy w kwartale trzecim. Te zmiany one zaczną dopiero kontrybuować w czwartym i kolejnym roku. Naprawdę? Dzisiaj wynik. Wynik tego roku jest wynikiem. Wynikiem pricingu, wysokości szkód z. Z okresów poprzednich. Po drugie, to jest również bardzo intensywna praca w zakresie takiego jak. Operational Excellence w procesie likwidacji szkód. I tutaj też jest sporo rzeczy do nas do zrobienia w kwestii efektywności. I te prace wraz z przyjściem i tutaj, na co bardzo liczę. Też nowego managementu w tym obszarze, nowego starego, bo Tomek Tarkowski był wiele lat szefem. Likwidacji szkód w PZU wiele lat temu też zebrał sporo doświadczeń. Myślę, że te efekty tej pracy państwo zobaczycie. Natomiast oczywiście to, co też pośrednio. Tomek Tomek powiedział nie bez znaczenia jest to. Jak się będzie, jak się będzie zachowywał rynek. Ale ten rynek idzie w pozytywnym. Ten trend widzimy szczególnie to zrozumienie. Pewnie to jest jeszcze nie ten poziom, który pewnie wiele osób by sobie oczekiwało. Natomiast to nie tylko cena, ale myślę, że cała jakby element działań po stronie też naszej, głównie kosztowych, ale przede wszystkim efektywności średniej szkody. Tam widzimy też sporo miejsca do zrobienia, do zrobienia. Pewne symptomy widzimy. Myślę, że to już tak troszkę powiedziałbym. Chciałbym, żeby ten pozytywny trend już w tym czwartym kwartale był, był widoczny głównie w tych elementach, powiedziałbym, kosztowych. Elementy pricingu owe elementy rynkowe zobaczymy dopiero w przyszłym roku, ale to wcześniej będzie bardzo, bardzo, bardzo, bardzo trudno, bo taka jest natura tego biznesu. Natomiast co jest ważne i to jest nasza pewna wielka przewaga w stosunku do wielu firm. My nie jesteśmy monolinerem. My jesteśmy firmą, która ma bardzo mocno i tak jak państwo pokazywaliśmy, wyniki w innych obszarach, więc jakby mówiąc wprost, możemy też tutaj wiele rzeczy zrobić. O całości wyników w innych obszarach. Co nie zmienia faktu, że temat rentowności ubezpieczeń komunikacyjnych jest dzisiaj u nas na agendzie jednym z głównych priorytetów. Po to również organizujemy model operacyjny w zakresie sposobu zarządzania tym obszarem, czyli temat business unitów. Obszar masowych ubezpieczeń majątkowych będzie absolutnie wydzielonym obszarem, gdzie w rękach osób, które decydują będzie produkt pricingu, administracja, obsługa. Więc to będzie zupełnie inaczej wyglądało niż do tej pory i tam będzie pełna odpowiedzialność za wynik techniczny. Jeszcze wszystkich. Jarek

mówił o unitach, które są w życiu już wprowadzone, ale na pewno jednym z jednym z obszarów business unitów tych trajbów będzie właśnie obszar ubezpieczeń majątkowych masowych z mocnym leadershipem, mocnym wsparciem tutaj też takim kompetencyjnym. I tutaj odpowiedzialnością za zbudowanie rentowności tak jak byśmy oczekiwali. Bardzo dziękuję. Przechodząc do segmentu korporacyjnego. Segment korporacyjny utrzymuje cały czas dwucyfrowe dynamiki. Tym razem 12.6. Natomiast, co chyba jeszcze bardziej istotne, po tym trudnym trzecim kwartale, w którym byliśmy świadkami dość gwałtownych zdarzeń o charakterze masowym. Segment korporacyjny wychodzi obronną ręką i zarówno w ubezpieczeniach komunikacyjnych, jak i w ubezpieczeniach poza komunikacyjnych notuje solidne rentowności. To jest najważniejsza informacja. Rentowności, które mierzone Combine ratio są na poziomie 88 7%. W związku z tym w każdym wymiarze można powiedzieć. W związku z tym to jest bardzo, bardzo pozytywna historia. W tym trzecim kwartale, przy cały czas konsekwentnej, konsekwentnej budowaniu skali z punktu widzenia ubezpieczeń poza komunikacyjnych, jeżeli chodzi o ubezpieczenia grupowe, indywidualnie kontynuowane. Prezes dwa słowa już na ten temat powiedział. Ja chciałbym wspomnieć tylko o tym, co stoi za tymi bardzo wysokimi marżami, za wzrostem wyniku operacyjnego, marżami na poziomie 26%. Przede wszystkim to jest dynamiczny wzrost, jeżeli chodzi o przychody. One są kształtowane wyższym poziomem składki na pokrycie oczekiwanych głównie świadczeń w segmencie zdrowotnym, więc to jest jeden komponent rosnących oczywiście kosztów kosztów administracyjnych i składki na pokrycie tych kosztów, szczególnie jeżeli chodzi o ubezpieczenia grupowe. Wzrostu amortyzacji CSM, a to jest bardzo ważna informacja. W związku z tym ona pokazuje, że my konsekwentnie i nie tylko utrzymujemy, ale jesteśmy w stanie budować i poprawiać tą wartość oraz oraz oczywiście składki przeznaczonej na pokrycie. Na pokrycie rosnących kosztów akwizycji po stronie kosztów obsługowych, kosztów usług. Ubezpieczenia to przede wszystkim wyższe odszkodowania i świadczenia właśnie w związku z wyższą utylizacją ryzyk zdrowotnych oraz kosztami administracyjnymi, w tym w tym komponencie kosztów osobowych. Jeżeli chodzi o to, w jaki sposób obserwujemy zmiany z punktu widzenia pandemii szkodowości. Jesteśmy w sytuacji, w której można powiedzieć wróciliśmy do roku 19. Już tutaj nie ma tego uzysku, którego obserwowaliśmy przez kilka ostatnich kwartałów. W związku z tym to są dokładnie praktycznie te same odczyty. W pierwszej połowie nawet więcej niż w pierwszej połowie, bo lipiec, sierpień. Jeszcze te szkodowości w stosunku do zeszłego roku utrzymywały się podobnie. Wrzesień to jest to jest wzrost. W związku z tym z punktu widzenia liczby zgonów widzimy pierwsze złamanie tego trendu, który miał miejsce

dotychczas, co przełożyło się też na tak jak państwo widzicie, Szkodowość tego segmentu segmentu ubezpieczeń grupowych indywidualnie kontynuowanych, to jest wzrost szkodowości o 50 punktów bazowych w stosunku do zeszłego roku. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia indywidualne, ochronne, bardzo duże dynamiki o tym mówiliśmy. Natomiast to, co cieszy przede wszystkim, to wyższa amortyzacja marży kontraktowej, głównie w wyniku wyższej rentowności portfela ubezpieczeń we współpracy z bankami. W związku z tym wzrost amortyzacji CSM o 30% rok do roku, wyższy poziom składki oczywiście na pokrycie wyższych oczekiwanych kosztów i świadczeń. Natomiast po stronie kosztów ubezpieczeń pozytywny wpływ ewolucji portfela na zmianę komponentu. Straty głównie na ubezpieczeniach rentowych Oraz na ubezpieczeniach na życie i życie. W związku z tym 2 Bardzo pozytywnie. Dwie bardzo pozytywne informacje zarówno po stronie przychodowej, jak i po stronie kosztowej, które przekładają się na te duże przyrosty. Jeżeli chodzi o kontrybucję tego segmentu do wyniku skonsolidowanego. Jeżeli chodzi o CSM i to jak ewoluowała marża, to myślę, że najważniejszą informacją jest to, że biorąc pod uwagę, biorąc pod uwagę sytuację rok do roku, sytuację, kwartał do kwartału, my cały czas budujemy tą wartość. Szczególnie przyrosty widoczne po stronie ubezpieczeń indywidualnych, ochronnych. To będzie ten obszar, w którym będziemy chcieli istotnie budować wartość. Widzimy tutaj dalszy potencjał do wzrostu. Zdajemy sobie równocześnie sprawę z tego, że w przypadku ubezpieczeń grupowych to jest bardzo dojrzały portfel, w którym my. Będziemy walczyć o wartość i utrzymywanie tej wartości. Natomiast tym obszarem, w którym będziemy chcieli sukcesywnie, z dużymi dynamikami, jeżeli chodzi o wzrost, budować wartość i też być beneficjentem jej w przyszłych okresach, To są ubezpieczenia indywidualne, właśnie ochronne. Portfel aktywów w tym kwartale pozwolił cieszyć się wzrostami prawie 19% i po korekcie o produkty inwestycyjne to były przyrosty rzędu ponad 9%. To co cieszy, to wyższy wynik odsetkowy. Rok do roku prawie 9% 8,8. Jest też łyżka dziegciu tutaj, o której wspominał już prezes jest to. Jest to niższa Wycena wynikająca z przeniesienia jednego z zaangażowań korporacyjnych do koszyka trzeciego rozpoznania. Taki lifetime owego eksperymentu na tym aktywie. W związku z tym niższa kontrybucja i spadek wyniku z tytułu wyceny instrumentów dłużnych właśnie w segmencie korporacyjnym. Lekki spadek wyniku, jeżeli chodzi o portfel instrumentów kapitałowych w zeszłym roku. W tym czasie byliśmy beneficjentem wpływu dywidend z portfela akcji notowanych. W związku z tym w związku z tym na porównywalności ten element tym razem waży nieco niższy wynik, jeżeli chodzi o punkty słupowe od walutowych instrumentów zabezpieczających. I tym razem bardzo mocna. Rok do roku. Różnica, jeżeli chodzi o wpływ i wpływ różnic przejściowych,

jeżeli chodzi o. O różnice kursowe dotyczące wyceny nieruchomości i pozycji zabezpieczających. Ze względu na synchronizowanie się kursów w każdym pierwszym i trzecim kwartale. Tym razem bardzo duży wpływ tego elementu na zmianę tego wyniku rok do roku, jeżeli chodzi o nasz poziom wypłacalności. Bardzo wysokie odczyty, które biorąc pod uwagę też ten dość szczególny kwartał obciążony zdarzeniami jednorazowymi, pozwala nie tylko patrzeć tak bardzo optymistycznie, bo to są wzrosty przede wszystkim związane z przepływami operacyjnymi, z wyższymi wynikami inwestycyjnymi oraz dywidendami ze spółek zależnych banków, przy jednoczesnym wzroście Kapitałochłonności ze względu na wzrost skali, głównie w ubezpieczeniach majątkowych. Także tak wygląda nasza sytuacja kapitałowa. Dwa słowa na temat tej bieżącej strategii i jej rozliczenia. Tak jak Państwo widzicie, praktycznie wszędzie możemy powiedzieć jedno jesteśmy na dobrej drodze do do realizacji tej strategii. To jest przedostatni kwartał, gdzie będziemy z tej strategii się z Państwem rozliczać. Ja tylko przypomnę, że ta strategia z punktu widzenia timingu i ogłaszania była komunikowana w sytuacji charakteryzującej się bardzo dużą niepewnością i zmiennością. Tym bardziej cieszy to, że jesteśmy w kwartał jej chyba z sukcesem domknięcia przy cały czas wysokiej rentowności kapitałów własnych mierzonej tą miarą. Adjustment na poziomie prawie 17%. I w tym miejscu oddaję głos do prezesa.

Szanowni Państwo, to może ja jeszcze. Zanim przejdziemy do tej sesji pytań i chciałbym też taką rzecz tutaj przedstawić. Myślę, że ten okres 6 miesięcy, który trochę ponad 6 miesięcy, który mam przyjemność kierować, pokierować grupą, okres też zmian wielu osób, wielu zmian w zarządzie był czasem, kiedy rzeczywiście wiele rzeczy się działo. Mieliśmy też różne takie sprawy związane z jakby podsumowaniem punktów przeszłości, zdefiniowaniem punktów wyjścia do do na przyszłość. I tutaj takie trzy refleksje, bo Traktuję to spotkanie jako taki element, powiedziałbym, troszkę zamykający ten okres, bo już za półtora tygodnia, jak będziemy mówić o strategii, chciałbym pokazać przyszłość, to znaczy jak my będziemy się do pewnych rzeczy odnosić, ale dzisiaj traktuję to jako taki, taki element. Chciałbym troszkę zamknięcia pewną klamrą, żeby do tego się to wybrzmiało. Na prośbę udziałowców, na prośbę akcjonariuszy w interesie zrobiliśmy również tę standardową metodą pewien profesjonalny, wiesz, raporty otwarcia, tak zwane audyty otwarcia. Dostaliśmy taką prośbę, zrobiliśmy to bardzo profesjonalnie. Zrobiliśmy to w sposób taki, aby zapraszając renomowane firmy audytorskie do tego procesu, nawet nie jedną, tylko dwie. Ten raport był bardzo przekrojowy i pokazał nam

pewne obszary działania firmy. Audyty nie są od tego, żeby chwalić, tylko mówić, że coś działa dobrze, średnio lub źle. W dużym uproszczeniu i w tym raporcie wyszły rzeczy, które działają dobrze, działają średnio i działają źle. Te, które działały źle albo problematycznie, które wydawały się problemy, podjęliśmy analizie. Czy one wynikają z pewnego normalnego ryzyka biznesowego, pewnych złych podjętych decyzji, czy są związane z pewnych niekompetencji, czy też są związane być może z działaniami, powiedzmy, z jakimiś, powiedziałbym, niewłaściwymi czy trudnymi. Tam, gdzie jest ten trzeci punkt, dodaliśmy dodatkowe analizy i. W imię interesu udziałowców akcjonariuszy wystąpiliśmy również do właściwych organów z określonymi zawiadomienia. I te rzeczy się już jakby wydarzyły. Jeszcze tam kilka spraw jest przed nami, ale generalnie na podstawie tych analiz prawnych zgłosiliśmy już dzisiaj w ramach grupy sześć takich takich zawiadomień, co jest dla mnie bardzo ważne i dla państwa informacji. Wszystkie te zdarzenia gospodarcze, które tam miały miejsce, są w pełni uwzględnione w księgach. Tutaj nie mamy potrzeby żadnych zmian, one zostały zmienione, natomiast ocenialiśmy bardziej elementy decyzyjne, proceduralne, Włamanie lub włamanie czy procedura. I ten temat mamy jakby w tym sensie jakby za sobą. Jednocześnie muszę powiedzieć, że oczywiście jakby przejęliśmy czy jakby widzimy pewne wyzwania, o których również nasi akcjonariusze już w innym dialogu na to zwracali uwagę. To są rozwiązania związane ze strukturą zarządczą, to są związane z modelem operacyjnym, ale przede wszystkim też z grupą kapitałową. I tematami zajęliśmy się niezwłocznie, w momencie kiedy, kiedy, kiedy ten moment się pojawił i one będą miały swoje odzwierciedlenie w tych strategiczne kierunki, w materiałach, które zaprezentujemy za półtora tygodnia. Jak chcemy podejść do strategicznych aktywów grupy, w tym w tym banków, jak chcemy podejść do innych core owych aktywów, to wszystko państwu powiemy za mniej więcej półtora tygodnia, ale jednocześnie podjęliśmy niezwłocznie działania w obszarach, które wymagają ruchów tu i teraz, niezależnie od strategii. To jest kwestia modelu operacyjnego. Stąd sukcesywnie wprowadzaliśmy business Unity i doprowadzimy do końca to wprowadzenie. Czyli całą organizację podzielimy na te obszary. Plus oczywiście będą funkcje supportujące, które nie będą alokowane do business unitów, takie jak podczas operacji czy likwidacji szkód. Czyli takie kwestie, powiedziałbym no, ogólnofirmowe. Wiadomo, że nie. Natomiast chcemy skupić ludzi wokół. Wokół klientów tych samych wokół kanałów dystrybucji. Dać im pełne empowerment, pełną, pełną, pełną wpływ na to odpowiedzialność, ale i możliwość działania tak, aby lepiej tym elementom sprostać. I to też jakby finalnie pokażemy. Plus jakby informuję o tym, że pewne rzeczy już się wydarzyły. Mówiłem o tym kwartał temu. Dzisiaj jesteśmy coraz bliżej takiego

pełnego modelu. Trzecia sprawa, która miała miejsce, to jest ważne, że w kontekście podejścia do strategii nowej. Zaprosiliśmy do współpracy wielu menedżerów z rynku na poziomie zarządu. Myślę, że jest sporo osób, które Państwo znacie z dużym doświadczeniem, udowodnionym doświadczeniem. Track recorder w różnych organizacjach były są osoby nowe, w PZU są spektakularne powroty, także na stanowiskach dyrektorskich, menedżerskich. Psl stało się dzisiaj atrakcyjnym podmiotem na rynku i myślę, że wielu talentów chciałoby tutaj pracować, bo myślę, że temat sprawczości i wpływu jest bardzo ważny. Jednocześnie nie bez przyczyny mówiłem o tym temacie powodzi i działania naszego. To jest element, że ta organizacja, która jest w zmianie, ona odpowiednio potrafi reagować na na, na pewne pewne zdarzenia i nawet rzeczy trudne, jakby z zagrożeń przynosić pewne szanse. Dlatego jest to dla nas wielki przykład, że te wewnętrzne rzeczy, a w sprawach akurat tej powodzi to było ponad 1000 osób zaangażowanych na różnych szczeblach. Myślę, że to było też bardzo ważny element takiej identyfikacji kulturowej i takiej świadomości wewnątrz organizacji, co dobrze świadczy także odnosząc się do strategii, która była tutaj państwu zaprezentowana trzy lata temu. Ona pokazuje i wynik tej strategii, tę pracę pokazuje to, że że właściwie we wszystkich obszarach ta strategia zostanie zrealizowana. To nie my wprost byliśmy tutaj wtedy, kiedy ta sesja była, była przedstawiana, ale większość osób, która w tej firmie jest, była w tym, w tym procesie. I pomimo tego, że te trzy lata dały nam bardzo wiele, wiele zmienności, również w postaci covidu, w postaci inflacji i w postaci wojny w postaci, no też zdarzeń atmosferycznych, to tą strategię, którą się ta organizacja PZU zobligowana kilka lat temu została, pomimo tej zmienności elementów pozytywnych i negatywnych będzie dowieziona. To moim zdaniem jest bardzo dobrym prognozykiem dla nas, bo my zaprezentujemy również nasze aspiracje i cele. I to ta siła, ta możliwości tu są. I myślę, że tutaj chciałbym z tym takim komunikatem też pełnym pewnej świadomości własnych sił, ale też respektu do tego, co przed nami, to zaprosić też państwa jeszcze raz na to, na to spotkanie w. Mniej więcej półtora tygodnia, gdzie o tej przyszłości będziemy, będziemy mówić. Jestem. Jesteśmy do państwa dyspozycji, jeśli chodzi o pytania dotyczące wyników. Nie tylko. Więc proszę.

Dziękuję. Może najpierw poprosimy o jakieś pytania, jeśli są z sali.

Dzień dobry, Kamil Stolarski z Santander. Mam pytanie. Tak, mam kilka pytań, postaram się szybko. Na początek o tą powódź i te 275 milionów. I tu dwa pytania. Czy mogę sobie tak uprościć to, że to jest po prostu ta kwota zachowku? To jest jedno pytanie. A drugie pytanie jest takie. Był

też był komentarz, że PZU poprawiło ten swój program reasekuracyjny. I pytanie moje jest takie też był taki komentarz, że takie zdarzenia będą się powtarzać i chciałem się zapytać, jakie będą skutki tej poprawy i jak będzie, założmy identyczna powódź za rok, to czy te koszty dla PZU będą wtedy mniejsze z takiego tytułu, takiej powodzi i w jakim stopniu ten program asekuracji, przepraszam, został zmieniony?

Po pierwsze na dzisiaj to jest to jest mniej więcej poziom zachowku, tak że był taka powódź wydarzyła i ten program również co roku jeszcze może podlegać pewnym modyfikacjom. To nasza ekspozycja, Zależy jaka to będzie powódź jeszcze, prawda? No bo taka w tych wymiarach, które dzisiaj mamy, czyli, czyli tych kilkuset milionów, to jest nasz rachunek. Program jest skonstruowany w ten sposób, że kwestia zachowku jest kwestia cedowania, cedowania ryzyka do akumulatorów, a potem współfinansowania powyżej pewnych kwot. Myśmy po prostu zwiększyli poziom tego. Taki pierwszy layer, że tak powiem, zwiększyliśmy tą naszą odporność na takie typu powodzie, które które może nie są, które no mogłyby o dużo wyższych kwotach niż to, co dzisiaj jest. Wtedy jesteśmy dość dobrze zabezpieczeni. Znaczący zwiększyliśmy nasz poziom, znaczący nasz poziom, nasz poziom bezpieczeństwa w tym zakresie. Gdyby powódź była naprawdę taka, to może w ten sposób, gdyby ona była, skala powodzi przy niedziałającej infrastrukturze, czy zalane byłyby takie same miejsca jak w 97 roku przy obecnym poziomie majątku, no to rozmawialibyśmy tu o kwotach raczej miliardowych niż setkach milionów. Więc my jesteśmy na to dość dobrze przygotowani. Przygotowaliśmy się na takie rzeczy. Natomiast to, co powiedziałem, żeby ten program jeszcze, to kwestia kosztów programu. Myśmy też optymalizowali koszty i teraz. To, co ja powiedziałem, jaka jest nauka z tego wydarzenia z powodzią, jest następująca. Mi się wydaje, na czym polega ten dialog. My dzisiaj widzimy, że jest inna infrastruktura, ale pewnie jeszcze nie taka, jak powinna być w Polsce, żeby się zabezpieczać przed tego typu zdarzeniami. Część infrastruktury w Polsce zadziałała, Racibórz na przykład, ale kompletnie nie zadziałały rzeczy w Kotlinie Kłodzkiej, prawda? Więc na przykład jeżeli ta infrastruktura będzie, będzie lepsza, a powinna być. Dobrym przykładem jest na przykład Czesi z Austriakami, którzy zbudowali fenomenalną infrastrukturę powodziową, ale na przykład Niemcy jej nie zbudowali. Mamy fenomenalną inicjatywę popowodziową w tamtym rejonie wspólnie zbudowaną. W Polsce jest jakaś jeszcze nie tak. Więc tutaj widzimy naszą rolę, żeby również brać udział w tych programach. Jeżeli takie programy będą programy rządowe i one unijne muszą się wydarzyć. Wtedy również ten poziom szacowanego przez nas ekspozycji ryzyka może ulegać zmianie, bo prawdopodobnie

będzie mniejszy, ale to żadna infrastruktura nie zabezpieczy na 100%. 13%. Trzeci ten layer poziom, którym będziemy też pracować, to jest kwestia tego dialogu z samorządami i kwestia świadomości poziomu ich poziomu ubezpieczeń, ale także tej infrastruktury, powiedzmy, samorządowej, w której możemy uczestniczyć. I trzecia kwestia to będzie temat dyskusji na temat ubezpieczeń katastroficznych. Jeśliby takie elementy miały miejsce, to też będzie miało wpływ. Dzisiaj tego nie mamy jeszcze. Znaczący mamy ten pierwszy element, powiedzmy drugi, trzeciego jeszcze nie. Więc. Więc tutaj odpowiadając wprost na pana pytanie, czy jakby nic się nie wydarzy, nic się nie zmieni? Ja jestem przekonany, że się zmieni. To nas za rok czeka powódź i tego nie zmienimy. No, mniej więcej tego typu uderzyłaby w tym mniej więcej tym samym wymiarze, w sensie do wyniku. No chyba, że byłaby bardzo katastroficzna, no to wtedy to wchodzimy też w to, już bierzemy odpowiedzialność wspólnie z lokatorami, ale jesteśmy podwyższyli ten poziom bardzo istotnie tego momentu, żeby zwiększyć ten, ten To nasze bezpieczeństwo, prawda? Powyżej tej 270 mln do powiedzmy kwot miliardowych. Tak. Jasne. Dziękuję. Zrobiliśmy. Dziękuję. Jeszcze dwa pytania ode mnie. Jednak o to jeszcze o tą kwestię segmentu majątkowego i tego samochodowego. Masowego. Ja się tak zastanawiam, czy my jako prognozując, czy my czekamy na to, aż wygasną te takie bardzo nierentowne produkty, portfele sprzedane kiedyś? To jest pytanie czy. Czy jednak to jest tak, że ta produkcja, która jest. Przy dzisiejszych cenach ona też jest problematyczna i jest daleka od. Od jakby rentowności, która byłaby satysfakcjonująca dla PZU. Tutaj. No trochę znaczy szczęście w tym wszystkim, że polski rynek ubezpieczeń to jest rynek produktów rocznych, więc my co roku jakby możemy re kwotować w jakiś sposób, więc nie mamy długoterminowych takich zobowiązań. To jest pierwsza rzecz i oczywiście, że efekt prycingu zarówno biznesu nowego, jak i biznesu będziemy widzieć za chwilę, ale to nie jest jedyna rzecz. Druga kwestia to jest kwestia też operacyjna. To jest kwestia procesu likwidacji szkód, optymalizacji kosztów, nie tylko kwoty wypłaty świadczeń, ale kosztów wokoło różnych związanych z wynajmem pojazdu, czasem likwidacji i tak dalej. Tu widzimy duże podstawy. Tak, pierwsza taka diagnoza jest. Nie będę wchodził w szczegóły, ale tutaj poprawa czynnika czy kosztów składowych. Mi się wydaje, że będzie mogła być widoczna troszeczkę szybciej, bo my pewne rzeczy możemy zrobić szybciej, zanim się ta składka będzie zarabiać. Więc to nie znaczy, że, że, że tutaj będziemy tylko czekać, aż ten portfel wygaśnie. My będziemy działać zarówno w kwestii już podjęliśmy te te działania kosztów, które dotknął też obecny portfel, prawda? No bo my dzisiaj wypłacamy szkody z polis, które już się jakby sprzedaliśmy, więc tam już nic nie zrobimy. Jedyne, co możemy zrobić, to poprawić efektywność kosztów czy poziom,

powiedziałbym, średniej szkody. Nie mówię wypłaty nawet tylko w kwestii części wypłaty, ale też w kwestii różnych innych kosztów. Ok. Ale też druga rzecz, która też pokazuje, mówiąc zupełnie otwarcie, to widzimy powoli taką analogię im szybciej płacisz, tym mniej płacisz. Paradoksalnie to znaczy efektywność, jakość procesowa, szybkie dotarcie do klienta powoduje, że mniej samochodów zastępczych, mniej różnych innych kosztów i tak dalej. Więc to jest bardzo ma istotne znaczenie. Przedłużanie tego procesu z jakichś powodów, różnych rzeczach powoduje, że ten koszt jest faktyczny, koszt wyższy, prawda? Więc tutaj będziemy w tym kierunku działać. To jest parę, parę tematów, parę pomysłów i ten efekt będziecie państwo widzieć. Jestem przekonany wcześniej Efekt cen to troszeczkę będzie tam odłożony. Proszę też pamiętać, że mimo wszystko ubezpieczenia komunikacyjne zawsze muszą być postrzegane nie tylko przez pryzmat samego koloru, ale także dodatkowych przychodów z cash flow, który generuje ten produkt. W związku z tym zawsze tak to jest i było, że środowisko wysokich stóp, firmy ubezpieczeniowe po prostu cenowo celowo przyjmują czasami to bardziej agresywną politykę cenową, żeby po prostu odbić sobie koszty wyższego kursu na kwestie inwestycyjne. No ja to mówię szczerze, to tak pochodzę ze starej szkoły jeszcze, że tam na tym ubezpieczeniach komunikacyjnych to się miało rezerwy równe 2 razy składka, czyli przy 100% może nadal były, były w stosunku do przychodów, tak dzisiaj byłyby razy dwa razy 5 10%. Bardzo tłusta marża to w tamtych czasach 100% to każdy mówił tak, tak, tylko więcej, więcej nie byle tylko mieć ten cash flow i go inwestować. Rynek się oczywiście nauczył, żeby w taki sposób jakby do końca nie funkcjonować, no bo dostał te strzały obniżające się stóp procentowych. No ale dzisiaj mamy taką sytuację, że oczywiście nikt nie planuje w długim terminie być powyżej 100% i tylko żyć z wyniku inwestycyjnego, bo to byłoby nieracjonalne, mimo że rynek żył tak przez 30 lat kiedyś tam. Ale to też jest tak, że Możliwość podnoszenia cen. Jak patrzemy szczególnie na naszą konkurencję, która nie raportuje w MSSF ach, czyli ona widzi te stare polskie rezerwy gdzieś tam, no to ona jest taka, że no oni patrzą na to łącznie. Czyli nie patrzą tylko i wyłącznie na sam core z Motoru, ale patrzą też na wynik inwestycyjny z rezerw, które są mówiąc szczerze, w motorze i każdy patrzy na to troszeczkę w detalu. W związku z tym spadek stóp też będzie powodował to, że będą też racjonalizować swoją politykę cenową i te core się będą poprawiały. Dziękuję. Myślę, że tutaj efekt przede wszystkim nam się bardzo mocno tych elementów po stronie procesu likwidacji szkód, kosztów to to jest coś, co powinno być szybciej. Ale my też mamy świadomość, że rzeczywiście ten czas wysokich stóp procentowych. Myślę, że nasi konkurenci, nasi koledzy, rynek też ma tego świadomość, więc poprawa tej efektywności jest chyba tematem, moim zdaniem powszechnym, co oznacza również

kwestia jakaś adaptacje cenowe. Tak mi się wydaje, że one dzieją się i pewnie się będą dziać, ale to jest poprawa też efektywności, szybkiego dotarcia do klientów w procesie likwidacji. Tutaj, gdyby to się wydarzy, to klient jest w stanie tą, tą, tą, tą cenę. Mieliśmy zapłacić więcej, troszeczkę więcej, bo ciągle polskie ubezpieczenia komunikacyjne są jednymi z najtańszych w Europie, a mamy te same samochody, te same i ten sam majątek i tak dalej, Więc. Więc tutaj natomiast jest bardzo konkurencyjny rynek, trzeba rzeczywiście tutaj klientowi pokazać, pokazać tą wartość w postaci procesu, szybkości wypłaty. Wtedy ta wygoda jest elementem, który można monetyzować. Tak, jestem przekonany.

Dziękuję. Jeszcze jedno takie pytanie. Ono być może zahacza trochę o tą strategię, ale do tego drugiego punktu podsumowania i zamykania klamrą. Ja może źle zrozumiałem, ale zrozumiałem pana prezesa tak, że były zgłoszenia, które dotyczą tego, że ta obecna struktura grupy jest nieefektywna i jakby zgłoszenia dotyczące struktury grupy. I chciałem się zapytać jakie.

Powiedziałem zamykamy klamrą pewne rzeczy związane z tak zwanymi, powiedzmy, audytami otwarcia, tymi kwestiami, które były medialne. W tym sensie to chciałem zamknąć klamrą. Drugi temat, który powiedziałem, to jest to, że to były wyzwania, które mieliśmy w ostatnich 6 miesięcy. To jest jakby kwestia jakby może nie zamknięcia, ale ustalenia tego momentu, czyli przejścia, bo zmienił się management, zmieniło się wiele rzeczy, więc ten temat audytu chciałem zamknąć w tym momencie. I jakby powiedzieć państwu, co zrobiliśmy, że temat jest już zakończony. Ważna jest rzecz taka, że w międzyczasie kwestia struktury grupy od strony modelu operacyjnego, ale też aktywów naszych, była przedmiotem naszych działań i to, co zrobiliśmy w ostatnich dwóch kwartałach, to zrobiliśmy dwie rzeczy. Pierwsza to jest już wprowadziliśmy kilka tych business tripów i dokończymy ten proces w najbliższych tygodniach i przygotowaliśmy w strategii, co zaprezentujemy, jak chcemy, żeby wyglądała struktura grupy w kontekście banków i innych aktywów ważnych, takich jak Link4, jak TFI na przykład i tak dalej, to to powiemy mniej więcej w tym kierunku. Dziękuję. Jasne. Dziękuję. O to mi chodziło. To tam. To nie było przedmiotem, przedmiotem audytów. Tam po prostu były trochę inne rzeczy. No tak.

Dziękuję. Czy mamy jeszcze pytania z sali? Mamy kilka pytań z internetu i dwa dotyczą pośrednio powodzi. Jedna rzecz to czy jest jeszcze możliwy jakiś wpływ powodzi na wyniki w czwartym kwartale?

Nie. Nie sędzę. Czy netto już nie? Nie. Netto już. Nie. Znaczący będą wypłaty jeszcze, ale na wynik, Na wyniki. Te, które mamy, mamy to wszystko. Mi się wydaje, że też to jest szybki proces. Możemy chyba to powiedzieć. To, że my ten paradygmat troszkę zmieniliśmy z modelu takiego, powiedziałbym, zwykłego, pokojowego do modelu, nazwijmy to, no, ekstraordynaryjny. On przyniósł bardzo dobre wyniki. Po pierwsze bardzo dobrze, szybko widzimy wyniki i poprawiliśmy satysfakcję klienta, co nie jest oczywiste w sytuacjach dużych zdarzeń naraz. To jest to. Odpowiedź jest nie.

I jeszcze jedno pytanie od Autonomusa. Częściowo już pan prezes odpowiedział od Autonomusa. To było pytanie o zmiany w programie reasekuracyjnym. To już było omówione. Natomiast pytanie jeszcze jest dodatkowe kiedy one wchodzi w życie?

No, te weszły, myśmy mogli ten obszar zmieniliśmy program asekuracyjny w połowie roku, byśmy już byli nim objęty. Innymi słowy, gdyby się ta powódź była bardziej taka mocna, my bylibyśmy już beneficjentem tego programu. W połowie roku zwiększyliśmy naszą, naszą, nasze bezpieczeństwo, jeśli chodzi o ten pierwszy layer, zwiększyliśmy, No, na szczęście go nie wykorzystaliśmy jeszcze, bo ta powódź nie była tak, tak, tak dramatyczna jak mogła być. Ona była bardzo poważna i tragiczna dla wielu ludzi, ale jak Państwo widzicie to to to mniej więcej w wyniku tyle samo nas kosztowało, mniej więcej tyle samo nas kosztowały po prostu zdarzenia takie jak ubezpieczenia rolne, które nie były jakieś tam katastroficzne, bardziej pogodowe, jak właśnie cała Wielka Duża, duże zdarzenie powodziowe. One kosztowały nas mniej więcej tyle samo. Tam chyba 230, nie pamiętam w drugim kwartale. Takich dodatkowych rzeczy, tych nagłych zdarzeń. Ale powódź jako katastrofa to 275.

I jeszcze jest kilka pytań dotyczących komunikacji. Pierwsze to takie czy moglibyśmy się podzielić naszymi. Naszym Outlookiem na ceny w OC w 25 roku? Czy wierzymy w to, że ceny w kolejnym roku będą obserwowały inflację szkód?

Ja mogę odpowiedzieć na to pytanie w ten sposób. Tym razem my nie zakładamy, że zmiany cen będą podobne do tych, z którymi mieliśmy do czynienia w poprzednim cyklu. Ja przypomnę tylko, że po tych dużych stratach 2016 15, które sięgały ponad miliarda złotych, w każdym

kolejnym roku rynek odbijał się z dynamiką wzrostu cen rzędu 30-40% w dwóch kolejnych latach. My nie zakładamy, że tym razem ta sytuacja będzie równie gwałtowna. Zakładamy, że rynek będzie korygował ceny i powinien wyjść w przyszłym roku na wyniki pozytywne. Natomiast one nie będą się charakteryzowały takim skokowym zbudowaniem marży, jak miało to, jak miało to miejsce w poprzednim. W poprzednim cyklu. Jeszcze jest jedna różnica pomiędzy tym, co kiedyś obserwowaliśmy, a teraz tym, co obserwujemy dzisiaj z punktu widzenia szybkości reakcji. Ja zdaję sobie sprawę z tego, że ta reakcja być może nie była tak szybka, jak wielu z państwa by sobie oczekiwało tego, to jednak środowisko i rynek ubezpieczeniowy zareagowało dużo szybciej, nie pozwalając na to, żeby dzisiaj obserwować te kilkusetmilionowe czy rzędu miliarda złotych straty w jednym produkcie. W związku z tym my już zareagowaliśmy. To widać było na tym rozwinięciu i rozwoju cen zarówno OC jak i AC. Z drugiej strony, jeżeli sobie popatrzymy na to, jak wyglądają wyniki. Czy ja mógłbym poprosić o pilota? Jeżeli zobaczymy, jak wyglądają wyniki w sporcie, to jak wyglądają wyniki zarówno kwartalne, jak i narastające, to z punktu widzenia rentowności rynku OC kwartalnie to my jesteśmy jako cały rynek ze stratą na poziomie minus 2,6 procenta. To nie są dramatyczne odczyty, które można skorygować z tymi rzeczami, o których mówił prezes, to znaczy kontynuacją takich umiarkowanych wzrostów cen. Oczywiście, tak jak powiedzieliśmy, staramy się to robić w sposób odpowiedzialny, ale jednocześnie pracą po tej stronie Kosztów, czyli zarówno proces, jak i koszty około procesowe, które powinny nam pozwolić, tak jak wspominałem wcześniej, domknąć tą lukę, jeżeli chodzi o rentowność. Ja jestem przekonany, że ceny będą odzwierciedlały kwestie wymagań dotyczących rentowności oraz inflacji i rynek będzie się zachowywał w tym zakresie racjonalnie. Natomiast będzie to obudowane pewną, powiedziałbym, tworzeniem pewnej bardzo konkretnej wartości dla idealnego klienta w procesie, w procesie likwidacji szkód. Mam nadzieję, że taki widzę scenariusz na przyszły rok, ale oczywiście nie powiem, jakie mam jakieś jakieś przemyślenia. Jaka to będzie procent? Tego tutaj nie będę. Natomiast uważam, że takie elementy związane z presją, która dzisiaj jest rynków. Finansowych, ale też konieczności budowania rentowności przy spadających stopach na działalności podstawowej. To będzie miało miejsce. Myślę, że tutaj rynek będzie się zachowywał racjonalnie. No i spadek stóp na pewno będzie miał na to duży wpływ. Jeżeli spadek stóp zostanie opóźniony, no to takie ruchy cenowe będą też mogły być mimo wszystko później. Proszę pamiętać, że jeżeli ten wynik inwestycyjny z cash flow generowanego przez wolumen tego biznesu nadal jest bardzo, bardzo przyzwoity, to dopiero jak on się zacznie kurczyć, bo stopy zaczynają się kurczyć, to wtedy

jest większe parcie na to, żeby wrócić do tego i no i zarabiać na tym po prostu takim prostym kalkulatorze typu składka, koszty szkody.

Kolejne pytanie od Autonomusa. W segmencie masowym core wzrósł z 95% w trzecim kwartale zeszłego roku do 108 w trzecim kwartale tego roku. I czy tutaj był jakikolwiek wpływ pogody? To jest pierwsza część pytania, a druga, kiedy to powinno się poprawiać zakładając, że nasz Outlook na ceny się spełni.

Ja rozumiem, że to jest pytanie dotyczące całego biznesu majątkowego OC. Oc, OC. Nie rozumiem. Jeżeli chodzi o zdarzenia pogodowe to z punktu widzenia OC one nie mają wpływu, bo możemy mówić o wpływie bardzo dużych wahań pogodowych na poziom koncentracji kierowców i to, że wtedy dochodzi do pewnej wzmożonej częstości, to obserwowaliśmy. Kiedyś państwu też wspominaliśmy, że ten element powinien również być brany pod uwagę, jeżeli chodzi o kwotowanie cen w OC, to znaczy element coraz większej zmienności, która przekłada się na koncentrację i to, w jaki sposób występuje korelacja pomiędzy tymi dwoma rzeczami, to znaczy wzrostami, takimi przejściowymi czy krótkotrwałymi, krótkotrwałymi wzrostami częstości w konsekwencji. Istotnych szoków pogodowych. To jest część odpowiedzi na to pytanie. Jeżeli chodzi o. Natomiast wszelkie inne kwestie związane chociażby z powodzią, no to oczywiście. Powódź nie dotyczy ubezpieczeń OC. Powódź dotyczy ubezpieczeń OC i w tym kontekście jest już w naszych wynikach i w tym kontekście nie powinna, nie powinna mieć przełożenia na wyniki czwartego kwartału czy też przyszłego przyszłego roku. W związku z tym w związku z tym to, co jest do zaadresowania, to są te wyższe odczyty, szczególnie w segmencie klienta, który charakteryzuje się wyższą wrażliwością cenową. W naszym przypadku to jest też klient, który nie jest tylko po stronie Nie portfela PZU, PZU, ale PZU Link4, o czym prezes wspominał. I tutaj też pewne pewne czynności, które mają pomóc nam, optymalizują się z punktu widzenia modelu operacyjnego, Ale ja rozumiem, że o tym będziemy więcej mówić podczas spotkania strategicznego powinni nam pozwolić tym tematem zarządzić. I ostatnie pytanie o komunikację. Jaki był wpływ wzrostu od Trigona? Jaki był wpływ wzrostu rezerwy rentowej w OC na wyniki w trzecim kwartale i czy to jest efekt jednorazowy? To jest efekt jednorazowy. To był wzrost dokładnie 37 milionów, 37 milionów, wzrost o 3 punkty procentowe, jeżeli chodzi o core segmentu masowego OC w tym kwartale, w kwartale trzecim. Pytanie o komunikację od HsBC PZU Rozrósł dynamicznie powyżej konkurencji, jeśli chodzi o ubezpieczenia poza komunikacyjne.

Czy to jest do utrzymania? To jest pierwsza część pytania. Drugie pytanie Czy jest ryzyko, że ta agresywna konkurencja przeniesie się również do linii motorowych? Jeżeli chodzi o sprzedaż? My zakładamy, że będziemy w stanie dzisiaj cały czas utrzymywać nasze przewagi konkurencyjne, jeżeli chodzi o możliwość dotarcia do pewnych segmentów klienta, również z punktu widzenia odniesienia do konkurentów, z którymi działamy na tym rynku. Mamy dość szczególny, unikalny model dystrybucyjny. Jesteśmy chyba jako jedyni wyposażeni chociażby w towar, który dociera do bardzo szczególnego klienta i jest w stanie generować bardzo wysokie, wysokie zwroty w ramach grupy. Ja przypomnę, że gros działalności tu jest reasekurowane przez PZU S.A. A później oddawane w ramach retorsji dalej na rynek. W związku z tym to jest model, którego jesteśmy beneficjentem i model, który stanowi dzisiaj trwałą przewagę konkurencyjną, jeżeli chodzi o PZU versus resztę rynku. Natomiast biorąc pod uwagę też nasze oczekiwania, jeżeli chodzi o makro, biorąc pod uwagę, czy to środki unijne, czy czy spodziewane wzrosty, jeżeli chodzi o inwestycje w Polsce, które są zapowiadane i powinny się wierzymy, że powinny się wydarzyć. No, my zakładamy, że również w tym obszarze to przełoży się na podwyższone, podwyższone popyt, jeżeli chodzi o usługi ubezpieczeń, ze szczególnym uwzględnieniem tego segmentu korporacyjnego, który powinien obserwować i być beneficjentem właśnie projektów infrastrukturalnych, projektów związanych chociażby ze zmianą miksu energetycznego. My chcemy uczestniczyć w tych projektach zarówno jako ubezpieczyciel, jak też jako inwestor, biorąc pod uwagę posiadaną bazę aktywów oraz pojemność, jeżeli chodzi o bilans.

I pytanie o dywidendę czy politykę od Autonomusa, czy polityka dywidendowo kapitałowa jest w tym momencie zmieniana i czy będzie częścią strategicznego planu?

Tak. Będzie częścią naszej prezentacji strategicznej za półtora tygodnia. Co myślę, że też możemy powiedzieć, że jak państwo widzicie, nawet takie rzeczy jak powódź przy takim poziomie jakby reasekuracji nie tylko zabezpieczają kapitał, czyli istnienie firm, nie tylko zabezpieczają do pewnego stopnia zysk, ale na pewno zabezpieczają też zdolność do wypłacania regularnie pewnego cash flow dywidendowego. My, przygotowując strategię, Wcześniej spotykaliśmy się z wieloma z Państwa, ale także z wieloma innymi akcjonariuszami, inwestorami. Mamy pełną świadomość znaczenia, stabilności, wielkości dywidendy w wycenie, czy to PZU, czy wszystkich innych spółek ubezpieczeniowych, które są notowane na rynku europejskim. I ta strategia będzie bardzo mocno też adresowała i pokazywała naszą zdolność do nie tylko wypłacania dywidendy,

ale także budowania i zwiększania wypłat dywidendy. I ostatnie pytanie, które mam z internetu, to jest PKO BP Securities. Jaka była skala w wyniku inwestycyjnym zmiany punktów swapowych i operatów szacunkowych w trzecim kwartale 24 roku? Ja nie pamiętam tego tak, żeby móc się tym podzielić. Ta różnica rok do roku, jeżeli chodzi o punkty słupowe, to była różnica rzędu wczesnych kilkudziesięciu milionów, na pewno nie więcej niż 50. Z punktu widzenia przepływów czynszowych to była wartość porównywalna plus minus zmiana kursu. Jeżeli chodzi o wycenę, to trzeci kwartał nie był, jak państwo wiecie, w żaden stopniu eksponowany na zmianę wycen. Wyceny są podlegają aktualizacji w każdym drugim i czwartym kwartale. Wtedy robimy wyceny operatora operatami szacunkowymi i wtedy właśnie dochodzi do uwzględnienia tych zmian w naszych księgach także w tym kwartale tylko pozycja zabezpieczająca oraz przepływy, przepływy czynszowe, które z punktu widzenia porównywalności były podobne do analogicznego okresu zeszłego roku.

Nie mamy więcej pytań, więc bardzo serdecznie dziękuję za prezentację. Dziękuję za uczestnictwo i zapraszamy na prezentację.

Zapraszamy! Tak, zapraszamy na drugiego grudnia.