

Tomasz Kulik, Członek Zarządu Grupy PZU: Dzień dobry. Szanowni Państwo, bardzo miło mi jest powitać państwa na podsumowaniu wyników Grupy PZU za I kwartał 2021 roku. Podobnie, jak w poprzednim kwartale, spotkanie to jest realizowane tylko i wyłącznie przy użyciu urządzeń pozwalających na komunikowanie, porozumiewanie się na odległość i podobnie, jak to było w poprzednich kwartałach, przejdziemy przez główne osiągnięcia Grupy w I kwartale tego roku. Powiemy dwa słowa na temat tego, co działo się w poszczególnych liniach biznesowych i podsumujemy wszystko wynikami finansowymi, wynikami poszczególnych segmentów działalności.

Zacznijmy od tego, jak wyglądał I kwartał z lotu ptaka. I kwartał to bardzo mocne otwarcie, dobry początek roku. Można powiedzieć, że dotrzymujemy naszych obietnic, nie tylko tych związanych z konsekwentnym realizowaniem wysokiej rentowności, natomiast również obietnic w obszarze dywidendowym. To co chcielibyśmy uwypuklić w tym miejscu, to przede wszystkim bardzo wysoki zysk, zysk na poziomie 897 mln, istotnie wyżej niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Nawet gdybyśmy z tego pierwszego kwartału zeszłego roku wyjęli zdarzenia jednorazowe, związane z odpisami aktywów bankowych, w związku z trwałą utratą wartości, to ten zysk rośnie w sposób imponujący, ponad 40% rok do roku.

To co również warto podkreślić, to to że tak samo, jak mówiliśmy o tym państwu przy okazji strategii, chcemy kontynuować i chcemy być postrzegani jako spółka dywidendowa, w związku z tym bardzo wysoka dywidenda zaproponowana przez Zarząd, potwierdzana przez Radę Nadzorczą 3,5 zł na akcję, co przekłada się na stopę dywidendy na poziomie 10%, w związku z tym nasi akcjonariusze, mam nadzieję, będą bardzo zadowoleni. Przy oczywiście zachowaniu wysokiej pozycji kapitałowej, wysokiemu bezpieczeństwu kapitałowemu, wskaźnik wypłacalności na poziomie Grupy zgodnie z wartością z 31 grudnia 2020 roku. Tutaj przypomnę, że nasze parametry kapitałowe, prezentujemy państwu z kwartalnym opóźnieniem, na poziomie 236%. Jeżeli chodzi o zwrot na kapitale w pierwszym kwartale, to ten zwrot bardzo wysoki, niemalże 19%, co jest dobrym prognostykiem na dalszą część roku.

Jeżeli chodzi o sprzedaż, to to na co chciałbym tutaj znowu zwrócić uwagę, to to, że porównujemy ze sobą dwa kwartały, które charakteryzowały się nieco inną transakcyjnością. Pierwszy kwartał zeszłego roku praktycznie w 100% pozostawał jeszcze poza negatywnym wpływem zdarzeń związanych z koronawirusem. Pierwszy kwartał tego roku natomiast pod ich bardzo wyraźnym wpływem, były utrudnienia w prowadzeniu działalności biznesowej, mieliśmy lockdown, w związku z tym dużo ciężiej pozyskiwało się nowy biznes, a mimo tego rośniemy, jeżeli chodzi o sprzedaż rok do roku wzrost. Zamknęliśmy kwartał na poziomie 6 mld 150 mln, co jest, tak jak wspominałem, tym lepszym osiągnięciem, że realizujemy je na zupełnie nieporównywalnych warunkach. Rośniemy przede wszystkim, jeżeli chodzi o ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia zarówno ochronne jak i inwestycyjne, realizowane również w kanałach bankowych, tak że ta współpraca z naszymi partnerami bankowymi po raz kolejny potwierdza bardzo mocny kształt i wpływ kompozycji Grupy na wyniki. Z drugiej strony bardzo dobre wzrosty, bardzo solidne wzrosty generowane po stronie ubezpieczeń majątkowych pozakomunikacyjnych. Niestety, to co ciążyło nam w pierwszym kwartale, to sytuacja na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych, ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji na rynku OC, ale o tym opowiem w dalszej części. Również, jeżeli chodzi o wzrost bardzo silnie kontrybuowały do tych wzrostów nasze spółki zagraniczne, tutaj przyrost rok do roku 6%, co

tym bardziej cieszy. Jeżeli chodzi o pozostałe segmenty działalności, dynamiczny wzrost popytu na usługi medyczne, rozwijamy się w tym segmencie, a właściwie kontynuujemy to, z czego byliśmy dotychczas dość dobrze znani. Przyrost na poziomie powyżej 20%. 22 rok do roku. Również wzrosty, jeżeli chodzi o aktywa w zarządzaniu segmentu inwestycyjnego, zarówno nasze TFI jak i TFI bankowe z solidnymi przyrostami 30% rok do roku. Wzrost aktywów. Z takiej powtarzalnej bazy, co tym bardziej cieszy, tak że bardzo mocne również wejście sprzedażowe w I kwartał tego roku.

Z punktu widzenia rentowności, to też jest dobry kwartał. Tak jak wielokrotnie powtarzaliśmy, dla nas nie tyle liczy się wzrost za wszelką cenę, ale liczy się przede wszystkim wzrost w sposób rentowny. To co dzisiaj jesteśmy w stanie zaraportować, to przede wszystkim bardzo dobre rentowności po stronie ubezpieczeń majątkowych, przypomnę wskaźnik mieszany poniżej 90%. Co biorąc szczególnie sytuację na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych jest bardzo dobrym wynikiem. Zwrot na portfelu głównym powyżej 8%, tutaj bardzo mocny wpływ wyników osiągniętych na portfelach akcyjnych na tą sytuację, tak że bardzo mocna kontrybucja działalności lokacyjnej do wyniku skonsolidowanego. Jeżeli chodzi o marżę po stronie życiowej, one oczywiście pozostają pod dużym wpływem tego wszystkiego, co jest związane z koronawirusem, a doskonale pamiętamy, że pierwszy kwartał, to w Polsce, ale i w Europie trzecia fala koronawirusa, która spowodowała, że rentowność w tym segmencie pozostaje na niższym, niż taki znormalizowany poziom charakterystyczny dla I kwartału. Ja przypomnę, że rentowność szczególnie tego głównego segmentu, grupówki indywidualnej kontynuacji, to jest dość sezonowa rentowność, która jest istotnie niższa w kwartałach, powiedzmy, jesienno-zimowych, istotnie wyższa w kwartałach letnich, w związku z tym z jednej strony sezonowość, ale z drugiej strony ten dodatkowy wpływ nadśmiertelności, który w ujęciu finansowym był odpowiedzialny za dodatkowe jakieś 114 mln brutto, około 90 mln netto dodatkowych kosztów związanych ze świadczeniami.

Koszty administracyjne pod ścisłą kontrolą, pomimo inwestycji w IT, pomimo inwestycji w robotyzację, cyfryzację i dodatkowych kosztów związanych z tymi inwestycjami, które są widoczne na poziomie amortyzacji. Natomiast rośniemy, jeżeli chodzi o koszty administracyjne, także tym wymiarze kosztów osobowych. Tutaj dwa parametry, presja związana z wysokością wynagrodzeń, a z drugiej strony oczywiście rosnące rezerwy urlopowe, które niestety, biorąc pod uwagę okoliczności, urlopy nie są wykorzystywane, w związku z tym są dodatkowym kosztem, który jest wprost związany z pandemią. Pomimo tej całej sytuacji, tak jak wspomniałem bardzo wysoki zwrot na kapitałach, zwrot na poziomie prawie 19%. W opublikowanej strategii założyliśmy utrzymanie z jednej strony rentowności kapitałów, ale przede wszystkim po to, żeby przełożyć to na bezpieczeństwo i możliwość kontynuowania narracji dywidendowej, co jednocześnie ma miejsce, tak że przypomnę raz jeszcze, zaproponowana przez Zarząd do Walnego dywidenda na poziomie 3,5% za okres 2019-2020, przy bardzo bezpiecznym poziomie, jeżeli chodzi o pozycję kapitałową, zarówno skonsolidowaną, jak i jednostkową dla spółek ubezpieczeniowych, przy bardzo bezpiecznym i zdywersyfikowanym portfelu aktywów.

Cóż się działo szczególnego, w poszczególnych segmentach działalności na tle rynku, bo ważny jest też kontekst rynkowy. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe, tutaj posługujemy się ostatnimi opublikowanymi danymi rynkowymi prezentowanymi przez KNF, to są dane za IV kwartał zeszłego roku. I te dane pokazują następujący obrazek. Wzrost, jeżeli chodzi o ubezpieczenia komunikacyjne, wzrost składki oczywiście. Dynamika rok do roku 3%, natomiast ta dynamika jest głównie osiągnięta,

budowana przez ubezpieczenia AC. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia OC, tak jak wspomniałem, spadki cenowe w zeszłym roku, kontynuacja tych spadków w I kwartale tego roku, co przekłada się bezpośrednio na rentowność w tym segmencie. Jeżeli chodzi o rynek ubezpieczeń pozakomunikacyjnych, to tutaj IV kwartał też, niestety spadkowy. Zarówno, jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe, czyli grupę 8 i 9, pozostałe ubezpieczenia pozakomunikacyjne. Do tej sytuacji, można powiedzieć, najbardziej negatywnie kontrybuowały właśnie ubezpieczenia wypadkowe -11 rok do roku, ubezpieczenia majątkowe, czyli grupa 8, 9 ponad 2 punkty procentowe różnicy. Jeżeli chodzi z kolei o te pozytywne obszary, to głównie pozostałe OC, gdzie rynek zanotował pozytywne dynamiki 5% rok do roku. Jeżeli chodzi o Grupę PZU na tym tle, stabilny udział rynkowy 32,6%, przy udziale w wyniku technicznym na poziomie 50%.

Dwa słowa więcej na temat samego rynku ubezpieczeń komunikacyjnych i tu już wchodzimy w sytuację, która miała miejsce w I kwartale. Tak jak państwo widziecie i tak jak mówiliśmy o tym jeszcze na początku roku 2020, spodziewaliśmy się, że jesteśmy w przeddzień wejścia rynku w nowy cykl underwritingowy i początkową fazę wzrostową tego cyklu. Niestety przyszedł koronawirus i ten ładnie rysujący się kolejny cykl został istotnie zaburzony. Rynek wszedł w taki trend boczny, zrozumiał, że łącznie z ograniczeniem możliwości poruszania się, łącznie z lockdownem, spadają częstotliwości. Przez cały III i IV kwartał zeszłego roku oraz I tego roku, rynek przesunął się w nowy punkt równowagi, który charakteryzował właśnie te niższe częstotliwości, a częstotliwości, jeżeli chodzi o szkody komunikacyjne spadały rok do roku między 15% a powiedzmy 20%, także to jest dość istotna zmiana, która niestety została od razu przełożona przez wielu naszych konkurentów na odpowiednie zachęty po stronie cenowej. Spowodowało to, niestety, bazując na danych za IV kwartał sytuację, w której rynek w OC, rynek w grupie 10 zanotował stratę techniczną, po długim czasie pozostawania rentownym, stratę techniczną na poziomie ponad 170 mln, a trzecia część wszystkich zakładów działających w tym segmencie, czyli w ubezpieczeniach majątkowych pokazuje właśnie stratę w grupie 10.

I tu na scenę wkracza KNF i bardzo cieszymy się, że inaczej, niż to miało miejsce pięć lat temu, ta interwencja jest bardzo szybka i wszystkie zakłady zostały poproszone o wytłumaczenie dotyczące tego, jak, w jaki sposób zamierzają kształtować swoją strategię dystrybucyjną, strategię cenową, biorąc pod uwagę to, że rynek jest w segmencie właśnie ubezpieczeń OC rynkiem pokazującym stratę i jak, w jaki sposób poszczególne zakłady chcą wrócić do adekwatności cenowej, szczególnie w kontekście spodziewanego odbicia, jeżeli chodzi o częstotliwości szkód, bo wszyscy sobie oczywiście tego życzymy, ale jeżeli spojrzymy za okno, to dzisiaj ruch jest niewspółmiernie wyższy od tego, który oglądaliśmy w I kwartale, czy w trzech kwartałach zeszłego roku, w II, III i IV. Tak że ruch wraca do takiego normalnego poziomu, należy się liczyć z istotnym wzrostem częstotliwości, a w związku z tym kosztów szkód, co przełożyć się może i tutaj należy niestety oczekiwać takiej sytuacji, szczególnie na portfelach tych bardziej agresywnych graczy, kontynuacji strat z IV kwartału. Tak że mamy do czynienia z działaniami regulacyjnymi. Jestem przekonany, że ta sytuacja oraz sytuacja związana z wychodzeniem z koronawirusa czy z pandemii koronawirusa, będzie przekładała się na od dłuższego czasu oczekiwany kolejny cykl underwritingowy, który powinien wpłynąć na podwyżki cenowe w ubezpieczeniach komunikacyjnych, co z kolei powinno przełożyć się na duże wzrosty po stronie składki przypisanej.

Na tym tle PZU w I kwartale po stronie majątkowej lekka korekta, niecałe 1,5% mierzone składką przypisaną brutto. No i te spadki oczywiście są najbardziej widoczne właśnie po stronie ubezpieczeń komunikacyjnych, gdzie, jeżeli chodzi o ilość, można powiedzieć, że jesteśmy płasko, natomiast jeżeli chodzi o ceny, nasze ceny zostały lekko skorygowane, natomiast ta korekta jest zupełnie inna niż po stronie konkurencji. W związku z tym lekki odptyw klientów bardzo wrażliwych cenowo, co ja mam nadzieję bardzo szybko się odwróci w momencie, kiedy rynek zacznie wchodzić w tą fazę kolejnego cyklu technicznego.

Po stronie ubezpieczeń pozakomunikacyjnych, to już mówiliśmy, bardzo solidne wzrosty szczególnie w ubezpieczeniach korporacyjnych. Grupa 8, 9, czyli ubezpieczenie mienia, sprzętu elektronicznego, OC ogólne, czyli grupa 13. Po stronie ubezpieczeń masowych, rośniemy po stronie NNW, rośniemy, jeżeli chodzi o dodatki, które są dystrybuowane przez banki, kontynuacja wzrostów, jeżeli chodzi o ubezpieczenia mieszkaniowe, skorygowane to jest wszystko sytuacją w obszarze ubezpieczeń rolnych. Tutaj mieliśmy przesunięcia pomiędzy I a IV kwartałem poprzedniego roku. Tak wygląda sytuacja w segmencie majątkowym.

Jeżeli chodzi o ubezpieczenia na życie, to tutaj IV kwartał zeszłego roku, to jest kontynuacja tego wszystkiego, co obserwowaliśmy przez cztery kwartały, czyli przede wszystkim kurczenie się rynku, jeżeli chodzi o składkę jednorazową, kurczenie się rynku, jeżeli chodzi o ubezpieczenia dystrybuowane w kanale bankowym, ubezpieczenia inwestycyjne. Na tym tle w zeszłym roku PZU Życie wzrost niewielki dwuprocentowy, natomiast wzrost, co przekłada się na niemalże 2-procentową wzrost udziałów rynkowych do poziomu ponad 42%, jeżeli chodzi o ubezpieczenia ze składką okresową, ze składką regularną, tą która jest dla nas najbardziej istotna, ponieważ kształtuje trwałą długoterminową relację z naszymi klientami. Jesteśmy na poziomie 45,3%, biorąc pod uwagę umowy ochronne, czyli pierwszą grupę ubezpieczeń na życie na poziomie niemalże 60%, również bardzo mocne wzrosty po stronie składki jednorazowej, przede wszystkim generowanej przez kanał bankowy. Wzrost udziału w tym segmencie o prawie 7 punktów procentowych do poziomu 27%, tak że zeszły rok, z punktu widzenia pozycji rynkowej bardzo mocny.

Z punktu widzenia PZU Życie w I kwartale to na co chciałbym zwrócić uwagę, to osiągnięcie po stronie naszego core'owego segmentu, czyli ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych, składki przypisanej na podobnym poziomie, jak w roku 2020, pomimo tego, od czego zacząłem dzisiaj tą prezentację, to znaczy kompletnie nieporównywalnych okoliczności, kompletnie nieporównywalnej możliwości generowania przede wszystkim nowej sprzedaży. Ja przypomnę, że to z czym spotykaliśmy się bardzo często, nie tylko my, ale również konkurencji, to działania naszych klientów korporacyjnych, które zmierzały często do ograniczenia kosztów, racjonalizacji kosztów po swojej stronie, a w związku z tym ograniczenia też benefitów pracowniczych, takich pozapłatowych benefitów. Z drugiej strony, to są odejścia z zakładów pracy, czyli mniejszy portfel, zarówno ze względów ekonomicznych, jak i ze względu na materializację się tych wszystkich ryzyk ubezpieczeniowych, co powodowało, że tym bardziej pierwszy kwartał tego roku był pod mocną presją.

Jeżeli chodzi o ubezpieczenia zdrowotne, wzrost, o tym już mówiliśmy, ubezpieczenia plus abonamenty ponad 20%, samo ubezpieczenie 13% rok do roku, w związku z tym bardzo mocne wzrosty. Bardzo dobra współpraca z bankami w ramach Grupy. Bardzo dobre, bardzo silne przyrosty

w kanale bankowym, zarówno jeżeli chodzi o ochronę, jak i jeżeli chodzi o ubezpieczenia inwestycyjne, co oczywiście pozytywnie kontrybuowało, jeżeli chodzi o sprzedaż, jak i rentowność w tym segmencie.

Z punktu widzenia obszaru zdrowie, kontynuujemy cały czas to samo, czyli kontynuujemy wzrosty, zarówno jeżeli chodzi o umowy ambulatoryjne, jak i dodatki do ubezpieczeń kontynuowanych, wzrost ilości umów, wzrost ilości klientów, to jest to, czym zajmowaliśmy się albo kontynuowaliśmy w tym okresie. Jeżeli chodzi o liczbę umów na koniec roku, to osiągnęliśmy poziom 2 mln 800 tys. tak że bardzo solidne wzrosty.

Jeżeli chodzi o aktywa pod zarządzaniem, o tym już dwa słowa mówiliśmy, ale przypomnę, bardzo silne wzrosty zarówno, jeżeli chodzi o nasze TFI, jak i o TFI bankowe. Wzrosty, jeżeli chodzi o napływ nowych aktywów, wzrosty, jeżeli chodzi o wzrost aktywów w zarządzaniu tych, które były na koniec roku, co przełożyło się na bardzo solidną pozycję rynkową Grupy PZU w tym segmencie, w segmencie zarządzania aktywami klientów trzecich.

Jeżeli chodzi o współpracę z bankami, rośniemy 37% rok do roku, rośniemy, jeżeli chodzi o udział rynkowy w runku bancassurance. Sprzedaż w ramach banków z Grupy PZU podwoiła się w I kwartale rok do roku, tak że to są powody absolutnie do zadowolenia. Z punktu widzenia relacji w drugą stronę, czyli assurbanking, ponieważ tak jak wiele razy podkreślamy, chcemy, żeby ta relacja przynosiła obopólne korzyści. Duże wzrosty, jeżeli chodzi o sprzedaż kredytów, depozytów przez oddziały, przez placówki z Grupy PZU dla naszych kolegów po stronie bankowej. Wzrost o 45% rok do roku, wzrost, jeżeli chodzi o rozwój portalu Cash. Jesteśmy dostępni już w ponad 3 tys. firm, tak że jest to paliwo, które może być monetyzowane, przez naszych kolegów po stronie bankowej.

Podsumowanie wyników finansowych. Mówiliśmy o tym, jak wygląda wynik, natomiast dwa słowa, z jakich komponentów się składa, raz jeszcze tylko zacznę od składki przypisanej, rośniemy pomimo tego, że I kwartał tego roku praktycznie cały w takim trudnym etapie, w trudnych okolicznościach związanych z lockdownem. Jeżeli chodzi o odszkodowania i świadczenia rok do roku wzrosty, wzrosty, które są spowodowane pandemią koronawirusa, wzrosty, jeżeli chodzi o odszkodowania i świadczenia wypłacone po stronie życiowej. Również niższe wykupy i zapadalności w produktach inwestycyjnych, to wszystko kształtowało odszkodowania i świadczenia w I kwartale. Wynik na działalności inwestycyjnej bardzo, bardzo mocny. Ta linia, przypomnę tylko składa się z dwóch osobnych parametrów, przede wszystkim to jest portfel główny, to już mówiliśmy, bardzo wysokie wyniki na portfelu akcyjnym, rentowność tego portfela ponad 8% w pierwszym kwartale, z drugiej strony produkty inwestycyjne, czyli strategie inwestycyjne naszych klientów realizowane w oparciu o nasze produkty. Niestety delikatnie ujemnie, natomiast biorąc pod uwagę rok do roku, to jest bardzo duża pozytywna zmiana, co cieszy, że nie tylko PZU, ale również nasi klienci na tych strategiach potrafią realizować zwroty.

Koszty administracyjne, tak jak wspomniałem wcześniej, pod kontrolą. Delikatny wzrost, niecałe 2,6%. Koszty akwizycji spadek rok do roku, głównie ze względu na spadki po stronie sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych. W związku z tym to się przełożyło na kompozycję całego portfela oraz udział kosztów i strukturę kosztów akwizycji na całym portfelu. Mniejsze one są rok do roku o ponad 4%. W związku z tym zamykamy się z zyskiem przypisanym właścicielom jednostki dominującej w segmencie pozabankowym na poziomie 811 mln, to jest wzrost rok do roku po ponad

40%, kwartał do kwartału prawie 30%, tak że to są imponujące wyniki. Biorąc pod uwagę sytuację w segmencie bankowym na stabilnym poziomie w stosunku do IV kwartału, natomiast oczywiście dość mocno powyżej tego, co obserwowaliśmy w I kwartale zeszłego roku. Brak odpisów, co wszystko przełożyło się na łączny wynik w wysokości 897 mln zł. Bardzo dobre rentowności zarówno po stronie ubezpieczeń majątkowych, jak i życiowych, pomimo tej nadśmiertelności. Marża w wysokości ponad 10%, co jest bardzo dobrym wynikiem, tak jak wspomniałem, należy na to patrzeć w kontekście, przy odpowiedniej polityce, jeżeli chodzi o koszty, zarówno administracyjne, jak i akwizycji.

Dwa słowa na temat rentowności poszczególnych segmentów, zaczynając od ubezpieczeń majątkowych. Ubezpieczenia komunikacyjne, bardzo dobre wyniki, można powiedzieć, że kwartał do kwartału jesteśmy w tym samym miejscu. Cofając się do kwartału I roku 2019, można powiedzieć, jesteśmy w tym samym miejscu, pomimo sytuacji na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych oraz inflacji związanej z kosztami części i roboczogodzin. W związku z tym, tutaj pomimo tych negatywnych czynników zamykamy kwartał na bardzo dobrym poziomie, 94% wskaźnika mieszanego. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia pozakomunikacyjne, również bardzo wysoko, pomimo tego, że zanotowaliśmy kilka większych szkód, albo szkód o większej wartości jednostkowej, także wyższą szkodowość na portfelu ubezpieczeń rolnych oraz ubezpieczeń mieszkaniowych.

Jeżeli chodzi o ubezpieczenie na życie, no to mówiliśmy o tym, że przeszło 10% rentowność na portfelu ubezpieczeń grupowych indywidualnie kontynuowanych to jest poziom do zadowolenia, biorąc pod uwagę okoliczności. Staraliśmy się znormalizować czy odnieść to do takiego normalnego poziomu. Ja przeskoczę w tym momencie slajd, po to, żeby państwo mogli zrozumieć, jak na to patrzymy. Przede wszystkim to, co chcielibyśmy tu podkreślić, to to że I kwartał 2021 w stosunku do zeszłego roku, to jest przyrost, jeżeli chodzi o liczbę zgonów w Polsce na poziomie prawie 30%. To jest efekt oczywiście koronawirusa, nadśmiertelności z tym związanej, w związku z tym tak to się kształtowało. I w stosunku do takiej uśrednionej częstości czy szkodowości segmentów grupowych i indywidualnie kontynuowanych, my jesteśmy w pierwszym kwartale tego roku około 10 punktów procentowych powyżej, biorąc pod uwagę również efekt zmian, jeżeli chodzi o rezerwy matematyczne. To ta różnica spada już do około 5-6%, w związku z tym można powiedzieć, że to jest ten dodatkowy efekt pandemii, rozpoznany w pierwszym kwartale tego roku, co w przełożeniu na złotówki daje brutto około 114 mln, netto nieco powyżej 90 mln. Ja tylko przypomnę, że I kwartał zeszłego roku 2020 to był kwartał, w którym, jak państwo widzicie na tym wykresie, po lewej stronie u góry, gdzie liczba zgonów, częstości zgonów w Polsce, ale również w całej Europie wymknęły się tej sezonowości. My zeszły, pierwszy kwartał zamykaliśmy z rentownościami w tym segmencie na poziomie ponad 20%, co biorąc pod uwagę tę sezonowość letnio-zimową, było ewenementem. W związku z tym porównujemy się znowu do kwartału, który jest niereprezentatywny, natomiast biorąc pod uwagę poszczególną mozaikę tej niereprezentatywności, można powiedzieć, że z punktu widzenia przyrostu szkodowości, która rok do roku, czyli do `20 niereprezentatywnego roku wynosiła ponad 16% ryzyka związane ze zgonami, czyli śmiertelność to jest ponad 17%, ona została lekko skorygowana, przez lepsze przebiegi, lepsze szkodowości na pozostałych ryzykach, trwałe uszczerbki, świadczenia z tytułu rodzin dziecka, to są te ryzyka, które rok do roku dały nam nieco więcej oddechu.

Przechodząc do działalności lokacyjnej i wyniku inwestycyjnego, tak jak wspomniałem ten wynik był pod dominującym wręcz wpływem portfeli akcyjnych. Tutaj tak jak państwo wiecie, bardzo mocne wyceny naszego zaangażowania w jedną ze spółek w branży logistycznej, która spowodowało, że ten wynik i te rentowności są tak bardzo wysokie. Z punktu widzenia instrumentów dłużnych, odsetek na takim bardzo solidnym, porównywalnym, wyniku rok do roku, dobra kontrybucja, jeżeli chodzi o portfele nieruchomościowe. Tak że przy dość bezpiecznej strukturze portfela, w której instrumenty dłużne stanowią ponad 80%, jesteśmy w stanie realizować bardzo dobre zwroty, tym razem pod dyktando portfeli akcyjnych.

Efektywność kosztowa. To jest temat, który pozostaje bardzo istotnym elementem zarówno bieżącej jak i poprzedniej strategii, wiemy, zdajemy sobie sprawę z tego, że im bardziej efektywni jesteśmy po stronie kosztowej, tym lepsze ceny możemy oferować, a biorąc pod uwagę to co się dzieje na rynku, ten parametr kosztowy zaczyna odgrywać coraz większą rolę, w związku z tym pierwszy kwartał zamykamy na poziomie 7,2% udziału kosztów administracyjnych w sprzedaży. Tam, gdzie rośniemy, to jak państwu wspomniałem, koszty osobowe, to jest presja płacowa, rezerwy urlopowe, wyższe koszty utrzymania nieruchomości oraz wyższy koszt amortyzacji, biorąc pod uwagę nasze inwestycje w obszar systemów informatyczny. Jeżeli chodzi o porównanie kwartał do kwartału, czyli I do IV, to oczywiście tutaj jest zawsze pewna sezonowość, w związku z tym spadek o 20 punktów bazowych.

Jeżeli chodzi o wypłacalność, ja tylko przypomnę, że tu prezentujemy te dane z kwartalnym opóźnieniem, w związku z tym to są dane na koniec roku 2020, oczywiście biorące pod uwagę wszelkie spodziewane przepływy, opłaty regulacyjne oraz dywidendy. W związku z tym w ten wskaźnik wbudowane są już zadeklarowane i zarekomendowane do Walnego dywidendy na poziomie 3,5 złotego za akcję, co oczywiście wpłynęło na poziom środków własnych, które z drugiej strony były wspierane przez bieżące przepływy z działalności ubezpieczeniowej i lokacyjnej, częściowo skorygowane wzrostem rezerw technicznych oraz spadkiem po stronie aktywów reasekuracyjnych, przy lekkim wzroście SCR, głównie po stronie ubezpieczeniowej – także mówimy o ryzyku ubezpieczeniowym.

Co pozwoliło zamknąć nam rok na poziomie 236%, dwustu prawie siedemdziesięciu jednostkowo PZU SA, trzystu prawie pięćdziesięciu jedyńkowo PZU Życie. I to jest bardzo dobra informacja. Informacja, którą chciałbym zakończyć tą prezentacją. I teraz przejść do części pytań. Rozumiem, że sięgam do pytań z sieci, jako że jesteśmy w formule lockdownowej. Niestety nie mogę do nich sięgnąć, ponieważ bateria odmówiła posłuszeństwa. Ale jesteśmy przygotowani, bardzo dziękuję. Mamy parę pytań.

Pytanie. Santander. Bardzo wysoka dywidenda, mogłaby być jeszcze wyższa. Mogłaby być też niższa. Dlaczego Zarząd zarekomendował zatrzymanie prawie miliarda z tego, co mogło zostać przeznaczone na dywidendę?

Odpowiedź. Ja myślę, że tak postawione pytanie wymaga podzielenia się z państwem tym, w jaki sposób myślimy o dywidendzie w kontekście strategii. Bo ja nie ukrywam, że polityka dywidendowa, polityka kapitałowa powinna wspierać realizację strategii. My z tego też powodu przyjęliśmy nową politykę kapitałową, łącznie ze strategią, co jest absolutnie naturalną praktyką. I myśleliśmy o tym w następujący sposób. Jak państwo pamiętacie, po tych wszystkich perturbacjach związanych z

brakiem możliwości wypłaty dywidendy za rok 2019 w roku 2020, KNF pismem przewodniczącego potwierdził, że zakłady ubezpieczeń oczywiście przy założeniu, że spełniają całe mnóstwo innych parametrów, wymagań – mogą podzielić wynik w taki oto sposób, że 2019 rok mógłby być w skrajnym przypadku wypłacony nawet w stu procentach, jeżeli chodzi o dywidendę z zysku za dwa dwadzieścia. To tutaj KNF zarekomendował wstrzeźliwość, ustawiając ten maksymalny poziom na wysokości 50%.

To w jaki sposób my myśleliśmy o tym, to oczywiście na to nałożyliśmy nasze oczekiwania dotyczące tego, w jaki sposób – biorąc pod uwagę opublikowaną właśnie strategię – czego możemy się spodziewać z punktu widzenia kapitałochłonności naszej działalności, przy zachowaniu podobnych poziomów dywidend pay-out ratio, jak to miało miejsce historycznie. I gdzie w związku z tym możemy zakończyć – przy różnym poziomie dywidendy za ten skumulowany okres dwóch lat.

Nałożyliśmy na to oczywiście również naszą politykę dywidendową, która mówi w uproszeniu 50, 80, no chyba że dzieją się jakieś rzeczy, które być może mogłyby skutkować koniecznością sięgnięcia po ten wypracowany wynik jako źródło finansowania różnego rodzaju transformacyjnych pomysłów w ramach grupy PZU. I to myślenie tak bardzo technicznie – bo pytanie jest trochę techniczne, było następujące: trzy miliardy niecałe trzysta w roku 2019, miliard dziewięćset w roku 2020, no i na to nałożyliśmy odpowiednio te przedziały 50 i 80 w roku 2019, i tylko 50 – bo to był maks, jeżeli chodzi o 2020. I w ten sposób powstał przedział, w którym powinniśmy się poruszać, biorąc wszystkie parametry brzegowe pod uwagę. I to był przedział od 3,02, trzech złotych i dwóch groszy, do 4,16 bodajże. I to był ten przedział, w którym wiedzieliśmy, że musimy zostać.

I teraz nałożywszy na to pozostałe elementy, wprost wynikające ze strategii, wprost wynikające ze spodziewanej kapitałochłonności naszej działalności w pozostałym okresie strategii oraz to wymaganie pozostania ze wskaźnikiem wypłacalności na poziomie 200% plus, oraz chcąc rozpoznać fakt, że rok 2020, czyli z wyniku 2019 jednak tej wypłaty nie było – to było coś, z czym czuliśmy się bezpiecznie, biorąc pod uwagę również zbliżającą się spłatę zobowiązania podporządkowanego. Ja przypomnę, że cały czas w naszym bilansie są obligacje podporządkowane, które były wyemitowane w roku 2017. Przy okazji strategii i naszych potrzeb kapitałowych związanych z sektorem bankowym wtedy. Dzisiaj, po pięciu latach, to jest instrument non-call 5, zbliżamy się do momentu, w którym musimy ten dług spłacić. Dlatego biorąc pod uwagę wszystkie te elementy, poziom trzech i pół złotego uważaliśmy za jak najbardziej adekwatny. Bardzo długa wypowiedź, mam nadzieję, że jednocześnie wyczerpałem temat, nie wyczerpując słuchających.

Pytanie. Z czego wynika tak dobry wynik na portfelu akcyjnym? Ponad 500 mln wyniku na portfelu akcyjnym wartym miliard dwieście na koniec pierwszego kwartału.

Odpowiedź. To już mówiliśmy o tym, piszemy o tym wprost w sprawozdaniu. Jest to zaangażowanie w podmiot działający w segmencie usług logistycznych, podmiot, w który Grupa zainwestowała w 2014 roku. W związku z tym dzisiaj po tych pięciu czy sześciu latach pozostawania w portfelu spółka weszła na giełdę, gdzie ze względu na bardzo dobry sentyment rynku – została tak mocno wyceniona.

Pytanie. W wartościach niematerialnych... Strasznie te pytania skaczą. W wartościach niematerialnych wartość oprogramowania i licencji istotnie wzrosła na koniec pierwszego kwartału versus na koniec pierwszego kwartału zeszłego roku, z czego wynika ten wzrost?

Odpowiedź. Ten wzrost wynika z powiększenia się grupy kapitałowej, w kontekście tego, co dzieje się po stronie bankowej.

Pytanie. Jak podążały ceny w biznesie komunikacyjnym w pierwszym kwartale, czy core na poziomie 90% jest do utrzymania w najbliższych okresach?

Odpowiedź. Odpowiem na to pytanie w ten sposób – zachowujemy się w miarę racjonalnie, jeżeli chodzi o politykę cenową. W miarę racjonalnie, pomimo tego co się dzieje u naszych konkurentów na rynku. Co spowodowało, że jeżeli chodzi o nasze udziały rynkowe, my w ostatnim roku nieco straciliśmy, ponieważ tak zwani price-seekery, osoby które są najbardziej elastyczne cenowo, no właśnie poszły za najniższą ceną, która była napędzana dość nieracjonalnymi zachowaniami cenowymi naszych konkurentów. W związku z tym ja chcę mieć przekonanie, że zarówno te straty, jakie pokazały się w czwartym kwartale, jak i spodziewane straty konkurentów w pierwszym kwartale tego roku, oraz ta interwencja, o której państwu wspominałem – przełoży się na wzrosty cen, a to pozwoli nam inaczej niż to miało miejsce w latach 2015, 2016 jednak suchą nogą przejść przez to – nazwę to delikatnie: spowolnienie cenowe. I jeżeli to by się potwierdziło w dalszych kwartałach, to biorąc pod uwagę naszą pozycję w biznesie pozakomunikacyjnym, jest bardzo dobrym prognozą, pozwalającym na utrzymanie powtarzalności, jeżeli chodzi o rentowność w tym segmencie.

Pytanie. Czy jeżeli mówimy o naszym biznesie życiowym i spojrzemy poza 2021, czy możemy myśleć o generowaniu rentowności powyżej 20%?

Odpowiedź. Tu rozumiem, że pytanie dotyczy naszego segmentu ubezpieczeń grupowych, indywidualnie kontynuowanych. Odpowiem na to pytanie: to zależy. To zależy od tego, co będzie się działo dalej i tutaj mamy do czynienia z potencjalnymi trzema scenariuszami. Pierwszy scenariusz wygląda następująco. Po tym, czego doświadczyliśmy w roku 2020 i 2021 doświadczamy, nastąpi odreagowanie wynikające z tego, że szczególnie ryzyko związane ze zgonem to jest takie ryzyko, którego wypłata następuje raz. I to inaczej niż w ubezpieczeniach majątkowych, tego samego samochodu nie da się ubezpieczyć w kolejnym roku. Więc jeżeli mieliśmy do czynienia z pewną kumulacją, to przy innych parametrach niezmiennych, powinniśmy oczekiwać, że rynek powinien pozwalać na nieco lepsze rentowności w tym segmencie. Jak się zachowa konkurencja, czy pójdą za tym ceny – to jest zupełnie inna dyskusja. Ale z punktu widzenia takiego przy innych parametrach niezmiennych, jest na to szansa.

Drugi scenariusz jest zgoła odmienny. I ten scenariusz mówi – ze względu na to, że przez ostatnie ponad dwanaście miesięcy mieliśmy dość dużą powściągliwość, żeby odwiedzać służbę zdrowia, bo baliśmy się, zachowywaliśmy się w sposób być może racjonalny, a być może nie do końca, bo szczególnie w tych sytuacjach, w których mówimy o chorobach współistniejących powstały pewne zaniedbania. Powstały pewne zaniedbania, które już dzisiaj mają na rynku miano tak zwanego długu zdrowotnego. I tutaj niestety ten drugi scenariusz, bardziej negatywny, może wyglądać w ten sposób, że skończy się temat koronawirusa, a zacznie się temat związany z dużymi problemami

zdrowotnymi, jakie pojawią się nie tyle na portfelu PZU, ale w Polsce ze względu na to, że przez dwanaście, piętnaście, osiemnaście miesięcy, nie wiadomo jak ta pandemia będzie wyglądała jeszcze w roku 2021, po prostu zaniedbaliśmy pewne rzeczy, które wymagały bieżącej opieki. I wtedy jeżeli będzie się materializował ten scenariusz, to z zupełnie innych powodów, zupełnie innych ryzyk, ale my możemy też pozostawać pod presją i ten scenariusz wcale nie jest scenariuszem z prawdopodobieństwem zero.

I wariant środkowy, czy wariant mieszany, który mówi, że będzie sytuacja trochę pomiędzy, która spowoduje, że być może my będziemy mogli myśleć o wysokich nastu procentach, ale dwadzieścia to może być dużo.

Jaka będzie rzeczywistość? Ja myślę, że najbliższe miesiące i kwartały pokażą. Ciężko jest mi się odnosić do tego. Oczywiście my mamy swoje modele, swoje założenia, to trochę stanowi tajemnicę przedsiębiorstwa, w związku z tym nie chcemy się tym wprost dzielić. Mówię państwu o możliwych scenariuszach, wariantach, zobaczymy jak będzie. Natomiast tak jak państwo pamiętacie, my w zeszłym roku byliśmy beneficjentem dużo niższych utylizacji tych ryzyk zdrowotnych.

Pytanie. Jak może kształtować się marża operacyjna w grupówce?

Odpowiedź. To chyba właśnie powiedzieliśmy.

Pytanie. Na jakim poziomie combined ratio PZU spodziewa się dotka rentowności w sytuacji normalizacji częstości szkód? To jest, częstości rosną, a portfel dopiero się zaczyna reprice'ować.

Odpowiedź. Spodziewam się, że... Przy czym proszę nie traktować tego jako deklarację. Spodziewam się, że te rentowności mogą jeszcze ulegać lekkiej deprecjacji, biorąc pod uwagę to, że wejdziemy w taki bardzo trudny okres, gdzie cena transakcyjna, która będzie tą ceną pracującą na portfelu, czyli składka zarobiona per ryzyko, z której będziemy płacić odszkodowania, to będzie składka z zeszłego roku. A te składki w portfelu ubezpieczeń komunikacyjnych były niskie. Natomiast tak jak powiedzieliśmy, wrócą szkody, wrócą częstości i my pozostaniemy pod istotną tego presją, będą się zamykały nożyce. My dlatego uruchomiliśmy parę inicjatyw, które mogłyby nam pozwolić przejść przez tę sytuację w sposób lepszy niż a) konkurencja, b) niż to by wynikało z takich dotychczasowych doświadczeń. Jest wiele inicjatyw po stronie likwidacji szkód i świadczeń, które powinny wpłynąć na obniżenie średniej jednostkowej wartości szkody komunikacyjnej. Jeżeli uda się je zrealizować, to ja mam nadzieję, że tak jak powiedziałem, ten wynik będzie całkiem dobry.

Pytanie. Za jaką część wyniku inwestycyjnego z papierów kapitałowych odpowiada ekspozycja w segment spedycyjny, paczkowy?

Odpowiedź. Pozwolę sobie na zaproszenie do naszego raportu, który wisi na stronie, to jest w odpowiedniej sekcji napisane wprost. To jest kwota 470 milionów złotych brutto.

Pytanie: Czy model pracy i dystrybucji w PZU po pandemii będzie różnił się od modelu pracy przed pandemią? Czy można zakładać z tego powodu spadków wskaźnika kosztów administracyjnych i wskaźnika kosztów akwizycji?

Odpowiedź. Rozumiem, że myślenie jest następujące w tym pytaniu zawarte – po pandemii znaczna część sprzedaży przejdzie do kanałów zdalnych, a w związku z tym one są bezprowizyjne, w związku z tym one będą wpływały pozytywnie na niższe koszty dystrybucji. No i tu mogę powiedzieć, że ci z państwa, którzy byli w stanie obserwować rynek ubezpieczeniowy w momencie mocnego wchodzenia na ten rynek graczy tak zwanych directowych, czyli tutaj mówimy o tym modelu, doskonale zdają sobie sprawę z tego, że przekierowanie ruchu do kanałów zdalnych wcale nie wpływa na obniżenie wskaźnika ani kosztów administracyjnych, ani kosztów dystrybucji. Ponieważ tym ruchem trzeba zarządzać, ten ruch trzeba moderować. A z tym związane są zarówno nakłady na reklamę, po to żeby tą komunikację z klientem tam przekierować, nakłady na SEM, SEO, nakłady na IT i wsparcie technologiczne, co odpowiednio później przeklasyfikowane stanowi integralny element kosztów akwizycji, tudzież administracji. I dlatego też takiemu przekierowaniu ruchu do modelu directowego bardzo rzadko – a szczególnie we wstępnej fazie tej zmiany – towarzyszą zmiany udziału kosztów w sprzedaży, szczególnie jeżeli chodzi o koszty dystrybucji. Tak że byłbym ostrożny z tym oczekiwaniem.

Pytanie. Czy możecie skomentować zmiany cen w komunikacyjnym segmencie?

Odpowiedź. To jest integralny element tej prezentacji, którą się z państwem podzieliliśmy.

Pytanie. Mówił Pan również o wyższych kosztach, o presji płacowej. Czy może Pan powiedzieć więcej na temat tej presji płacowej?

Odpowiedź. Z punktu widzenia pozycji kosztowej mogę powiedzieć ni mniej ni więcej, tylko tyle, że koszty pozostają i będą pozostawały pod szczególnym nadzorem. Dotychczas w nasze działania wpisana była duża dyscyplina kosztowa i z tego nie rezygnujemy, to jest też elementem naszej strategii. W związku z tym tu będziemy kontynuowali i bez względu na to, co się będzie działo na rynku, będziemy chcieli, aby nasze koszty rosły nie szybciej niż sprzedaż. I to chyba tyle w kontekście tego pytania.

Pytanie. Kiedy może się zmienić cena ubezpieczenia komunikacyjnego, co będzie się działo z inflacją cen do końca bieżącego roku?

Odpowiedź. Ten punkt już jest mocno pokryty.

Pytanie. Czy nadal planują państwo wykup obligacji podporządkowanych?

Odpowiedź. Planujemy wszystko, do czego się zobowiązaliśmy, ponieważ uważamy, że z zobowiązań należy się wywiązywać.

I to jest ostatnie pytanie w ramach tych pytań, które dostaliśmy z internetu. Bardzo serdecznie państwu dziękuję za spotkanie. Życzę państwu bardzo miłej dalszej części dnia oraz szybkiego powrotu do sytuacji po-covidowej. Bardzo dziękuję.