

Przemysław Dąbrowski, Członek Zarządu, CFO Grupy PZU: Dzień dobry Państwu. Przepraszam bardzo za opóźnienie, ale akurat tak wyszło w tym roku, że jestem 3 dzień po urlopie i jak to po urlopie, jak się było na urlopie 2 tygodnie... Bardzo dużo tematów się dzieje i właśnie musieliśmy jeden temat istotny dograć. Witam na naszej prezentacji wynikowej po 2 kwartale roku 2014. Też chciałbym przeprosić za nieobecność Andrzeja Klesyka, ale po prostu realizujemy wiele projektów, przygotowujemy strategię, którą chcemy opublikować w listopadzie i Prezes dosyć nieoczekiwanie musiał wyjechać rano poza budynek, więc dzisiaj tylko ja będę Państwu prezentował i odpowiadał na pytania. Przechodząc do prezentacji, troszeczkę się zmienił „layout” prezentacji i ja mam nadzieję, że to jest ruch w dobrą stronę. Staraliśmy się ją troszeczkę skompresować, jesteśmy otwarci na wszelkie komentarze, bo bardzo nam zależy, żeby się z Państwem dobrze komunikować. Po pierwsze zmienił się trochę „flow” prezentacji, ale także dodaliśmy slajdy, które są może nie do końca slajdami do pokazywania ale są bardziej slajdami do czytania i mamy nadzieję, że one też będą pomocne. Ale tak jak powiedziałem, Piotrek jest, można zgłaszać do niego wszelkie uwagi, bo tak jak mówię, nie jesteśmy idealni więc chętnie wszelkich dobrych rad słuchamy. Wracając do prezentacji. Rynek ubezpieczeń majątkowych w Polsce. Niestety ten rok to nie jest wzrost, jakiego oczekiwaliśmy, pierwszy kwartał to jest tam troszeczkę ponad 1%. Zakładamy, że po drugim kwartale ta sytuacja będzie podobna, za to niestety w trzecim kwartale wręcz ten rynek może troszeczkę bardziej zwolnić. O ile widzieliśmy zwiększony wzrost sprzedaży, jeśli chodzi o ilość polis, no to niestety obniżki cen, które miały miejsce w trzecim i czwartym kwartale zeszłego roku spowodowały, że ten rynek niestety pomimo ożywienia gospodarczego nie wykazuje dużego wzrostu. Też ja już mówiłem chyba o tym po 1 kwartale co jest ciekawe, że przez to że mieliśmy duże obniżki cen w komunikacji, to pierwszy raz ten rynek zachowuje się w ten sposób, że w zasadzie sprzedaż komunikacyjna jest niewiele większa od sprzedaży pozakomunikacyjnej. Co jest też bardzo istotne, że ten rynek, ten 1% wzrostu to jest przede wszystkim wzrost tym razem w przedsiębiorstwach, co też jest nietypowe, bo generalnie nasz rynek szybciej historycznie rósł jednak w segmencie klientów indywidualnych. Ponieważ do tej pory rynek był napędzany przez komunikację a ceny naprawdę mocno spadły, ten popyt wewnętrzny nie jest aż taki duży, no to jest przesunięcie w stronę produktów niekomunikacyjnych, i to głównie w firmach i te firmy, ubezpieczenia firm napędzają wzrost rynku. Jeśli chodzi o rentowność, no to rentowność jest cały czas wysoka. Tu się też nic nie zmienia, PZU cały czas jest liderem rentowności. Nasz udział po 1 kwartale to 32,4%. Naszym celem na ten rok jest utrzymywanie udziału w rynku w skali całego roku. Jeśli chodzi o rynek ubezpieczeń na życie to tutaj też 1 kwartał to spowolnienie. Tutaj prezentujemy rynek składki regularnej. Jakbyśmy pokazywali rynek całkowity to tam wręcz byłby spadek. Składka regularna zwalnia, tempo wzrostu zwalnia i myślę że przyczyny są tak naprawdę, dwie. To jest makroekonomia, niskie stopy, w zasadzie indywidualne produkty ubezpieczeniowe, które w ostatnich latach mocno konkurowały z produktami inwestycyjnymi, tracą swoją atrakcyjność, ponieważ przy tak niskich stopach zwrotu, w zasadzie są to produkty jednak, ponieważ mają ten element ubezpieczeniowy droższy od produktów inwestycyjnych, to w wielu tych produktach nie wystarcza już marży na to, żeby klient zarobił i żeby zarobiła firma, więc widzimy tutaj ze względu na niskie stopy naprawdę nieduży wzrost. No i niezależnie równolegle trochę dużo zmian regulacyjnych, wprowadzenie karty produktu, pozwy zbiorowe o zwrot opłat terminujących, dyskusje, zmiany jeśli chodzi o bancassurance. Więc rynek rzeczywiście zwolnił i powiem szczerze, że te 2,2% i tak uważam, że jest to optymistyczne, ja oczekiwałem, że ten rynek będzie rósł 1 może 2% maksimum. Rentowność rynku na trochę lepszym poziomie, myślę, że to częściowo dlatego, że sprzedaje się mniej produktów, które miały bardzo niskie marże. Też jak już mówiliśmy Państwu, Grupa PZU podjęła decyzję, żeby zaprzestać sprzedaży od 1 stycznia produktów unit-linked poprzez sieć agencyjną, ponieważ konstrukcja tych produktów przy tak niskich stopach powodowała, że te produkty nie były rentowne ani dla klientów ani dla PZU. Tak jak powiedziałem, cały czas utrzymujemy pozycję lidera, 32,4% udziału rynkowego w majątku, 42,7% jeśli chodzi o składkę

regularną w segmencie ubezpieczeń na życie. Czym się charakteryzują nasze wyniki po drugim kwartale. Cały czas jeśli chodzi o nasze ubezpieczenia, przepraszam, jeśli chodzi o ubezpieczenia majątkowe, cały czas mamy niski combined ratio, on jest wyższy niż rok temu, ale przede wszystkim trzeba pamiętać, że w zeszłym roku mieliśmy podpisaną umowę z AXA France, która bezpośrednio zmniejszyła wynik, przepraszam, poprawiła wynik techniczny, zmniejszyła combined ratio, to było 53 miliony zł. W tym roku, jak zresztą dalej w prezentacji jest pokazane w zasadzie efektów jednorazowych nie ma. Co jest pocieszające, że częstość szkód w ubezpieczeniach komunikacyjnych cały czas utrzymuje się na niskim poziomie. Nie mieliśmy też istotnych szkód o charakterze katastroficznym. To, co się działo, to, co Państwo widzieli tak naprawdę w prasie, nie miało jakiegoś znaczącego wpływu na nasz wskaźnik szkodowości. Największy wpływ jeśli chodzi o pogarszanie się tak naprawdę to są 2 czynniki. Przede wszystkim my trochę obniżyliśmy ceny na przełomie 2013/2014 w ubezpieczeniach komunikacyjnych i to przede wszystkim miało miejsce w ubezpieczeniach masowych mówimy rzędu o obniżce między 4% a 5%. Tak że, jak pewnie Państwo widzieliśmy, musieliśmy zwiększyć koszty akwizycji i to jest taki efekt, że z jednej strony daliśmy trochę wyższe premie naszym sprzedawcom, bo jednak nie chcemy obniżać cen, z drugiej strony mamy takie naturalne wygasanie kanału dystrybucyjnego automatycznych wznowień, który był kanałem bezprowizyjnym. Ale tak jak mówię combined ratio na poziomie 85-84% to jest nadal bardzo dobry wynik i myślę, że jest trochę lepiej niż oczekiwaliśmy. Ubezpieczenia na życie, nasz sztandarowy produkt ubezpieczenia grupowe indywidualnie kontynuowane sprzedają się tak jak co roku, za to z wyższą marżą. Inwestycje, no nasze prognozy na ten rok były inne, myślę, że bardzo wielu analityków zakładało raczej wzrost WIG-u i wzrost rentowności obligacji, sytuacja wygląda trochę inaczej. W drugim kwartale, jak pewnie widzieliście, niezłe wyniki inwestycyjne, ale przede wszystkim dzięki spadkowi stóp. Jeśli chodzi o akcje, np. to w tych portfelach indeksowych nie udało nam się jakoś zablęsnąć, zarobiliśmy trochę na akcjach takich długoterminowych, które są kupione i trzymane ale to jest inwestycja wieloletnia. Cały czas optymalizujemy procesy. Jest tam jeden slajd na temat Everesta no i jedyna taka informacja operacyjna w tej chwili jesteśmy w trakcie przejmowania spółek od RSA. Od 30 czerwca, nie wiem od godziny chyba 17:00 pierwsza spółka RSA jest naszą własnością to jest spółka Balta w Estonii. Ona jest skonsolidowana na poziomie bilansu na poziomie wyniku nie, bo w drugim półroczu byliśmy właścicielem tej spółki przez nie wiem, tam 10-12 godzin więc uznaliśmy, że to nie ma sensu żeby jej rachunek wyników konsolidować. Oczywiście, już teraz w 3 kwartale będzie normalnie konsolidowana. Jeśli chodzi o pozostałe spółki, to jesteśmy w trakcie przejmowania tam jest slajd który pokazuje jaki jest status tego procesu. Wynik, przypis składki, mówiąc teraz o konkretnych wynikach, przypis składki trochę niższy no i to tak naprawdę jest efekt niższych przychodów o 1% w ubezpieczeniach majątkowych, to jest ubezpieczenia masowe, ubezpieczenia dla klienta indywidualnego i SME i niższe przychody jeśli chodzi o sprzedaż ubezpieczeń indywidualnych na życie. Zysk netto nieznacznie wyższy od zeszłorocznego, tego, który osiągnęliśmy po 6 miesiącach zeszłego roku za to trzeba pamiętać, że w zeszłym roku mieliśmy przynajmniej 2 istotne one-offy. Jeden taki czysto biznesowy, czyli AXA France, rozpoczęliśmy też konsolidację funduszy nieruchomości, to dało nam 170 milionów zysku brutto, za to trzeba pamiętać, że to był trochę taki efekt księgowy bo to było przełożenie czegoś co było w kapitałach w wyniku konsolidacji to przeszło jeszcze raz przez wynik - wyszło z kapitałów przeszło przez wynik i wróciło do kapitałów. Kapitał własny prawie 12 miliardów złotych, decyzja o dywidendzie to jest efekt no i bardzo wysokie ROE – 27,5%. Ubezpieczenia majątkowe i osobowe, po lewej stronie segment masowy, po prawej korporacyjny. Jeśli chodzi o przypis składki, to tak jak powiedziałem w ubezpieczeniach masowych mamy 1,5% spadku i to tak naprawdę jest efekt obniżek cenowych, które były na rynku w komunikacji, to jest, tak jak powiedziałem, my też niestety musieliśmy obniżyć, w pewnym momencie zaczęliśmy za bardzo odstawać, zaczęły nam rosnać lapsy, w związku z tym poszliśmy za rynkiem. Wskaźnik mieszany wyższy z 82,6% na 85,7%. Parę czynników, wyższe

koszty akwizycji, wskaźnik szkodowości na tym samym poziomie i częściowy wpływ tej ugody z AXA France, przypomnę to dotyczyło ubezpieczenia zielonej karty i to miało wpływ na ten wynik. Zysk z działalności operacyjnej w tym segmencie spada, tak naprawdę jest to efekt po prostu wyższego combined ratio, to jest głównie ten czynnik. Segment korporacyjny, tutaj mamy wzrost. Udaje nam się, nie wiem, czy Państwo pamiętacie myśmy prowadzili duży proces restrukturyzacji tego portfela. Ten rok, właściwie poprzedni rok, ale ten rok miał już być rokiem, kiedy zaczynamy rosnać, i teraz patrząc strategicznie na sytuację PZU na rynku polskim, jeśli chodzi o ubezpieczenia majątkowe, czyli komunikacyjne i pozakomunikacyjny, jeśli w następnych latach zakładamy, że będziemy rośli, to zakładamy, że będziemy rośli bardziej w segmencie korporacyjnym niż w segmencie masowym. Jeżeli byśmy popatrzyli może troszeczkę w innym układzie, ale jeżeli byście Państwo spojrzeli na udział w rynku PZU w podziale na klientów indywidualnych i firmy, to jest taki układ, który jest prezentowany przez KNF, to my, pomimo że spadliśmy te 1,5%, to my utrzymujemy udział w rynku ponieważ cały rynek w kliencie indywidualnym, w komunikacji spadł w tym roku ze względu na ceny. Więc nasz udział w kliencie indywidualnym i zwłaszcza w kliencie indywidualnym a także w kliencie SME jest dosyć wysoki. To gdzie my jesteśmy niedoważeni to jest właśnie są średnie i duże przedsiębiorstwa pewnie bardziej średnie niż te największe. I tak jak tutaj za chwilę będzie też powiedziane, dzisiaj też rozmawialiśmy z dziennikarzami, pracujemy nad nową strategią, strategią do roku 2020 i jeżeli gdzieś myślimy o wzrostach, jeśli chodzi o ten core business, nie mówiąc o korzyściach z akwizycji LINK4, to w tym obszarze będziemy oczekiwali wzrostów. I ten wzrost nieduży 0,8% to jest efekt właśnie tego, że zaczynamy zmieniać troszeczkę nasze podejście. Oczywiście cały czas będziemy pilnowali rentowności tego biznesu i nie zamierzamy wychodzić powyżej powiedziałbym całkiem przyzwoitego poziomu combined ratio. Wskaźnik mieszany, no tu jest duża różnica, i to jest po pierwsze też efekt tej ugody z AXA France, tu mówimy po prostu o mniejszych kwotach te 50 milionów miało większy wpływ. Mieliśmy parę większych szkód, rzędu 20 milionów złotych, więc to też nie są duże pozycje w tym półroczu; no i tak naprawdę tutaj troszeczkę zmieniliśmy też naszą politykę cenowo-underwritingową. Tak jak Państwu powiedziałem, w tym segmencie, tu nastawiamy się na wzrost naszego udziału w rynku bo uważamy, że tutaj możemy spokojnie w tym segmencie rosnać pomimo naszej ogólnej pozycji na rynku ubezpieczeniowym w Polsce. Zysk z działalności operacyjnej, tak jak powiedziałem konsekwencją rosnącego wskaźnika mieszanego, także nieduży spadek. Tu jest slajd opisowy, powiem szczerze pierwszy raz pokazujemy ten layout i tak się umówiliśmy, że tych opisowych miało nie być, ale to widzę, że pomiędzy różnymi częściami naszej Firmy czy tam Centrali te uzgodnienia funkcjonują jak funkcjonują. Ubezpieczenia na życie. Przypis składki w ubezpieczeniach grupowych i kontynuowanych 2%, można powiedzieć to jest linia biznesowa, która odpukać, tak, w sposób bardzo nudny performuje z roku na rok, rośnie 2-2,5%. Mamy wyższą marżę ubezpieczeniową. Jesteśmy z tego bardzo zadowoleni. Po prostu mamy mniej zdarzeń ubezpieczeniowych, niższą szkodowość. Tak jak Państwu powiedziałem, myśmy zreformowali jeden z produktów więc mamy niższe koszty rezerw, więc tutaj myślę, że to jest bardzo ładny efekt 24,4%. Oczywiście, w konsekwencji zysk z działalności operacyjnej do góry. Ubezpieczenia indywidualne, spadek przypisu składki, przede wszystkim jakbyśmy popatrzyli sobie na tę składkę to ten spadek jest widoczny w składce jednorazowej a ta składka jednorazowa to przede wszystkim są umowy z bankami, jak rok temu prezentowałem ten slajd to było widać bardzo duży wzrost w stosunku do roku 2012 w roku 2013. Po prostu pierwszy kwartał zeszłego roku był kwartałem, gdzie bardzo wielu graczy bankowych chciało sprzedawać produkty strukturyzowane i myśmy naprawdę z paroma naszymi partnerami (CITI, Millenium) bardzo dużo sprzedali, ale to wiedzieliśmy, że to raczej jest coś jednorazowego. Co ciekawe, że to podejście banków do sprzedaży produktów strukturyzowanych było wiedzione bardzo spadającymi stopami i niską rentownością, no więc teoretycznie jeżeli nadal będziemy mieli taką sytuację jeśli chodzi o stopy to teoretycznie banki znowu powinny do tych produktów wrócić ale z drugiej strony mamy rekomendację U, wszystkie

banki w tej chwili patrzą co się tam dzieje, jaki ona będzie miała wpływ na ich biznes, bancassurance. Składka nam spadła, za to jak Państwo widziecie marża urosła, po prostu produkty, których nie sprzedawaliśmy w zeszłym roku, były tak niskomarżowe, że nam rozpuszczały rentowność tego biznesu. Składka uroczniona spada, niestety jest konsekwencją też spadającej składki brutto, także troszeczkę decyzji o tym, że przestajemy sprzedawać produkty unit link przez kanał agencyjny. Jeśli chodzi o ten nasz segment działalności to od razu powiem, że cały czas nie jesteśmy przekonani czy bez jakichś istotnych zachęt inwestycyjnych ten segment może się istotnie w Polsce rozwijać, ponieważ w odróżnieniu od wielu krajów Europy Wschodniej i Zachodniej mamy ubezpieczenia grupowe, więc bardzo wielu Polaków jest ubezpieczonych w grupówce i ma świadomość, że jest ubezpieczonych, więc czysto ochronne ubezpieczenie ich nie interesuje a ubezpieczenia gdzie mamy ten miks ochronno-ubezpieczeniowy, no one przy tak niskich stopach, bez zachęty podatkowej one się po prostu nie bronią, tak, to tutaj klient nie zarobi. No niestety, szkoda że nie ma Prezesa bo normalnie on by prezentował ten slajd, jako CFO mam problem z tym slajdem, bo Państwo widziecie koszty rosną. Koszty rosną i to tak też troszeczkę oczekiwaliśmy takiego wzrostu ale oczekiwaliśmy trochę mniejszego wzrostu, te 9,5% razem z projektami, myśmy zakładali że razem z projektami to będziemy mówili może o jakiś 5-6%, jeśli chodzi o koszty powtarzalne, to w zasadzie miało być 0. No co się dzieje. Troszeczkę nam się zmieniła sezonowość pewnych wydatków. Pewne wydatki ponieśliśmy, w zeszłym roku te wydatki ponieśliśmy w drugiej połowie roku, teraz żeśmy to przyspieszyli, więc to jest na pewno jeden efekt to jest zmiana sezonowości, więc to się powinno rozłożyć w ciągu roku, drugi no to na pewno fakt, że wydajemy istotnie więcej w tym roku na projekty inwestycyjne, to jest przede wszystkim projekt Everest ale to jest też parę innych projektów. Grupa mocno inwestuje w swój rozwój. Pewnie to nie dziwi nikogo, stawiamy na innowacyjność, więc te wydatki są wyższe. Oczywiście jest coś o czym mówiłem w pierwszym kwartale, wyższe opłaty z PTE dla dla KDPW. Proszę Państwa, jeśli chodzi o jakieś konkretne szczegóły, nie ma jakiejś konkretnej wartości, gdzie wydaliśmy więcej, na przykład mamy kampanię tą marketingową, którą pewnie widzieliście, z serduszkami, tak, w zeszłym roku takiej kampanii nie było, to jest pewien taki też on-offowy koszt, gdzie zakładamy prowadzenie tej kampanii przez 3 lata. Za to, jak mówię, troszeczkę jest mi, nie lubię tego slajdu więc myślę że, liczymy na to, że w skali całego roku będziemy mieli wzrost kosztów, ale nie więcej niż 5% ja liczyłbym nawet, że to będzie mniej, za to rzeczywiście ten rok jest takim rokiem, że te koszty urosną, ja jako CFO mogę powiedzieć, że robię wszystko żeby następny rok był w trendzie a nie tak się wybijał z trendu. Nasza wartość dla akcjonariuszy, cały czas jak Państwo wiecie mamy bardzo wysoki TSR, nasz kurs w ostatnich dniach osiąga chyba historyczne rekordy. Wypłacamy dywidendę 34 zł na akcję, 17 zł będzie wypłacone 8 października, druga połówka 17 zł będzie wypłacana 15 stycznia. Cały czas utrzymujemy założenia polityki dywidendowej, która była zdefiniowana w zeszłym roku. W tej chwili pracujemy nad potencjalnymi zmianami w prawie, w ustawie o działalności ubezpieczeniowej, żebyśmy mogli wyemitować dług podporządkowany. Pod koniec czerwca wyemitowaliśmy dług senioralny na rynku europejskim, 500 milionów Euro. Możemy się pochwalić, że jeśli chodzi o kupon, to najniższy kupon obligacji korporacyjnych w naszej części Europy, bardzo niska marża 85 punktów bazowych. Co myślę, że jest ważne, że PZU było traktowane, jeżeli patrzyliśmy na inwestorów, , to bardzo wielu z nich, większość inwestorów to byli inwestorzy, którzy inwestują w spółki ubezpieczeniowe a nie inwestorzy, którzy inwestują w „emerging markets”. Czyli, myśmy nawet nie adresowali do takich inwestorów, którzy są zainteresowani polskim długiem, czyli my się nie „benchmarkowaliśmy” w tym procesie, oczywiście, od razu powiem, też liczyliśmy ile jesteśmy wyżej powyżej obligacji Skarbu Państwa, ale jakby szliśmy do inwestorów, którzy tak naprawdę inwestują w firmy ubezpieczeniowe w Europie a nie są inwestorami „emerging markets”, którzy po prostu kupują na przykład polski dług skarbowy. Z tej prostej przyczyny, że takie podejście dawało nam możliwość uzyskania po prostu dużo niższej marży. Gdybyśmy poszli do inwestorów „emerging markets”, no to oni jednak oczekują w przypadku takiej

organizacji jak nasza, abstrahując od siły finansowej, ale biorąc pod uwagę sektor, w którym funkcjonujemy, po prostu wyższej marży. Ja myślę, że to jest dobre, bo zaryzykowaliśmy, poszliśmy do inwestorów, którzy normalnie no nie mają okazji inwestować, inwestorów kredytowych, którzy nie mają okazji inwestować w takie spółki jak nasza czyli ubezpieczeniowe z regionu Środkowej i Wschodniej Europy no i nam się udało i myślę, że to jest ważne że w jakimś sensie przecieramy drogę dla innych graczy z Polski. Na pewno są to wartościowi inwestorzy, to są trochę inni inwestorzy niż inwestorzy nastawieni na inwestycje w złotówkę, w dług, bo oni w stanie w razie czego jednak dać te niższe marże. I tak jak powiedziałem, jeśli chodzi o samą politykę kapitałową, ona się nie zmienia. Wyemitowaliśmy też, mówiłem dużo o emisji ale wyemitowaliśmy ten dług. Myśmy mówili o tym, ja powtórzę, było parę celów. Raz, że musieliśmy dopasować sobie bilans, potrzebowaliśmy płynności w Euro na zapłatę do RSA. Potrzebowaliśmy Euro jeśli chodzi o płynność do funduszu sektora nieruchomości, który mniej więcej w tej chwili ma około 1,5 miliarda złotych. No i wreszcie, co jest też bardzo ważne, jeśli chodzi o dług podporządkowany, w czerwcu rynek długu korporacyjnego w Europie był tak dobry, że uważaliśmy, że budujemy pewien benchmark dla późniejszej emisji długu podporządkowanego. Stąd też poszliśmy w Euro, obligacje są notowane na giełdzie w Dublinie. Tak jak powiedziałem, tu jest strategia PZU 2.0, ta strategia dobiega końca, mam nadzieję, że w listopadzie będziemy mogli razem z wynikami za 3 kwartał zaprezentować strategię PZU 2020. Za to jeśli chodzi o to, co osiągnęliśmy w strategii PZU 2.0, no udało nam się rzutem na taśmę przed końcem tej strategii zrealizować transakcję, jesteśmy w trakcie jej realizacji, jeśli chodzi o Estonię, zamknęliśmy transakcję, spółka już jest w pełni nasza, działa operacyjnie, tak jak powiedziałem w wynikach za 3 kwartał będziemy mogli pokazać jakieś liczby, teraz to jeszcze nie ma sensu. Lietuvos Draudimas, spółka na Litwie. W tej chwili mamy już zgodę Banku Litwy czyli tamtejszego KNF-u, czekamy na zgodę urzędu antymonopolowego na Litwie. Jeśli chodzi o nasz oddział estoński RSA, no to niestety mamy tylko zgodę ukraińskiego organu antymonopolowego. Jako ciekawostkę, to jest tak, że ponieważ mamy spółkę na Ukrainie więc jak cokolwiek kupujemy w Europie, to musimy mieć zgodę z ukraińskiego urzędu antymonopolowego, więc tu wszędzie są te zgody. Zresztą jak widzicie Państwo kupując LINK4 też dostaliśmy zgodę z urzędu antymonopolowego na Ukrainie. Jeśli chodzi o LINK4, no to mamy zgodę z UOKiK-u. Mamy tam zgodę na pewną zmianę struktury, to znaczy wymianę pożyczki podporządkowanej z RSA na PZU no i czekamy na zgodę KNF-u. Mamy nadzieję, jeśli chodzi o LINK4, że sprawy powinny się rozstrzygnąć w pierwszej połowie września. Jeśli chodzi o Litwę, to mówimy tutaj o zamknięciu transakcji, prawdopodobnie to jest koniec października. Jeśli chodzi o Estonię, to może być listopad. To jest najbardziej skomplikowana transakcja, bo Oddział jest sprzedawany z RSA do naszej spółki na Litwie. PZU Zdrowie, tam Państwo pewnie z raportów bieżących wiecie, kupiliśmy w ostatnim czasie dwie spółki, właściwie spółek jest kilka a tak naprawdę powiedziałbym 2. To są spółki medyczne, których właścicielami były spółki Skarbu Państwa Orlen i Tauron. To jest Orlen Medica i Profmed i Elvita z Tauronu. To są nieduże transakcje, rzędu kilkudziesięciu, małych kilkudziesięciu milionów. Mówię, to wszystko jest w raportach bieżących, więc nie są to transakcje, jeśli chodzi o skalę, które w tej chwili mają wpływ na bieżące wyniki Grupy PZU. Tak jak Państwu już mówiliśmy, gdzieś tam zastanawiamy się nad tworzeniem takiej dużej sieci franczyzowej placówek medycznych. Za to oczywiście, gdzieś musi być jakiś taki core, jakiś rdzeń takiej sieci. My się też tego musimy nauczyć, bo nie mamy dużej wiedzy. My w tej chwili też, żebyście Państwo mieli świadomość, pracujemy w ogóle z 1.400 placówek medycznych, ale całkowicie na zasadzie takiej bardzo luźnej współpracy, bo sprzedajemy ubezpieczenia zdrowotne, no więc teraz chcemy troszeczkę ten nasz model zmienić. Jeśli chodzi o konkrety co do tego jak potencjalnie może się rozwijać PZU Zdrowie to pracujemy jeszcze nad tym i jakąś większą ilość szczegółów pewnie będziemy w stanie ujawnić pewnie przy prezentacji strategii do roku 2020. Wdrażamy system informatyczny „Everest”. W tej chwili już w zasadzie mamy wdrożoną większą część Polski, system funkcjonuje, nie mamy z nim problemów, agenci powoli się na ten system

przełączają. W połowie przyszłego roku powinniśmy mieć już zamknięte wdrożenie dla wszystkich klientów indywidualnych i małych i średnich firm i wtedy tak naprawdę druga faza to jest wdrożenie dla klientów korporacyjnych. Co jest pewnie istotne dla Państwa, to to że oprócz tego, co pewnie ciężko będzie zmierzyć, ten system jest dużo bardziej nowocześniejszy od poprzedniego, więc „time to market” dla produktów będzie dużo szybszy, jest to system, który wspiera klientocentryczność, więc my oczekujemy dużo wyższego „up-sellu”, dużo wyższej penetracji naszymi produktami, naszych klientów, ale to porozmawiamy o tym przy okazji strategii 2.0. Oczywiście też liczymy, że ten projekt zwłaszcza po tej fazie masowej, czyli tej, która ma się skończyć w połowie przyszłego roku, on powinien jednak dać nam jakieś korzyści kosztowe, ponieważ jest to system „sprzedażowo-backoffiowy”. Innowacyjna usługa w PZU - bezpośrednia likwidacja szkód. Może co jest najważniejsze, od wdrożenia do dziś obsłużyliśmy 7.204 szkody, w zasadzie nie mamy problemów z rozliczeniami z innymi kontrahentami, ale oczywiście, myślę, że to jest dla Państwa ważne, ja szczerze mówiąc nie wiem, czy ta informacja jest podana w sprawozdaniach, zakładam że jak ją upublicznę teraz nic się nie stanie. Nie to nie będzie bomba, powiem, powiem. Mam tutaj kolegę fachowca, więc w razie czego mnie skoryguje. Ta usługa trochę nas kosztuje, możemy być o to pytani, bo jest poziom kosztów, jest taki rodzaj kosztów, które ponosi tylko PZU w wyniku realizacji tej usługi, ale tak jak to się zaczęło w kwietniu, do w zasadzie do końca lipca mówimy o koszcie rzędu mniej niż 1 miliona złotych. Więc jakby są pewne koszty implementacji tego rozwiązania po stronie PZU ale tu mówimy o koszcie jakby rzędu 1 miliona złotych. Bo też czasami jesteśmy pytani, co się wiąże z dodatkowymi kosztami, to mówimy no to jest mniej więcej to. Za to innych jakichkolwiek negatywnych, wpływów na wynik nie ma. Jeśli chodzi o efekt biznesowy, no to oczekujemy dużo wyższego utrzymania klientów, znaczy widzimy, że przynajmniej tak jak prowadzimy wywiady z tymi, którzy skorzystali z naszej usługi, no to ludzie sobie to bardzo chwalą, no bo jednak jakość obsługi przez nas, nasza jakość obsługi w obszarze szkód vs. jakość obsługi wielu naszych konkurentów to jest bardzo duża różnica na plus dla PZU. Szczegółowe dane finansowe, może ja ten slajd przeskoczę bo o tym już mówiłem. To jest slajd na którym zawsze spędzamy chwilę. Szczegółowe rozbieżności przychodów i rentowności po głównych liniach biznesowych. Jeśli chodzi o ubezpieczenia masowe majątkowe, no to proszę Państwa tak jak powiedziałem ewidentnie jest kwestia tej obniżki cen, tak jak widzicie w OC komunikacyjnym masowym prawie 7% w dół rok do roku i tak jak powiedziałem to jest głównie efekt niższych cen. My nie mamy takiego problemu że widzimy duże odejścia klientów, widzimy po prostu że obniżka cen, którą my też przeprowadziliśmy rzędu 4-5% spowodowała głównie ten spadek. To oczywiście i obniżka a także, przede wszystkim efekt rozliczenia AXA France który trafia w OC komunikacyjne spowodował, że w tej linii biznesowej combined ratio urosł, ale 93,4% w OC komunikacyjnym masowym, to nadal wydaje się być bardzo dobrym wynikiem. Autocasco nieduży wzrost, tutaj już od kilku kwartałów wręcz rośniemy trochę jeśli chodzi o nasz udział rynkowy, tylko to są nieduże wzrosty mówimy o 0,1-0,2%. Rentowność utrzymujemy. Jeśli chodzi o inne produkty, tak jak Państwu powiedziałem, to co się w tym roku dzieje, ze względu na to, że z jednej strony obniżono mocno ceny, bo rynek jest rentowny, jest przestrzeń dla obniżek, obniżono ceny na komunikacji, a jednak ten przyływ ubezpieczeń tych nowych samochodów nie jest tak duży, żeby obniżyć te ceny, my obniżaliśmy 4-5%, my szacujemy że rynek zrobił to na poziomie około 10%; to powoduje, że ubezpieczenia pozakomunikacyjne i to zarówno w segmencie masowym jak i w segmencie korporacyjnym że te ubezpieczenia w tym roku rosną, jeśli chodzi o klienta masowego to mamy 2,4% wzrostu w korporacjach to jest 3,6%. I rzeczywiście ten rynek przesuwa się troszeczkę w tę stronę, w stronę produktów majątkowych. My oczekujemy w tym roku i w następnym, przede wszystkim wzrostu tego rynku właśnie w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych i to głównie jeśli chodzi o firmy, raczej w firmach. Ten wzrost, który tu mamy te 2,4% w kliencie masowym to też są nie klienci indywidualni tylko głównie SME, czyli małe i średnie czy małe firmy. Jeśli chodzi o ubezpieczenia korporacyjne, OC

komunikacyjne i autocasco, niestety tutaj mamy spadek w obu tych liniach. W OC mamy cały czas niskie ceny, próbujemy wrócić do wzrostu. Jest presja cenowa więc to też ma wpływ na tę niższą składkę. Tak jak powiedziałem, jeśli chodzi o cały ten segment, to strategicznie chcemy tu jednak rosnać, przy czym te wzrosty będą raczej poza komunikacją niż w komunikacji. W autocasco też niestety mamy spadek i jest to troszeczkę efekt naszej bardzo, tak samo w OC też, historycznie rygorystycznej polityki underwritingowej, gdzie my rzeczywiście wiele ryzyk odrzucamy i być może w następnych latach, w następnym roku i jeszcze w drugiej połowie tego roku będziemy chcieli to troszeczkę zmienić za to bardzo uważnie śledzimy combined ratio; jak Państwo widzicie, w obu tych liniach combined ratio jest niemałe. Więc będziemy chcieli tutaj, będziemy bardzo ostrożni, ale będziemy chcieli troszeczkę bardziej agresywni, żeby tutaj jednak pokazać przynajmniej zerową dynamikę a nie spadek. W innych produktach, jak powiedziałem, 3,6% wzrostu. Oczekujemy, że ta linia będzie u nas, na rynku, będzie rosła w tym roku, będzie rosła w roku następnym. Grupówka i indywidualnie kontynuowane – 2% wzrostu – bardzo dobra rentowność. Ubezpieczenia indywidualne niestety spadek składki, ale o tym już mówiłem, poprawa rentowności. Jeśli chodzi o nasze operacje zagraniczne, na razie tylko to co w tej chwili mamy bez spółek RSA. Zresztą myślę, że jeżeli zamkniemy te transakcje już, to prawdopodobnie będziemy mieli dedykowany slajd dotyczący wszystkich operacji zagranicznych bo one się wtedy staną bardziej istotne zarówno ze względu na wyniki Grupy jak i na ocenę tej transakcji. Ukraina spadek w składce, Litwa wzrost. Co jest ważne, jeśli chodzi o Ukrainę, że ten spadek to przede wszystkim jest spadek wartości Hrywny. Jeśli byśmy patrzyli w Hrywnach to tam mamy mały wzrost. Więc pomimo trudnej sytuacji na Ukrainie, udaje nam się sprzedawać więcej i no można spytać, dlaczego tak się dzieje. Po pierwsze gospodarka bardzo słabo już funkcjonuje, co zauważyliśmy, dużo klientów ukraińskich wychodzi ze współpracy z rosyjskimi ubezpieczycielami czy ubezpieczycielami, którzy gdzieś tam są powiązani z rosyjskim kapitałem i to jest taki efekt, który powoduje, że jednak nam się na tym rynku udaje rosnać. Niestety mamy taką sytuację, że ze względu na dewaluację Hrywny koszty obsługi odszkodowań znacząco rosą, koszty szkód i tutaj jak Państwo widzicie combined ratio wynosi już 104%. Litwa, tutaj mamy wzrost no i walczymy o rentowność, jeszcze nie zeszliśmy z combined ratio poniżej 100% a celem jest oczywiście jakieś 96-97. Slajd, nie ma co mówić, nie było jednorazowych efektów w tym półroczu. Główne czynniki wpływające na zmianę rentowności ubezpieczeń masowych. Tak jak Państwu mówiłem wskaźnik szkodowości bardzo dobrze. Trochę urosły koszty, no i niestety urosły koszty akwizycji. My będziemy chcieli, w walce o utrzymanie rynku, nasza filozofia to jest przede wszystkim zwiększenie kosztów akwizycji, nie zmienianie wskaźnika szkodowości, ponieważ uważamy, że obniżanie cen, a to generalnie psuje wskaźnik szkodowości, jest długoterminowo złe dla rynku. Jeśli chodzi o ubezpieczenia korporacyjne to tutaj cały czas wskaźnik szkodowości, tak jak powiedziałem było kilka większych szkód, które zarejestrowaliśmy. No także wskaźniki kosztów mają wpływ, kosztów akwizycji mniejszy bo utrzymujemy prowizje na nie zmienionym poziomie. Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane - mamy większą składkę, mamy lepszy wynik na działalności inwestycyjnej, mamy lepszy wynik na odszkodowaniach i świadczeniach. W efekcie rentowność istotnie do góry. Ubezpieczenia indywidualne. Wynik trochę urosł, tak jak powiedziałem, chociaż mamy dużo niższy przypis składki, to i mamy dochody z lokat i sprzedajemy po prostu produkty bardziej marżowe, nie są rozwadniane przez produkty mniej marżowe. Działalność inwestycyjna - konsekwentnie próbujemy zmienić strukturę portfela naszych lokat. Jeśli chodzi o wyniki, to tak jak już rozmawialiśmy, ewidentnie jesteśmy beneficjentem w drugim kwartale malejących, niskich stóp, które dają nam dobre wyceny na „mark to market”. No to jest, nie będę komentował. Jeśli chodzi o sytuację kapitałową, to tutaj także nie ma dużych zmian. Mocna sytuacja kapitałowa. Nie wiem czy Państwo zauważyli, zakładam że tak ale powtórzę, „na przełomie kwietnia i maja agencja ratingowa S&P utrzymała rating A dla PZU w sytuacji w której rating Polski spadł na A-, czy PZU ma wyższy rating w tej chwili w walucie obcej niż Polska i S&P podjęło tę decyzję po przeprowadzeniu

oczywiście normalnego postępowania ratingowego ale także serii „stress-testów” - co by się stało z PZU gdyby znacząco obniżał się rating kredytowy Polski, więc też jesteśmy bardzo zadowoleni, że jako jedna z niewielu instytucji podejrzewam, no w Polsce to chyba jedyna, a jeśli chodzi o rynki europejskie, że mamy wyższy rating w walucie obcej niż Polska.

I to był ostatni slajd, ja myślę, że teraz możemy przejść do pytań.

Kamil Stolarski, Espirito Santo: ja mam pytanie o dywidendę. Dlaczego PZU Życie nie wypłaciło całego zysku za poprzedni rok tylko jakieś 70-kilka%.

PD: Nie było w tym roku takiej potrzeby, żeby była 100% dywidenda. Więc myśmy, ponieważ PZU Życie, żeby wypłacić 100% albo więcej musielibyśmy pójść do KNF-u, bo tam była kwestia spełniania KNF-skich limitów, a nie było w tym roku takiej potrzeby, no to nie zrealizowaliśmy tej dywidendy w wysokości 100%.

KS: Wynik zatrzymany w „życiówce” to jest 350 milionów, to jest mniej więcej 4 złote na akcję i po pierwszym półroczu wynik jednostkowy to jest 1,9 mld i wygląda na to że taka maksymalna dywidenda w tym roku to będzie około 30 zł z normalnego wyniku. Czy Państwo przewidują, że jest jakaś szansa jeszcze, żeby w ciągu tego kolejnego roku było jakieś dodatkowe źródło dywidendy z kapitału nadwyżkowego?

PD: Ja myślę, że jeśli chodzi o wypłaty z kapitału nadwyżkowego, to podstawowym „triggerem” jest emisja długu podporządkowanego. Jest parę mechanizmów, które pozwalają na większą wypłatę, tylko przede wszystkim powinniśmy wyemitować dług podporządkowany.

KS: Jeszcze takie pytanie. Od pierwszego kwartału kolejnego roku prawdopodobnie PZU będzie informowało KNF o wskaźniku Solvency II i czy spodziewa się Pan, że Solvency II będzie takim „triggerem”, który może doprowadzić do jakiejś dystrybucji kapitału nadwyżkowego. Jesteśmy bardzo blisko tego momentu, kiedy trzeba będzie informować KNF o pozycji Solvency II, już za kilka miesięcy.

PD: KNF. Ale nie sądzę, abyśmy upubliczniali w pierwszym kwartale ten wskaźnik. Myśmy wielokrotnie mówili, że PZU jako Grupa czuje się dość komfortowo w kontekście implementacji Solvency II ze względu na dosyć dużą ilość skumulowanego - ciężko to dziś nazwać kapitałem - ale „quasi-kapitału” w rezerwach technicznych, wieloletnich, długoterminowych rezerwach technicznych o długim „tenorze”, gdzie są bardzo niskie stopy dyskontowe w tej chwili zastosowane. Więc czujemy się komfortowo. Czy ten komfort może się przełożyć na dodatkowy kapitał nadwyżkowy, wie Pan, to jest troszkę pytanie do Regulatora, bo dzisiaj nie ma na to pytanie odpowiedzi, który bilans będzie podstawą do dyskusji o dywidendzie. Pamiętajmy, że cały czas będzie nas obowiązywał też bilans IFRS-owy no i w tym bilansie Solvency II nie zrobi żadnych zmian. Będzie drugi bilans, ten bilans, zakładam że PZU będzie publikowało bilans Solvency II w momencie kiedy Solvency II wejdzie czyli po pierwszym kwartale 2016, wtedy zaczniemy publikować ten bilans albo jego elementy, ja też dzisiaj nie wiem do końca, bo toczą się dyskusje, czy te dane „solvencowe” mają być w ogóle audytowane. Z oczywistych przyczyn, PZU gdyby chciało ujawniać jakiegokolwiek dane „solvencowe” to chciałbym mieć je w jakiś sposób sprawdzone, bo jesteśmy spółką publiczną, ale dzisiaj nawet nie ma standardu, nie wiadomo co to znaczy sprawdzenie. Ale będziemy publikowali, tylko proszę Państwa trzeba pamiętać o tym, że trzeba się dobrze nad tym zastanowić, ponieważ ta potencjalna nadwyżka, która jest w długoterminowych rezerwach w spółce majątkowej życiowej, która wynika ze stosowania bardzo konserwatywnej stopy zwrotu, nie tej stopy, która jest w aktywach czyli 5% a stosowania tej stopy coś pomiędzy 2% a 3%, no to gdyby długoterminowo utrzymały się te niskie

stopy w Polsce, no to ta nadwyżka, ona będzie w sposób naturalny nawet bez jej wypłacania ona będzie malała. Ja nie umiem powiedzieć, czy to w ogóle będzie możliwe do wypłacenia. Nie sądzę, żeby Zarząd był skory do wypłacenia całości tej nadwyżki i myślę, że może nie pierwszy kwartał, ale jesień przyszłego roku albo wiosna to jest moment ogłoszenia nowej polityki dywidendowej ze względu na Solvency II.

KS: To jeszcze ostatnie może pytanie, przynajmniej w tej rundzie, a propos tych nadwyżek kapitału, nadwyżek rezerw technicznych, że one się nagromadziły historycznie, ale jeśli popatrzymy na przykład w ciągu tego kwartału, poziom rezerw technicznych wzrósł o pół miliarda, w ciągu roku wzrósł o półtora-dwa miliardy przy stałej składce i prośba o komentarz jaka jest różnica między kosztami odszkodowań, które wypłaca PZU i kosztami obsługi tych odszkodowań a kosztami odszkodowań w rachunku wyników.

PD: Znaczą odszkodowania są takie same jak wypłacamy i w rachunku wyników. Bo jest coś takiego. Jest taka wartość nazywa się „run-off reserve” i to publikujemy raz w roku w sprawozdaniu rocznym gdzie my pokazujemy, to są trójkąty, które pokazują jak szkody, jakby w jakiej są relacji do rezerw, które były utworzone. Tylko trzeba pamiętać, bo to jest robiony trójkąt i tam są lata i tu są lata. Bo na przykład my wypłacamy w tym roku szkody z rezerw, które tworzymy w tym roku ale też wypłacamy szkody z rezerw, które tworzyliśmy ustawowo do 10 lat do tyłu. Generalnie PZU ma konserwatywną politykę rezerw. Nie zmieniliśmy tej polityki na bardziej konserwatywną, nie zmieniliśmy na mniej konserwatywną. „Run-off” reserve historyczny zazwyczaj jest albo na małym plusie, mówimy o 2% na plus albo na małym minusie do minus 3% dochodził. A to o czym mówiłem jeśli chodzi o Solvency II, ten wzrost rezerw nie jest związany z tą nadwyżką, o której mówimy w Solvency II. Z Solvency II jest taka sytuacja, że my mamy w spółce życiowej długoterminowe rezerwy dla produktów indywidualnej kontynuacji i tam mówimy o zapadalnościach tych rezerw tak 15-20 lat i one są dyskontowane dzisiaj stopą pomiędzy 2%-2,5% niektóre 3%, ale to bardzo rzadko i mamy w spółce majątkowej rezerwy na renty, które też mają taką zapadalność i w tej chwili stopa to jest chyba tam minus 25 bipsów. I w momencie, kiedy przejdziemy na bilans „solvencowy” powinniśmy zgodnie z zasadami Solvency II zastosować stopę która jest po stronie aktywnej czyli tu powinna być mniej więcej ta sama stopa i to daje to ekstra takie teoretycznie uwolnienie rezerw w bilansie „solvencowym”, ale jak powiedziałem, ponieważ to wynika tylko z tego, że jest inna stopa no to trzeba być z tym bardzo ostrożnym no bo jeżeli dzisiaj te aktywa pracują u nas na 5% ale ta sytuacja ze stopami pociągnie następne 10 lat to te aktywa zaczną pracować 3% tak jak 1% powyżej tego co jest w rezerwach, więc to nie można naszym zdaniem tak łatwo sobie powiedzieć, ok jest nadwyżkowy kapitał w rezerwach. A jeśli chodzi o tworzenie rezerw w tym roku, nie zmieniliśmy polityki, na pewno widzimy nieduży wzrost, ale widzimy wzrost odszkodowań, to dotyczy odszkodowań i rezerw z tytułu zadośćuczynień. O tym mówiliśmy Państwu, że jest kwestia zadośćuczynień z lat 2004-2008 i o tym wszyscy wiedzą, no ale jak widzicie, na wskaźnik szkodowości nie ma to w tej chwili wpływu.

KS: Dziękuję.

Marcin Jablczyński, Deutsche Bank: Ja mam pytanie dotyczące wyniku inwestycyjnego, jeżeli zanalizujemy wynik w portfelu głównym PZU - miliard dwieście trzydzieści – i odniesiemy do portfela aktywów w portfelu głównym 46 miliardów ten yield jest 5,3%. Zakładając właśnie utrzymanie rentowności polskich obligacji na tych historycznie niskich obecnie poziomach albo dalszy jeszcze spadek, jakie byłoby tempo obniżania się yield’u na całym portfelu głównym PZU jeśli byśmy myśleli o przyszłym roku w kontekście tego roku. To jest tak naprawdę takie pytanie o tempo jakby „rolki” robionej na portfelu który nie jest „mark to market”.

PD: Nie jestem w stanie podać tak dokładnego wyliczenia, oczywiście my to analizujemy, ponieważ ta sytuacja długoterminowo, nie ma się co oszukiwać, jest jakimś tam problemem dla nas. Od razu też powiem, że przy okazji strategii będziemy więcej na ten temat mówili, ponieważ mamy pomysł, żeby długoterminowo, przy założeniu tych stóp, utrzymywać jakiś powiedziałbym historyczny wynik netto. Więc ten pomysł gdzieś jest, oczywiście zakładając, że to będzie mało. Nam się w tej chwili, jeśli chodzi o to co nie jest „mark to market”, nam się roluje średnio jakieś 15-20%, tak powiedziałbym w następnych latach, będzie nam tak zapadało, tego co będzie na koniec tego roku. No i oczywiście to są wyższe rentowności, więc na pewno będzie deprecjacja, będzie spadek tego historycznego portfela. Co jest ważne, to nie jest główny „driver” wyników z inwestycji, ale my mamy też, jeśli chodzi o akcje, to o ile na portfelach indeksowych, to tak jak powiedziałem tutaj nie błyszczymy to mamy też długoterminowy portfel akcyjny, który nam dostarcza dosyć dużych zwrotów, nie jest to duży portfel ale jest. Za to ja bym proponował, przy modelowaniu, przyjmując takie założenie, że powiedzmy 15% będzie zapadało z 20 miliardów złotych. Ja mam tutaj 2 pytania z zagranicy, zwyczajowo, dobra, to mi się włącza aparatura.

Richard Burden, Credit Suisse: Czy może Pan powiedzieć jaka jest dynamika kosztów po stronie majątku.

PD: Ja to już komentowałem, jeszcze raz skomentuję. Jeśli chodzi o „acquisition cost”, koszty akwizycji, wskaźnik kosztów akwizycji, to jak Państwu mówiłem, filozofia jest taka, że jednak chcemy zapłacić może więcej naszym agentom, zwłaszcza naszym wyłącznym agentom, za to nie robić dużych ruchów cenowych. Także wygasa nam kanał automatycznych wznowień, który nie kosztował nas nic jeśli chodzi o koszty akwizycji. Jeśli chodzi o „admin cost ratio”. To jak już mówiłem, w tym roku, z czego jako CFO nie jestem zadowolony, te koszty poszły do góry, to jest efekt dużych inwestycji, które w tym roku są realizowane. Zannualizowane w skali całego roku, ja zakładam, że tu nie będziemy mówili, w całości, bez projektów, nie będziemy mówili o większej wartości niż 5%. Za to w przyszłym roku mam nadzieję, że ta dynamika znowu zacznie wracać, bo ten rok jest takim rokiem, gdzie dużo inwestujemy i dużo tych inwestycji się pojawia. Za to następne lata powinny jednak wrócić do pewnego takiego trendu, który był historycznie, czyli albo to było 0, może nie spadek, bo to już nie mamy tej przestrzeni do redukcji kosztów, ponieważ większość redukcji osobowych, większość została wykonana, ale mówimy tutaj o 01%.

RB: Jeżeli chodzi o wskaźnik kosztów administracyjnych, w jakim stopniu ten przyrost wynika z bieżących kosztów i jaki jest udział jednorazowych wpływów i co będzie się dziać długoterminowo z wydatkowanymi kosztami.

PD: Jeśli chodzi o takie pozycje, które rzeczywiście określiłbym jako „one-off’y”, ale my tak do końca ich nie widzimy, w tych kosztach, które się teraz pojawiły to mówimy o wartości rzędu może 20-30 milionów złotych, to jest taki istotny one-off. Reszta to po prostu to był wzrost kosztów, ach, no i dodatkowo to był taki pewien one-off no i 20 milionów, to jest coś co się stało, tylko te koszty będą to jest wzrost kosztów pt, związanych z obsługą z KDPW no i dodatkowe koszty marketingowe, tu nie za bardzo mogę ujawnić, ile nas kosztuje ta kampania, niestety nie mogę powiedzieć, nie są to akurat wielkie koszty, mniejsze od tych dwóch pierwszych, które powiedziałem, czyli tych 30 i 20.

RB: Jaki jest długoterminowy wpływ pozytywny wyniku zwiększenia tych kosztów.

PD: ...Część z tych wydatków, szczerze mówiąc, nie będzie miała bezpośredniego wpływu na rachunek wyników, za to tak jak powiedziałem, no chociażby wydatki na Everest powinny się częściowo przynajmniej zwracać od połowy następnego roku, bo tak jak Państwu powiedziałem, to nie jest system, który służy tylko do optymalizacji sprzedaży, ale to jest system do ewidencji polis,

czyli to jest system operacyjny. I tutaj oczekujemy, że ten system w tym obszarze będzie się zwracał w bardzo konkretny sposób widoczny w linii kosztów. Druga osoba z zagranicy – Morgan Stanley.

Maciej Wasilewicz, Morgan Stanley: Zawsze jest różnica między wynikami MSSF i polskimi standardami rachunkowości, bo wytyczne KNF dotyczące prawda 100% w stosunku do historycznych wyników, jak patrzymy na 2015, kiedy zamierzacie wypłacić specjalną dywidendę, ile macie elastyczności, żeby zachować dotychczasowe wyniki na takim poziomie i że będziecie mogli wypłacić dywidendę na wyższym poziomie.

PD: Czyli tak jak wcześniej odpowiadając na pytanie a propos dywidendy PZU Życie, czy ona będzie miała wpływ na poziom dywidendy, na „payout ratio” za rok 2014 płaconej w 2015. Oczywiście tak, ale my mamy jeszcze inne mechanizmy, które pozwalają nam jakby tak skonfigurować te dwa wyniki IFRS-owy i PAS-owy, że będziemy w stanie zapłacić payout ratio mówiąc o zwykłym wyniku na poziomie historycznym, czyli jak płacimy tam 80-90. Jeśli chodzi o ekstra dywidendę, to podstawowym „trigger’em”, czyli prawda część tego 1,3 miliarda złotych, to podstawowym „trigger’em” nie jest wynik PAS-owy tylko tak naprawdę emisja długu podporządkowanego. Jeśli nie wyemitujemy tego długu, to raczej nie będziemy wypłacali no bo jednak wypłaciliśmy 1,7, po drugie zapłacimy 1,5 za spółki RSA, czyli ten rok i poprzedni to jest około 3,2 miliarda złotych, które wychodzą z kapitału trwale. Zakładając że my cały czas płacimy te wysokie dywidendy z bieżących zysków, no to podstawowym „trigger’em”, który uruchomi wypłatę z tych 1,3 jest emisja co najmniej 1,5 miliarda złotych długu podporządkowanego. Drugie pytanie od Macieja Wasilewicza.

MW: Mówił pan, iż koszty administracyjne pozostają pod wpływem Everesta, czy może pan to przedstawić w ujęciu ilościowym.

PD: ...Jeśli chodzi o koszty no to nie możemy ujawniać, poziomu wydatków Everesta, bo jest tajemnica handlowa, zresztą Państwo pamiętacie, wybór samego systemu, towarzyszyły temu duże emocje, dużo komentarzy w prasie, listy, więc tutaj nie ujawniamy tego.

MW – Okazuje się, że pogorszenie wskaźników kosztów akwizycji i szkodowości w korporatach było głównym czynnikiem napędzającym wzrost combined ratio..

PD: ...Tak zresztą, gdzieś tam wcześniej też chyba mówiłem, że duży wpływ na combined ratio miał wzrost kosztów akwizycji, ale tak jak Państwu tłumaczyłem, no jest to pewna celowa polityka Grupy PZU. Pytanie trzecie.

MW: Jak Pan widzi ostatnie trzy miesiące pod względem cen na polskim rynku ubezpieczeń majątkowych.

PD: .. w ostatnich miesiącach widzimy tą presję cenową słabnącą. Wydaje się, że jest to efekt dwóch czynników, po pierwsze nie ma aż tak silnego popytu na ubezpieczenia, po drugie, myślę, że część przynajmniej graczy widzi problem z zadośćuczynieniami, bo ilość tych spraw się pojawia na rynku. PZU tutaj akurat czuje się komfortowo, bo jest na to przygotowane, ale nasi konkurenci już raczej nie. Na razie widzimy, że te 3 miesiące są, w ogóle te 6 miesięcy, są spokojniejsze jeśli chodzi o presję cenową niż ostatni kwartał zeszłego roku. Ostatnie pytanie z Morgan Stanley.

MW: Mówił pan o segmencie ambulatoryjnym, jakie produkty sprzedajecie i jakie są możliwości w tym zakresie. Pomyślałem, że trzeba przeprowadzić reformę rynku medycznego, żeby to zrobić, być może udało wam się wypracować metody na wdrożenie tego w życie wcześniej.

PD: ... reformę, o której wielokrotnie mówiliśmy, jeśli chodzi o kwestie tak zwanego płatnika, to na pewno byśmy agresywniej wchodzili w rynek usług medycznych. W tej chwili, te ambulatoria, które kupujemy, na czym polega pomysł biznesowy. Są tak naprawdę dwie kwestie. Po pierwsze my dzisiaj już oferujemy ubezpieczenia zdrowotne i my te ubezpieczenia oferujemy zarówno klientom indywidualnym i klientom grupowym. Nasze ubezpieczenie jest podobne do pakietów, które pewnie większość z Państwa ma wykupione w firmach, no i my te pakiety musimy kupować, czyli my sprzedajemy pakiet np. Luxmedu, Medicovery no i widzimy, że nie ma sensu, historycznie też, to jest ważne, historycznie kupowaliśmy te pakiety też ryczałtowo, czyli myśmy sprzedawali ryczałt i kupowaliśmy ryczałt. W ostatnich latach niestety nasi partnerzy, zwłaszcza ci duzi, przechodzą z nami na tak zwany „fee for service” czyli my sprzedajemy ryczałt ale płacimy już do naszych partnerów w oparciu już o rzeczywiście zrealizowane usługi a nie w oparciu o ryczałt. Więc w tej sytuacji wydaje się, że ma sens budowanie jakiejś takiej alternatywy do tego typu świadczeniodawców, po drugie, gdzieś tam się zastanawiamy, tu ja nie umiem w tej chwili powiedzieć, i to się spina, to że my będziemy mieli lepszą kontrolę, nawet nie chodzi o to, żeby mieć sieć, tylko żeby mieć lepszą kontrolę nad kosztem medycznym, w momencie kiedy sprzedajemy ubezpieczenie z tym komponentem medycznym. Oczywiście jest możliwe dalsze rozszerzanie się PZU w ogóle w obszarze usług medycznych i budowanie jakby tego, takiej kolejnej nogi naszej działalności szerzej czyli nie tylko ambulatoria, ale potencjalnie jakieś szpitale, uzdrowiska, w zasadzie cały łańcuch opieki medycznej. My w bardzo wielu miejscach mamy styczność z tym, np. w tej chwili, właściwie od roku czy półrocznej prowadzimy projekt, na razie pilotażowy, więc się nie chwylimy, bo nie ma on dużego wpływu na wyniki, gdzie w przypadku wszelkiego rodzaju ubezpieczeń wypadkowych, my staramy się dbać o rehabilitację osób po wypadku żeby wypłacać mniejsze odszkodowanie z tytułu trwałej utraty zdolności, „disability”, wypadło mi polskie słowo. Bez dwóch zdań na pewno profilaktyka, na którą my położymy z funduszu prewencyjnego ma też duże znaczenie, zwłaszcza w ubezpieczeniach zdrowotnych, zresztą stąd zaangażowanie PZU w sponsoring biegów, ponieważ uważamy, że tego typu sport masowy na pewno poprawia długoterminowo ogólnie zdrowie Polaków, więc gdzieś tam się zastanawiamy nad szerszym myśleniem, w tej chwili jakiegoś sprecyzowanego pomysłu nie ma. Jeśli chodzi o te kwestie ambulatoriów, tak jak powiedziałem, „business case” jest taki, że my dzisiaj sprzedajemy ileś tych produktów, trzeba pamiętać, że my mam 11,5 miliona klientów w ubezpieczeniach grupowych indywidualnie kontynuowanych, do części z nich dosprzedajemy właśnie też te pakiety medyczne w formie ubezpieczenia i posiadanie kontroli nad kosztem medycznym, nawet nie posiadanie, bo nie ma w planach posiadania kilku tysięcy placówek w Polsce natomiast posiadanie wiedzy i kontroli tego kosztu medycznego jest ważne. Ok, to tyle pytań z zagranicy, jeżeli są pytania z sali. Z zagranicy są jeszcze dwa, a to przepraszam. Ostatnie dwa.

Vinit Malhotra - Goldman Sachs: PZU wspominał w momencie zakupu RSA, że będzie generować pół miliarda co kwartał, jeżeli rentowność obligacji skarbowych zaczęła wzrastać, co będzie się dziać.

PD: ... to jest tak, że 100 bipsów ruchu na obligacjach nas kosztuje 80 milionów złotych 90 milionów złotych w tej chwili jakby to zaczęło rosnąć, więc jest, chyba tak, tak mi się wydaje, tak tak, więc przy czym to mówimy tak krótkoterminowo, bo długoterminowo ten wpływ jest dużo większy, bo o ile wzrost rentowności obligacji będzie działał negatywnie, długoterminowo to jest coś, co ma pozytywny wpływ na nasze wyniki. Trzeba o tym pamiętać. Drugie pytanie.

Vinit Malhotra - Goldman Sachs: likwidacje szkód, jakie są główne inicjatywy, tzn. główni konkurenci jak reagują na wasze inicjatywy wysokości likwidacji szkód i jaki będzie impakt na ubezpieczenie komunikacyjne.

PD: ...nie wiem, Allianz, Uniqa, Warta, oczekujemy, że cały rynek wejdzie do tego systemu i to będzie system powszechny czyli tej bezpośredniej likwidacji szkód. Czy my oczekujemy wpływu na combined ratio? Tak jak powiedziałem, jakiś wpływ, nieduży, i to od razu mówimy, przynajmniej dziś dopóki to nie jest system powszechny, PZU ponosi. I jeżeli ten system stałby się powszechnym, jak system będzie powszechny bezpośredniej likwidacji, to ten system działa w ten sposób, że raz w roku się ustala pewne ryczałtowe wartości związane z wypłatą szkód i wszystkie zakłady ubezpieczeń, które są w systemie płacą dokładnie tak samo, no i wtedy w różnych zakładach jest to różnie, jeżeli ten ryczałt jest trochę powyżej tego, co ktoś płacił historycznie, to wydaje więcej, jak ten ryczałt jest poniżej, to zarabia, bo on płaci wyższe koszty odszkodowań a ryczałt jest niżej. Czy to ma bezpośredni wpływ na combined ratio? U nas nie ma. Po pierwsze, mamy bardzo wysoką jakość likwidacji świadczeń więc my nie musimy płacić komuś innemu więcej ponieważ my mamy naprawdę wysoką jakość. Po naszej stronie nie oczekujemy negatywnego wpływu, za to powiedziałbym tak, że dla rynku to może oznaczać podwyższenie combined ratio, bez PZU, bo ci najmniejsi gracze, którzy często w sposób taki bardzo agresywny likwidują szkody wobec klientów, no oni w pewnym momencie, oni akurat mogą płacić więcej. Tak jak powiedziałem, jeśli chodzi o ten proces bezpośredniej likwidacji, to tam są pewne dodatkowe koszty, te koszty polegają na tym, że jak my mamy likwidatorów, likwidatorzy, którzy likwidują szkody, my możemy „re-charge’ować”, my możemy obciążać innych ubezpieczycieli wszystkim oprócz czasu pracy tych likwidatorów, bo tego nie możemy zrobić, bezpośrednimi kosztami likwidacji nie możemy, możemy obciążyć za naprawę, za holowanie, jak wypłacamy, ale czasem pracy naszych ludzi nie możemy. Nie oczekujemy, że to będzie dla nas problem, ponieważ my jesteśmy dzisiaj bardzo efektywni, jeśli chodzi o likwidację szkód. Z naszych badań wynika, że jesteśmy albo najbardziej efektywni albo gdzieś w pierwszej trójce. Po drugie, jeżeli Państwo widziecie częstość szkód na rynku maleje, jeżeli to będzie trwała sytuacja, PZU i tak będzie miało za dużo likwidatorów więc częściowo przynajmniej nie trzeba będzie wykonywać ruchów restrukturyzacyjnych bo tacy ludzie będą. Mam nadzieję, że odpowiedziałem na pytanie Vinita Malhotry. Czy są jeszcze jakieś pytania z sali?

Marcin Jabłczyński, Deutsche Bank: Może jeszcze ten temat wojny rosyjsko-ukraińskiej, konfliktu, embarga na eksport polskich produktów tam, czy jest jakaś ekspozycja wprost lub nie wprost w segmencie korporacyjnym właśnie na te problemy, czy to produkty bezpośrednio ubezpieczające kontrakty handlowe czy jakieś, nie wiem innego rodzaju problemy, możemy się spodziewać ze ściągalnością składek od firm, które mogą popaść w problemy, jak wygląda tutaj sytuacja.

PD: PZU jest tak duże, że no jakąś ekspozycję pośrednią mamy, np. PESA jest naszym klientem, a słyszeliśmy, że ma problem, żeby sprzedać do Moskwy tramwaje. Nie, nie. Czy my mamy jakieś kwantyfikacje bezpośredniej ekspozycji czy bezpośredniego wpływu, nie mamy. Myślę, że największy wpływ w naszych wynikach to będzie widać przede wszystkim przez wynik inwestycyjny, bo to jest chyba najbardziej wrażliwe w tych wynikach na sytuację geopolityczną. A jeśli chodzi o wynik ubezpieczeniowy, to my nie widzimy jakiegoś istotnego wpływu. Za to oczywiście, no jeżeli gospodarka, jeżeli przedsiębiorstwa, mówię PESA jest naszym klientem, jak oni będą mieli problemy a oni też działają na tych rynkach, to będą się mniej u nas ubezpieczali.

PD: Dziękuję bardzo, jeżeli są jeszcze jakieś pytania to tutaj jest strona, jest mail. Jeżeli Państwo macie uwagi, jeżeli chodzi o nowy „layout” prezentacji, to też bardzo prosimy.

PD: Dziękuję bardzo. Do widzenia.