

Tomasz Kulik, członek Zarządu PZU: Dzień dobry Państwu. Szanowni Państwo, bardzo miło mi jest powitać Państwa na prezentacji podsumowującej wyniki grupy PZU po I kwartale tego roku. Jest to bardzo nietypowe spotkanie, ponieważ pierwszy raz w tej formule, gdzie tylko i wyłącznie jesteśmy z państwem przy wykorzystaniu środków do komunikowania się na odległość. Także raz jeszcze witam, dzisiejsze spotkanie będę miał przyjemność poprowadzić raz z panią Elżbietą Häuser-Schöneich, która w grupie PZU odpowiada za dystrybucję, ze szczególnym uwzględnieniem klienta indywidualnego PZU SA.

Szanowni Państwo, podobnie jak to miało miejsce w poprzednich kwartałach, chcielibyśmy zaproponować następujący podział tego spotkania na sekcje. Zacząć od głównych osiągnięć, poprzez rozwój działalności, ze szczególnym uwzględnieniem tego, w jaki sposób na I kwartał wpłynęła na nas sytuacja związana z pandemią i koronawirusem, w jaki sposób odpowiedzieliśmy na nią i co to dla nas znaczy potencjalnie w kolejnych kwartałach. Przeprowadzimy Państwa oczywiście przez wyniki finansowe, podsumujemy realizację strategii na rok 2020. Natomiast chcielibyśmy oczywiście zacząć od podsumowania kluczowych elementów i wydarzeń, które wpłynęły na wyniki I kwartału.

Przede wszystkim to co nas bardzo cieszy to wysoka sprzedaż w I kwartale tego roku, wzrost sprzedaży w stosunku do zeszłego roku o ponad 3%, pomimo spadku związanego z koronawirusem, spadku, który był widoczny pod postacią konwersji na nowym biznesie, natomiast te negatywne zdarzenia zostały zrównoważone poprzez lepsze odnowienia portfela. Z drugiej strony bardzo nas cieszy że na działalności naszej podstawowej, czyli przede wszystkim na działalności ubezpieczeniowej, mamy bardzo odporny model biznesowy, który pokazał swoją rentowność w kolejnym kwartale, pomimo tych wszystkich zawirowań, turbulencji na rynkach kapitałowych. ROE na działalności powtarzalnej na wysokim poziomie – 19,5%. Na to oczywiście złożyła się bardzo wysoka marża w ubezpieczeniach na życie. Stabilny wskaźnik mieszany, czyli marża po stronie ubezpieczeń majątkowych. Wysoki wzrost na działalności inwestycyjnej, z celem na poziomie bardzo zbliżonym do długoterminowego celu, który przypomnę, był definiowany w zupełnie innej rzeczywistości i w zupełnie innym świecie, w którym stopy procentowe były istotnie dodatnie. Chcielibyśmy oczywiście odnieść się też do wysokiej kapitalizacji i bezpieczeństwa kapitałowego, potwierdzonego wskaźnikiem wypłacalność 2 na poziomie 245%. Ja przypomnę tylko, że po spłacie w zeszłym roku długu senioralnego, to co dzisiaj jest po stronie naszych kapitałów, to jest struktura, która w znacznej mierze, 87%, składa się z kapitałów tier 1.

Opowiemy Państwu o naszej działalności w ramach sytuacji kompletnie niespotykanej dotychczas, sytuacji związanej z koronawirusem i inwestycjach w transformację cyfrową. Inwestycjach, które są nie tylko ważne tu i teraz, po to, żebyśmy mogli cały czas komunikować się z naszymi klientami i świadczyć im usługi na odległość, ale transformacji cyfrowej, która będzie tym istotniejsza po koronawirusie, że nasi klienci rozumieją, już dzisiaj widzą, że nie tylko oddziały, nie tylko bezpośrednia relacja z agentem czy multi agentem, brokerem, ale właśnie realizowanie biznesu w sposób bezpośredni, będzie kluczem do sukcesu po pandemii i do tego okresu chcemy wejść odpowiednio przygotowani. Jeżeli chodzi o sprzedaż, po I kwartale tego roku zanotowaliśmy sprzedaż na poziomie 6 mld 100 mln zł. Wzrost w stosunku do I kwartału zeszłego roku o ponad 3%. Bardzo wysoka dynamika, pomimo słabszej koniunktury po stronie ubezpieczeń majątkowych, pomimo spowolnienia dynamiki składki, jeżeli chodzi o ubezpieczenia komunikacyjne. Nie tylko spowolnienia, ale dynamiki wręcz ujemnej, za którą odpowiedzialny był z jednej strony wolumen, o tym w dalszej części prezentacji opowie Ela, ale również cena transakcyjna. Ja przypomnę, że w zeszłym roku cały czas obserwowaliśmy przeceny na tym rynku, które spowodowały, że w rok 2020 weszliśmy z niższą ceną transakcyjną, zarówno na portfelu OC jak i AC, w związku z tym, pomimo tej presji, z bardzo wysoką dynamiką sprzedaży po stronie majątkowej, osiągniętej głównie w segmencie poza komunikacyjnym. Rok do roku wzrost dwucyfrowy, 12%, pomimo tej pogarszającej się koniunktury i zupełnie innego otoczenia gospodarczego w pierwszym kwartale tego roku, ale równie dobre wzrosty po stronie życiowej i jeżeli mówimy o życiu, gdzie na całym portfelu rośliśmy 6% rok do roku, to życie od jakiegoś czasu to już nie jest tylko ubezpieczenie grupowe i indywidualnie

kontynuowane, to jest także portfel indywidualnych ubezpieczeń na życie, ubezpieczeń ze składką regularną, ubezpieczeń ochronnych i w tym segmencie dynamika rok do roku na bardzo wysokim poziomie 20-27%, co dało mieszaną dynamikę sześcioprocentową w tym segmencie życiowym.

Jeżeli chodzi o pozostałe przychody, to co cieszy to dalszy wzrost po stronie zdrowia. Wzrost rok do roku ponad 40%. Cieszy zachowanie portfela TFI. To jest jedyne TFI na rynku, w którym obserwowaliśmy w I kwartale napływ aktywów do portfela, inaczej niż na całym rynku, który charakteryzował się dość istotnymi odpływami na poziomie blisko 19 mld zł. Oczywiście dalej kontynuowaliśmy współpracę z naszymi bankami, co przełożyło się na wzrost sprzedaży.

Jeżeli chodzi to wynik, to można powiedzieć, że I kwartał należałoby podzielić na dwa kawałki. Pierwszy kawałek, bardzo istotny, związany ze stabilnym i odpornym na te znaki spowolnienia, biznesem ubezpieczeniowym oraz drugi, związany bardziej z biznesem bankowym, gdzie obserwujemy dość dużą presję z jednej strony związanej wprost z koronawirusem, czyli potencjalnie pogarszającą się sytuację po stronie jakości portfela kredytowego banków i tu nie mówię o bankach z grupy PZU, ale o całym sektorze. A z drugiej strony oczywiście to z czym mieliśmy do czynienia jeszcze wczoraj, to znaczy trzecią obniżką stóp procentowych, trzecią obniżką, która miała miejsce w przeciągu niecałych dwóch miesięcy, która spowodowała, że dzisiaj jesteśmy w kompletnie innym świecie, niż ten świat, który znaliśmy jeszcze na początku tego roku.

Natomiast dezagregując nasz wynik w ten sposób możemy powiedzieć następującą rzecz – porównywalny wynik, czy powtarzalny wynik z działalności ubezpieczeniowej, wzrost 8% rok do roku, utrzymanie rentowności, jeżeli chodzi o segment ubezpieczeń majątkowych, wskaźnik mieszany na poziomie 87,4%, to jest praktycznie na tym samym poziomie co rok temu o tej porze, pomimo spadków cen po stronie ubezpieczeń komunikacyjnych, o których już wspominaliśmy i pomimo tej presji, z jaką musieliśmy radzić sobie, jeżeli chodzi o koszty likwidacji szkód, koszt szkód w perspektywie ostatnich miesięcy komunikacyjnych, rósł w tempie dwucyfrowym, to jest kilkanaście procent rok do roku. Pomimo tego jesteśmy w stanie zamknąć I kwartał bardzo dobrym wskaźnikiem mieszanym.

Jeżeli chodzi o marżę operacyjną w ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych, sytuacja, z którą znowu nie mieliśmy do czynienia bardzo, bardzo dawno, sytuacja, gdzie w tym segmencie burzymy pewną cykliczność roczną, pewną sezonowość charakteryzującą się odpowiednio niższymi rentownościami w I kwartale i IV kwartale każdego roku, jest to związane z okresem zimowym, tym, że pojawiają się charakterystyczne dla tego okresu zachorowania, sezon grypowy, no i związane z tym wprost wyższe śmiertelności, które występują nie tylko na naszym portfelu, ale są potwierdzane danymi na całej populacji. Tym razem obserwujemy zupełnie inną sytuację, pomimo tego, że trzeci miesiąc w tym kwartale, czyli marzec, to jest już sytuacja związana z koronawirusem. Pomimo wyższych zachorowań, zgonów z tym związanych wprost, śmiertelność w Polsce na rekordowo niskich poziomach, nieobserwowanych przez ostatnie 4 lata, co przełożyło się wprost na niższe świadczenia, które płaciliśmy naszym ubezpieczonym i ich rodzinom, z tytułu właśnie głównego ryzyka. Również bardzo dobre rentowności, jeżeli chodzi o produkty paramedyczne, o trwałe uszczerbki, o poważne zachorowania, o leczenia szpitalne. To wszystko z bardzo dobrymi rentownościami wpłynęło na wyniki tego segmentu.

Wysoki wzrost na portfelu głównym, 190 punktów powyżej stopy wolnej od ryzyka, na poziomie bardzo bliskim poziomowi strategicznemu długoterminowemu. Ja przypomnę tylko, poziomowi, który był definiowany w zupełnie innej rzeczywistości, gdzie stopy były istotnie różne od tych, z którymi mieliśmy do czynienia w ostatnich dwóch miesiącach. Koszty cały czas pod ścisłą kontrolą, wskaźnik kosztów administracyjnych na poziomie 7% i raz jeszcze zwrot na kapitale, na tej działalności powtarzalnej, oczyszczonej o zjawiska, które są związane z koronawirusem, na poziomie 19,5%. Jeżeli chodzi o pozycję kapitałową, to pozycja kapitałowa to przede wszystkim wysoki rating A- z perspektywą stabilną, przy ocenie siły kapitałowej na poziomie AAA. To co się wydarzyło w ostatnim czasie to to o czym z niektórymi z

Państwa już rozmawialiśmy, to znaczy rekomendacja KNF-u, na którą oczywiście przystaliśmy, musieliśmy tu zachować się w odpowiedni sposób, rozpoznając te wszystkie ryzyka, które są związane z koronawirusem i potencjalne wyzwania jakie z tym się wiążą, czyli zachowanie całego wyniku wypracowanego w roku ubiegłym i nie przekazanie go na dywidendę, która zwykła być płacona w okolicach września każdego roku. Natomiast chciałbym tutaj bardzo wyraźnie podkreślić jedną rzecz – my cały czas jesteśmy i chcemy być postrzegani jako spółka dywidendowa. W tym obszarze nie zmieniło się nic, poza tym, że wybuchł koronawirus. Jesteśmy spółką dobrze skapitalizowaną, jesteśmy spółką, która umie bardzo dobrze konwertować wynik księgowy na wynik ekonomiczny, czyli wynik, który pojawia się w postaci monetarnej i jesteśmy w stanie, i chcemy nadal tym wynikiem z Państwem się dzielić. Chciałbym przejść teraz do tego wszystkiego co jest związane z pandemią i tego, jak radziliśmy sobie w tym trudnym czasie, i tutaj przekażę głos Eli.

Elżbieta Häuser-Schöneich, członek Zarządu PZU: Witam Państwa bardzo serdecznie. Pozwolę sobie szybko przeprowadzić Państwa przez tematy związane z naszą operacyjnością w dobie koronawirusa, żeby przejść do podsumowania wyników sprzedaży za I kwartał.

Proszę Państwa, PZU zareagowało błyskawicznie na sytuację, która się wydarzyła w naszym otoczeniu i podjęła szereg działań w stosunku do wszystkich interesariuszy, którzy z nami są związani, zarówno w stosunku do pracowników, jak i do klientów. Również podjęliśmy te działania na rzecz całego społeczeństwa, w taki sposób, żeby w dobie pandemii zachować ciągłość prowadzonych działań operacyjnych i zapewnić bezpieczeństwo. Grupa PZU w okresie ostatnich dwóch miesięcy, przekazała na cele społeczne ponad 20 mln zł w różnej formie, były to zarówno formy gotówkowe, jak i nasze aktywne uczestnictwo w finansowaniu respiratorów, rękawiczek ochronnych, jak również samochodów które rozwoziły próbki. Zaoferowaliśmy Polakom telemedycynę w sposób nieograniczony, dla wszystkich tych, którzy by chcieli podjąć więcej informacji na temat koronawirusa. Oferowaliśmy bezpłatne działania na infolinii medycznej i te działania można by było mnożyć. Pełna ciągłość operacyjna została zachowana i udało nam się wszystkie działania, które są podejmowane wobec klientów, zarówno na poziomie sprzedaży, jak i obsługi, wprowadzić w formule zdalnej. W szczególności podkreślam poprawność przyjętej przez nas strategii parę lat temu, to to, że byliśmy przygotowani do możliwości świadczenia tego rodzaju usług w formule zdalnej, dzięki transformacji cyfrowej. Szczególnie zaobserwowaliśmy to na poziomie obsługi klientów poprzez naszą platformę „Moje PZU”. Ta platforma w tej chwili liczy sobie już blisko milion osób zarejestrowanych, czyli ponad milion klientów PZU jest aktywnych na tej platformie. Ponad 30% naszej sieci agentów wyłącznych, również z tej platformy w tej chwili korzysta i przez tę platformę zawiera zdalnie umowy. Dodatkowo warto powiedzieć, że rozwinęliśmy się istotnie w formule świadczenia usług zdrowotnych, również w formule zdalnej. I tutaj Państwa kieruję na slajd 11, na którym wyraźnie widać, jak zmienił się sposób świadczenia usług medycznych. My z poziomu takiego mix-u usług, które są oferowane zdalnie, czyli telemedycyny i usług w punkcie, czyli krótko mówiąc spotkanie z lekarzem, przeszliśmy do formuły, w której 90% wizyt odbywało się w formule zdalnej.

Dodatkowo wszystkie świadczenia, dotyczące zarówno rynku majątkowego, jak i życiowego, były oferowane klientom zdalnie. Udało nam się doprowadzić do takiej sytuacji, w której ponad 93% spraw kierowanych do na infolinii, było rozwiązanych dla klientów w pierwszym kontakcie. Ta zmiana i sposobu świadczenia usług i sposobu zarówno po stronie dystrybucyjnej, jak i likwidacyjnej, przesunęła PZU istotnie w kierunku firmy, która już nie tylko jest liderem w świadczeniu usług w metodzie tradycyjnej, ale zdecydowanie pokazała, że jesteśmy również liderem w dziedzinie świadczenia usług w sposób zdalny. Transformacja cyfrowa, którą realizowaliśmy w ciągu ostatnich dwóch lat przyniosła oczekiwane rezultaty. Podjęliśmy również działania dotyczące aktywizacji startupów i ich pracy w kierunku szukania rozwiązań służących zwalczaniu pandemii koronawirusa.

Przechodząc do sytuacji na rynku ubezpieczeń majątkowych i naszej pozycji na tym rynku. Pozycja PZU na rynku majątkowym jest niezachwianą pozycją. My stale utrzymujemy swój około 34% udział w rynku. To

co warto zauważyć, to jest pewna zmiana na rynku majątkowym, którą obserwujemy w zasadzie od I kwartału tamtego roku, mianowicie wskutek zmian, szczególnie w polityce cenowej na rynku OC, obserwujemy zmiany w strukturze rynku. Rynek OC, który zawsze od lat był rynkiem dominującym, jest ciągle rynkiem dominującym, ale swoją pozycję nieco zmienił i w tej chwili rynek CO i rynek AC, to już tylko 55% rynku majątkowego versus 59% tego udziału w okresie porównywalnym. A więc przyspieszył rynek poza komunikacyjny, w którym my jesteśmy bardzo dużym graczem i dynamicznie w tym roku się rozwijamy. Warto również wspomnieć, że PZU jest pewnie w tej chwili jedną z trzech firm na rynku polskim, która utrzymuje istotnie wyższy udział w wyniku technicznym rynku majątkowego na poziomie ponad 49%, versus swój udział w rynku rozumiany jako udział rynku w przypisie. Co to znaczy tak naprawdę? To znaczy, że my jesteśmy takim strażnikiem rentowności i patrzymy na ten rynek przez pryzmat jego dochodowości i jego bezpieczeństwa. I ten stan od lat się nie zmieni, nic nie planujemy w tej materii, co miałyby doprowadzić do zmiany naszej pozycji.

W pierwszym kwartale ponad dwuprocentowy wzrost składki przypisanej brutto, głównie w oparciu o ubezpieczenia poza komunikacyjne i tutaj ten wzrost jest na poziomie 12% rok do roku. Natomiast w rynku komunikacyjnym zanotowaliśmy 3% korektę rok do roku, wynikającą w dużej mierze z sytuacji rynkowej. Warto powiedzieć, że w okresie ostatnich dwóch miesięcy, czyli od startu w zasadzie Covid-19, notujemy istotny spadek sprzedaży nowych samochodów i istotny spadek prywatnego importu, co skutkuje oczywiście zmniejszonym free floatem rynkowym. W związku z tym, tak naprawdę do dyspozycji na rynku jest w tej chwili około 50% dostępnego w warunkach powiedziałabym przedcovidowych potencjału. Ma to wpływ zarówno na free float, ale również na mix tego co na rynku jest dostępne.

Efekt dodatkowy, który obserwujemy, to jest zdecydowanie lepsze utrzymanie portfela. Jak Państwo wiecie, dla PZU portfel ma gigantyczną wartość i ten nowy biznes to jest tylko fragment naszego przypisu rok do roku. Jest to wynik przynajmniej dwóch czynników. Pierwszy - klienci czują się lepiej pozostając w firmie, do której mają zaufanie, czyli pewne poczucie stabilności organizacji ma tu istotne znaczenie, ale równie ważne jest zachowanie i utrzymywanie relacji z klientem. Ta relacja jest bardzo silna i powoduje, że klienci chętnie w tych portfelach, gdzie te relacje są zbudowane zostają. Nie bez kozery jest również fakt, że te możliwości zdalnego zawierania umów, są w PZU klientom oferowane. Obserwujemy również zmiany w strukturze kanałów dystrybucji. Ona zdecydowania działa dodatnio na generowane w tym biznesie rentowności.

Jeśli chodzi o rynek życiowy, PZU wzmocniło swoją pozycję na spadającym rok do roku rynku, mówię oczywiście o danych dostępnych, czyli danych na koniec 2019 roku. Rynek spadł w przypisie około 2%, natomiast PZU rosnęło 4% i dzięki temu poprawiło swoją pozycję, osiągając udział w przypisie na poziomie ponad 40%. Szczególnie nas cieszy fakt nie tylko utrzymania, ale stałego poprawiania naszej pozycji w rynku ubezpieczeń ze składką okresową, czyli tak zwanych regularnych. W tym szczególnie umów ochronnych, gdzie nasz udział rynkowy sięgnął ponad 62%. Warto podkreślić jest również fakt, że zarówno w czymś co jest domeną PZU, jak i w czym zostawiamy w tej chwili bardzo wyraźny akcent również, w ubezpieczeniach indywidualnych poprawiamy swoją pozycję. Jesteśmy zdecydowanym liderem nowego biznesu w ubezpieczeniach życiowych i ten rok do roku wzrost ponad 24 mln, jest czymś co zdecydowanie świadczy o tym, że ta umiejętność sprzedaży i postawienie na szczególnie sieci własne i współpracy z bankami owocują.

Wiecie Państwo doskonale o tym, że takim gwarantem stabilności portfeli długoterminowo jest również postawienie na ubezpieczenia indywidualne. I te w naszych portfelach również się rozwijają. PZU zanotowało dalszy wzrost udziału w indywidualnych ubezpieczeniach. Poprawiło tę pozycję o ponad 3% rok do roku. Wzrosty rynkowe, rozumiane jako wzrosty w udziale, czyli krótko mówiąc w przypisie składki, w naszym przypadku są realizowane przy zachowaniu wysokich rentowności, które średnio wynoszą w tej chwili w portfelu życiowym ponad 20% versus średnie rynkowe 12% i przy zachowaniu bardzo wysokiego udziału w wyniku technicznym sektora ubezpieczeń życiowych. Ten udział to udział ponad 50%.

Przejdźmy teraz do obszaru zdrowotnego. Portfel ubezpieczeń zdrowotnych dla PZU, to również historia wzrostu. Na koniec I kwartału 2020, w PZU życie mieliśmy ponad 2 mln aktywnych umów zdrowotnych. Stale rośnie sprzedaż umów dodatkowych do indywidualnej kontynuacji. My również widzimy notowane przyrosty, przy kontrolowanej szkodowości. Także rentowność portfela zdrowotnego jest dla nas istotnym parametrem, który utrzymujemy na bardzo dobrym poziomie, o tym mówił za chwilę Tomek. Jeszcze jedna informacją, którą Państwo tutaj widzicie na slajdzie nr 16. Proszę zauważyć, że w indywidualnych ubezpieczeniach życiowych bardzo ładnie rośniemy, w tych typowo ochronnych ubezpieczeniach. Warto powiedzieć, że obserwujemy w ciągu ostatniego miesiąca, w zasadzie półtora miesiąca istotny wzrost zainteresowania klientami produktami ochronnymi. Liczba zapytań rośnie i są to przyrosty rzędu 20-30%. W tej chwili nie widzimy jeszcze, żeby te przyrosty w ofertowaniu zamieniały nam się na istotne wzrosty konwersji, a więc zakładamy, że klienci to zainteresowanie przekują na sprzedaż w okresach późniejszych, natomiast jest to bardzo dobry prognostyk dla życiowych ubezpieczeń indywidualnych w przyszłości. Również z tymi parametrami zdrowotnymi. Jeśli chodzi o obszar zdrowotny, kontynuując kwestię przychodową, przychody w obszarze zdrowotnym rosną i patrząc na I kwartał, myśmy zanotowali ponad 231 mln przychodu z tytułu usług zdrowotnych. Gdybyśmy popatrzyli na urocznienie tej składki, to zbliżamy się do deklarowanego na koniec roku 2020, strategicznego celu ponad miliarda przychodu. Osiągamy wzrosty zarówno w sferze funkcjonowania placówek medycznych, jak i w obszarze ubezpieczeń i abonamentów. Liczba umów zdrowotnych rok do roku urosła nam o ponad 300 tysięcy, także w tym momencie możemy pochwalić się już portfelem ponad 2 mln 700 tys. umów, które są aktywne w naszych portfelach.

Przechodząc do aktywów pod zarządzaniem i rozwoju współpracy z bankami. Tomek wspominał wcześniej o tym, że jesteśmy jednym na rynku TFI, które zanotowało napływ netto do funduszy. To cieszy, to jest też pewna oznaka zaufania do PZU. Obserwowany spadek PTE PZU, jest wynikiem przede wszystkim kondycji rynkowej w dużo mniejszej skali tzw. efektu suwaka. Więc tutaj powiedziałabym, że nie ma nic nienaturalnego, zachowujemy się tak jak zachowuje się rynek. Jeśli chodzi o współpracę z bankami, ta współpraca bardzo pięknie nam się rozwija i w tej chwili w efekcie tej współpracy, banki przekroczyły tak naprawdę nasz udział w grupie do poziomu około miliarda złotych. W I kwartale udział PZU w rynku bancassurance, urosł o ponad 5,5%. Także ta współpraca nasza w grupie, również ja myślę, że przynosi w tej chwili wymierne efekty, nie tylko na poziomie synergii kosztowych, które na poziomie strategicznym już zostały osiągnięte, ale również na poziomie przychodowym. Warto również wspomnieć o rozwoju współpracy pomiędzy nami a Aliorem, w zakresie platformy Cash, która szczególnie w tej chwili wydaje się być doskonałym parametrem utrzymującym klientów, bo jest takim po prostu klasycznym dostępem do relatywnie taniej gotówki, natomiast jednocześnie jest takim elementem integrującym współpracę pomiędzy grupą ubezpieczeniową PZU i częścią bankową.

Tomasz Kulik, członek Zarządu PZU: Przejdźmy w takim razie teraz do wyników finansowych. Dziękuję Elu za podsumowanie sprzedaży. Jeżeli chodzi o wyniki finansowe, to tak jak wcześniej powiedziałem, chcielibyśmy Państwu w tym bardzo nietypowym okresie, zaproponować nieco inne spojrzenie na te wyniki i próbę oddzielenia tych rzeczy, która jest spowodowana i związana tą szczególną sytuacją okołokoronawirusową i tego wszystkiego co jest związane z naszą podstawową działalnością i ma mniejszy w związku z tym wpływ i podatność na te negatywne zjawiska, z którymi dzisiaj musimy sobie radzić. Także wychodząc od tego wyniku 116 i starając się go zdekomponować, możemy powiedzieć w ten sposób – z punktu widzenia Covidu, to co wpłynęło na ten wynik, to nieco niższa szkodowość, widoczna po stronie zarówno ubezpieczeń komunikacyjnych, majątkowych, jak i delikatnie życiowych, wynikające wprost z lockdownu, z mniejszego ruchu jaki obserwowaliśmy zwłaszcza w marcu i tego, że to przełożyło się wprost na częstości zarówno po stronie majątkowej, jak również nieco niższe częstości, jeżeli chodzi o ryzyka medyczne.

W części inwestycyjnej I kwartał charakteryzuje się występowaniem przejściowych niezrealizowanych różnic kursowych na instrumentach zabezpieczających portfel nieruchomości. W każdym I i III kwartale o tym mówimy, ten efekt, tak jak Państwo wiedzą, na koniec półrocza i na koniec roku zostaje wyzerowany. Tutaj chodzi o możliwość zastosowania tego samego kursu złoty/euro do wyceny nieruchomości i do wyceny pozycji zabezpieczającej. W przypadku pozycji zabezpieczanej tym kursem obowiązującym na koniec daty bilansowej jest kurs z ostatniej wyceny operatów szacunkowych, która wykonywana jest zawsze na koniec półrocza i koniec roku. Jeżeli chodzi o dwa kolejne elementy, to to jest wpływ różnic kursowych, mówimy o deprecjacji waluty, z jednej strony na portfel główny, z drugiej strony na wycenę rezerw walutowych, w związku z tym to raz jeszcze bardzo ładnie pokazuje, jak domknęta pozycję walutową mamy, my nie jesteśmy organizacją, która stara się być beneficjentem zmian kursowych, to nie jest nasza działalność podstawowa, jesteśmy w pełni domknięci.

Kolejny element – wycena akcji. Jak Państwo doskonale wiecie, o tym za chwilę będziemy jeszcze mocniej mówić, wybuchł koronawirus i z poziomu 2,200-2,300, jeżeli chodzi o WIG20, my spadliśmy w okolice 1,500. W związku z tym to były duże przeceny, które wpłynęły na naszą bardzo ograniczoną ekspozycję na tego typu instrumenty. My dość długo pracowaliśmy na tym, żeby nasz portfel nieco lepiej uodpornić na tego typu sytuacje, w związku z tym weszliśmy w rok 2020 bardzo dobrze do tych szoków przygotowani, pomimo tego strata wynikająca z przeceny i z sytuacji na polskiej giełdzie. W tym obszarze bankowym z kolei dwa zdarzenia. Pierwsze to ryzyko kredytowe i rezerwy, które po stronie podmiotów bankowych zostały rozpoznane w kontekście spodziewanego pogorszenia się jakości portfela kredytowego i nasz udział w tych rezerwach. I druga duża pozycja, odpis wartości firmy Alior Bank, którą po pierwszych dwóch obniżkach stóp procentowych, byliśmy zmuszeni rozpoznać i obciążała ona wyniki I kwartału. Dlaczego proponujemy takie spojrzenie na to? Dlatego, że ono dużo lepiej odzwierciedla to co się dzieje z naszą działalnością podstawową i to w jaki sposób i jakie są fundamenty tejże działalności, one pokazują, że w powtarzalny sposób my jesteśmy w stanie rosnąć i ten wzrost jest wysoki, to jest 8% rok do roku. Przechodząc przez nasz rachunek wyników, poczynając od sprzedaży, Ela już dokładnie nas przeprowadziła przez poszczególne elementy, które wpływały na tę sytuację, ja tylko przypomnę, wzrost 3,3% I kwartał do I kwartału, znacznie wyższa dynamika niż o tej samej porze w zeszłym roku, co szczególnie cieszy biorąc pod uwagę nieco gorszą koniunkturę, presję cenową w ubezpieczeniach komunikacyjnych oraz nieco niższe konwersje na nowym biznesie, szczególnie w marcu, w kontekście oczywiście koronawirusa. Odszkodowania i świadczenia wypłacone istotnie niżej, co z jednej strony zaraz zobaczymy po stronie rentowności, zarówno w ubezpieczeniach majątkowych, jak i w ubezpieczeniach na życie, także bardzo dobre wyniki z działalności ubezpieczeniowej, rentowność ubezpieczeniowa, której byliśmy beneficjentem w tym kwartale. Wynik na działalności inwestycyjnej, po raz pierwszy w tej linii wartość na czerwono, wartość ujemna, natomiast ja chciałbym od razu uspokoić, za chwilę o tym będziemy mówić w detalach, na tę wartość składają się trzy główne pozycje. Jest to portfel główny, gdzie te wyniki są bardzo wysokie i niereprezentatywnie wysokie, biorąc pod uwagę sytuację na rynkach finansowych. Drugim takim elementem, który właśnie zaważył na tej linii, to są wyniki inwestycyjne naszych klientów, realizowane na ich strategiach w oparciu o produkty PZU. Strategiach, które w I kwartale tego roku charakteryzowały się dość dużym apetytem na ryzyko i można powiedzieć tak, wybuchł koronawirus i niestety nasi klienci rozpoznali to, jeżeli chodzi o efektywność tychże strategii. Trzeci element to jest ten element, o którym już mówiliśmy, czyli element przejściowy, wynikający z niedopasowania po stronie sektora nieruchomości pozycji zabezpieczonych i zabezpieczających.

Jeżeli chodzi o koszty administracyjne, tutaj rośniemy 10% rok do roku. Na ten wzrost największy wpływ mają oczywiście koszty osobowe. My byliśmy, tak samo jak cały rynek, pod dużą presją inflacji płacowej w zeszłym roku. Od kilku lat mieliśmy do czynienia z rynkiem pracownika, ceny wynagrodzenia dość istotnie rosły, no i to również dotyczyło PZU. Staraliśmy się dla naszych pracowników stworzyć atrakcyjne warunki pracy, łącznie z tym, że zaproponowaliśmy i od jakiegoś czasu to jest elementem wynagrodzenia, taką formułę udziału w zysku, która zachęca do tego, żeby realizować ponadprzeciętne wyniki, których później

jest się beneficjentem. Jeżeli chodzi o koszty akwizycji, tutaj wzrost, natomiast ten wzrost jest wprost związany z tym, że realizujemy wyższe sprzedaże i w naszym portfelu dużo więcej ważą produkty poza komunikacyjne, charakteryzujące się w dystrybucji nieco wyższymi kosztami akwizycji, natomiast to jest coś co cieszy, ponieważ dzisiaj ten segment rynku jest dużo bardziej rentowny i nie jest poddany tak mocnej presji jak biznes komunikacyjny. Podsumowując, zysk netto w tym elemencie poza bankowym 577 mln, niestety byliśmy zmuszeni w istniejącej sytuacji makroekonomicznej, rozpoznać utratę wartości na Aliorze – 516 mln i te dwa elementy w powiązaniu z nieco niższą kontrybucją samego sektora bankowego, wspominaliśmy o wyższym ryzyku kredytowym i dodatkowych rezerwach, które po stronie segmentu bankowego zostały dotworzone w I kwartale, zamykamy kwartał na poziomie 116 mln.

To co chciałbym raz jeszcze podkreślić, bardzo wysokie ROE na działalności powtarzalnej stabilny wskaźnik mieszany, jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe. Pomimo spadku cen w komunikacji, pomimo wzrostu kosztów likwidacji, ja przypomnę, one rosły o kilkanaście procent zarówno po stronie OC jak i AC. Marża w ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych bardzo wysoka, łamiąca dotychczasowy trend niskiego I kwartału. Koszty akwizycji lekko rosnące w kontekście zmiany mix-u produktowego oraz koszty administracyjne pozostające pod bardzo mocną kontrolą.

Dwa słowa teraz na temat tego co się dzieje od strony rentownościowej w naszych poszczególnych segmentach. Więc jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe, to przede wszystkim wzrost i przekierowanie ruchu w kanały zdalne. To co obserwowaliśmy w I kwartale, o czym już wspominałem, spadek częstości szkód komunikacyjnych. On w swoim takim najlepszym okresie był 30-35% poniżej naszego średnioterminowego wskaźnika częstości szkód, natomiast dzisiaj tak jak rozmawiamy, jesteśmy już praktycznie na poziomach sprzed koronawirusa. Niestety to co się wydarzyło jednocześnie, ze względu na deprecjację waluty i wzrost kursu euro, to wzrost średniej szkody, szczególnie szkody zagranicznej, to wzrost części zamiennych, które są w znakomitej większości wyceniane w euro, ze względu na to, że są produkowane poza granicami Polski i to wszystko będzie z nami nieco dłużej niż te uzyski, które w pierwszym kwartale, częściowo jeszcze w drugim, rozpoznaliśmy na niższych częstościach. Wyższa rentowność w ubezpieczeniach poza komunikacyjnych. Bardzo fajne przebiegi, jeżeli chodzi o ubezpieczenia rolne, majątkowe, mieszkania i majątek, szczególnie małych, średnich firm. Wysoka rentowność w poza komunikacji, jeżeli chodzi o ubezpieczenia korporacyjne, które łącznie kontrybuowały rok do roku więcej ponad 30 mln.

Co robimy? Robimy i staramy się cały czas przejść na zarządzanie i kreowanie długookresowej wartości klienta, staramy się odczepić od myślenia przez pryzmat rentowności na jednym produkcie, staramy się optymalizować z punktu widzenia rentowności na kliencie, na całym jego koszyku, bez względu na to, gdzie ta marża produktowa się osadza. Oczywiście na to trzeba nałożyć wymagania regulacyjne, natomiast biorąc to pod uwagę, to jest zupełnie inna filozofia zarządzania ceną. Oczywiście cały czas pracujemy nad rozwiązaniami, jeżeli chodzi o zmiany taryfowe, cały czas prowadzimy projekty, które pozwalają nam jeszcze bardziej ziarniście zarządzać naszymi cenami. Tutaj mówię o taryfikacji 3.0. Po stronie ubezpieczeń na życie, w I kwartale tego roku, tak jak wspomnieliśmy, wyższe marże i po raz pierwszy powyżej 20% rentowności na ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych. To jest związane z dwiema rzeczami. Przede wszystkim niższa szkodowość ubezpieczeń paramedycznych, ale również niższe śmiertelności, które są potwierdzone danymi z całej populacji, nie tylko populacji w Polsce, ale i w Europie, pomimo tego, że w marcu mieliśmy do czynienia z koronawirusem. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia indywidualne, tutaj spadek marży o 3,7%, natomiast biorąc pod uwagę to, że my w tym obszarze rośniemy i to rośniemy dość dynamicznie, Ela o tym wspominała, to w wartościach bezwzględnych ten segment kontrybuował mocniej do wyniku skonsolidowanego.

Dwa słowa na temat tego co się dzieje po stronie śmiertelności, po stronie szkodowości w ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych. Tak jak Państwo widzicie, my od tego piku

śmiertelności, czy też liczebności zgonów w Polsce z roku 2017, jesteśmy istotnie poniżej w I kwartale roku 2020, to jest 8% dokładnie pomiędzy tymi skrajnymi okresami, 1,5% w stosunku do zeszłego roku. Także tutaj rozpoznaliśmy tę sytuację w postaci niższej szkodowości, jeżeli chodzi o śmiertelność głównego ubezpieczonego, śmiertelność współubezpieczonych. Również dobre rentowności na produktach paramedycznych. Tutaj mówimy o leczeniach szpitalnych, mówimy o trwałych uszczerbkach, ciężkich zachorowaniach, to wszystko spowodowało, że w tym segmencie byliśmy w stanie pokazać szkodowość na poziomie pierwszy raz od 2012 roku poniżej 70%.

Jeżeli popatrzymy sobie na naszą notę segmentową, to ona raz jeszcze potwierdza bardzo mocną odporność tego biznesu ubezpieczeniowego na sytuację koronawirusową. Jeżeli chodzi o wskaźnik mieszany po stronie ubezpieczeń majątkowych i osobowych w Polsce, to już mówiliśmy – 87,4% i on jest tak samo wspierany przez ubezpieczenia masowe jak i korporacyjne, gdzie realizujemy dzisiaj solidne marże. Po stronie ubezpieczeń na życie powyżej 20%, nie tylko w tym obszarze ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych, ale na całym portfelu, łącznie z ubezpieczeniami indywidualnymi. Po stronie naszych spółek zagranicznych również wysokie wyniki, co powoduje, że działalność ubezpieczeniowa i nasz portfel w szczególności, okazuje się być bardzo odporny na te wstrząsy koronawirusowe. Równie dobrze w ten rok weszliśmy, jeżeli chodzi o przebudowę portfela lokat i naszego portfela głównego. Ja przypomnę tylko coś o czym mówiliśmy wielokrotnie w zeszłym roku, czyli zmiana filozofii zarządzania z filozofii, która koncentruje się na realizacji krótkoterminowych zysków na filozofię długoterminową, gdzie te wahania spowodowane zmianą sentymentu do rynku czy do instrumentu, są niwelowane i przepuszczane przez kapitał. Ograniczenie zaangażowania w najbardziej ryzykowne instrumenty, instrumenty equity, zwiększenie aktywności na rynku obligacji długoterminowych, reedukacja najbardziej ryzykownych zaangażowań zagranicznych, zarówno z punktu widzenia geografii, jak i z punktu widzenia sektora. Zwiększenie płynności. I gdybyśmy spojrzeli na nasz portfel jako całość, to możemy powiedzieć tak – w 82% to są obligacje, z czego 63% to obligacje skarbowe, dalsze 10% to instrumenty rynku pieniężnego, dalsze 7% to nieruchomości i to jest wydaje się najlepsza recepta na to, jak powinna wyglądać struktura portfela lokat w bardzo zmiennych i niepewnych czasach. I to wszystko spowodowało, że dzisiaj możemy mówiąc do Państwa, pokazać rentowność na poziomie nadwyżki ponad stopę wolną od ryzyka, 190 punktów.

Jeżeli chodzi o poszczególne kawałki, portfel korporacyjny, ja podkreślę, wyłącznie investment grade, wyłącznie. Bardzo defensywny charakter portfela, tutaj mówimy o takich sektorach jak IT, data processing, data mining, wysokie technologie, komunikacja. To jest coś co powoduje, że ten portfel ma taki charakter niskiego lub umiarkowanego ryzyka i jest bardzo dobrze przygotowany w naszym odczuciu na sytuację z jaką mamy do czynienia. Jeżeli chodzi o portfel nieruchomości, portfel bardzo dobrze zdywersyfikowany, portfel w 100% domknięty, jeżeli chodzi o ryzyko kursowe, portfel, który w swojej znacznej części, operuje w segmencie logistyki, czyli magazyny, czyli miejsca wysokiego składowania, które są zlokalizowane na obrzeżach miast i stanowią bazę dla całego e-commerce, a widzimy wszyscy, że szczególnie w sytuacji związanej z koronawirusem, to jest kierunek, w którym handel zmierza. Także dzisiaj zarówno po stronie portfela dłużnego, jak i nieruchomości, wydaje nam się, że jesteśmy dobrze ulokowani, jeżeli chodzi o strategiczne obszary, w których tak naprawdę będzie następował wzrost, a my powinniśmy być tego wzrostu beneficjentem. Wspominałem już o tym, że w tym obszarze mamy przejściowe różnice kursowe w każdym I i III kwartale, wynika to z różnego kursu zastosowanego do pozycji zabezpieczonej i zabezpieczającej, w przypadku pozycji zabezpieczonej to jest kurs z ostatniego operatu szacunkowego, w tym przypadku cały czas jeszcze kurs z końca roku.

Jeżeli chodzi o cały wynik z działalności inwestycyjnej, portfel główny 421 mln, bardzo dobry rezultat. Niestety tego samego nie mogą o sobie powiedzieć nasi klienci, którzy niestety na swoich strategiach, tak jak wspominałem, nie zrealizowali, ale rozpoznali stratę w I kwartale. Także wysoka nadwyżka rentowności, stabilny wynik odsetkowy, budowa nowych portfeli długu korporacyjnego, ale również

wzrost wyceny portfela obligacji stałokuponowych, realizacja zysków na tych portfelach OCI, no i pozytywna kontrybucja aktywów wycenianych w euro, które w 100% zabezpieczają naszą pozycję po stronie zobowiązań ubezpieczeniowych.

Jeżeli chodzi o koszty, no to tutaj dwa słowa powiedzieliśmy, rosnące koszty osobowe, ale również rosnące koszty IT, z jednej strony opłaty licencyjne, z drugiej strony amortyzacja tego wszystkiego co odpowiada dzisiaj za automatyzację tego wszystkiego co jest związane z nowymi systemami, które pozwalają nam nie tylko w back office, ale we front office, kontaktować się i realizować nasze strategie z naszymi klientami. Ela wspominała o Moje PZU, dzisiaj to jest platforma, na której mamy ponad milion klientów, co jest bardzo dobrym prognostykiem i dobrze nas pozycjonuje, jeżeli chodzi o sytuację zarówno pandemiczną, jak i post pandemiczną. O wypłacalności mówiliśmy, bardzo wysoki poziom, który w znacznej mierze jest spowodowany rekomendacjami KNF-u, potwierdzonymi w liście przewodniczącego z 26 marca, do sektora zarówno ubezpieczeniowego, jak i bankowego w Polsce, który zarekomendował pozostawienie wyników wypracowanych w zeszłym roku, ze względu na niepewność około koronawirusową. My oczywiście do tych rekomendacji zastosowaliśmy się, w związku z tym istotny skokowy wzrost środków własnych, spotęgowane w czwartym kwartale dość dobrym wzrostem wyniku ekonomicznego, na działalności ubezpieczeniowej i lokacyjnej.

Dwa słowa na temat podsumowania realizacji strategii 2017-20. Jest to dość szczególny rok, ponieważ z jednej strony jest to ostatni rok naszej strategii. Z drugiej strony jest to rok, który jest poddany gigantycznej presji, wynikającej z tej sytuacji z którą mamy do czynienia. W związku z tym pod koniec tego roku na pewno będziemy chcieli Państwu zaprezentować nową strategię, ale nową strategię już adresującą tą sytuacją, z którą teraz się borykamy, która będzie trochę naszą odpowiedzią, z jednej strony na niepewność, a z drugiej strony odpowiedzią na to wszystko co będzie wyzwaniem zarówno w segmencie ubezpieczeniowym, jak i w segmencie bankowym po powrocie do nowej normalności. Także podsumowując, na razie wszystko wskazuje na to, że z punktu widzenia udziału w rynku, biorąc szczególnie pod uwagę pandemię, nie będziemy w stanie zrealizować tego celu, niecałe 34% udziału w rynku na poziomie skonsolidowanym po stronie majątkowym, przy wysokiej rentowności, przekraczającej cel strategiczny, przypomnę, cel strategiczny 92%, my 87,4%, jednocześnie z bardzo wysoką kulturą kosztów administracyjnych i ich udziałem w sprzedaży. Z punktu widzenia liczby klientów po stronie życiowej, 10,5 mln przy celu na poziomie 11 mln i bardzo wysokiej marży, która szczególnie w tym pierwszym kwartale była spotęgowana niską śmiertelnością oraz efektywnością i rentownością po stronie ryzyk paramedycznych. Aktywa klientów zewnętrznych pod zarządzaniem, tutaj polska giełda i portfel po stronie PTE miały największy wpływ na tę sytuację, w związku z tym spadek w stosunku do końca zeszłego roku, również luka w stosunku do celu strategicznego. Nie udało się dotychczas być uczestnikiem konsolidacji tego rynku i być może dobrze, ponieważ to co się wydarzyło na rynku, a co się przełożyło, z jednej strony na giełdy, a z drugiej strony stopy procentowe, powodowałyby, że my tę wartość, o której pewnie myślelibyśmy przed koronawirusem, moglibyśmy mieć problem, żeby ją zrealizować. Pomimo tego, kontrybucja tej linii biznesowej do wyniku skonsolidowanego powyżej celu strategicznego, przy nadwyżce stopy rentowności ponad stopę wolną od ryzyka 190 punktów, także bardzo wysoko, mówiliśmy dlaczego. Jeżeli chodzi o przychody po stronie zdrowotnej, patrzymy na nie w sposób uroczony, 912, cel – miliard, wierzymy, że do dowiezienia do końca tego roku. Marża EBIDTA poniżej celu strategicznego, natomiast na to wpłynęło z jednej strony spowolnienie, a w pewnym momencie po prostu zamknięcie placówek medycznych, znowu w świetle koronawirusa. Wierzymy, że ta sytuacja jest do nadrobienia do końca roku. Po stronie bankowej, jeżeli chodzi o aktywa, cel wydaje się w zasięgu, natomiast pewnie będziemy musieli rozpoznać różnice, jeżeli chodzi o kontrybucję tego segmentu do wyniku skonsolidowanego na koniec roku. Ostatecznie zamykamy kwartał na poziomie zwrotu na kapitale niecałe 3%, z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych, zdarzeń covidowych, na poziomie 20%, co cieszy.

Dwa słowa jeszcze na temat koronawirusa i jak na niego patrzymy. Cały czas monitorujemy te wszystkie czynniki, które są związane z pandemią, a wpływają na naszą możliwość realizowania naszych celów, zarówno w okresach bieżących, jak i w okresach przyszłych. Patrzymy na to z punktu widzenia takiego układu rachunku wyników, czyli przychody, koszty, inwestycje, osobno działalność ubezpieczeniowa, działalność bankowa.

I tak podsumowując, jakie widzimy wyzwania? Po stronie ubezpieczeń, to przede wszystkim wyhamowanie nowej sprzedaży, niższe wolumeny, jeżeli chodzi o nowy biznes, ze względu na spadek ofertowania i poziom konwersji. Z drugiej strony jest to offsetowane rosnącym poziomem wznowień na portfelu, co jest o tyle pozytywnym sygnałem, że wznowienia nie kosztują akwizycji. Natomiast w zależności od tego co się będzie działo w dalszej części roku, jaki kształt będzie miał ten koronawirus i ten kryzys, o którym już otwarcie się mówi, czy to będzie taka litera V, czy to będzie litera U, czyli powolny powrót do normalności, czy czeka nas druga fala, czyli kształt litery W. W drugiej części możemy obserwować spadki, jeżeli chodzi o zainteresowanie naszych klientów produktami nieobowiązkowymi. Możemy obserwować wzrosty bezrobocia, czym mogą towarzyszyć odejścia po stronie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych, natomiast po to, żeby ograniczyć skalę tego, po to, żeby dobrze przygotować się do tej sytuacji postpandemicznej, bardzo mocno musimy inwestować w technologie i z takiego tradycyjnego ubezpieczyciela, stać się bardziej ubezpieczycielem cyfrowym. Po stronie kosztów działalności, to przede wszystkim częstości szkód, ale również waluta, koszty części zamiennych oraz koszty świadczeń, szczególnie po stronie szkód zagranicznych, także ryzyko kredytowe w produktach ubezpieczeniowych, czyli różnego rodzaju gwarancje kontraktowe, ubezpieczenia finansowe, ubezpieczenia płatności, to wszystko co związane jest z możliwością regulowania przez naszych klientów ich zobowiązań, tudzież zobowiązań ich klientów, które w skrajnym przypadku będziemy musieli przejmować na siebie. Nie obserwujemy tego, natomiast zdajemy sobie sprawę z tego, że takie ryzyko jest, w związku z tym staramy się odpowiednio zabezpieczać i oferując zwłaszcza dzisiaj tego rodzaju ubezpieczenia, mieć pewność, że jesteśmy dobrze zabezpieczeni w stosunku do naszych klientów.

Jeżeli chodzi o biznes interruption, coś o co często Państwo pytacie, ja przypomnę tylko, że to ubezpieczenie działa w momencie, kiedy jest związane z ryzykiem majątkowym, jeżeli takiej sytuacji nie ma, to nasza ekspozycja jest bardzo ograniczona. Tak samo jak jest ograniczona na sektor turystyczny, w związku z tym nasza obecność w tych sektorach, które są szczególnie podatne na pandemię jest ograniczona, w związku z tym dzisiaj nie mamy tutaj dla Państwa złych informacji, wręcz odwrotnie, jedyne koszty jakie ponosimy to są koszty związane z naszym dostosowaniem się do tej niecodziennej sytuacji. Po stronie inwestycji wydaje się, że już ten temat omówiliśmy. Działalność bankowa, z jednej strony stopy, z drugiej strony stopy, z trzeciej strony stopy i chyba to będzie coś co będziemy odmieniać przez przypadki i przez wszystkie liczby w tym roku. Duża presja i obniżka stóp procentowych, które będą wpływały na wyniki odsetkowe banków i możliwość realizacji przez nie ich własnych strategii, które później oczywiście przekładają się na wynik skonsolidowany. Z drugiej strony oczywiście ograniczenie popytu na kredyt. Z trzeciej potencjalne rezerwy, które częściowo już się pojawiły, banki raportowały nie tylko nasze, ale wiele banków na rynku już raportowało pojawiające się rezerwy w kontekście spodziewanego pogorszenia jakości książki kredytowej. Także to jest coś z czym będziemy musieli sprostać i obserwować to w dalszych kwartałach tego roku. I oczywiście odpis, który w przypadku Aliora rozpoznaliśmy już w I kwartale. I to jest szanowni Państwo wszystko co mamy do przekazania w tej głównej części prezentacji i teraz proponuję żebyśmy przeszli do sekcji pytań i odpowiedzi.

Jeżeli nie ma pytań przez telefon, to możemy przejść do pytań z Internetu. Nie wiem,

Pytanie: Pytanie w kontekście postrzegania PZU jako spółki dywidendowej. Pekao oraz PKO BP, pozostawiły odpowiednio 75% oraz 100% zysku za rok 2019 jako niepodzielony, co pozostawia im

możliwość i elastyczność przyszłej wypłaty dywidendy z zysku 2019. PZU nie zdecydowało się na taki ruch. Dlaczego?

Szanowni Państwo, ja mogę odpowiedzieć na to pytanie w ten sposób – nasze zachowanie, sposób w jaki się zachowaliśmy, nie przekreśla możliwości wypłaty dywidendy w roku 2020. Gdyby doszło do normalizacji sytuacji związanej z koronawirusem i gdybyśmy mieli pewność, oczywiście potwierdzoną w dialogu z KNF-em, że takowa transakcja jest postrzegana przez regulatora jako niezagrażająca możliwości realizowania przez PZU swoich zobowiązań w stosunku do jego klientów. W związku z tym nie chciałbym stworzyć błędnego wrażenia, że oto od tego tematu odeszliśmy. Tak szybko jak będziemy w stanie wrócić do normalności, tak szybko jak ten temat będziemy w stanie przepracować z KNF-em, bo nie ukrywam, że to wymaga rozmowy z KNF-em, tak szybko będziemy w stanie Państwu zaproponować być może powrót do tematu dywidendy. Natomiast dzisiaj jesteśmy w bardzo trudnej sytuacji i nie mówię tutaj o sytuacji związanej z portfelem ubezpieczeń, natomiast sytuacji, na którą bardzo mocny wpływ mają szczególnie stopy procentowe i tak długo jak my sami nie będziemy mieli pewności, że mamy tę sytuację bardzo dobrze rozpoznaną i pod kontrolą, no to nie będziemy takich rozwiązań promować. Sytuacja jest, tak jak wspominałem, zupełnie nowa i my dzisiaj jesteśmy w otoczeniu gospodarczym, w którym koszt pieniądza w czasie praktycznie nie istnieje.

Kolejne pytanie – jakiego poziomu wyników inwestycyjnych na głównym portfelu należałoby się spodziewać w tym i kolejnych latach, przy obecnym poziomie stóp, zakładając brak znacznych ruchów rynkowych? Chodzi o estymację wpływu niższych stóp na wynik. No więc ja mogę odpowiedzieć na to pytanie w ten sposób, przejdę do slajdu, który pokazuje strukturę naszego portfela. Widzicie Państwo, że na nasz portfel zbudowany jest w znacznej mierze z instrumentów, które są wycenione w zamortyzowanym koszcie. W związku z tym z instrumentów, które odzwierciedlają tę filozofię trzymaj i kup, filozofię długoterminową, które są w znacznie mniejszym stopniu podatne na tego typu ruchy i tu mówimy oczywiście o podatności księgowej, bo ja przypomnę, że w przypadku bilansu ekonomicznego wszystko jest wyceniane do rynku. Natomiast druga część mojej odpowiedzi będzie następująca. Biorąc pod uwagę obligacje, które mamy w portfelu i ich wrażliwość na stopę procentową, możemy powiedzieć w ten sposób, że w przypadku portfela tego nie HTM-owego, zmiana stopy o 1 punkt procentowy, to jest około 5 mln zł. W związku z tym łatwo sobie przeliczyć naszą wrażliwość w zależności od tego w co wierzymy i jak to będzie się kształtowało. Mogę również powiedzieć, że średnio w tym portfelu mark to market, duracja naszych obligacji to jest około 5 lat, co też jest dość istotną informacją i znowu w zależności od tego w co Państwo wierzycie, jak uważacie, że będzie się zmieniała cała krzywa, czy jak bardzo stromo na początku i na końcu, można w ten sposób dokonać odpowiednich kalkulacji.

Pytanie: Jak znacząca może być poprawa combined ratio w Q2, przy spadku szkodowości i jak duży może mieć to wpływ na wskaźnik w całym roku? Ja myślę, że częściowo odpowiedzieliśmy na to pytanie. Szanowni Państwo, sytuacja z którą mieliśmy do czynienia w I kwartale, w II kwartale w moim odczuciu, tu przekażę jeszcze za chwilę głos Eli, będzie wyzerowana i z jednej strony te wszystkie pozytywne historie związane z niższymi częstościami, ja rozumiem, że do tego nawiązuje pytanie, będą wyzerowane wyższymi kosztami samych szkód i tutaj problem polega na tym, że o ile w pierwszym kwartale byliśmy beneficjentami tej sytuacji, w drugim kwartale być może będzie taki break event, to z wyższymi kosztami szkód zostaniemy na dłużej, a ta tarcza jaką przez chwilę mieliśmy, wynikająca z niższych częstości, spowodowanej tym, że był ograniczony ruch po prostu zniknie. W związku z tym myślę, że teza dotycząca znacznej poprawy combined ratio w q2, chyba nie jest prawdziwa.

Elżbieta Häuser-Schöneich, członek Zarządu PZU: Jeszcze tylko może do tego dodam, pamiętajcie Państwo, że my też rozmawiamy o pewnych zmianach, jeśli chodzi o strukturę portfela. To co pokazaliśmy w pierwszym kwartale, czyli istotnie szybszy wzrost w poza komunikacyjnych ubezpieczeniach mogą zagrać na naszą korzyść. Jednocześnie to doświadczenie bardzo krótkie, bo w zasadzie półtoramiesięczne, mniejszej szkodowości w OC, w zasadzie możemy w tej chwili już zweryfikować. My w zasadzie już w tej

chwili wróciliśmy do częstości, które obserwowaliśmy przed Covid-19. Zastanawiamy się również nad tym, czy ta częstość w związku z tym, że klienci przez relatywnie długi czas byli odzwyczajeni od takiego klasycznego trafiku na ulicach, czy on przypadkiem nam się leciutko nie odwinie w kierunku nieco częstszych stłuczek. Więc ja proponowałabym, tutaj prezentuję bardzo zachowawczą postawę, jeśli chodzi o oczekiwania spadającego combined ratio, szczególnie na portfelu komunikacyjnym.

Pytanie: Jakie widzimy trendy cenowe w ubezpieczeniach samochodowych? Czy spadek szkodowości prowadzi do presji na ceny? Jaka jest sytuacja OC vs AC?

Elżbieta Häuser-Schöneich, członek Zarządu PZU: No może znowu wróciłabym do prezentowanego materiału. My pokazaliśmy Państwu zmianę, która się w tej chwili dzieje na rynku, istotnie mniejszy in flow samochodów nowych. Istotnie mniejszy in flow prywatnego importu. Oczywiście, że to nie jest wpływ gigantyczny na strukturę portfela samochodowego w Polsce, no ale jednak jakiś jest, a ta struktura również ciągnie za sobą cenę OC w dół. Ja mam też wrażenie, że przez chwile ubezpieczyciele na rynku polskim zachłystnęli się tą spadającą częstością i podejmowali przeróżne ruchy cenowe, które wydaje mi się, że nie będziemy ich obserwować w przyszłości. Zdanie, które myślę, że mogę wyrazić w imieniu PZU jest następujące – my potrzebujemy stabilizacji cen na rynku komunikacyjnym, potrzebujemy tak naprawdę rynku o przewidywalnej rentowności. To jest gwarant bezpieczeństwa rynku ubezpieczeń w Polsce i jeszcze raz zwracam uwagę Państwa na to, jaki jest udział generalnie w rentowności tego rynku PZU, to jest prawie 50% i my będziemy strażnikami zdecydowanie tej rentowności. Jestem przekonana, że nasz nadzorca również się temu rynkowi będzie przyglądał. Dziękuję.

Pytanie: Kolejne pytanie z JP Morgan – w Q1 było 403 negatywnej wyceny na długi i 440 pozytywnego cash flow hedge. Czy można poprosić o komentarz, o te pozycje? Gdzie się podziela pozytywna rewaluacja na obligacjach skarbowych?

Szanowni Państwo, to są dwa elementy. Pierwszy to sytuacja związana z pierwszym kwartałem i to wszystko co się działo w kontekście stóp. Drugą, nasze realizacje w I kwartale, czyli to co my robiliśmy, a co pozytywnie wpłynęło na wynik po stronie rachunku wyników.

Pytanie: Jakiego spadku składki przypisane w życie oraz majątku, należy się spodziewać w Q2? Co ze składką w całym 2020 – płasko czy spadek? Czy koszty akwizycji mogą znacznie spadać w Q2?

Ja myślę, że my możemy tak bardzo indykatywnie powiedzieć w to w co wierzymy, jeżeli chodzi o rok 2020, bo to wszystko zależy od tego, co się będzie działo szanowni Państwo jeżeli chodzi o koronawirusa, tę zmienność, na ile polska gospodarka wyjdzie z tego ochronną ręką, na ile w drugiej połowie roku będziemy borykać się z nikim PKB, z ujemnym PKB, które będzie w znacznej mierze drive'owane przez spadek po stronie konsumpcji, a jeżeli tak będzie, no to to się przełoży automatycznie na portfele ubezpieczeń, zarówno po stronie majątkowej, jak i po stronie życiowej. Jeżeli natomiast chodzi o koszty akwizycji czy mogą spaść w Q2, myślę że jest to nieuzasadnione oczekiwanie. My cały czas będziemy starali się rosnąć, szczególnie w ubezpieczeniach poza komunikacyjnych, a do tego, i to jest sytuacja, która zaczęła się już częściowo w I kwartale, my dla naszych agentów, my dla naszych pośredników, pracowników w oddziałach, zdecydowaliśmy się utworzyć pewnego rodzaju tarczę covidową, jeżeli możemy tak to nazwać. To znaczy, jak Państwo wiecie, pracownicy zajmujący się sprzedażą są wynagradzani od wolumenów. I nagle weszliśmy w świat, gdzie nikt nie chodzi po ulicach i bardzo ciężko jest o nowy biznes. Pomimo tego my nie zamykaliśmy naszych oddziałów, nasze oddziały były otwarte, natomiast w ograniczonym czasie, ruch w tych oddziałach był praktycznie zerowy. Po to, żeby nie doprowadzić do sytuacji w której nasi pośrednicy, agenci, pracownicy oddziałów, sfrustrowani tą sytuacją, sfrustrowani tym, że nie są w stanie zarabiać, odejdą albo przebranzowią się, my zaproponowaliśmy im pewien element wynagrodzenia, który nie jest związany z wolumenem, w związku z tym będziemy rozpoznawać taką sytuację, w której nasze koszty akwizycyjne będą trochę rozsynchronizowane ze

sprzedażą, właśnie z tego względu, natomiast zrobiliśmy to świadomie po to, żeby największego aktywa jakie ma grupa PZU, to znaczy własna sieć sprzedaży, nie zniszczyć w tym bardzo trudnym okresie. Natomiast tutaj poprosiłbym Elę o rozwinięcie.

Elżbieta Häuser-Schöneich, członek Zarządu PZU: Jeszcze krótki komentarz, bo ja rozumiem, że to pytanie szło w kierunku kosztów akwizycji związanych z nowym biznesem vs biznes portfelowo odnawiany. Proszę Państwa, myślę, że trzeba o tym mówić w kontekście przynajmniej trzech zmiennych. Jedną, zdecydowanie wzrosty utrzymania portfela, w jakiś sposób będą zmieniały się koszty akwizycji, ale my bardzo mocno sterujemy, to o czym powiedział Tomek, w sprzedaż w kierunku również poza komunikacyjnych ubezpieczeń, które ze swej specyfiki okazują się wyższymi kosztami akwizycji, to jest jedna rzecz. Druga, spodziewamy się, że ten poziom kosztów w dużej mierze będzie też powodowany zmianą udziału poszczególnych kanałów dystrybucji w naszej sprzedaży. Idziemy w kierunku, co pokazywaliśmy, w związku z sytuacją na rynku samochodowym szczególnie spadku udziału dilerów. Spadku udziałów pewnie kanałów zewnętrznych, które ze swej natury głównie docierają do klientów nowobiznesowych. Czyli znowu są uczestnikami tego rynku freefloatowego, co może działać na korzyść naszej struktury kosztów i to jest kolejny element, i wreszcie ten element, o którym wspominał Tomek, utworzenie tej tarczy, takiego pakietu pomocowego, będzie pewnie offsetowało te potencjalne korzyści, które uzyskamy z dwóch pierwszych wspomnianych przeze mnie elementów. Co do zasady, koszty dystrybucji, które mamy w grupie PZU, są istotnie lepsze niż te, które obserwujemy na rynku w Polsce. One są też niezmiennie konkurencyjne, jeśli chodzi o ich poziom vs rynki zagraniczne, o tym należy pamiętać. Jeszcze jeden może komentarz. Jeżeli z kolei pytanie szło w kierunku takim, czy zmiana modelu dystrybucyjnego, gdzie elementem tego rynku staje się technologia, która co do zasady ma swój koszt na początku jej wytworzenia, a później staje się w jakiś sposób neutralna, to moja odpowiedź brzmi w ten sposób – my bardzo mocno stawiamy na tak zwaną humanistyczną digitalizację, proszę o tym pamiętać. Czyli dla nas udział w kanałach zdalnych, udział technologii, będzie powiązany w dużej mierze zawsze z interakcją z naszymi agentami. Także tutaj też takiego jasnego przełożenia na udział kanałów zdalnych w spadającym koszcie, nie można robić. Dziękuję.

Pytanie: JP Morgan - liczba zgonów spadła w pierwszym kwartale tylko o 1,5% rok do roku. Z czego wynika tak istotna poprawa marży na ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych?

Szanowni Państwo, ja zapraszam do slajdu 24. Tu jest dokładnie odpowiedź na to pytanie. Na tak istotny spadek, spadła poprawa częstości zgonów na portfelu grupowym i indywidualnie kontynuowanym i z tego spadku o 5,2%, zgony odpowiadają za 3 punkty. Czyli na samym głównym ryzyku 3 punkty to jest śmiertelność. Pozostałe niecałe 2,5 punktu, można rozłożyć pomiędzy produkty zdrowotne, ryzyka paramedyczne. I tutaj możemy powiedzieć, część z tego uzysku, jeżeli mogę posłużyć się takim słowem, to jest sytuacja przejściowa, wynikająca z tego, że był lockdown, nikt nie chodził do lekarza, nie były realizowane usługi opieki medycznej, zarówno internistyczne, jak i diagnostyczne, jak i wyspecjalizowanych usług, w których jesteśmy obecni, a przypomnę, że jesteśmy obecni w kilkudziesięciu kluczowych specjalizacjach, jeżeli chodzi o sektor opieki zdrowotnej. W związku z tym wszystko co nie było zabiegiem ratującym życie, w tym okresie się po prostu nie wydarzyło. Ludzie bali się chodzić, zostali w domu. Część tego ruchu w naturalny sposób do nas wróci, w związku z tym zakładamy, że rozpoznamy być może już w drugim kwartale nieco większe częstości i szkodowość na tych ryzykach, natomiast zdajemy sobie też sprawę z tego, że każda placówka zdrowotna ma swoje capacity i bez względu na to jaki będzie popyt zgłaszany przez naszych klientów, to będziemy w stanie w tym okresie świadczyć tylko tyle usług, na ile jesteśmy w stanie pozwolić sobie przez przyzmat naszych lekarzy, naszych urządzeń. Także produkty zdrowotne to jest istotny element. Trwałe uszczerbki, znowu w kontekście lockdownu, ludzie nie chodzili po ulicach, nie skręcali sobie nóg, nie łamali nóg, nie przewracali się, w związku z tym trwałe uszczerbki na rekordowo niskich poziomach, natomiast muszę Państwu powiedzieć, że pierwszego dnia, kiedy otwarto parki, trwałe uszczerbki wróciły do normy, był powrót do standardowego poziomu zwichnięć, skręceń,

złamań i tak dalej. Także to jest naprawdę wprost związane z tym co obserwowaliśmy, czego już nie obserwujemy w pierwszym, na początku drugiego kwartału, także to wszystko przełożyło się na wyniki po I kwartale, jeżeli chodzi o szkodowość grupowych i indywidualnie kontynuowanych.

Pytanie: Jaka jest obecnie stopa techniczna? Czy seria cięć stopy procentowej przez Radę Polityki Pieniężnej jest wystarczającą przesłanką do obniżenia tej stopy? Jaka jest wrażliwość wyniku na cięcie stopy technicznej o 100 punktów bazowych? Ile wynosi dzisiaj wycena Alior Banku na bilansie skonsolidowanym? Wynosi tyle, ile wynosiła -516 mln, to mogę tak odpowiedzieć już. Za chwilę wrócę do tego pierwszego pytania, bo ono nie jest tak proste jak to drugie. Przesłanki wymienione za odpisem na Alior, czyli spadek przychodów wynikający z obniżenia stopy, możliwych odpisów na ryzyko, inna stopa dyskontowa, wspomniane TSUE, powinny dotyczyć też banku Pekao SA. Dlaczego odpis był tylko na Aliorze?

No dobrze, to ja zacznę te tematy bankowo-odpisowe, a później wrócę do stopy. Jeżeli chodzi o to w jaki sposób podchodzimy do rozpoznania ewentualnych odpisów, to proces wygląda w ten sposób – na koniec każdego kwartału przechodzimy przez analizę przesłanek, które mogą sygnalizować, że takowy pełen test powinien na daną datę bilansową zostać przeprowadzony. Te przesłanki zmaterializowały się jeżeli chodzi o Alior, te przesłanki się jeszcze nie zmaterializowały na koniec I kwartału, jeżeli chodzi o Pekao SA, w związku z tym taka a nie inna sytuacja. My oczywiście, żeby móc dobrze przez ten proces przejść, poprosiliśmy nasz bank o to, jak w stosunku do swojego pomysłu, który Alior Bank wyraził w strategii „Więcej niż bank”, ogłoszonej na początku tego roku, sytuacja związana ze spadkiem stóp procentowych wpływa na możliwość długoterminowego kreowania wartości. Dostaliśmy od banku kilka scenariuszy i na podstawie tych scenariuszy podjęliśmy tę decyzję. Tak jak wspominałem, na koniec I kwartału te przesłanki nie zmaterializowały się, jeżeli chodzi o większy bank, natomiast my do tej analizy wracamy na koniec każdego kwartału, gdyby się okazało, że wczorajsze decyzje są już, przeważają tę szalę, to oczywiście przejdziemy pełen test z Pekao na koniec półrocza, no i zobaczymy jaka będzie konkluzja. Czy ta wartość, która została odzwierciedlona w naszym sprawozdaniu jako nadwyżka ceny ponad wartość aktywów netto zidentyfikowanych na dzień nabycia, jest w stanie być przez ten bank zrealizowana przez przepływy, jakie będziemy na tej współpracy realizować czy też nie, na to pytanie damy odpowiedź w trakcie II kwartału. Natomiast jeżeli chodzi o stopę techniczną, czy seria cięć stopy procentowej przez RPP jest przesłanką? Oczywiście, że jest przesłanką. Jak Państwo wiecie, stopa techniczna w zależności od tego o jakich produktach, z której kohorty czasowej mówimy, jeżeli mogę posłużyć się takim stwierdzeniem, ona była różna i zgodnie z tym o czym mówią szczególnie polskie standardy rachunkowe, my musimy na pokrycie naszych zobowiązań techniczno-ubezpieczeniowych mieć portfel aktywów pokrywający je. Portfel aktywów, który ma odpowiednie parametry jakościowe, płynnościowe, gwarantuje spłatę tych zobowiązań, a stopa procentowa, czyli rentowność tych aktywów, jest w stosunku do stopy k o 20% wyższa, innymi słowy stopa k jest na poziomie 80% rentowności portfela na pokrycie rezerw techniczno-ubezpieczeniowych. Trudne zdanie z tego wyszło. W związku z tym to wszystko co się wydarzyło ostatnio, jest przesłanką do tego, żeby zastanowić się czy już czy nie, nasz portfel obligacji, bo oczywiście to jest portfel, który stanowi zabezpieczenie tychże zobowiązań, jest w stanie sobie poradzić w następnych latach, z portfelem już sprzedanym. Na pewno ta stopa rynkowa, to jest jasny komunikat, że produkty, nasza oferta produktowa musi być kompletnie przemodelowana. Bo takie produkty i taka oferta z jaką mieliśmy do czynienia dotychczas, jest nie do utrzymania w nowym świecie, tak go nazwijmy, z którym dotychczas nie musieliśmy się mierzyć. W związku z tym częściowo odpowiem na to w ten sposób, w naszym sprawozdaniu z kondycji i wypłacalności jest informacja jaka jest nasza wrażliwość BEL na zmianę parametrów i założeń ekonomicznych, i my dość mocno rozpoznaliśmy zmianę BEL ze względu na spodziewane zmiany po stronie stóp, natomiast nie chciałbym tu dzisiaj odpowiadać wprost na taką prostą wrażliwość na jeden czy sto punktów. Ja przypomnę tylko, że jest to problem nie tylko PZU, ale problem całego rynku i dzisiaj rynek będzie musiał sobie odpowiedzieć jak przez ten trudny temat przejść.

Chciałbym do tego dodać jeszcze jedną rzecz. KNF też rozpoznał już ten problem i KNF widzi pewną dwoistość pomiędzy światem Solvency I i Solvency II, i KNF zaprosił nas do współpracy w tym temacie, w związku z tym jesteśmy w pewnych pracach z KNF-em, w jaki sposób te dwa zupełnie inne światy, moglibyśmy połączyć, tak, żeby dzisiejsza sytuacja, ciężko powiedzieć na ile ona jest permanentna, na ile przejściowa, ja nie umiem odpowiedzieć na to pytanie, będzie musiała zostać natychmiast, a być może nie, rozpoznana przez pryzmat wzrostu rezerw, ze względu na spadek stopy technicznej. Jesteśmy w tym dialogu z regulatorem, to nie jest tylko problem PZU, my nie jesteśmy tutaj na szczęście samotną wyspą, to jest głos całego rynku i tego w jaki sposób takie bardzo matematyczne do tego podejście, bezrefleksyjne, mogłoby doprowadzić do niewypłacalności wielu zakładów ubezpieczeń. Wiadomo, że tego nie chcemy, wiadomo, że tego nie chce regulator, w związku z tym myślę, że w najbliższym czasie będziemy w stanie wypracować jakieś narzędzia, które odpowiedzą na to wyzwanie, na ile to jest sytuacja permanentna, na ile to jest sytuacja przejściowa, na to pytanie niestety nie umiem odpowiedzieć.

Pytanie: Jakie jest ryzyko, że wczorajsza obniżka stóp wpłynie na konieczność dalszego odpisania wartości Aliora oraz Pekao?

Tak, widzimy takie ryzyko, natomiast czy ono jest małe, duże, średnie, ja nie chciałbym odpowiadać na ten temat, ja myślę, że odpowiedź na ten temat już trochę wyczerpaliśmy mówiąc o tym, jak wygląda sam proces, w związku z tym w odpowiednim momencie do Państwa z odpowiedzią na to pytanie wrócimy.

Pytanie: Czy w świetle naszej pozycji na rynku spodziewamy się, że będziemy zmuszeni do tego aby zastosować jakieś narzędzia czy rozwiązania, które dadzą oddech rynkowi, oddech funduszom i pozwolą zrestartować gospodarkę?

Tak, widzimy i rozpoznajemy naszą pozycję jako istotnego, systemowo gracza na rynku, zarówno po stronie ubezpieczeniowej, jak i po stronie bankowej, i czujemy się odpowiedzialni za ten rynek nie tylko z punktu widzenia produktów ubezpieczeniowych, nie tylko z punktu widzenia bycia strażnikiem wartości, ale również bycia gwarantem pewnej stabilności tego rynku, no i w zależności od tego, a proszę mi wierzyć, że te dyskusje są dość mocno zaawansowane, na styku sektor ubezpieczeń, sektor bankowy, KNF, PIU, w związku z tym my pracujemy dzisiaj nad pewnymi rozwiązaniami, o których być może niebawem będziemy do Państwa mówić. Natomiast znowu dzisiaj chyba zbyt wcześnie na to, żeby o konkretnych propozycjach mówić. Ja tylko przypomnę, że już w I kwartale, oprócz takich prostych narzędzi, które były stosowane przez banki, wakacje kredytowe, my poszliśmy o krok dalej, czasami przyjmując na siebie zobowiązania naszych klientów, które dziś się fajnie splecają, po to, żeby przeprowadzić naszych klientów przez ten trudny czas i doprowadzić do sytuacji, w której nasz portfel, nasi klienci nagle nie wyparują z niego ze względu na koronawirusa, natomiast o innych rozwiązaniach systemowych to chyba jeszcze za wcześnie.

Elżbieta Häuser-Schöneich, członek Zarządu PZU: Ja tylko dodam do tego co powiedział Tomek. Wszystkie rozwiązania systemowe, które były omawiane w ramach środowiska ubezpieczeniowego, zarówno na posiedzeniach PIU czy w dyskusji z KNF-em, my jako aktywny uczestnik rynku, również u siebie wprowadziliśmy, czy są to prolongaty, czy są to zawieszenia. To o czym powiedział Tomek, zaoferowanie klientom możliwości wpłaty z dłuższym terminem i przejęcie na siebie czasowe zobowiązań, które z tytułu umowy ubezpieczenia na kliencie spoczywały. To się wszystko wydarzyło. My dla Państwa informacji nie widzimy jakiegoś istotnego zainteresowania klientów, używania tych instrumentów. To jest też ciekawa informacja, która świadczyłaby o niezmiernej dojrzałości naszych klientów i rzeczywiście zdania sobie sprawy ze znaczenia produktu ubezpieczeniowego jako takiego wentyla bezpieczeństwa. Także to chciałam podkreślić, że ani system ratalny, który zaoferowaliśmy bez dodatkowych opłat, nie spowodował istotnego przełożenia z płatności jednorazowych na płatności ratalne. Ani zaoferowana ponad standardowe warunki, opisywane w ogólnych warunkach ubezpieczenia, możliwość prolongaty nie spowodowała jakiegoś istotnego zainteresowania. To tylko taki komentarz z mojej strony, dziękuję.

Pytanie: Czy trend lepszej marży w ubezpieczeniach życiowych jest kontynuowany po I kwartale?

Mogę na to odpowiedzieć – częściowo tak. W szczegółach opowiemy o tym przy okazji wyników za II kwartał.

Pytanie: Czy spółka identyfikuje znaczące ryzyko kredytowe w swoim portfelu obligacji korporacyjnych? Jeżeli tak, to w jakich sektorach? Odpowiedź na to pytanie jest - na tym etapie nie. Kolejne pytanie – czy w portfelu nieruchomości istnieje ryzyko negatywnych rewaluacji na przykład ze względu na potencjalne obniżki czynszu? Mogę na to pytanie odpowiedzieć w ten sposób – my jesteśmy nieobecni, to znaczy nasz udział w sektorze związanym z handlem, czyli centra handlowe, gdzie te przeceny się odbywają, czyli w biurach, gdzie te przeceny się odbywają, jest ograniczony. Nasza główna domena działalności to jest logistyka, to są magazyny, to są wszelkie rozwiązania, które dzisiaj zyskują na znaczeniu, ze względu na przesunięcie handlu i ciężaru znaczenia całej tej części do e-commerce. W związku z tym odpowiedź na to pytanie brzmi, nie.

Pytanie: Czy odpis wartości Alior będzie miał wpływ na wysokość potencjalnej dywidendy z zysku, biorąc pod uwagę, że obciąża zarówno wynik skonsolidowany, jak i jednostkowy? To pytanie jest jednocześnie odpowiedzią i tak odpowiem na to pytanie. –

Pytanie: Czy odpis na Alior będzie miał wpływ na współczynnik Solvency II? Czy goodwill i tak nie był tam uwzględniany? Ja przypomnę, że w rachunku ekonomicznym wartości niematerialne i prawne są spisywane do zera i to jest odpowiedź na to pytanie. –

Pytanie: Czy wyższy wskaźnik retencji w segmencie komunikacyjnym przekłada się na wyższe ceny polis realizowane przez PZU? Czy można prosić o porównanie polis rok do roku w segmencie korpo i detalu? Proszę o komentarz, co widzicie Państwo na rynku w kwestii cen polis komunikacyjnych?

Na tę pierwszą część pytania, czy - Czy wyższy wskaźnik retencji w segmencie komunikacyjnym przekłada się na wyższe ceny polis realizowane przez PZU? To nie ma takiej bezpośredniej relacji między utrzymaniem portfela a wyższymi cenami. My zawsze swoje ceny benchmarkujemy do dwóch parametrów. Z jednej strony do parametru szkodowości i tutaj jak wiemy bardzo wiele czynników determinuje to jaką finalnie kwotę zaoferujemy klientowi, jak i do pozycji konkurencyjnej naszej oferty vs rynek. Także myślę, że to jest odpowiedź na to pytanie. I znowu, ceny w przypadku OC szczególnie, no to ja tutaj pozwolę sobie odesłać do informacji już przekazywanej, ceny generalnie w OC, zarówno na rynku korporacyjnym jak i detalicznym, w roku 2019, czyli tam gdzie mamy dostęp do oficjalnych informacji KNF, one spadały i tutaj nie ma jakiejś wyjątkowej sytuacji, gdzie moglibyśmy powiedzieć, że rynek detaliczny zachowuje się inaczej niż korporacyjny, czyli te rynki się rozsynchronizowały. Wręcz przeciwnie, akurat i w jednym, i w drugim, i w korporacyjnym, i w detalicznym, obserwowaliśmy spadki cen OC. Jednocześnie warto chyba zaznaczyć, że nie było to spowodowane spadkiem liczby polis. Czyli tak naprawdę rzeczywiście byliśmy świadkami klasycznej przeceny.

Tomasz Kulik, członek Zarządu PZU: Na konferencji wspomniane było, że odpis na Alior obejmuje tylko dwie obniżki stóp. Jak szybko ta trzecia obniżka doprowadzi do dalszego odpisu na wartości? No ta trzecia obniżka mogę tylko powiedzieć, że jest istotną przesłanką, która będzie wymagała sprawdzenia, na ile i w jaki sposób przekłada się ona na te rzeczy, o których wspomniałem wcześniej, w związku z tym pewnie z odpowiedzią na to pytanie wrócimy w ramach II kwartału.

Pytanie: Jaka jest średnia duracja na portfelu skarbowym HTM-owym?

Ona jest około 8,5 roku. I wydaje mi się, że to było ostatnie pytanie, jeżeli dobrze widzę. Tak. Także szanowni Państwo, bardzo wszystkim dziękuję za czas, za dzisiejsze spotkanie, bardzo niestandardowe i życzymy sobie jak najszybciej powrotu do nowej normalności. Dziękuję bardzo.

Elżbieta Häuser-Schöneich, członek Zarządu PZU: Dziękuję bardzo.

KONIEC