

Tomasz Kulik, członek Zarządu PZU: Dzień dobry. Jeżeli chodzi o trzeci kwartał tego roku, to można powiedzieć, że jest to kolejny kwartał, który pokazał, że Grupa PZU jest dość odporna na te wszystkie zawirowania, które mają miejsce zarówno na rynkach finansowych, jak i na rynkach ubezpieczeniowych. Jest to kwartał, w którym osiągnęliśmy bardzo dobry wynik pomimo sytuacji, z jaką mamy do czynienia, jeżeli chodzi o pandemię. Wynik osiągnięty w trzecim kwartale to 890 milionów złotych. Lekki przyrost rok do roku. Pomimo trudnej sytuacji szczególnie w sektorze bankowym. Tutaj dodatkowe rezerwy, dodatkowe odpisy oraz niższe przychody odsetkowe spowodowały, że inaczej niż to jest po stronie ubezpieczeniowej, gdzie przyrosty są rok do roku rzędu 12%, odnotowaliśmy pewne spowolnienie, co biorąc pod uwagę całokształt, czyli sumę wszystkich segmentów, powoduje, że ten wynik jest na takim, a nie innym poziomie. Pomimo tego rośniemy, biorąc pod uwagę te wszystkie wyzwania zdrowotne. Poprawiamy rentowość, zarówno jeżeli chodzi o ubezpieczenia życiowe, jak i jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe, głównie komunikacyjne. Jesteśmy w stanie realizować bardzo wysokie zwroty na inwestycjach. Tutaj 390 punktów bazowych powyżej stopy wolnej od ryzyka przy bardzo, bardzo dużym bezpieczeństwie i mocnej pozycji kapitałowej, mierzonej wskaźnikiem Solvency II na poziomie niemalże 260%, co jest bardzo, bardzo bezpiecznym poziomem.

Jeżeli chodzi o rentowość kapitału i tutaj chciałbym zaznaczyć jedną rzecz, otóż rentowność kapitałów pomimo tego, że jest bardzo wysoka przy tym wyniku, ponad 20%, została osiągnięta na bazie kapitałowej, która rok do roku rośnie ze względu na wstrzymaną wypłatę dywidendy. Ja przypomnę, że PZU zareagowało w taki sposób na rekomendacje KNF-u, wyrażone w piśmie przewodniczącego do rynku z marca tego roku i wstrzymało wypłatę dywidendy, co spowodowało, że baza kapitałowa, do której odnosimy ten wynik, szczególnie licząc zwrot na kapitale, jest odpowiednio wyższa. Rośniemy, jeżeli chodzi o udziały rynkowe, zarówno jeżeli chodzi o ubezpieczenia indywidualne życiowe, jak i ubezpieczenia ze składką regularną. Jednocześnie będąc beneficjentem lepszej rok do roku wznawialności. Tak, że to są te główne wydarzenia, z którymi mieliśmy do czynienia w trzecim kwartale tego roku. Natomiast chcielibyśmy raz jeszcze odnieść się do trzech kwartałów narastająco, ponieważ to nie jest pierwszy kwartał, gdzie mamy do czynienia z sytuacją następującą. Otóż bardzo dobre wyniki po stronie ubezpieczeniowej są nieco stłumione przez sytuację w sektorze bankowym. I wynik, jaki pokazujemy po trzech kwartałach, miliard dwieście milionów, gdyby go oczyścić z tych wszystkich jednorazowych elementów, które rozpozналиśmy głównie w kwartale pierwszym i drugim, to możemy powiedzieć, że nasz znormalizowany wynik Grupy rośnie rok do roku o 17%. Te jednorazowe rzeczy to są oczywiście odpisy na aktywach zidentyfikowanych podczas procesu przejścia jednego i drugiego banku oraz dodatkowe rezerwy rozpoznane przez podmioty bankowe z Grupy PZU.

Jeżeli chodzi o działalność podstawową w tym samym czasie, duże wzrosty po trzech miesiącach rok do roku, ponad 24%, tak że jest to na pewno sytuacja bardzo dobra i sytuacja, która pozwala bardzo optymistycznie patrzeć na wyniki całego roku 2020.

Jeżeli chodzi o sprzedaż, powróćmy tutaj do kwartału trzeciego, jeżeli chodzi o sprzedaż, to możemy powiedzieć w ten sposób. Pomimo wyzwań związanych z nową sprzedażą, wyzwań związanych ze spadkami po stronie sprzedaży nowych samochodów, po stronie poziomu rejestracji samochodów nowych i używanych, czyli tego wszystkiego, co wchodzi w potencjał do nowego ubezpieczenia, udaje nam się osiągać bardzo przyzwoite poziomy sprzedażowe. Zamknęliśmy trzeci kwartał ze składką przypisaną łącznie na poziomie 5 miliardów 600 milionów. I tutaj możemy powiedzieć, jesteśmy na poziomie roku 2019, mimo tego że z punktu możliwości kontaktowania się i pozyskiwania nowych klientów ten kwartał był kompletnie nieporównywalny do analogicznego kwartału ubiegłego roku. Jak to wygląda z punktu widzenia tych głównych tak zwanych „building blocks”, czyli przede wszystkim ubezpieczenia na życie. Tutaj wzrosty 3% i za te wzrosty odpowiada głównie sytuacja w ubezpieczeniach indywidualnych, co przełożyło się na bardzo wysokie udziały rynkowe. PZU Życie w rynku ubezpieczeń na życie w Polsce, nasz udział 42,4 punktu procentowego, wzrost prawie o 3 punkty procentowe rok do roku. Z drugiej strony mamy sytuację, o której już trochę wspominałem, sytuację po stronie majątkowej, gdzie notowaliśmy spadki sprzedaży zarówno po stronie biznesu korporacyjnego, jak i indywidualnego. Spadki sprzedaży głównie produktów komunikacyjnych, czyli OC, AC w obydwu segmentach. To do pewnego stopnia zostało zoffsetowane czy zamortyzowane dużymi wzrostami, jeżeli

chodzi o sprzedaż mieszkań, sprzedaż majątku MSP oraz ubezpieczenia dodatkowe NNW lekarzy w tym okresie. Natomiast pomimo tego, pomimo tej dobrej sytuacji w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych, segment majątkowy rok do roku minus 3%. Ubezpieczenia i sprzedaż generowana przez nasze spółki zagraniczne praktycznie płasko rok do roku, co przełożyło się właśnie na poziom przychodów. Raz jeszcze powtórzę, składka przypisana brutto 5 miliardów 600. W tym samym czasie notowaliśmy dość duże przyrosty, jeżeli chodzi o nasz biznes zdrowotny. Ja przypomnę, że tutaj rośniemy, a sprzedaż generowana jest zarówno po stronie ubezpieczeniowej, po stronie abonamentowej i po stronie tak zwanej „fee for service” service. I podobnie jak w portfelu życiowym udawało nam się zachęcać naszych klientów nie tylko do czystej ochrony, ale również do ubezpieczeń medycznych, czyli wysycaliśmy dalej swój portfel tymi dodatkami.

Z punktu widzenia czwartego naszego segmentu biznesowego, czyli aktywów i usługi, jaką świadczymy w ramach TFI, czyli zarządzania aktywami podmiotów trzecich, to co udało się osiągnąć, to jest niebagatelny sukces, bo wzrost aktywów w zarządzaniu przy spadającym rynku. Możemy tak, żeby zobrazować tę sytuację, powiedzieć: PZU rośnie. Przyrost aktywów przez TFI PZU 600 milionów na spadającym rynku, gdzie odpływ to jest około 9 miliardów złotych.

Oczywiście w całym tym okresie kontynuowaliśmy współpracę z bankami, która przełożyła się na dodatkowe wolumeny zarówno po naszej stronie jak i po stronie bankowej. Natomiast z punktu widzenia rentowności zarówno poszczególnych linii biznesowych, jak i całego biznesu możemy powiedzieć w ten sposób: wysoki wynik ROE 20,4% pomimo faktu, że dywidenda została i powiększona bazę i punkt odniesienia. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia na życie, wzrost rentowności, jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe, komunikacyjne, wzrost rentowności tutaj w pozakomunikacji rok do roku, szczególnie w kliencie korporacyjnym. Mieliśmy pewne wyzwania związane z kilkoma szkodami o wyższej wartości jednostkowej, które spotkały nas głównie we wrześniu. Tak że bardzo, bardzo dobre wyniki przy kosztach, które były na poziomach poniżej celu strategicznego. Ja przypomnę, ten cel strategiczny to 6,5%. Wartość osiągnięta w trzecim kwartale to 6,3% przy bardzo, bardzo bezpiecznej pozycji kapitałowej. I mówiąc o tej pozycji kapitałowej ja chciałbym raz jeszcze zaznaczyć dwie rzeczy.

Pierwsza to to, że zarówno na poziomie jednostkowym PZU Życie, PZU SA, jak i poziomie skonsolidowanym mamy sytuację, z którą nie mieliśmy dotychczas do czynienia, to znaczy tak duże poziomy wypłacalności. To jest absolutnie sprawa bezprecedensowa. I chciałbym zaznaczyć tylko jedną rzecz, to są poziomy według bilansu ekonomicznego na koniec drugiego kwartału. Jak państwo pamiętacie, my naszą pozycję wypłacalnościową raportujemy z kwartalnym opóźnieniem, natomiast mogę dodać tylko tyle, że biorąc pod uwagę to, w jaki sposób my konwertujemy wynik księgowy na wynik ekonomiczny, poziomy wypłacalności na koniec trzeciego kwartału są jeszcze wyższe, o czym w stosownym czasie poinformujemy, co pozwala z takim dość dużym optymizmem myśleć o podziale zysku za rok 2020 i o wypłacie dywidendy. Tutaj oczywiście jesteśmy w bardzo bliskim dialogu z regulatorem, natomiast biorąc pod uwagę te poziomy bezpieczeństwa, myślimy, że KNF potwierdzi nasz optymizm w tym obszarze.

Bezpieczeństwo to także bezpieczny portfel inwestycyjny i tutaj kontynuujemy coś, co zaczęliśmy jakiś czas temu, czyli większa dywersyfikacja, większe bezpieczeństwo oraz mniejszy udział instrumentów akcyjnych, instrumentów kapitałowych. Bardzo powtarzalny wynik pomimo sytuacji, z jaką mamy do czynienia i dość istotnym spadkiem stóp procentowych.

Dwa słowa na temat rozwoju działalności. Bo tutaj dobrze jest mieć punkt odniesienia i powiedzieć sobie, jak rósł rynek, co się na rynku działo i dopiero na tym tle mówić o PZU, który na rynku zarówno po stronie ubezpieczeniowej, ubezpieczeń na życie majątkowych, jak i po stronie ubezpieczeń życiowych jest bezwzględnie liderem. Jeżeli chodzi o tendencje i to, co się działo po stronie ubezpieczeń majątkowych, to jest slajd, który nie napawa optymizmem. On pokazuje spadki rok do roku. Spadki, jeżeli chodzi o dynamikę rynku zarówno ubezpieczeń komunikacyjnych, jak i pozakomunikacyjnych. W tym pierwszym przypadku spadki są dość głębokie. To jest minus 7% rok do roku. W tym drugim to jest minus 4. Natomiast proszę zwrócić uwagę, że to są najgłębsze spadki na przestrzeni ostatnich kilku lat.

W związku z tym to jest trudny rynek, jeżeli mówimy o ewentualnych dalszych wzrostach. Pomimo tego ja chciałbym, żeby to raz jeszcze wybrzmiało, my realizujemy sprzedaż na podobnych rok do roku poziomach.

Jeżeli chodzi o biznes komunikacyjny, o rynek komunikacyjny, tutaj szczególnie spadki po stronie OC, zarówno jeżeli chodzi o średnią cenę transakcyjną, jak i jeżeli chodzi o ilość polis. Tak że tutaj ilość polis też spada. Po stronie ubezpieczeń pozakomunikacyjnych spadki głównie, jeżeli chodzi o ubezpieczenia wypadkowe, o ubezpieczenia podróżne z oczywistych względów, jest lockdown czy był lockdown, teraz są dość duże ograniczenia, natomiast zachowujemy się w sposób odpowiedzialny i racjonalny, i ciężko spodziewać się, żeby nagle Polacy tłumnie ruszyli na wakacje. Także tutaj jest pewna korekta. Podobna korekta na rynku ubezpieczeń finansowych. Gwarancje, tego typu produkty biorąc pod uwagę sytuację, z jaką się zmagamy, niestety ucierpiały i tutaj rozpoznajemy spadki rok do roku. Ta sytuacja nieco została zamortyzowana tym, co się dzieje w grupie ósmej, dziewiątej czy w grupie trzynastej, czyli OC ogólnym, gdzie dynamiki są 0+. Na tym rynku my cały czas utrzymujemy dość solidne udziały prawie 33%, będąc właścicielem prawie 50% wyniku technicznego całego rynku. Dokładnie 47% tego rynku.

Jak wyglądała natomiast nasza sprzedaż i główne parametry odpowiedzialne za tą sprzedaż? Tak jak już powiedzieliśmy, składka przypisana po stronie komunikacyjnej – spadek. Nieco mniejszy niż rynek, minus 5%. I tutaj zarówno jeżeli chodzi o cenę, jak i jeżeli chodzi o kontakty, leady i konwersje na nowych sprzedażach, rok do roku byliśmy poniżej. Natomiast to wszystko było pozytywnie amortyzowane przez wyższe wskaźniki odnowień portfela. Tak że to jest ten pozytywny aspekt, który spowodował, że te ujemne dynamiki są tylko na poziomie 5%. Biorąc pod uwagę spadek rejestracji pojazdów w Polsce, drugi-trzeci kwartał, oraz nową sprzedaż OC przede wszystkim w kanale dealerskim, to jest prawie 10% poniżej rok do roku, czy w pozostałych kanałach, gdzie te spadki są na poziomie prawie 5%. Jeżeli chodzi o pozakomunikację, tak jak wspominałem tutaj rośniemy. Rośniemy 2% rok do roku i to jest ten obszar, z którego jesteśmy szczególnie zadowoleni.

Po stronie ubezpieczeń na życie drugi kwartał to jest niestety ostatni kwartał, za który mamy oficjalne statystyki, jeżeli chodzi o rozwój rynku. Drugi kwartał charakteryzował się spadkiem na rynku ubezpieczeń na życie. Rynek skurczył się o 4%. Ten spadek był praktycznie w całości spowodowany ubezpieczeniami inwestycyjnymi ze składką jednorazową. I biorąc pod uwagę to, jaka jest struktura portfela PZU i jak wyglądała sprzedaż po stronie PZU, dzięki dobrej sprzedaży nie tylko po stronie core'owego produktu, czyli ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych, ale dzięki rosnącej sprzedaży w produktach indywidualnych, my byliśmy w stanie na tym spadającym rynku rosnąć, w związku z tym zarówno na całym rynku zwiększyliśmy nasze udziały do ponad 42%, jak i na rynku składki okresowej, gdzie te udziały po drugim kwartale są na poziomie ponad 45%. Rośliśmy także, jeżeli chodzi o sprzedaż ze składką jednorazową. I tutaj na koniec drugiego kwartału jesteśmy nie tylko liderem, jeżeli chodzi o przyrost, ale jeżeli chodzi o ujęcie takie całościowe. Z punktu widzenia udziału PZU Życie w rynku życiowym, po dwóch kwartałach jesteśmy z rentownością istotnie powyżej średniej bez PZU. Ta średnia bez PZU jest na poziomie ok. 14,5%. PZU w tym czasie prawie 10 punktów procentowych wyżej, z udziałem w rentowności całego sektora 55%.

Jeżeli chodzi o to, w jaki sposób rośliśmy, po stronie ubezpieczeń na życie przede wszystkim stabilne sprzedaże, jeżeli chodzi o grupówkę i IK. Tutaj stabilne pomimo sytuacji pandemicznej, pomimo ograniczania benefitów czy dodatkowych elementów takich motywujących ze strony pracodawców na rzecz swoich pracowników, pomimo rosnącego bezrobocia i takiej kropelkowej utraty klientów z naszych polis grupowych. W tym czasie cały czas bardzo mocno pracowaliśmy nad uproduktowaniem portfela, głównie ubezpieczeniami zdrowotnymi i mimo pewnego spowolnienia, które miało miejsce w drugim kwartale, wróciliśmy na tę trajektorię wzrostu, która pozwala optymistycznie patrzeć na cel strategiczny na poziomie miliarda na koniec roku 2020. Wysycenie portfela produktami zdrowotnymi to nie wszystko. Staramy się cały czas oferować naszym klientom dodatkowe rozwiązania. Promujemy teraz nową umowę dodatkową do indywidualnej kontynuacji, tak zwaną „na wypadek”. I to są te rzeczy, które spowodowały, że sprzedaż realizowana w tym segmencie była na porównywalnym poziomie rok do roku.

Jeżeli chodzi natomiast o ubezpieczenia indywidualne, bardzo duże wzrosty w kanale bank assurances realizowane we współpracy z obydwoma bankami z Grupy, czyli Aliorem i Pekao. Tutaj mówimy o ubezpieczeniach ochronnych ze składką jednorazową dla klientów, którzy będąc klientami bankowymi, mają produkty pożyczek gotówkowych, produkty hipoteczne, tak że duże wzrosty w tym kanale. Podobnie jak duże wpłaty jednorazowe na rachunki ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych, które spowodowały, że w trzecim kwartale w tym segmencie nasza sprzedaż była na bardzo wysokich, rekordowych poziomach.

Jeżeli chodzi o obszar zdrowia, konsekwentnie kontynuujemy to, co robiliśmy dotychczas. Tak że cały czas rośniemy nie tylko, jeżeli chodzi o dodatki do ubezpieczeń, ale również wzrosty, jeżeli chodzi o abonamenty, wzrosty, jeżeli chodzi o „fee for service”, systematyczny wzrost liczby umów, systematyczny wzrost i rozwój oferty oraz pokrycia, jeżeli chodzi o specjalizacje lekarzy, szpitali oraz partnerów współpracujących, oraz cały czas mocny akcent, jeżeli chodzi o własne placówki, których rozwój pozwala nam na utrzymanie średniego kosztu jednego zabiegu na bardzo podobnym poziomie rok do roku. Tak że rozwój zgodny z zamierzeniami przy rentownościach powyżej tych, o których myśleliśmy w strategii.

Jeżeli chodzi o aktywa pod zarządzaniem oraz rozwój współpracy z bankami, to tu już wiele rzeczy zostało powiedzianych. Ja się może odnośę do dwóch tylko jeszcze. Cały czas kontynuujemy pracę, która przekłada się na synergie kosztowe. Ja przypomnę, że w naszej strategii myśleliśmy o tym, żeby synergie kosztowe wynikające z lepszej współpracy z bankami i bycie beneficjentem nieco wyższej konkurencyjności kosztowej w stosunku do swoich kontrahentów kosztowych przełożyły się na łączne oszczędności na poziomie 100 milionów. Dzisiaj możemy powiedzieć, że te oszczędności sięgają koło 180 milionów. Tak że znacznie, znacznie przekroczyliśmy ten cel, który sobie stawialiśmy.

Jeżeli chodzi natomiast o aktywa w zarządzaniu, to tak jak wspominałem, rośniemy, wdrażamy nowe produkty na platformę inPZU, IKE, IKZE, rośniemy ze względu na strukturę produktów pod zarządzaniem, czyli to jest głównie nacisk na produkty regularnego oszczędzania, dodatkowo PPE, PPK – to jest to wszystko, co powoduje, że nawet przy spadku aktywów PPE wynikających z sytuacji na giełdzie oraz tego efektu suwaka, my jesteśmy w stanie utrzymywać bardzo wysokie poziomy aktywów w zarządzaniu.

Jak to wszystko przekłada się na nasze wyniki finansowe? O sprzedaży mówiliśmy, ja już nie będę tego powtarzał, natomiast stabilnie zarówno kwartał do kwartału jak i rok do roku. Odszkodowanie i świadczenia ubezpieczeniowe – można powiedzieć w ten sposób, na podobnym poziomie. Bardzo wysokie rentowności po stronie życiowej, nieco mniejsze po stronie majątkowej, szczególnie w tej części pozakomunikacyjnej, co spowodowało, że z punktu widzenia odszkodowań i świadczeń, oczywiście oczyszczonych o efekt produktów inwestycyjnych, których wynik bezpośrednio nie wpływa na naszą rentowność. Jeżeli chodzi o ten poziom, jesteśmy bardzo porównywalni rok do roku. Natomiast z punktu widzenia rentowności, zwłaszcza po stronie życiowej, kwartał do kwartału dość istotna poprawa. Poprawa, która została zrealizowana przy podobnych kosztach akwizycji, w związku z tym tutaj możemy powiedzieć: struktura kosztów jest taka sama. Natomiast to, co cieszy, to spadek udziału kosztów administracyjnych w składce. Ja przypomnę tylko, że kwartał drugi, końcówka kwartału pierwszego to były dość duże wydatki i dość duże nakłady związane z koniecznością przestawienia PZU z modelu takiego bardzo klasycznego na model pracy zdalnej. I nie mówię tutaj i nie myślę tylko i wyłącznie o pracownikach, ale też o całej sieci sprzedawców, którzy w sposób zupełnie inny niż dotychczas kontaktują się ze swoimi klientami, z nowymi klientami. To jest próba przesunięcia tego grafiku do e-commerce, jeżeli mogę użyć takiego określenia, i coraz większe promowanie naszych rozwiązań, naszych rozwiązań zdalnych, moje PZU przede wszystkim, inPZU jako platforma do inwestycji.

To wszystko pozwoliło nam zamknąć się, jeżeli chodzi o tę część z wyłączeniem segmentu bankowego na bardzo solidnym poziomie 935 milionów złotych zysku z działalności operacyjnej, to jest wzrost rok do roku. Niestety przy rok do roku spadku po stronie bankowej dość istotnym, ponad 40%. Pomimo tego wynik netto przypisany jednostce dominującej powyżej roku 2019.

To co cieszy, to przede wszystkim, tak jak wspomniałem, wysoka rentowność po stronie ubezpieczeń majątkowych. Poprawa rentowności po stronie ubezpieczeń komunikacyjnych obydwu segmentów, z lekkim pogorszeniem, jeżeli chodzi o segment pozakomunikacyjny, na który wpływ miały szkody jednostkowe, które wydarzyły się we wrześniu, po stronie korporacyjnej w szczególności. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia masowe, to tutaj nieco gorsze rok do roku rentowności spowodowane gradami oraz ulewnymi deszczami w tym okresie letnim, co przełożyło się na ten wyższy poziom wskaźnika mieszanego w tym konkretnym segmencie. Po stronie ubezpieczeniowej rentowność dokładnie taka sama, 22,5. Natomiast miks z punktu widzenia udziału poszczególnych komponentów nieco inny, wyższa rentowność w grupce, niższa po stronie ubezpieczeń indywidualnych ze względu na wyższy udział sprzedaży realizowanej w kanale bankowym, który charakteryzuje się nieco wyższymi prowizjami. Ogólny efekt jest taki, że na ubezpieczeniach na życie realizujemy rok do roku te same marże. Podobnie ma to miejsce, jeżeli chodzi o wyniki naszych spółek zagranicznych.

Jeżeli chodzi o taki deep dive po stronie ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych, to tutaj wiele rzeczy zostało już powiedzianych, ja tylko podkreślę, z czym mieliśmy do czynienia. Czyli przede wszystkim jeżeli chodzi o ubezpieczenia komunikacyjne, duży spadek nowej sprzedaży, dużo niższe nowe rejestracje, zapaść, jeżeli chodzi o rynek leasingowy, co przełożyło się na niższe wolumeny po stronie ubezpieczeń komunikacyjnych. Z drugiej strony na to wszystko oczywiście wpływ miały niższe częstotliwości szkód. W drugim kwartale, ja tylko przypomnę, częstotliwości rok do roku były niższe o 25%, w trzecim kwartale staraliśmy się wrócić do normalnego funkcjonowania. Byliśmy jeszcze beneficjentem tych niższych częstotliwości, natomiast spadki rok do roku prawie 13%. Na to wszystko nakładały się wzrosty kursu euro/złoty, co spowodowało, że rosły też koszty części zamiennych. Przełożyło się to wszystko na jednak niższe wskaźniki mieszane w ubezpieczeniach komunikacyjnych, niestety po stronie pozakomunikacyjnej, tak jak wspomniałem przed chwilą, gorsze rentowności. Cały czas staramy się zmienić myślenie i odejść od takiego klasycznego skoncentrowania się na rentowności danej polisy rentowności klienta w segmencie. Chcemy mieć rentownego klienta na jego koszyku produktowym, czyli takie podejście customer life time value, które powoduje, że przestajemy tak bardzo penalizować klientów za pewne gorsze przebiegi szkodowe w konkretnych produktach, starając się jednocześnie nie wypychać ich, jeżeli dojdzie do jakiegoś zdarzenia ubezpieczeniowego z portfela i kreować bardzo długoterminowe relacje.

Jeżeli chodzi o ubezpieczenia na życie, to tak jak wspomnieliśmy tutaj, zwłaszcza grupówka i indywidualna kontynuacja w trzecim kwartale to cały czas niższa szkodowość ryzyk paramedycznych, czyli przede wszystkim leczenie szpitalne, operacje chirurgiczne, ciężkie zachorowania, niższe, trwałe uszczerbki, niższe świadczenia związane z urodzeniem dziecka. W trzecim kwartale wyższa śmiertelność, która spowodowała, że z punktu widzenia tego ryzyka zgonów rok do roku byliśmy nieco gorsi. Wpływ na wskaźnik tego segmentu – 2,7 punktu procentowego negatywny.

Jeżeli chodzi o ubezpieczenia indywidualne, to tak jak wspomniałem tutaj, na spadek marży ma głównie wpływ współpraca z bankami, która charakteryzuje się oprócz tego, że wyższymi wolumenami i nieco wyższą też prowizją, co wpływa bezpośrednio właśnie na marżę. Natomiast z punktu widzenia pandemii i szkodowości w naszym portfelu, tutaj dość dużo się na ten temat mówi i postanowiliśmy się do tego tematu odnieść. W trzecim kwartale notujemy wzrost, jeżeli chodzi o liczbę zgonów w Polsce o 5%. To oczywiście przełożyło się na rentowność naszego portfela. Nasz portfel na tym ryzyku spowodował, że rentowność w segmencie wzrosła o 2,7 punktu procentowego, natomiast cały czas biliśmy beneficjentem w pozostałych ryzykach, których suma jednak działała z punktu widzenia rentowności gurówki i IK korzystnie, to znaczy, że rok do roku ta rentowność była wyższa. Natomiast zdajemy sobie sprawę z tego, że biorąc pod uwagę dalszy rozwój pandemii, my będziemy musieli się zmierzyć z rosnącymi zgonami. I tutaj w przestrzeni publicznej pojawiło się dużo spekulacji, co to może znaczyć w punktu widzenia PZU. I z tego względu też ten slajd.

Chcielibyśmy zwrócić uwagę państwa na rzeczy, wydaje się, dość oczywiste, natomiast warto, żeby o nich powiedzieć, ponieważ one pozwalają lepiej zrozumieć, jak ta pandemia może wpłynąć na nasze wyniki do końca

roku i co to w związku z tym oznacza dla wyniku skonsolidowanego i wyniku PZU Życie solo. Tak jak państwo widziecie, wzrosty śmiertelności w ostatnich 3-4 tygodniach, one są pokazane tutaj na tym wykresie po lewej stronie, pokazują, że te śmiertelności o ile występują, występują raczej w grupie wiekowej 65+. Jeżeli chodzi o tą grupę wiekową 65-, jeżeli mogę ją tak nazwać, zarówno w grupie kobiet i mężczyzn, to proszę zwrócić uwagę, to są te dwie dolne krzywe na tym wykresie. One pozostają praktycznie na podobnych poziomach co w poprzednich wykresach. W związku z tym można powiedzieć, że ta pandemia i wpływ pandemii na śmiertelność naszego portfela przekłada się głównie z punktu widzenia wiekowego na klientów w tym segmencie 65+. I oczywiście o ile jest to w miarę intuicyjne, proszę wrócić uwagę też na tym dolnym wykresie, jak wyglądają nasze takie znormalizowane statystyki przebieg śmiertelności tego portfela w stosunku do tego, co dzisiaj obserwujemy, to widzimy nawet, że w tych dolnych przedziałach wiekowych dzisiaj ta śmiertelność jest nawet niższa. Natomiast dlaczego to jest istotne? Dlatego, że właśnie struktura wiekowa i produktowa wpływa na to, jakie rozpoznamy w następnych okresach, w czwartym kwartale dodatkowe koszty wynikające z świadczeń związanych z wyższym poziomem zgonów w Polsce i zgonów na naszym portfelu. My oszacowaliśmy ten przedział jako dodatkowe 50-150 milionów netto. To jest przedział, który należy dodać do takiego znormalizowanego wyniku, jaki zwykle Grupa PZU na tym segmencie notowała w czwartym kwartale. Natomiast na tę ostateczną wartość wpływać będzie wiele czynników. I tutaj oczywiście możemy zacząć spekulować i zgadywać, jak będzie wyglądał rozwój koronawirusa, ilości dziennych przyrostów nowych chorób i zachorowań, jak będzie wyglądał przyrost zajętości łóżek szpitalnych. Bo nie tylko zgony, ale leczenie szpitalne też jest tym ryzykiem, za które wypłacamy świadczenia. Musimy zdawać sobie sprawę z tego, że te wzrosty, tak jak miało to miejsce w trzecim kwartale, będą skompensowane w pewnym sensie z... szukam tutaj dobrego słowa... z pewnego rodzaju oszczędnościami wygenerowanymi na pozostałych ryzykach. Jakich to ryzykach? Mówiliśmy o tym na poprzednim slajdzie, gdzie pokazywaliśmy ten bardzo pozytywny wpływ ryzyk paramedycznych oraz innych ryzyk, głównie trwałe uszczerbki, na sytuację na portfelu, pomimo wzrostu pandemii i poziomu zgonów w populacji, trzeci kwartał do trzeciego kwartału zeszłego roku. Także z tym zjawiskiem też będziemy mieli do czynienia w czwartym kwartale, w związku z tym na ostateczna wartość tego dodatkowego kosztu, na który jesteśmy przygotowani, jesteśmy świadomi, on wystąpi, będzie miał docelowo wpływ poziom śmiertelności, poziom zajętości łóżek szpitalnych, a przede wszystkim w ogóle dalszy rozwój przyrostów dziennych, zarówno jeżeli chodzi o przyrosty zarażeń, jak i zgonów. On będzie częściowo, tak jak wspominałem, skompensowany sytuacją w pozostałych ryzykach oraz rozwiązaniem rezerw matematycznych w momencie stwierdzenia ubytku klienta z portfela. W związku z tych chcielibyśmy to bardzo mocno podkreślić i zaznaczyć. Oczywiście nie jesteśmy w stanie podać państwu nic bardziej konkretnego. Nie wiemy, jak ta sytuacja będzie się dalej rozwijać. To jest krótka obserwacja, która nie pozwala nam na lepsze szacunki, natomiast biorąc pod uwagę, jak istotny jest to parametr z punktu widzenia szacowania rentowności PZU, postanowiliśmy tę informację państwu przedstawić.

Jeżeli chodzi o portfel inwestycji, to jest kolejny istotny element. Tutaj można powiedzieć, nie zmieniło się pomiędzy kwartałami nic. Postanowiliśmy, że skoro robimy coś dobrze, to nie będziemy tego psuć, w związku z tym robimy to dobrze nadal i nie zmieniliśmy ani filozofii, ani podejścia. Nadal gro naszego portfela to są portfele dłużne, zarówno jeżeli chodzi o dług skarbowy jak i dług korporacyjny. Tak jak wspominałem wcześniej, staraliśmy się ograniczyć ekspozycję i koncentrację. Koncentrację na pojedyncze duże ryzyka, ekspozycję na ryzyka z podwyższonym ryzykiem, jeżeli mogę tak to określić. W związku z tym staramy się tutaj prowadzić naszą politykę inwestycyjną w taki bardzo odpowiedzialny sposób, biorąc pod uwagę zmienność i nieprzewidywalność tej sytuacji, w której się znaleźliśmy.

Jeżeli chodzi natomiast o wyniki, to pomimo spadku stóp procentowych świetna rentowność, solidny wynik odsetkowy, wzrost wycenach tych instrumentów, które są denominowane w euro. Natomiast ja raz jeszcze podkreślę, my nie gramy tutaj na kursie, te instrumenty w euro po prostu offsetują nam rezerwy, które są rezerwami walutowymi, w związku z tym przyrost tutaj poszczególnych pozycji wyrażonych w walutach pozwala zamortyzować koszt, który pojawiłby się, gdyby nie dopasowanie walutowe w ramach ALM-u.

Jeżeli chodzi o dwa dodatkowe elementy w tej sekcji, produkty inwestycyjne, nieco gorsze ich zachowanie w trzecim kwartale. W drugim kwartale dość duże wzrosty na giełdzie, które pozwalały naszym klientom realizować dużo wyższe stopy zwrotu. Trzeci kwartał bardziej wywłaszczony, w związku z tym te wielkości trochę nieporównywalne, natomiast lepsze niż w analogicznym okresie zeszłego roku. Jeżeli chodzi o pozostałe, to głównie tutaj mieliśmy do czynienia z tym wszystkim, co dotyczy każdego pierwszego i trzeciego kwartału, czyli rozpoznaniem różnic kursowych na portfelach nieruchomości inwestycyjnych. Ja tylko przypomnę, że w każdym pierwszym i trzecim kwartale, a ma to miejsce, dlatego że operaty szacunkowe są przygotowywane na koniec roku oraz na koniec drugiego kwartału. Dochodzi do rozsynchronizowania kursu z operatu z kursem bieżącym, w związku z tym w zależności od tego, co się dzieje z tą relacją złoty/euro, jeżeli ta relacja tak jak w tym roku jest relacją negatywną, rozpoznajemy dodatkowy koszt w pierwszym i trzecim kwartale, który później jest niwelowany jego odwróceniem i doprowadzeniem tych kursów do tego samego punktu, do punktu z wyceny operatów szacunkowych.

Efektywność kosztowa. Dwa czy trzy główne elementy odpowiedzialne za zmianę rok do roku o zaledwie 10 punktów bazowych, czyli udział kosztów administracyjnych w składce 6,3%. Przede wszystkim to koszty osobowe, zarówno jeżeli chodzi o presję płacową, jak i jeżeli chodzi o rezerwę na urlopy. W tej sytuacji ciężko jest wymagać od pracowników realizowania przysługujących im praw do urlopów. To jest trudno okres, w związku z tym tutaj cała organizacja skupiła się nie na odpoczynaniu, a na zmianie, kompletnej zmianie i przebudowie procesów wewnątrz grupy, w związku z tym wzrost tych rezerw. Z drugiej strony spadek kosztów zarówno w stosunku do pierwszego jak i drugiego kwartału, tych kosztów związanych z dodatkowymi nakładami, dodatkowymi wypłatami związanymi z tą sytuacją covidową. I cały czas to, co kontynuujemy, to kontynuujemy inwestycje i nakłady na ekosystem cyfrowy. Myślę, że to jest najlepsze hasło. Chcemy w jak największym stopniu być dostępni dla naszych klientów w każdym kanale, również w kanale cyfrowym. Jak państwo wiecie, PZU dotychczas nie było utożsamiane jako lider walki o klienta w tym konkretnym kanale dystrybucji. Covid zmusza do tego, w związku z tym przedstawiamy organizację również ze względu na dotarcie do klienta i dystrybucję na właśnie te kanały cyfrowe.

Jeżeli chodzi o wypłacalność, pozostajemy na bardzo bezpiecznych poziomach, prawie 260%, a tym większy, jeżeli popatrzymy na to z punktu widzenia solo PZU SA, PZU Życie. Przypomnę tylko, że to są wyniki na koniec drugiego kwartału. Trzeci kwartał to jest dalszy wzrost wysokiej wypłacalności, co tak jak wspominałem, powinno napawać optymizmem, jeżeli chodzi o spełnienie oczekiwań KNF-u z punktu widzenia możliwości dzielenia się zyskiem za rok 2020.

Ostatni slajd w tej części to podsumowanie kluczowych mierników strategii. O prawie każdym z nich powiedzieliśmy, w związku z tym dwa słowa tylko komentarza. Można powiedzieć, podsumowując ją w przedostatnim kwartale jej obowiązywania, rośniemy w sposób bardzo rentowny, natomiast rośniemy nieco wolniej niż chcieliśmy. Natomiast raz jeszcze, biorąc pod uwagę rentowność i wzrost, stawiamy na to pierwsze, czyli rentowość, co ma też przełożenie na wskaźnik kosztów administracyjnych oraz to, w jaki sposób myślimy o inwestycjach.

Jeżeli chodzi o kontrybucję poszczególnych linii biznesowych do skonsolidowanego wyniku, mówiliśmy o ubezpieczeniach, inwestycje praktycznie w punkt. Chcieliśmy rosnąć, jeżeli chodzi o skalę. To nam się nie udało. Natomiast pomimo tego jesteśmy w stanie pokazać kontrybucję tego segmentu do wyniku skonsolidowanego na poziomie zakładanym, czyli 200 milionów złotych. Cztery kwartały sprzedaży produktów zdrowotnych, tak, żeby móc je odnieść do celu strategicznego, czyli cztery kwartały rolling od 1 października 2019 do 30 września 2020 pokazują wartość 973 milionów. I biorąc pod uwagę tę dynamikę, o której mówiliśmy, tutaj jesteśmy bardzo optymistyczni. Tak samo jeżeli chodzi o marżę w tym segmencie. Aktywa w obszarze bankowym, można powiedzieć, zrealizowane w punkt. Niestety daleko od oczekiwań, jeżeli chodzi o kontrybucję tego segmentu do skonsolidowanego obrazka. Całość zamykamy na bardzo solidnych poziomach. Jeżeli chodzi o zwrot na kapitale 9,3 z wyłączeniem tych elementów jednorazowych powyżej 20, co biorąc pod uwagę okoliczności i biorąc pod uwagę to, jak bardzo zmieniło się nasze otoczenie, nie mówię tylko o covidzie, ale mówię chociażby o stopach procentowych i tym, w jaki sposób

one wpłynęły na możliwość replikowania wysokich zwrotów przez PZU, przez nasze spółki zależne z bankami łącznie. Uważamy, że jest to bardzo, bardzo wysoki wynik.

I na tym slajdzie tą informacją chciałbym zakończyć omawianie naszych wyników. Rozumem, że mamy pytania, z którymi teraz pewnie chciałbym się zmierzyć.

Mamy pytania.

- *Rozpoznali państwo 200 milionów provisional dividend in your solvency ratio, czyli takiego znormalizowania aktywów, środków własnych, jeżeli chodzi o pozycję kapitałową. Czy moglibyście państwo to skomentować?* Tak, oczywiście. Jeszcze raz powiem dwie rzeczy. Proszę pamiętać, że to, co państwo widzicie, 258% to jest pozycja po drugim kwartale, to jest pozycja, która z punktu widzenia odniesienia do skonsolidowanego wyniku po dwóch kwartałach, ja przypomnę, skonsolidowany wynik 300 milionów, 200 milionów to w zaokrągleniu jest wartość, jaka stanowi nasz taki klasyczny udział wypłacanej historycznie dywidendy w stosunku do skonsolidowanego wyniku. Tak że tutaj nie ma żadnego zaskoczenia, jest to znormalizowanie tych środków własnych, po to żeby później jednorazowo tak skokowo tego nie odcinać i nie pokazywać tego tylko w czwartym kwartale. Kolejne pytanie.

- *PZU ma bardzo wysoki wskaźnik wypłacalności. Jeżeli regulator zmieni swoje oczekiwania odnośnie dywidendy, czy rozważycie wypłatę dywidendy jeszcze z roku 2019, czy pozostawicie go, po to żeby wspierał aktywności z obszaru M&A na przykład w sektorze bankowym?* Odpowiem na to pytanie w ten sposób. Chcielibyśmy podzielić się w jak największym stopniu wynikiem z naszymi akcjonariuszami. Nie tylko tym wynikiem regularnym za rok 2020. I mogę powiedzieć w ten sposób. Rok 2020, o czym już z niektórymi z państwa rozmawiałem w trakcie spotkań takich one to one, to jest rok, w którym wynik jednostkowy będzie wyższy niż wynik skonsolidowany. W związku z tym ja mógłbym powiedzieć najprawdopodobniej, biorąc pod uwagę nasze podejście do wyniku jednostkowego. Dlaczego do wyniku jednostkowego? Ponieważ PZU SA solo jest płatnikiem dywidendy i tak naprawdę ten wynik podlega podziałowi i on jest tylko referowany do wyniku skonsolidowanego. W związku z tym można powiedzieć w ten sposób. Jeżeli faktycznie tak będzie na koniec roku, a wszystko na to wskazuje, w związku z tym my w stosunku do wyniku skonsolidowanego będziemy chcieli wypłacić i zrealizować politykę obecną dywidendową, a jeżeli tak się stanie, to ta relacja będzie powyżej 100%. Pamiętamy o roku 2019. Mogę powiedzieć tylko tyle. Jesteśmy w dialogu z KNF-em również odnośnie tego roku. I ja nie chcę dzisiaj państwu na 100% niczego obiecywać, ponieważ nie mam takiej mocy sprawczej. Mogę tylko powiedzieć, że bardzo nam na tym zależy. Rozumiemy to i tak mocny bilans nie jest nam dzisiaj potrzebny. Nie planujemy jakichś spektakularnych przejęć, a nawet gdyby, to ten poziom środków własnych, który mamy, jest absolutnie wystarczający do tego, żeby zrealizować ewentualne transakcje. W związku z tym chcemy również zaadresować w ramach tego tematu rok 2019. Kolejne pytanie.

- *Jaka była skala tych dużych odszkodowań w segmencie korporacyjnym? Czy były to szkody powiązane jeszcze z pandemią?* Nie, to nie były szkody pandemiczne, to były szkody majątkowe, z pandemią niezwiązane, niezwiązane też z potencjalnie rosnącym ryzykiem kredytowym. Jeżeli chodzi o nasze gwarancje, wpływ tych szkód jednorazowych na wyniki korpo września, bo to niestety wydarzyło się we wrześniu, to jest około 50 milionów złotych.

- *Przy jakich założeniach liczby zgonów w listopadzie/w grudniu został oszacowany ten wpływ na wynik w kwocie 50-150?* Odpowiem na to pytanie w ten sposób. Nie chciałbym podawać precyzyjnie wartości, że było to wyliczone przy śmiertelności na poziomie 567 zdarzeń dziennie, bo to nie ma najmniejszego sensu. To, co chciałbym powtórzyć tutaj, to to, że na ostateczną wartość wypłat, ach, i proszę się do tej liczby nie przywiązywać, to była liczba, która mi przyszła do głowy, zupełnie z niczym nie związana. Tak że proszę zupełnie nie odnosić się do niej. Natomiast na ostateczna wartość świadczenie będzie miała tylko i wyłącznie wartość zgonów w tym czasie. Ona będzie zamortyzowana tym wszystkim, co dotyczy pozostałych ryzyk. I ja bardzo mocno uczulam, jak również biorąc pod uwagę to, że mówimy pewnie bardziej o osobach starszych, o osobach w wieku 65+, o osobach, które charakteryzują albo są bardziej klientami naszymi w indywidualnej kontynuacji niż w produktach indywidualnych na życie. No to

tutaj wypłata tych świadczeń wiąże się również z rozwiązaniem rezerw matematycznych. W związku z tym efekt netto to nie jest jedno świadczenie razy suma ubezpieczeń razy ilość zgonów dziennie. Proszę do tego w ten sposób nie podchodzić. Natomiast ja świadomie nie podaję wartości ze względu na to, że my konsekwentnie nie podajmy naszych szacunków czy naszych planów dotyczących zarówno poszczególnych linii jak i planów na dany rok.

- Skoro nie ma danych sektorowych za q3, porozmawiajmy o q2. W ubezpieczeniach komunikacyjnych składka w PZU spadła o 12, na rynku 7. Skąd taki spadek udziału rynkowego PZU? Nie pamiętam dobrze, czy tutaj mówimy o całym segmencie ubezpieczeń majątkowych, czy tylko komunikacji i porównujemy like to like, natomiast odpowiadając na to pytanie mogę powiedzieć w ten sposób. W drugim kwartale to co się działo na rynku niestety, mogę tylko ubolewać nad tym, to sytuacja, która trochę nas zaskoczyła, a mianowicie sytuacja, w ramach której nasi konkurenci zdecydowali się te duże oszczędności po stronie częstości szkód przeznaczyć na akwizycję. Mówić wprost, ceny w tym okresie w niektórych zakładach ubezpieczeń zostały dość mocno skorygowane w dół rzecz jasna. My nieco bardziej powściągliwie podchodziliśmy do tego tematu. Ja przypomnę tę deklarację, którą wygłosiłem jakiś czas temu, że w momencie kiedy mówmy „wzrost za wszelką cenę” albo „rentowny wzrost”, to my jesteśmy absolutnie w tym drugim narożniku. Uważamy, że kupowanie rynku nie ma najmniejszego sensu, dlatego że inaczej niż w innych produktach transakcyjność ze strony klienta jest transakcyjnością roczną. Czyli dzisiaj klient płaci składkę i widzimy się przy założeniu, że się nic nie wydarzy z nim za rok. W związku z tym korekta tej ceny może nastąpić po dwunastu miesiącach od daty sprzedaży. Jesteśmy dzisiaj w sytuacji, w której jest pandemia. I ja nie bez powodu przywołałem też statystyki dotyczące trzeciego kwartału, jeżeli chodzi o częstości, ponieważ w trzecim kwartale te częstości wracały, natomiast one wracały stopniowo. W lipcu to były nadal głębokie różnice rok do roku, w sierpniu nie tak głębokie, a we wrześniu praktycznie rok do roku byliśmy na tych samych poziomach. I co się wydarzyło we wrześniu? Otóż we wrześniu rynek pokazał dość duże straty, jeżeli chodzi o tę cenę, którą niektórzy nasi konkurenci byli skłonni zamrozić sobie na 12 kolejnych miesięcy. I niestety sytuacja wygląda w ten sposób, że jeżeli pandemia skończy się, a ona się skończy na pewno, pytanie tylko kiedy i w jaki sposób, jeżeli częstości wrócą do tych, z którymi mieliśmy do czynienia we wrześniu, jeżeli na to nałożymy rosnące koszty części, a części wzrosły, w związku z tym koszt naprawy samochodów rósł rok do roku o kilkanaście procent, to żaden rachunek techniczny tego nie wytrzyma. I mogę powiedzieć tylko w ten sposób. Ubolewam, że tak było. Natomiast tak niestety stało się i tutaj możemy powiedzieć w ten sposób. Powrót do przebiegów normalnych spowoduje powrót tych z naszych kolegów rynkowych, którzy zdecydowali się na tak agresywną akcję cenową w sposób bardzo, bardzo dramatyczny. My w ten sposób się nie chcemy zachowywać. Uważamy, że zarówno z punktu widzenia naszej odpowiedzialności i obowiązków w stosunku do akcjonariuszy jak i też do klientów, którzy nie rozumieją tego, co się dzieje dzisiaj po stronie cenowej, należy się dużo większe, dużo bardziej odpowiedzialne podejście.

- Czy PZU rozważa wypłatę w 2021 zaległej dywidendy z 2019? Już odpowiedzieliśmy na to pytanie. Tak, chcielibyśmy, żeby tak się stało.

- Na jakich założeniach co do śmiertelności, zajętości łóżek w listopadzie i grudniu oparte są te szacunki? Już chyba ten temat mocno wyeksplorowaliśmy, natomiast dodam tylko, że są oparte o rosnące statystyki, jeżeli chodzi o jeden i drugi z tych wymiarów. Natomiast z oczywistych względów ja nie chcę się odnosić do poszczególnych poziomów. Tutaj każdy z nas ma pewną krzywą w głowie i ja nie chcę wchodzić w dyskusję, czy ta epidemia będzie się rozwijała bardziej w kształt litery N, czy bardziej w kształt piramidy i tak dalej. To nie ma sensu.

- Jaki może mieć wpływ Covid na rentowność PZU w segmencie życiowym i majątkowym w 2021 roku? To wszystko zależy od tego, jaki ona będzie miała przebieg. Ja myślę, że dzisiaj na tyle niewiele jeszcze wiemy o tym, czego możemy się spodziewać, że to znowu będzie taka bardzo akademicka dyskusja, która nie wiem, czy ma sens. Mogę powiedzieć tylko tyle, tak samo jak spodziewaliśmy się drugiej fali, tak samo ta druga fala i jej głębokość myślę, że nas nieco zaskoczyła. Tak samo jak dzisiaj podejmowane są wszelkie próby ograniczenia skutków takiego pełzającego lockdown. Tak samo jeszcze latem tego roku myśleliśmy, że do tego w ogóle nie będzie dochodziło. W związku z tym dzisiaj ja nie chciałbym mówić, co to dla nas znaczy w 2021 ze względu na to, że nie potrafię państwu

powiedzieć, jak Covid będzie się rozwijał. Mamy kilkadziesiąt scenariuszy, które pokazują zupełnie różny obrazek. I w ten sposób ja mogę z państwem prowadzić tę narrację, co się stanie, jak się stanie, natomiast nie jak będzie wyglądał wynik PZU, ponieważ tak sformułowane zdanie oznacza, że my wiemy, jak to będzie wyglądać, mamy jeden scenariusz centralny - tak nie jest, w związku z tym to jest tylko zafałszowywanie tej całej narracji.

- Jakie założenia dotyczące śmiertelności, jeżeli chodzi o kolejne tygodnie listopada, grudnia to już mówiliśmy. Czy jest szansa, aby na prezentacji wyników q4 pojawiła się również pani prezes? Nie chcę się wypowiadać w nie swoim imieniu.

- Prośba o komentarz na temat bieżących cen ubezpieczeń komunikacyjnych. Tu już na ten temat mówiliśmy. Niestety to są cały czas średniotransakcyjnie spadki, dlatego tak jak wspominałem i wspominałem to odnosząc się do drugiego kwartału, my mamy umiarkowany apetyt, żeby dać się w to wmanewrować. Zdajemy sobie sprawę, że nasz ruch, to znaczy nasza korekta ceny spowoduje, że ci, którzy jeszcze nie podjęli tej decyzji, podążą za nami, żeby utrzymać swoje udziały. To byłoby napędzanie pewnej spirali. Tego chcemy absolutnie uniknąć.

- Niższa rentowność w szkodach korporacyjnych we wrześniu. Mówił pan prezes, że to zdarzenie jednorazowe. Czego było efektem? Jakich branż gospodarki? O jakiej globalnej kwocie mowa? Ja już się do tego odniosłem, to są ubezpieczenia majątkowe w kliencie korporacyjnym, około 50 milionów wpływ na wynik we wrześniu. Perspektywy dla rynku zarówno w segmencie życiowym jak i moto oraz pozostałe majątkowe – tutaj te perspektywy niestety albo stety będą bardzo mocno związane z tym, co się będzie działo w gospodarce. Ja mogę odpowiedzieć na to w następujący sposób. Latem tego roku my mieliśmy następujące spojrzenie na gospodarkę. Uważaliśmy, że po korekcie tegorocznej, która może z punktu widzenia PKB sięgnąć 3,5 punktu procentowego, przyszły rok to będzie odbicie, zarówno jeżeli chodzi o nakłady inwestycyjne, zarówno jeżeli chodzi o konsumpcję w stosunku do tego płytszego roku. I to będzie po roku, który się będzie charakteryzował korektą z punktu widzenia sprzedaży na poziomie 3-4%. Będzie odbiciem i będziemy obserwowali wyższe dynamiki na poziomie około 2,4-2,8, być może 3 punktów procentowych. Dzisiaj to wszystko trochę się przesunęło z punktu widzenia czasu o wektor. Czy to będzie wektor półroczny, czy to będzie wektor dziewięciomiesięczny, trudno jest dzisiaj zgadnąć. Jesteśmy bliżsi tej tezie, że to będzie wektor półroczny. Optylizmem napawają te informacje dotyczące szczepień. Wszyscy myślę, że chcemy trochę zaczarować tę rzeczywistość i wierzyć, że już za chwile ten koronawirus będzie opanowany, a my wrócimy do normalnej, aczkolwiek nowej rzeczywistości. Czy tak będzie, zobaczymy.

- Kiedy można się spodziewać komentarza odnośnie strategii dla aktywów bankowych? Łącznie ze strategią dla Grupy.

- Prezes Aviva ostatnio stwierdził, że spółka wraca do segmentu motoryzacyjnego po dłuższej przerwie ze względu na wyższą rentowność, widząc wyższy poziom składek w Polsce. To jest niemożliwe. To znaczy jest wyższa rentowność, natomiast nie kosztem wyższych składek, a niższych częstości. I ta rentowność jest dzisiaj mocno bardzo trzymana przez PZU, tak jak wspominałem, z punktu widzenia naszej strategii cenowej.

- Prośba o komentarz w obliczu spadających cen, który jest raportowany przez PZU. Chyba wszystko w tym temacie już powiedzieliśmy. To jest cały czas tak samo trudny rynek jaki był kilka lat temu, kiedy Aviva wchodziła początkowo w segmencie direct, później nieco szerzej w pozostałych kanałach. Ja mogę powiedzieć tylko tyle, trzymam kciuki za naszych kolegów, życzę im jak najlepiej i życzę, żeby dołączyli do PZU jako głos rozsądku, ponieważ dzisiaj tego rozsądku niektórym brakuje.

- Kiedy państwo planują publikację strategii? Tutaj pani prezes mówiła o publikacji w pierwszym kwartale tego roku. My odsunęliśmy w czasie tę publikację ze względu na pandemię, ze względu na to, że chcieliśmy nieco lepiej zrozumieć to, co się będzie działo pod koniec roku. Doszliśmy do wniosku, że publikowanie strategii w samym środku sytuacji covidowej nie jest najlepszym pomysłem, w związku z tym jej przesunięcie na pierwszy kwartał przyszłego roku.

- *Czy przewidujecie jakieś akcje wycelowane w ograniczenie straty z sektora bankowego? Czy wchodzi w grę przejęcie Alior Banku?* Nie wiem, czy rozumiem to pytanie. My nie musimy przejmować Alior Banku, bo Alior Bank jest kontrolowany przez Grupę PZU. Nie zakładamy akcji wycelowanych w ograniczenie straty sektora, cokolwiek to znaczy. Ja myślę, że należałoby powiedzieć tak. Rentowność tego sektora w tym roku jest poddana gigantycznej presji z wielu względów. To jest dodatkowe ryzyko kredytowe, to jest sytuacja związana z koronawirusem, która się przekłada na klientów, która się przekłada na ograniczone możliwości spłacania, to jest wynik odsetkowy ze względu na stopy procentowe. I to się nie zmieni do końca tego roku czy w najbliższych kwartałach. I tutaj ciężko jest mówić o wycelowanych akcjach, które miałyby to istotnie nagle zmienić. My nie zakładamy nagle jakiejś skokowej zmiany, jeżeli chodzi o zaangażowanie w aktywa bankowe. Chcemy być beneficjentem i realizować wyższe poziomy sprzedaży w tych kanałach czy w tym kanale, natomiast odpowiedź na to, jak widzimy aktywa bankowe w ramach Grupy, podamy łącznie w komunikacją strategii w pierwszym kwartale przyszłego roku.

I to jest ostatnie pytanie z tych pytań internetowych. Rozumiem, że kończymy. Jeżeli w międzyczasie pojawiłyby się jakiegokolwiek wątpliwości, cokolwiek wymagałoby lepszego wytłumaczenia, to prosimy o kontakt bezpośrednio z biurem relacji inwestorskich, ze mną. Ja rozumiem, że w najbliższym czasie będziemy się jeszcze wielokrotnie... chciałem powiedzieć „widzieć”, życzyłbym sobie tego. Pewnie bardziej słyszeć podczas różnego rodzaju spotkań, konferencjo callów i tak dalej, gdzie te wszystkie istotne dla państwa zagadnienia będziemy mogli jeszcze bardziej eksplorować. A w dniu dzisiejszym gorąco dziękuję państwu i do usłyszenia, do zobaczenia, miejmy nadzieję, wkrótce. Dziękuję.