

**Tomasz Kulik, CFO PZU:** Dzień dobry. Szanowni państwo miło jest mi powitać na spotkaniu podsumowującym wyniki finansowe grupy PZU za rok 2020, w szczególności IV kwartał zeszłego roku. Podobnie jak to miało miejsce dotychczas, dzisiejsze spotkanie będzie przebiegało w taki klasyczny rytm omówienia głównych tematów, z którymi zmagaliśmy się w tym IV kwartale. Powiemy dwa słowa na temat rozwoju działalności, podsumujemy wyniki finansowe oraz powiemy jak, w jaki sposób udało nam się wywiązać z tych zobowiązań, które przyjęliśmy na siebie w ramach strategii 2017-2020, której zeszły rok był ostatnim w tej trzyletniej perspektywie.

Zacznijmy może od tego, jak wyglądały główne wydarzenia i elementy kształtujące wynik w roku 2020. Ja postaram się przez tę część przejść bardzo, bardzo szybko, bo zakładam, że już ją państwo bardzo dobrze znają natomiast tak, jak my na to patrzymy, to przede wszystkim rok 2020 był zdominowany tym, co działo się na rynku stóp, a stopy to zarówno segment bankowy, jak i portfel główny. W związku z tym z jednej strony mieliśmy dość nietypową bardzo poddaną stresowi sytuację w segmencie bankowym, gdzie były niższe wyniki odsetkowe, gdzie banki dowiązywały rezerwy, były odpisy, z drugiej strony dość odporny model biznesowy szczególnie w tej części ubezpieczeniowej i dzięki temu, że grupa PZU to nie jest jeden segment operacyjny, czy segment biznesowy, zamykamy rok 2020 z bardzo przyzwoitymi wynikami. Wynik raportowany: 1,9 mld natomiast tak, jak my na to patrzymy to ten wynik, który był naszym udziałem bez segmentu bankowego tutaj wzrost rok do roku o 11%.

Natomiast gdyby oczyścić tę sytuację o elementy związane wprost z koronawirusem, bądź pochodne koronawirusa tak jak chociażby właśnie sytuacja na rynku stóp, która to zmiana była odpowiedzią trochę gospodarki na to z czym się zmagaliśmy i zmagamy cały czas, to można powiedzieć, że ten wynik mógłby być o 17% lepszy niż w historycznie wysokim roku 2019. Jeżeli chodzi o działalność ubezpieczeniową to przede wszystkim dalsze wzrosty udziałów szczególnie po stronie życiowej, lepsza wznawialność po stronie ubezpieczeń komunikacyjnych i bardzo, bardzo dobre rentowności. To wszystko właśnie było naszym udziałem w zeszłym roku. Ja może tylko zacytuję kilka liczb, które to zobrazują.

Jeżeli chodzi o wskaźnik mieszany, to tutaj jesteśmy na podobnym poziomie, jak w zeszłym roku: 88,4%, marża w ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych w całym roku dwanaście miesięcy prawie na poziomie 20%, 19,7%. Pomimo tej gigantycznej fali koronawirusa w IV kwartale i związanej z tym dodatkowej nadśmiertelności, udało nam się dość obronną ręką wyjść z tej sytuacji. Dodatkowo wysokie rentowności na portfelu głównym. To wszystko właśnie przełożyło się na bardzo dobre wyniki w segmencie poza bankowym jeżeli możemy użyć takiego określenia, gdzie znowu zwroty na kapitale, właśnie oczyszczone o te jednorazowe wyniki, osiągnęły poziom powyżej 22%. W związku z tym można powiedzieć, że z tego punktu widzenia strategia na rok 2020 została zrealizowana.

Z punktu widzenia tego, co się działo w samym IV kwartale, to tutaj trzeba powiedzieć dwie rzeczy. Przede wszystkim bardzo dobry wskaźnik mieszany, niski wskaźnik mieszany, w związku z tym wysoka rentowność ubezpieczeń majątkowych pozostałych osobowych. Zamknęliśmy kwartał na poziomie 88,6%. Jeżeli chodzi o zwroty na portfelu głównym, 4,8 punktu procentowego powyżej stopy wolnej od ryzyka także bardzo, bardzo wysoki wynik w tym kwartale. Niestety w

ubezpieczeniach na życie, tak, jak już na wstępie wspomniałem, dość duża presja związana z tą trzecią falą, która wpłynęła negatywnie na wyniki w tym segmencie.

Ja tylko przypomnę, że wpływ tych dodatkowych zdarzeń, które można podzielić na dwa tematy, przede wszystkim świadczenia, z drugiej strony dodatkowa rezerwa na ryzyka niewygaśnięte. Łącznie jej efekt to odpowiednio 200 milionów i około 50 milionów w związku z tym taki łączony efekt nieco wyższy od tego, którego oczekiwaliśmy, rozmawiając z państwem na temat naszych oczekiwań dotyczących koronawirusa przy okazji wyników po III kwartałach.

Jeżeli spojrzymy sobie na sytuację związaną ze sprzedażą i tym, jak, w jaki sposób pandemia wpłynęła na nasz top line po stronie ubezpieczeniowej, to wydaje się, że możemy podsumować to w taki sposób, że na bardzo trudnym rynku, gdzie borykaliśmy się z wieloma ograniczeniami, gdzie nowy biznes był ograniczony wiadomo, że notowaliśmy spadki jeżeli chodzi o rejestrację nowych samochodów. Jeżeli chodzi o rejestrację używanych samochodów, także zachowania naszych klientów charakteryzowały się też dużą ostrożnością. W tym otoczeniu zrealizowaliśmy sprzedaż na poziomie bardzo zbliżonym do poprzedniego roku 2019, 6 600 000 000 i można powiedzieć, że kompozycja tego wyniku jest taka, że po stronie biznesu życiowego jesteśmy w miarę płasko, po stronie ubezpieczeń majątkowych trzyprocentowy spadek, po stronie biznesu zagranicznego jesteśmy też płasko, co przełożyło się na taką mieszaną ujemną dynamikę jedynie na poziomie 2%.

Także myślę, że biorąc pod uwagę okoliczności, to bardzo dobry wynik. Udaje nam się cały czas poprawiać naszą obecność na rynku szczególnie jeżeli chodzi o ubezpieczenia na życie, rynek ubezpieczeń na życie cały czas pod dużym wpływem kurczącego się segmentu ubezpieczeń inwestycyjnych szczególnie inwestycyjnych ze składką jednorazową. Jak państwo wiecie my nie jesteśmy szczególnie wysyceni w tym produkcie, w tej linii biznesowej w związku z tym na takim rynku rośniemy jeżeli chodzi o wartości bezwzględne i rośniemy też jeżeli chodzi o konsekwentnie udziały rynkowe.

Z drugiej strony rynek majątkowy to przede wszystkim przeceny, o których za chwilę powiem więcej stymulowane właśnie niższymi częstościami. Z punktu widzenia rynku ubezpieczeniowego 2020 to rok, w którym słowo częstość jest odmieniane przez wszystkie możliwe przypadki. Z jednej strony duża nadśmiertelność, częstość zdarzeń po stronie życiowej, z drugiej strony dość niskie częstości, zarówno w II, III, IV kwartale jeżeli chodzi o częstości szkód w ubezpieczeniach majątkowych ze szczególnym uwzględnieniem ubezpieczeń komunikacyjnych także to było to, co kształtowało rynek w zeszłym roku. Cały czas dynamiczny wzrost po stronie życiowej, cały czas bardzo mocne przyrosty aktywów w zarządzaniu jeżeli chodzi o TFI i to wszystko właśnie przełożyło się na ten dobry wynik jeżeli chodzi o działalność poza bankową. Jeżeli chodzi o wskaźnik wypłacalności, bezpieczeństwo kapitałowe to tutaj praktycznie jesteśmy blisko tego o czym rozmawialiśmy przy okazji wyników za III kwartał czyli bardzo wysoki poziom wypłacalności 257%.

Przypomnę, że jest to wypłacalność na koniec III kwartału. Tutaj jest kwartalne opóźnienie jeżeli chodzi o raportowanie ze względu na kalendarz regulacyjny. Bardzo wysoka siła kapitałowa A- z perspektywą stabilną. Jeżeli chodzi o rating S&P, to ta ocena siły kapitałowej na poziomie triple A pomimo tego wszystkiego, co zdarzyło się w zeszłym roku szczególnie po stronie banków i szczególnie w związku z odpisami. Tak samo bardzo solidne wypłacalności na poziomie jednostkowym przy bardzo bezpiecznym modelu inwestycyjnym, portfeli inwestycyjnym i jego

składzie, który jak widać jest bardzo dobrą odpowiedzią na tę zmienność, z którą mamy do czynienia. Jeżeli chodzi o tendencję na rynku, to zaczynając od rynku ubezpieczeń majątkowych zeszły rok po słabym II kwartale, który zarówno w przypadku ubezpieczeń komunikacyjnych jak i poza komunikacyjnych charakteryzował się ujemnymi dynamikami, powrót do plusów, natomiast te dodatnie dynamiki w III kwartale nie były realizowane przez wszystkie linie produktowe. Wystarczy wspomnieć o produktach komunikacyjnych, gdzie dynamiki w OC płaskie, praktycznie bez wzrostu, AC ze wzrostami na poziomie między 5, a 6% natomiast płaska sprzedaż w OC osiągnięta przy dość mocnych przecenach jeżeli chodzi o oceny transakcyjne, które to były bardzo mocno kształtowane przez sytuację właśnie związaną z koronawirusem i ograniczeniem w poruszaniu się.

Po drugiej stronie jeżeli chodzi o biznes poza komunikacyjny mieliśmy do czynienia z bardzo dużymi wzrostami jeżeli chodzi o produkty majątkowe czyli grupę ósmą, dziewiątą, ubezpieczenia majątkowe, ubezpieczenia budowlano-montażowe, ubezpieczenia mieszkaniowe, ubezpieczenia dla MSP to jest to, co notowało dwucyfrowe wzrosty. Na drugim biegunie pozostawały ubezpieczenia wypadkowe, czy finansowe w tym ostatnim przypadku mówiliśmy o spadkach rzędu 17,18%. Biorąc pod uwagę tę sytuację cały czas utrzymujemy dość mocny udział w rynku zarówno jeżeli chodzi o składkę przepisana, tutaj powyżej 32%, jak i jeżeli chodzi o udział w wyniku technicznym, w rentowności całego rynku na poziomie bliskim 50%. To jest coś, o czym często w tym starym świecie, w takim świecie analogowym albo tradycyjnym rozmawialiśmy w momencie, kiedy się spotykaliśmy z państwem to znaczy jak wygląda sytuacja, jak wygląda dynamika, czego możemy się spodziewać i jak ten rynek się zmienia.

Postanowiliśmy pokazać ten slajd, bo on jest dość ciekawy i będzie na pewno odpowiedzialny za to, w jaki sposób będą kształtowały się rentowności na tym rynku w roku 2021. Jak państwo widziecie po kilku latach konsekwentnych spadków cenowych, które obserwowaliśmy na rynku komunikacyjnym, to była końcówka jeszcze 2017 roku, później 2018, 2019 spadki i tak jak rozmawialiśmy o tym kiedyś, my spodziewaliśmy się, że rok 2019 to będzie taki rok przegięcia, gdzie rozpocznie się kolejny cykl underwritingowy i wszystko wskazywało na to, że te przypuszczenia zostały potwierdzone. Weszliśmy w I kwartał roku 2020 ze wzrostami, tak jak państwo widziecie na tym okresie i wydarzył się koronawirus, który spowodował, że wszystko nagle jakoś zamarło i zaczęliśmy bardzo przyglądać się i bardzo ostrożnie myśleć o tym, co to znaczy z punktu widzenia ceny natomiast jednocześnie przez ograniczenie, tak jak państwo widziecie na wykresie poniżej, mieliśmy stymulację wynikającą z tego, że ograniczenia w poruszaniu się wpłynęły na dość istotne, dwucyfrowe spadki częstości. One były z nami zarówno w II, III, jak i w IV kwartale po lekkich wzrostach z pierwszego kwartału, w związku z tym pojawiła się przestrzeń, której zapewne nikt na rynku się nie spodziewał, bo trudno spodziewać się zdarzenia o takiej skali, jaką był koronawirus, zdarzenia, które wygenerowało w sposób nieoczekiwany dodatkową rentowność.

To, co wydarzyło się w kwartale III i IV tak, jak państwo widziecie na tym slajdzie, to próba przełożenia tej dodatkowej rentowności na ceny, spadki cen, dość duże dalsze spadki cen, z którymi borykaliśmy się właśnie w tych dwóch kwartałach, które zupełnie zmieniły ten cykl underwritingowy, i które będą odpowiedzialne za kształtowanie się wyniku w roku 2021 szczególnie jeżeli koronawirus, a życzymy sobie to wszyscy jak najszybciej od nas odejdzie. Dzisiaj ta cena transakcyjna jest w takim momencie, że przy powrocie transakcyjności do poziomów z przed koronawirusa, może pojawić się w wielu

przypadkach brak adekwatności cenowej, co wprost przełoży się na straty wielu ubezpieczycieli w związku z tym chcieliśmy w zeszłym roku dość mocno rynek schładzać jeżeli chodzi o dalsze apetyty obniżania cen. Myślę, że częściowo nam się udało natomiast zobaczymy czy ta refleksja, o której państwu powiedziałem będzie podzielana przez naszych konkurentów w tym roku.

Co to znaczy z punktu widzenia składki? Po stronie ubezpieczeń komunikacyjnych oczywiście spadki, spadki z jednej strony ze względu na wolumeny, spadki, z drugiej strony ze względu na cenę, mieszana przecena w tym segmencie ubezpieczeń komunikacyjnych 4,5%. Jeżeli chodzi o segment pozakomunikacyjny praktycznie płasko i tutaj możemy powiedzieć, że obserwowaliśmy na naszym portfelu dokładnie to samo, co miało miejsce w całym sektorze czyli wzrosty jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe, grupa ósma, dziewiąta, oczywiście spadki we wszystkich liniach, które są związane z ograniczeniami, ze szczególnym uwzględnieniem spadków jeżeli chodzi o ubezpieczenia podróżne. W segmencie korporacyjnym w zeszłym roku mieliśmy też dość ciekawą historię. Otóż tak jak państwo wiecie, że mamy TUV i przez to, że TUV jest dość szczególnym kanałem dotarcia realizującym nasze strategie w tym segmencie korporacyjnym, my mamy coraz większy udział polis dłuższych niż 12 miesięcy, których odnowienia nie trafiają równo w kwartały albo w porównywalne okresy. Tak się wydarzyło i tym razem, i o ile dotychczas w perspektywie roku kalendarzowego wszystko się netowało, bo to były przesunięcia pomiędzy kwartałami, o tyle zeszły rok był na tyle specyficzny, że te dwunastomiesięczne odnowienie, które miało miejsce ostatni raz w roku 2019, w IV kwartale teraz przypada na rok 2021.

W związku z tym z punktu widzenia analizowania nas przez pryzmat składki przypisanej, ja często o tym mówię, to w przypadku ubezpieczeń zwłaszcza korporacyjnych przestała być dobra miara, ze względu właśnie na udział tych ubezpieczeń długich. Dużo lepszą miarą jest składka zarobiona, zarówno brutto, jak i netto natomiast patrząc na to przez składkę brutto, widzimy spadek natomiast to nie jest utrata, to nie jest spadek wolumenu, to jest po prostu techniczna sprawa związana z bardzo charakterystycznym albo nie charakterystycznym okresem pokrycia. Jeżeli chodzi o tendencję na rynku ubezpieczeń na życie, ja już dwa słowa na ten temat powiedziałem także rynek się kurczy, my rosnąc rośniemy jeżeli chodzi o nasze udziały w rynku, zarówno jeżeli chodzi o ubezpieczenie ze składką okresową, jak i jeżeli chodzi o ubezpieczenie ze składką jednorazową, tudzież ubezpieczenia grupowe oraz indywidualne, o tym za chwilę dwa słowa więcej powiemy. Ubezpieczenia na życie, cały czas w IV kwartale kontynuacja tego, co robiliśmy dotychczas czyli przede wszystkim dosprzedaż dodatków, przede wszystkim wysycanie portfela ubezpieczeniami czy ryzykami medycznymi w otoczeniu, które charakteryzowało się dość mocną presją na koszty.

W związku z tym to z czym my mieliśmy do czynienia, to z naszymi partnerami, którzy próbują optymalizować swoje koszty też kosztem benefitów pracowniczych w związku z tym możliwość rośnięcia w zeszłym roku w tym obszarze była ograniczona, na to nakładały się dodatkowe odejścia z zakładów pracy i oczywiście dodatkowa śmiertelność związana z koronawirusem, o której już wiele powiedzieliśmy. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia indywidualne, to tutaj jesteśmy na bardzo wysokich poziomach, III, IV kwartał bardzo zbliżone do siebie jeżeli chodzi o sprzedaż, prawie pół miliarda złotych realizowana zarówno jeżeli chodzi o produkty ochronne, jak i produkty ochronne i inwestycyjne ze składką okresową. To jest rynek, który jest nam szczególnie bliski, te wzrosty są realizowane w znacznej mierze w segmencie bankowym także tutaj raz jeszcze współpraca z naszymi partnerami bankowymi zarówno tymi należącymi do grupy kapitałowej, jak i tymi z poza

grupy kapitałowej. Ubezpieczenia oferowane do klientów zaciągających pożyczki gotówkowe, kredyty hipoteczne, także klasyczna działalność taka w tym obszarze bancassurance.

Jednocześnie spodziewając się zapowiadanej już interwencji produktowej my ograniczyliśmy naszą obecność w produktach strukturyzowanych, które zostały wycofane z oferty w 2019 roku i to też odbiło się nieco niższą sprzedażą w tym segmencie. Dodatkowo na atrakcyjność albo brak tej atrakcyjności wpływa sytuacja na rynkach kapitałowych oraz dość duża ostrożność w podejmowaniu tego typu decyzji inwestycyjnych przez naszych klientów. Jeżeli chodzi o działalność w segmencie zdrowie, to tutaj możemy powiedzieć, zamykamy cel strategiczny prawie zrealizowany, prawie, jak państwo pamiętacie, mówiliśmy o miliardzie złotych, zamykamy się na poziomie 950, co uważamy jest bardzo dobrym wynikiem szczególnie biorąc pod uwagę strasznie niereprezentatywny rok 2020 z tych względów, o których już wspomnieliśmy.

Cały czas staramy się rosnąć jeżeli chodzi o przychody w obszarze usług umów ambulatoryjnych, dodatków do ubezpieczeń grupowych, dodatków do ubezpieczeń kontynuowanych. Staramy się umożliwiać, gwarantować dostęp do lekarzy specjalistów, rehabilitacji oraz wybranych specjalizacji i jednocześnie powoli, ale konsekwentnie uproduktawiać naszych klientów w ramach ekosystemu zdrowotnego. Staramy się również być blisko naszych klientów także rozwój placówek własnych. Ja nie będę czytał tych informacji ze slajdu, bo to pewnie nie ma sensu natomiast cały czas pracujemy nad tym żeby w ramach placówek własnych coraz więcej tego ruchu móc zapewnić, ponieważ to daje nam większą kontrolowalność jeżeli chodzi o umawianie wizyt i na końcu taki średni jednostkowy koszt wizyty, koszt operacji. Jeżeli chodzi o ostatni z tych segmentów, to znaczy aktywa pod zarządzaniem, bardzo jest nam miło powiedzieć, że TFI PZU znalazło się w dość elitarnym gronie tych TFI, które miało dodatnie saldo wpływów netto jeżeli chodzi o aktywa w zarządzaniu. To jest prawie 1 300 000 000 przy płaskim rynku, w związku z tym można powiedzieć, że ten model biznesowy zaproponowany przez kolegów z TFI, on się sprawdza. On się sprawdza zarówno jeśli chodzi o stopy zwrotu, ale on się sprawdza też jeżeli chodzi o oczywiście strukturę produktową, która jest w głównej mierze oparta o produkty regularnego oszczędzania typu PPK, PPE, które stanowią ponad 50% całego portfela w związku z tym tutaj notujemy regularne napływy i tak długo, jak ta przygoda z klientem oparta o dobre, atrakcyjne zwroty jest potwierdzona, to możemy mówić do państwa o rosnącym poziomie aktywów w zarządzaniu.

Cieszy nas sukces i pozycja osiągnięta w ramach PPK także bardzo wysoki udział w tym rynku jeżeli chodzi o liczbę firm. Jesteśmy na koniec roku na poziomie 35%. Pozyskane aktywa oczywiście wiadomo, że te aktywa i ich wartość będzie z każdym miesiącem rosła, to jest prawie 400 milionów złotych także bardzo fajnie rozwijający się segment. O bancassurance, assurbanking wspominałem już tutaj robimy konsekwentnie to samo, co robiliśmy dotychczas, rosnąc jeżeli chodzi o udziały w segmencie bancassurance oraz cały czas osiągając dodatkowe efekty oszczędności jeżeli chodzi o synergie realizowane w ramach grupy kapitałowej, które na koniec zeszłego roku mierzone ilością umów przekroczyły poziom 180 milionów złotych.

Wyniki finansowe. Jeżeli chodzi o wyniki finansowe, to o czym już wspominaliśmy na początku, rok 2020 to zupełnie inna sytuacja jeżeli chodzi o segment bankowy oraz ubezpieczenia. W ubezpieczeniach zanotowaliśmy niewielki pomimo tej sytuacji z IV kwartału negatywny wpływ zdarzeń związanych z Covid-19 po stronie bankowej ten wpływ był nieporównywalnie wyższy, gdyby

te elementy oczyścić ich impact szacujemy na kwotę około 1 900 000 000 to moglibyśmy powiedzieć, że taki porównywalny, oczyszczony wynik o zdarzenie jednorazowe to jest poziom trzech miliardów ośmiuset prawie pięćdziesięciu milionów.

To samo ujęcie, to samo zdjęcie jeżeli chodzi o IV kwartał. Gdybyśmy zrobili podobne ćwiczenie za IV kwartał, to tutaj przyrost o 19% do poziomu miliarda ponad stu milionów także można powiedzieć, że bardzo dobry rok, gdyby nie wydarzyło się to, co się wydarzyło. Natomiast to, co się wydarzyło miało dość istotny wpływ na nasze wyniki, także raz jeszcze na poziomie składki my jesteśmy rok do roku w kompletnie innym otoczeniu rynkowym, można powiedzieć płasko, co uważamy za bardzo duże osiągnięcie. Jeżeli chodzi o odszkodowanie i świadczenie ubezpieczeniowe, wzrosty głównie po stronie życiowej, mówiliśmy o tym. Bardzo dobre zwroty i bardzo wysoki udział i kontrybucja do tego wyniku skonsolidowanego segmentu inwestycyjnego, tutaj wzrost 30% rok do roku, 50 niemalże kwartał do kwartału. Przede wszystkim stabilny wynik odsetkowy pomimo presji wynikającej ze spadku stóp procentowych i tego, że ten spadek niestety będzie przechodził również przez nasze wyniki.

Dodatkowe wzrosty wyceny i realizacji jeżeli chodzi o instrumenty dłużne, wzrost jeżeli chodzi o instrumenty kapitałowe, tutaj wiele dodatkowego paliwa pojawiło się w sektorze logistycznym, o którym doskonale wiemy i konsekwentnie budowana strategia jeżeli chodzi o segment nieruchomości przy odwróconym efekcie wynikającym z różnic kursowych. Ja przypomnę, że to co ma miejsce w każdym IV i II kwartale to jest odwrócenie tych wahań wynikających z braku operatu, szacunkowych jakie robimy na koniec półrocza i na koniec roku.

Koszty administracyjne w ryzach pomimo tego, że składka jest minimalnie, ale niższa, koszty administracyjne, a właściwie ich udział w składce niższy rok do roku, co cieszy szczególnie biorąc pod uwagę nakłady i koszty związane ze zmianą modelu operacyjnego, modelu, w którym pracujemy, przejście na pracę zdalną, czy pracę hybrydową, dodatkowe koszty w obszarze IT, technologii oraz systemów infrastruktury, które były konieczne, żeby móc przenieść pracę z tego modelu takiego klasycznego do modelu hybrydowego, także to w szczególności cieszy. Koszty akwizycji skorelowane ze sprzedażą, także tutaj wszystko jest pod kontrolą.

Dodatkowo kontrybucja ze strony segmentu bankowego niższa niż oczywiście w zeszłym roku, niższa niż kwartał temu, ostatecznie zamykamy się na poziomie 721 milionów złotych, co jest mam wrażenie dobrym, ale zaskoczeniem z punktu widzenia wyników i tego, jak państwo kształtowali swoje oczekiwania względem tego kwartalnego wyniku grupy PZU przy atrakcyjnym zwrocie na kapitałach, przy bardzo silnej rentowności działalności podstawowej z tym oczywiście wyłączeniem segmentu życiowego, gdzie ta rentowność na poziomie jeden i siedem punktu procentowego jest historycznie najniższa. Wiadomo dlaczego, wiele razy o tym mówiliśmy, także jest to to na pewno coś, z czego jesteśmy bardzo zadowoleni. Przez segmenty działalności myślę, że nie ma potrzeby przechodzić.

Może jeszcze raz warto tutaj zaznaczyć tę bardzo mocną rentowność zarówno po stronie majątkowej, masowej, jak i korporacyjnej również spółki zagraniczne na przyzwoitych poziomach, co przełożyło się na wzrost wyniku z ubezpieczeń o 20% rok do roku. To myślę takie dobre jest podsumowanie. O szkodowościach można mówić dużo, to jest raz jeszcze powtórzenie tych wszystkich informacji, które dotychczas przekazałem w związku z tym ja myślę, że szybko przejdę

przez te slajdy. Wskaźnik mieszany w ubezpieczeniach komunikacyjnych na poziomie podobnym do zeszłego kwartału. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia poza komunikacyjne tutaj jesteśmy poniżej 80%, także bardzo, bardzo dobra rentowność tego biznesu. Po stronie życiowej oczywiście grupówka, indywidualna kontynuacja niestety te dodatkowe koszty.

Marża w ubezpieczeniach indywidualnych spadek rok do roku natomiast ten spadek jest związany ze spadkiem dochodów alokowanych według cen transferowych oraz rozwojowi produktów ochronnych w kanale bankowym, które charakteryzują się ze swojej natury nieco gorszą rentownością. Jeżeli chodzi o to, co i jak widzimy IV kwartał z punktu widzenia właśnie segmentu życiowego, grupówka, indywidualna, kontynuacja, tutaj szkodowość segmentu istotnie wyższa to jest 23 punkty procentowe. Ona była częściowo zamortyzowana przez produkty zdrowotne, gdzie cały czas byliśmy można powiedzieć beneficjentem niższych częstości i wykorzystania pakietów po stronie życiowej. W pozostałych ryzykach niższe poziomy takich rzeczy jak trwale uszczerbki, NNW, czy ryzyko związane z urodzeniem, czy świadczenia związane z urodzeniem dziecka także one pozytywnie amortyzowały tę wysoką nadśmiertelność natomiast śmiertelność zgonów, wzrost ponad 27 punktów procentowych, co spowodowało, że nasza szkodowość w tym segmencie osiągnęła poziom około 94%. Jeżeli chodzi o to, jak wyglądały przebiegi i rozkłady zgonów, czy to z punktu widzenia płęć, wiek, czy to z punktu widzenia czasu, to to jest dość dobra ilustracja tego z czym zmagaliśmy się w zeszłym roku natomiast to oczywiście przełożyło się na te dodatkowe koszty, o których mówiliśmy. Raz jeszcze 200 milionów jeżeli chodzi o dodatkową wyższą szkodowość zgonową, 50 milionów to jest dodatkowa rezerwa na ryzyka niewygaśnię, która jest pewnego rodzaju uzupełnieniem niedoboru po stronie składki, po to żeby zachować adekwatność w tym produkcie.

Wynik inwestycyjny, już chyba o nim wiele powiedzieliśmy w związku z tym ja nie będę tego powtarzał jesteśmy na pewno bardzo zadowoleni z tych poziomów 4,8 punktu procentowego nadwyżki rentowności portfela głównego ponad stopę wolną i praktycznie wszystkie składowe w sposób bardzo pozytywny wpływające na te przyrosty, na portfelu głównym zarówno rok do roku, jak i kwartał do kwartału, to są zmiany około 25% plus, także bardzo, bardzo wysokie zwroty.

Efektywność kosztowa. W dwóch słowach, efektywność kosztowa głównie wynikająca z niższej transakcyjności, nie jeździliśmy, nie lataliśmy, spotykamy się z państwem w taki sposób, jak teraz czyli w sposób zdalny, dużo mniejsza konsumpcja energii i dużo mniejsze koszty związane z utrzymaniem chociażby nieruchomości. Wszystko, co jest charakterystyczne dla tego nowego modelu pracy, a czego świadkami byliśmy w zeszłym roku oczywiście przy nieco wyższej sezonowości w porównaniu do III kwartału wynikającej z rezerwy na urlopy. Wiadomo, że to nie jest czas sprzyjający planowaniu wakacji, kampanii marketingowych czy właśnie tych dodatkowych kosztów w związku z pandemią. O wypłacalności grupy mówiliśmy także ja jeszcze tylko raz powiem, jesteśmy na bardzo wysokich poziomach, 257%, ale również na bardzo wysokich poziomach jeżeli chodzi o wynik jednostkowy zarówno PZU SA, jak i PZU Życie, co jest dobrą podstawą do tego żeby myśleć o dywidendzie szczególnie biorąc pod uwagę ostatnie rekomendacje ze strony KNF-u przy okazji wyników za poprzedni kwartał. Ja państwu relacjonowałem, jak ta praca wyglądała. Dzisiaj cieszymy się, że będziemy w stanie powrócić do tego, z czego byliśmy znani, a to z czego byliśmy znani to z bycia spółką dywidendową i cieszę się, że będziemy mogli do tego wrócić. Jeżeli chodzi o realizację strategii chyba o wszystkim już powiedzieliśmy w związku z tym ja może podsumuję to tym kluczowym parametrem, jakim jest ROE. Zaraportowane za zeszły rok na poziomie niecałych

11%, oczyszczone o wszystkie elementy związane z brakiem porównywalności ze względu na koronawirus, na poziomie 22,5%, co jest uważamy realizacją tego kluczowego wskaźnika i realizacją strategii za lata 2017-2020. W tym miejscu wydaje mi się, że jest dobrze postawić pauzę i pewnie przejść do sesji pytań i odpowiedzi w związku z tym zakładam, że tak i to założenie jest całkiem prawdziwe. Dobrze, zacznijmy.

**Pytanie.** Pytanie dotyczące segmentu bankowego. Banki odbiły się negatywnie na wyniku grupy. Czy PZU planuje łączyć bank PKO z Alior Bankiem?

**Odpowiedź.** Ja tu przewrotnie odpowiem. Zapraszamy na godzinę osiemną w dniu dzisiejszym, gdzie będziemy mówili nieco więcej na temat tego, jak wygląda sytuacja w tym segmencie i jak wygląda to, w jaki sposób będziemy kształtować naszą obecność właśnie w segmencie bankowym.

**Pytanie.** Kolejne pytanie. Ile do wyniku non-life dołożyła niższa częstość szkód w roku 2020?

**Odpowiedź.** Ja odpowiem na to pytanie w ten sposób. Ta niższa częstość ona została amortyzowana niższymi cenami w związku z tym tak ja o tym myślę, to jeżeli narysujemy sobie rozwój cen w roku 2019 i 2020 i rozwój częstości w roku 2019 i 2020, i nałożymy na to jeszcze zmiany ceny jeżeli chodzi o szkody, o średnią wartość szkód, ja przypomnę tylko, że praktycznie zawsze jest pewnego rodzaju takie sprzężenie między częstością, a średnią wartością szkody. Prawie zawsze, kiedy spada jedno, rośnie drugie, a kiedy spada drugie, rośnie pierwsze przy czym ta relacja wynika po prostu z tego, że jeżeli są ograniczenia w poruszaniu się, jeżeli mniej jeździmy, mniej jest mniejszych szkód tak zwanych szkód parkingowych, sklepowych, otarć, które są dość tanie i rozładniają średnią wartość szkody, natomiast jeżeli jeździmy mniej, wtedy jeździliśmy mniej czyli jeżeli jeździmy więcej to oczywiście tych szkód jest oczywiście więcej. Niższe częstości prowokują też, ja nie wiem czy państwa również, ale prowokują do nieco bardziej brawurowej jazdy, to czasami widać na drogach. Tak po prostu jest, taka jest być może natura ludzka w związku z tym wydaje nam się, że to z czym mieliśmy do czynienia i łączny efekt tych dwóch, a właściwie trzech parametrów to znaczy ceny, częstości i średniej wartości szkody on jest bez wpływu istotnego na nasze rentowności w tym segmencie i jak sobie popatrzymy na wskaźnik mieszany, to zobaczymy, że on jest praktycznie w tym samym punkcie rok do roku.

Można powiedzieć, że OC spadało wręcz jeżeli chodzi o marżę, rosła kontrybucja ze strony produktów AC, to właśnie jest charakterystyczna kwestia związana z tym, z czym mieliśmy do czynienia w zeszłym roku także ja mam wrażenie, że jednak to jest taka sytuacja zero plus i tak na nią patrzymy. Kolejne pytanie.

**Pytanie.** W prezentacji PZU wspomniał, że wpływ pandemii na wynik netto grupy został oszacowany na sto milionów składa się z wyższego współczynnika szkodowości, utworzenia dodatkowej rezerwy na ryzyka niewygasłe w celu pokrycia ewentualnego niedoboru. Podczas call'a wspomniano o całkowitym. Czy można prosić o wyjaśnienie różnic?

**Odpowiedź.** Oczywiście, że można. Mówiąc o kwocie 101 milionów złotych mówimy o całym roku 2020. Mówiąc o kwocie 250 milionów mówimy o IV kwartale. Jak państwo pamiętacie i gdyby było inaczej, to pewnie osiągnięcie rentowności w segmencie życiowym niemożliwe, bo przypomnę, że to jest prawie 20%. My w II i w III kwartale szczególnie byliśmy beneficjentami, o czym państwu na



bieżąc mówiliśmy, niższych częstości czy niższego wykorzystania z jednej strony naszych pakietów medycznych, niższej ilości wizyt niż zakładane w momencie, kiedy tworzymy cenę w tym segmencie oraz tego wszystkiego, co jest związane z ryzykami dodatkowymi, niższych świadczeń jeżeli chodzi o urodzenie dzieci, niższych świadczeń NNW, czy też trwałych uszczerbków w związku z tym te niestandardowe przebiegi właśnie w tych grupach ryzyk, które wpłynęły pozytywnie w kwartale II, III, ale też w IV, pozwalając zamortyzować ten dodatkowy wzrost śmiertelności, przypomnę o dwadzieścia ponad siedem punktów procentowych. Byliśmy w stanie przez to na takim efekcie łączonym pokazać dużo lepsze wartości także to jest mozaika tego, co w II i w III kwartale, mozaika tego, jak wynika rozkład częstości zgonów do częstości innych ryzyk, które w tym szczególnym okresie po prostu zachowują się z punktu widzenia ich częstości zupełnie niereprezentatywnie.

**Pytanie.** Dlaczego PZU zdecydowało się na obniżkę cen polis w segmencie moto? Czy spadek udziału w rynku był głównym powodem? Wydaje się, że rynek po utracie licencji przez Gefion latem powinien się poprawić pod względem przepisu składki.

**Odpowiedź.** Dużo pytań i dużo domniemań. Tak jak wspomniałem PZU stara się i taka jest też jego rola oprócz tego, że rosnąc na tym rynku, oprócz tego, że generować atrakcyjne zwroty to również być swego rodzaju stabilizatorem tego rynku. Wiadomo, co by było gdybyśmy dali się podpuścić i weszli w jakieś wojny cenowe. Nie dość, że bylibyśmy głównym poszkodowanym tego, bo trudno jest wyobrazić sobie, że obniżenie ceny i negatywny wynik, który taka obniżka generuje, bylibyśmy w stanie zrekompensować przez pozytywny przykrywający tę stratę, czy ten spadek, tę różnicę wpływ wolumenu w sposób, który z punktu widzenia rentowności byłby przynajmniej na poziomie zero plus, także to jest praktycznie albo nieosiągalne, albo trudne. Ja przypomnę tylko, że PZU biorąc pod uwagę to jak zachowuje się, jak kształtuje swoje ceny przeważnie rośnie jeżeli chodzi o udziały rynkowe w cyklu, który jest rosnący i niestety spada w tym cyklu, który jest w tej fazie cyklu, która jest spadająca ze względu na to, że my świadomie chcemy kształtować swoje ceny tak aby z jednej strony nie dołować rynku czyli nie dać się mu nakręcać w taki negatywny sposób, a z drugiej strony odpowiednio zarządzać tymi klientami, którzy są bardzo sensytywni cenowo, bardzo wrażliwi na zmianę ceny, ale jednocześnie nie są najlepszymi szczególnie długoterminowymi ryzykami to znaczy z nimi jest trudno budować długotrwałe relacje biznesowe i mają mniejszy sentyment do marki. Mam nadzieję, że odpowiedziałem na to pytanie.

**Pytanie.** Czego PZU spodziewa się pod względem składki przypisanej w poszczególnych segmentach w roku 2021?

**Odpowiedź.** Spodziewamy się wzrostu zwłaszcza jeżeli chodzi o PNC, o ubezpieczenia majątkowe tutaj uważamy, że może nie w pierwszej, ale w drugiej połowie roku rynek powinien zacząć się odbijać. Do głosu powinny dojść takie zmiany makro jak jednak wzrost optymizmu i konsumpcji czyli uważamy, że po 2021 konsumpcja będzie pierwszym z tych driverów makro, które będą kształtowały pozytywne PKB w tym roku. To powinno zacząć przekładać się na popyt na produkty ubezpieczeniowe. Oczywiście on będzie zupełnie inaczej wyglądał w pierwszym i drugim półroczu tego roku natomiast uważamy, że on powinien przełożyć się za wzrosty na tym rynku PNC na poziomie być może około 2%. Jeżeli chodzi o rynek życiowy, to tu nasz optymizm jest nieco mniejszy. Uważamy, że cały czas będziemy obserwować to, co widzieliśmy w IV kwartale czyli pewną próbę optymalizowania kosztów szczególnie przez naszych klientów korporacyjnych. Ograniczanie albo

rezygnacje z pokrycia do tego trzecia fala wpłynie zdecydowanie negatywnie na zatrudnienie w gospodarce i to znowu, będąc skorelowanym z dynamiką i rozwojem koronawirusa powinno gdzieś wygasnąć i wejść w odbicie i w pozytywny trend dopiero w drugiej połowie a być może dopiero w IV kwartale tego roku. Tak to widzimy.

Dobrze jedźmy dalej z pytaniami.

**Pytanie.** Czy współczynnik wypłacalności na koniec Q3 uwzględnia przewidywane dywidendy? Jeśli tak to za które lata?

**Odpowiedź.** Współczynnik ten uwzględnia taką dywidendę pro forma na poziomie 1 200 000 000. To jest wartość, która nie jest reprezentatywna i proszę nie traktować jej jako odpowiedzi do czegokolwiek. To jest wartość, która wprost odpowiada 100% wyniku za trzy kwartały roku 2020 tudzież 80% wyniku, jeżeli chodzi o podmiot dominujący czy spółkę PZU SA i została tam uwzględniona tylko po to żeby ten współczynnik urealnić. To wszystko miało miejsce jeszcze przed ostatecznymi decyzjami i rozmowami z KNF-em dotyczącymi tego, jak może kształtować się kwestia związana z wynikiem i dywidendą, także tak jak wspomniałem proszę tego nie traktować jako wartość, w jakikolwiek sposób reprezentatywna. Ona została przygotowana w zupełnie innych okolicznościach. Myśleliśmy, że być może ten temat 2020 roku będzie trudny, ale KNF umożliwi nam wypłacenie w ramach rekompensaty całości wyniku za 2020. Wiemy jakie są ostateczne rozstrzygnięcia tutaj także nad dywidendą będziemy jeszcze się pochylać, a to była próba tylko urealnienia tego współczynnika.

**Pytanie.** Kiedy ruszacie państwo z produktem kart sportowych? Czy zamierzacie przejść się fitness? Czy będzie jakaś specjalna oferta?

**Odpowiedź.** Ja rozumiem, że jest to pytanie kontekstowe wynikające z całej masy artykułów, opracowań i plotek, które pojawiły się w tym obszarze i można powiedzieć tak. Jak w każdej plotce jest ziarno prawdy, co nic nie znaczy. Tym ziarnem prawdy jest to, że i o tym powiemy więcej przy okazji rozmowy na temat strategii, chcemy rozwijać się nie tylko jeżeli chodzi o ubezpieczenia, ale również o usługi, które są komplementarne do ubezpieczeń. W związku z tym dzisiaj nie każdy ma ochotę na podpisanie umowy ubezpieczeniowej na dwanaście miesięcy i tak dalej, i tak dalej, i tak dalej. To jest pierwszy powód, drugi powód to jest to, że widzimy też atrakcyjny rynek poza czystą działalnością ubezpieczeniową. Chcemy dostarczać naszym klientom wartość nie tylko ubraną w ubezpieczenie, ale wartość ubraną w usługi tak jak wspomniałem uzupełniające koszyk ubezpieczeń. Tak, chcemy być i zaistnieć na tym rynku usług czy benefitów pracowniczych natomiast to nie znaczy, że będziemy teraz kupować albo że kupujemy się fitness. Nie jesteśmy dzisiaj w żadnej takiej dyskusji i o ile mogę zrozumieć tło tego, co się dzieje na rynku, to my tutaj na dzień dzisiejszy tego tła nie kształtujemy. My będziemy wchodzić w te ekosystemy, bo tak chcemy do tego pobyć, które będą swego rodzaju amalgamatem ubezpieczeń i usług świadczonych w oparciu o taki klasyczny model fee-for-service. Tak samo jak robiliśmy to w przypadku zdrowia. To znaczy zanim zaistniejemy na pewnym rynku to będziemy chcieli się go nauczyć w relacji z partnerem, który już na rynku działa, ma doświadczenie i może nas w tym wesprzeć, a my dla niego będziemy dobrym kanałem dystrybucji, używając naszej sieci klientów czy portfela klientów, jako potencjalnej bazy dosprzedaniowej w ramach zupełnie nowego modelu i koncepcji kreowania wartości związanego z tymi ekosystemami.

Czy, kiedy, jak takie relacje mogą się przerodzić w strategiczną współpracę między PZU i dzisiejszymi provider'ami? Ciężko jest mi na ten temat dywagować, natomiast mogę tylko powiedzieć, że na dzień dzisiejszy nie jesteśmy w dyskusji dotyczącej przejęcia sieci fitness.

**Pytanie.** Za jaką część 143 milionów zysku na instrumentach kapitałowych odpowiada spółka z sektora logistycznego?

**Odpowiedź.** Za dwie trzecie.

Przejdźmy dalej.

**Pytanie.** Jak oceniacie państwo wpływ konsolidacji rynku sprzedaż AXA, Aviva na swoją działalność? Zaostrzy konkurencję?

**Odpwoiedź.** Ja odpowiem w ten sposób. Uważam, że konsolidacja każdego rynku stabilizuje ten rynek i przekłada się na mniej nieracjonalnych decyzji, które są podsycane, drive'owane próbą budowania skali za wszelką cenę. Oczywiście ja tu nie odnoszę się do tych dwóch podmiotów to znaczy AXA i Aviva, proszę mnie źle nie przeczytać, że ja mówię, że to są podmioty, które z punktu widzenia swoich decyzji biznesowych negatywnie wpływały na rynek, nie tak tego nie należy czytać natomiast uważam, że jeżeli na rynku pojawia się młody, ambitny, świeży to przeważnie on jest bardzo głodny i zaczyna działać w sposób, który czasami przypomina taką działalność, z jaką mieliśmy do czynienia w latach 2014, 2015, gdzie był zalew graczy tak zwanych direct'owych i niestety one w dość mocny sposób wpłynęły na ten rynek, odpowiadając za ponad miliardowe straty jeżeli chodzi o komunikację, a z drugiej strony na dość duży spadek zaufania w ogóle do rynku ubezpieczeniowego. Także tak to widzimy.

Czy zaostrzy konkurencję? Spowoduje, że ona będzie inna tak jak wspomniałem mam nadzieję, że będzie nieco bardziej przewidywalna. Teraz przejdźmy do pytania kolejnego.

**Pytanie.** Mając informację o dywidendach dla ubezpieczycieli czy możecie wypłacić ten procent zysków za 2019 i 50% zysków za 2020?

**Odpowiedź.** Nie chciałbym mówić o tym jak będzie wyglądała nasza nowa polityka kapitałowa natomiast nasza istniejąca polityka kapitałowa, gdyby ją przyłożyć do tego pytania, mówi tyle: na rozwój organiczny my powinniśmy przeznaczać 20%, na rozwój nieorganiczny i inwestycje o takim charakterze zmieniającym strukturalnie PZU być może kolejne 30, 50 powinniśmy wypłacać. Tyle ta polityka dotychczas oczywiście nakładając na to regulacje i rekomendacje KNF-u. To jak myślimy o tym, to myślimy o tym z punktu widzenia z jednej strony tego, co przed nami, a z drugiej strony możliwości, które widzimy na rynku, i które mogą wymagać od nas potencjalnych nakładów związanych z inwestycjami. Jeżeli chodzi o to, co przed nami natomiast, to przed nami rok 2022, gdzie mija pięć lat, czas szybko leci, i od momentu, kiedy wyemitowaliśmy nasz dług podporządkowany. Ja przypomnę, że to jest instrument non-call five w związku z tym tak samo jak mówiłem o tym wtedy tak samo powiem o tym teraz. To jest instrument w stosunku do którego musimy się odpowiednio zachować i na pewno ten parametr będziemy brali dość mocno pod uwagę, kształtując naszą rekomendację do wypłaty dywidendy za ten skumulowany okres 2018-2020.

**Pytanie.** Mówisz o trendach w zakresie polityki cenowej w 2020. Jakie są wasze obserwacje w 2021 roku i jak to wygląda w stosunku do częstotliwości?

**Odpowiedź.** Na razie jeżeli chodzi o 2021, to ja myślę, że tutaj ciężko jeszcze mówić o kontynuacji czegokolwiek, a na pewno kontynuacji tych spadków. To z czym mieliśmy do czynienia w zeszłym roku, to były dwa takie ciekawe pit stopy, które wydarzyły się odpowiednio we wrześniu i w grudniu, to były okresy, gdzie rynek jeżeli chodzi o częstość starając się zaczarować trochę rzeczywistość wrócił do transakcyjności z przed koronawirusa. Ja jadąc do pracy stałem już w długim korku, wszystko było prawie po staremu i to był taki moment, gdzie ja myślę, że dla rynku, gdzie rynek mógł trochę na sobie przetestować, co to znaczy jeżeli cena, którą dzisiaj sprzedajemy ubezpieczenia pozostanie z nami przez kolejne 12 miesięcy, a częstość nagle z dnia na dzień powróci do normalnych rejestrów. Po tych okresach czyli odpowiednio październik bardziej nawet my oglądaliśmy chwilową konsternację i odbicia cen czyli były wzrosty, ale jak już się okazało, że jest lockdown znowu wracamy do tych przebiegów pandemicznych, to znowu wróciła też pokusa do tego żeby cenę obniżyć. Dzisiaj w pierwszym kwartale proszę zwrócić uwagę, że jesteśmy, a za chwilę będziemy w sytuacji, gdzie rok do roku my jesteśmy już na niższych częstościach czyli za chwilę będzie tak, że mówiąc o tym, co się stało w tym roku, odnosząc do zeszłego powiemy, pomimo tego że te częstości są bardzo niskie, to one nie spadają już, bo one już spadły. Jesteśmy w innej rzeczywistości i ja myślę, że szczególnie biorąc to pod uwagę naprawdę nie ma przestrzeni do dalszych spadków. Miejmy świadomość tego, że ten wynik ubezpieczyciela jest dość tricky z punktu widzenia takiej jednoznacznej adekwatności przychodów i kosztów. Składka jest trochę do przodu, a koszty są trochę historyczne i tak szybko, jak cokolwiek w kosztach się dzieje i następuje powrót do normalnych przebiegów, to składka nie jest w stanie się szybko dostosować i wtedy wpadamy w kłopoty także ja myślę, że tutaj nie powinniśmy z tego typu tematami mieć do czynienia.

**Pytanie.** Jaką macie strategię jeżeli chodzi o portfel komunikacyjnych ubezpieczeń skoro ten rynek jest tak trudny?

**Odpowiedź.** Naszą strategią są odpowiedzialne, rentowne wzrosty i to nie tylko chodzi o motor, ale chodzi w ogóle o ubezpieczenia non-life w związku z tym ja mogę tylko zapewnić, że tutaj nie będziemy robić dziwacznych rzeczy i tutaj będziemy starać się kontynuować to, z czego państwo nas doskonale znacie, a państwo nas doskonale znacie z tego, że bardzo dobrze zarządzamy ryzykiem i to będziemy chcieli kontynuować.

**Pytanie.** Czy możesz nam zaktualizować pogląd na temat dywidendy i co chcecie wypłacić?

**Odpowiedź.** Odpowiedzieliśmy i chyba ostatnie pytanie. O rany nie.

**Pytanie.** Z czego wynika obniżka cen w korporacyjnych ubezpieczeniach komunikacyjnych? Czy są to obniżki cen związane z technicznym uwzględnieniem ruchu pojazdów we flotach, co nie gwarantuje niższej częstości szkód, jak widać po wskaźniku combined ratio.

**Odpowiedź.** Tak, jeżeli chodzi o segment korporacyjny, bo tu mówimy o rynku flot, to jest to segment nieco bardziej złożony, ponieważ zwłaszcza te takie lokalne obostrzenia nie wpływają albo bardzo mocno nie wpływają na częstości biorąc pod uwagę, że mówimy albo o flotach, które

podróżują pomiędzy krajami, o dużych transportach, spedycjach, które zachowują się nieco inaczej niż biznes masowy.

Z czego wynikają te spadki? Te spadki wynikają tam z tego, że ten rynek przez długi czas był pozbawiony odpowiedniej uwagi zwłaszcza przez naszych klientów. On był traktowany jako trudny i pozostawiony trochę takiemu wzrostowi bez chęci zaatakowania go bardzo agresywnego ze strony konkurencji. Koronawirus trochę to zmienił i to jest główna odpowiedź na to pytanie. Tak jak wspominałem my staramy się nie wchodzić w dyskusje dotyczące ceny tam, gdzie nie jesteśmy w stanie wygenerować na tym albo tu i teraz, albo długoterminowej relacji z klientem w sposób, w którym taka rentowność mieszana na kliencie po wszystkich liniach produktowych byłaby wartością dodatnią.

**Pytanie.** Zważywszy na śmiertelność w tym roku jaki jest wpływ na wyniki w 2021 roku w segmencie, patrząc na wpływ na Covid-19.

**Odpowiedź.** Zastanawiam się jak odpowiedzieć na to pytanie. Weszliśmy w rok 2021 z dużo wyższymi rejestracjami, powyżej średnich. Styczeń było dużo wyższy, luty spadek, marzec, początek trzeciej fali i trzecia fala, dzisiaj przyrosty zachorowań kolejny rekord biją.

Czego można się spodziewać dalej? Ja na to pytanie w taki odpowiedzialny sposób nie umiem państwu odpowiedzieć, bo tutaj każdy model jest albo zbyt mało reprezentatywny i po dwóch, trzech tygodniach zaczyna się istotnie odchyłać od tego, co obserwujemy za oknem albo dzisiaj nikt nie jest w stanie przewidzieć, biorąc pod uwagę ilość mutacji, biorąc pod uwagę odmianę brytyjską, afrykańską i tak dalej, i tak dalej, jak będzie wyglądał wpływ koronawirusa i wyższa śmiertelność w tym roku, więc ja mogę tylko powiedzieć w ten sposób. IV kwartał był swego rodzaju próbką, jak te dodatkowe śmiertelności mogą wpływać na nasz wynik i pozostawiam państwu narysowanie tej trajektorii, tego rozkładu, którego państwo spodziewacie się w roku 2021. Jeżeli chodzi o koronawirus, bo myślę, że tyle ile osób przy stole z dużym zacięciem statystycznym, tyle różnych wyników dostaniemy, a ja nie chcę państwu opowiadać o hipotezach tylko o faktach.

To chyba było ostatnie pytanie z tych, które ja widzę. Więcej nie widzę. Jeżeli okazałoby się, że są inne pytania, to ja zapraszam do kontaktu bezpośrednio z działem IR lub ze mną. Na wszelkie pytania postaramy się odpowiedzieć. Za dzisiaj bardzo serdecznie państwu dziękuję i do zobaczenia niebawem.

**KONIEC**