

Tomasz Kulik, członek zarządu PZU SA, CFO Grupy PZU: Dzień dobry państwu, bardzo miło jest mi powitać wszystkich państwa, którzy dołączyli do nas podczas prezentacji wyników IV kwartału oraz za cały rok 2021. Zaczniemy tradycyjnie, powiemy sobie w pierwszej części o głównych osiągnięciach, o tym, jak wyglądała skala naszej działalności na tle rynku, podsumujemy wyniki finansowe, powiemy, gdzie jesteśmy z punktu widzenia strategii Grupy i jak po tym pierwszym pełnym roku możemy odnieść się do naszych planów strategicznych. W związku z tym może bez zbędnego wstępu.

To o czym wszyscy już wiemy, mam nadzieję, do tej pory, to to że rok 2021 był szczególnie dobry dla Grupy PZU, zarówno jeżeli chodzi o sprzedaż, jak i wynik, który realizowaliśmy na tych aktywnościach sprzedażowych, na aktywnościach w poszczególnych liniach biznesowych. Nie tylko była to zasługa IV kwartału, ale całego roku. I osiągnęliśmy to dzięki bardzo dobrze zdywersyfikowanemu modelowi biznesowemu. Zamykamy rok z wysoką rentownością istotnie powyżej celu strategicznego, który zakładaliśmy sobie, którego osiągnięcie zakładaliśmy sobie dopiero w roku 2024, przy bardzo wysokim zwrocie w samym IV kwartale, powyżej 20%, 21%, tak że są to ewidentnie powody do dumy. Oprócz oczywiście wysiłków, które przekładają się na wysokie powtarzalne wyniki, rosnące wyniki, zależny nam na tym, żeby ten wzrost odbywał się w sposób zrównoważony, w związku z tym, odpowiednie wysiłki do tego, żeby w obszarze związanym z redukcją śladu węglowego, wzmocnienie inicjatyw dotyczących energii odnawialnych, inwestycji w tym obszarze, ale także naszej wrażliwości społecznej, cały czas dodatkowe inicjatywy, które powodują, że dzisiaj również przez rynek w tym obszarze jesteśmy postrzegani, jako istotnie poprawiający swoje wyniki rok do roku podmiot.

Jeżeli chodzi o sprzedaż, to tutaj powiedzieliśmy, że sprzedaż rekordowa. Zamykamy rok na poziomie 25 mld niecałych 100 mln, rośnie również sprzedaż w IV kwartale. Natomiast, to co jest chyba dla nas najważniejsze, to nie wzrost sprzedaży, ale to co w IV kwartale właśnie się stało, a mianowicie wzrost udziałów rynkowych, ponieważ z tym właśnie mieliśmy do czynienia w IV kwartale, w związku z tym rośniemy. Rośniemy nie tylko zgodnie z tym, jak wyglądała struktura naszego udziału w rynku na koniec III kwartału, ale tą pozycję naszą wysycamy, tą pozycję zwiększamy, bardzo nas cieszą mocne wzrosty, szczególnie w biznesie majątkowym pozakomunikacyjnym. Od dłuższego czasu rynek komunikacyjny jest bardzo trudny, w związku z tym bardziej cieszą wzrosty w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych, składka tutaj rośnie ponad 11% w obszarze ubezpieczeń masowych, ponad 30% w IV kwartale. Powodami dla tych wzrostów są bardzo konsekwentnie budowana oferta produktowa, jeżeli chodzi o ubezpieczenie mieszkań, o ubezpieczenia MSP, współpraca z bankami, w związku z tym dosprzedaż produktów do kredytów, do pożyczek, ale również bardzo mocna obecność, jeżeli chodzi o ubezpieczenia rolne. W związku z tym tutaj bardzo mocne przyrosty rok do roku. Spółki zagraniczne również dynamiczny wzrost. To co wydarzyło się negatywnego, to nasza pozycja po stronie życiowej, chodzi o produkty inwestycyjne, które w kontekście interwencji KNF-u, interwencji produktowej, celem której to ma być dostosowanie się ubezpieczycieli do wymagań, które mają odpowiadać za budowanie znacznie większej wartości dla klienta, niż to miało historycznie miejsce. Spadek sentymentu do tych produktów, zarówno wśród dystrybutorów, jak i samych klientów. Na to nałożyły się oczywiście bardzo negatywne zdarzenia na rynkach poszczególnych klas aktywów, a to przełożyło się albo na braki nowych sprzedaży, albo na braki zasileń. To co jeżeli chodzi o sprzedaż, już tym razem mieszoną, nie składką przypisaną, natomiast sprzedaż rozpoznawaną jako przychody pozostałych spółek nieubezpieczeniowych cieszy, to oczywiście dalsze wzrosty po stronie filara zdrowotnego. Rośniemy konsekwentnie i dynamicznie w tym obszarze, prawie 25% rok do roku, wysoki wzrosty, generowane przez placówki, jak i jeżeli chodzi o ubezpieczenia i

abonamenty. Intensywny wzrost filaru inwestycyjnego, tutaj rok do roku ponad 6%. Realizacja celu na poziomie 35 mld, będziemy o tym mówić jeszcze dwa słowa w dalszej części.

Jeżeli chodzi o nasze osiągnięcia IV kwartał, tak samo jak cały rok, bardzo wysoko i to co cieszy, to to, że poprawiliśmy się praktycznie w każdym wymiarze, zarówno jeżeli chodzi o rentowność w ubezpieczeniach majątkowych, rentowność ubezpieczeniach życiowych, szczególnie w tym naszym corowym produkcie, tzn. ubezpieczeniach grupowych indywidualnie kontynuowanych, istotne poprawy rok do roku, zwłaszcza biorąc pod uwagę rynek, który z jednej strony po stronie życiowej charakteryzował się dalszymi, bardzo turbulentnymi czasami i wyzwaniem związanymi z pandemią koronawirusa, pamiętamy II oraz I kwartał, gdzie mieliśmy do czynienia z bardzo wysoką falą podobnie zamykamy IV kwartał, z kolejną falą tutaj już Omikron. Pomimo tego my jesteśmy w stanie budować marżę, marżę, która rośnie i miejmy nadzieję, w roku 2021 będzie tym obszarem, który będzie w znaczenie lepszym stopniu budował naszą kontrybucję do wyniku skonsolidowanego.

Jeżeli chodzi o sytuację w ubezpieczeniach, w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych, bardzo solidne rentowności, w ubezpieczeniach komunikacyjnych cały czas wyzwania związane z ceną, szczególnie jeżeli chodzi o OC komunikacyjne przy dobrych wzrostach sprzedażowych, jeżeli chodzi o AC. Natomiast marże cały czas ścieśniające się marże, które szczególnie w przypadku produktów OC komunikacyjnych, powodują, że rynek zamyka IV kwartał ze stratą techniczną. My natomiast zamykamy IV kwartał na poziomie rentowności kapitałów własnych 21%, co jest szczególnym powodem do zadowolenia i do dumy.

To wszystko osiągamy przy bardzo wysokim wskaźniku wypłacalności, który mierzy naszą siłę kapitałową i jest doskonałym narzędziem do tego, żeby czas, w które wchodzimy, bardzo turbulentne, z jednej strony wychodzimy, mam nadzieję, z tych tematów zdrowotnych korona wirusowych, pandemicznych, natomiast z drugiej strony bardzo płynnie rozpoznajemy bardzo duże turbulencje związane z konfliktem zbrojnym w Ukrainie, w związku z tym będąc w ten sposób przygotowanym, mamy nadzieję, że będziemy w stanie tym wszystkim wyzwaniom związanym z tym bardzo szczególnym czasem, dać odpowiedni odpór. Mówiąc o wojnie w Ukrainie my chcemy też być postrzegani przez wszystkich jako spółka, jako Grupa, która jest odpowiedzialna społecznie, jako Grupa, która nie tylko kształtuje relacje ze swoimi klientami wokół produktów, czy to bankowych, ubezpieczeniowych, zdrowotnych, ale jest wtedy, kiedy ci klienci nas potrzebują, czy to w przypadku koronawirusa, nasze duże zaangażowanie, czy to w przypadku pomocy i wsparcia dla pracowników PZU z Ukrainy i ich rodzin i bliskich, w takich wymiarach, jak zakwaterowanie, opieka medyczna, wsparcie psychologów czy środków do życia. Wsparcie materialne dla osób przekraczających granicę oraz działania wokół wolontariatu, to było to wszystko, co konsekwentnie budujemy, wzmacniając pozycję spółki odpowiedzialnej społecznie.

Dwa słowa na temat rozwoju rynku, ponieważ bardzo dobrze jest mówić o PZU, mając odniesienie do nieco szerszego kontekstu. Co się dzieje na rynku? Jeżeli chodzi o tempo wzrostu, tak jak państwo widzą na tej grafice, ono od kilku kwartałów konsekwentnie słabnie. Jeżeli chodzi o ubezpieczeniach komunikacyjne, krzywa spadająca zarówno w przypadku OC jak i AC, IV kwartał kończymy na poziomie 4%. Natomiast to 4% jest wypracowane głównie przez ubezpieczenia auto casco, gdzie wzrost rok do roku przewyższają 9%, dość mocno to wszystko jest ściśnięte czy zamortyzowane sytuacją po stronie ubezpieczeń pojazdów mechanicznych, gdzie z jednej strony obserwujemy wzrost ilości polis, natomiast no to wszystko przekłada się, negatywna dynamika po stronie ceny, która powoduje, że ten segment zamyka IV kwartał z dynamiką tylko 4%, pomimo dużego potencjału. Natomiast zupełnie inaczej sytuacja

ma miejsce w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych, nadal dwucyfrowe dynamiki, największe, jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe i wypadkowe. I to co szczególnie w tym kontekście cieszy, to to, że jest to ten segment rynku, który pozwala nam nie tylko na wzrosty, nie tylko na wzrosty rentowne, ale na pewne zbalansowanie naszego portfela. PZU historycznie było i jest cały czas jeszcze podmiotem, który jest przesycony, jeżeli chodzi o produkty komunikacyjne, co szczególnie w otoczeniu tak trudnego rynku, rynku, w którym marże są bardzo trudne do wygenerowania, jeszcze raz, szczególnie jeśli chodzi o OC, no powoduje duże wyzwania, dlatego tak bardzo cieszy potencjał i tak bardzo cieszy umiejętność zagospodarowania tego potencjału, jaki jest w rynku pozakomunikacyjnym. Na tym rynku rośniemy. Rośniemy, nie tylko jeżeli chodzi o skodę, ale jeżeli chodzi o udziały, udziały w rynku sprzedaży, ale również udziały w wyniku technicznym, w związku z tym zamykamy rok powyżej 32% jeżeli chodzi o sprzedaż, ponad 44 jeżeli chodzi o udział w wyniku technicznym rynku majątkowego.

Co się dzieje w poszczególnych segmentach? Ubezpieczenia komunikacyjne pozostają pod dużą presją, tak jak państwo widzicie na tej grafice, cały czas spadki konsekwentnie obserwowane przez ostatnie 8 kwartałów. To co powiedzmy jest dobrym sygnałem, albo chcemy go czytać, jako dobry sygnał, to pewne uspokojenie tych spadków i ich wywłaszczenie zatrzymanie w grudniu i pomimo tego, tak jak wspominałem, negatywny wynik techniczny całego rynku w OC. Natomiast jest to w oczywisty sposób powodowane, wzrostami, jeżeli chodzi o częstość oraz wzrostami, jeżeli chodzi o średnią wartość szkody, są to parametry, które absolutnie negatywnie i to w dużym stopniu wpływają na to, jak kształtowana jest rentowność w tym segmencie. Nie tylko OC jest wyzwaniem, AC również spada, jeżeli chodzi o rentowności, w związku z tym dzisiaj ubezpieczenia komunikacyjne, to nie jest ta część rynku, na której łatwo się rośnie z punktu widzenia wskaźnika mieszanego, z punktu widzenia rentowności technicznej. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe, tutaj powiedzieliśmy dość dużo, w komunikacji rośniemy, tak samo jak rynek, głównie dzięki AC. OC jest dla nas pewnym wyzwaniem i tutaj jako spółka, która jest odpowiedzialna w stosunku do swoich zobowiązań, my nie chcemy kupować rynku po prostu płacąc za sprzedaż dużymi stratami, nie będziemy się w ten sposób zachowywać, wiele razy o tym mówiliśmy, dlatego bardzo cieszą nas wzrosty w pozakomunikacji, głównie w segmencie masowym, w segmencie korporacyjnym. My, tak jak wspominałem państwu, coraz więcej mamy do czynienia z polisami, które są dłuższe niż 12 miesięcy, które zaburzają takie patrzenie przez pryzmat trendu i jego rozwoju na przestrzeni danego okresu, okresu rocznego, porównywania kwartał do kwartału, rok do roku, natomiast jest to cały czas biznes, który chociażby z punktu widzenia składki zarobionej pokazuje duże przyrosty.

Co się dzieje na rynku ubezpieczeń na życie? Oczywiście na ten rynek należy patrzeć, nie jako jeden homogeniczny rynek i podobnie, jak w przypadku majątku, gdzie mówimy osobno OC, AC i komunikacja, tak tutaj mówimy o rynku z ubezpieczeń ze składką okresową, odpowiedzialny za ponad 80% całości, jest to dla nas szczególnie ważny rynek, pozwala on kształtować długoterminowe relacje, pozwala nie tylko gospodarować klientami, ale później wysycić ich, uproduktować produktami innych fabryk produktowych, w związku z tym to jest ten obszar, na którym nam szczególnie zależy. Tutaj wzrosty konsekwentnie realizowane od kilku kwartałów, jeżeli chodzi o ubezpieczenia ochronne, dodatkowo wzmocnione dosprzedażą dodatków, tak że w tych dwóch obszarach wzrosty nieco tłumione, jeżeli chodzi o produkt oszczędnościowy ze składką okresową, tutaj spadki powodowane tą sytuacją w IV kwartale. Po stronie rynku na życie ze składką jednorazową, no mamy dwie skrajne historie. Z jednej strony duże ujemne dynamiki, chodzi głównie o ubezpieczenie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, które kończą IV kwartał z dynamikami ujemnymi na poziomie ponad 25%. Z drugiej strony ubezpieczenia

ochronne, jednorazowe ubezpieczenia na życie, gdzie ta dynamika rośnie, ona jest ponad 40%, powoduje to, że w tej części, w tym segmencie rok do roku praktycznie płasko my kończymy na poziomie prawie 44%.

Jeżeli chodzi o poszczególne segmenty. Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane. Stabilnie, pomimo takiego frontального wiatru, powodowanego głównie przez ryzyka koronawirusowe oraz bardzo szczególną z punktu widzenia porównywalności do innych graczy na polskim rynku strukturę portfela, strukturę wiekową portfela oraz pewną większą podatność na tego typu ryzyka, ryzyka zdrowotne, związane właśnie z koronawirusem. Pomimo tego i pomimo tego, że przez ostatnie dwa lata wiemy dokładnie, jak się kształtowała śmiertelność w Polsce, my tutaj raportujemy przyrosty, przyrosty z jednej strony są związane z mocną pracą na portfelu, dosprzedażą dodatków, tworzeniem nowych produktów, nowych dodatków, tym razem zachorowania na nowotwór złośliwy, staramy się w jak najszerzy sposób odpowiadać na oczekiwania naszych klientów i stąd też tak szeroka oferta ubezpieczeń dodatkowych. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia indywidualne, spadek. Spadek, w związku z tymi ubezpieczeniami czy produktami jednorazowymi, produktami inwestycyjnymi oferowanymi głównie w relacji z bankami, tym razem ten spadek dzięki dystrybutorom spoza grupy. Dystrybutorom, którzy biorąc pod uwagę rekomendację KNF-u, o których już wspominałem, postanowili nie eksponować się na ewentualne ryzyka związane z tym segmentem działalności. Pewnie biorąc pod uwagę też inne wyzwania, które w tym segmencie bankowym istnieją. Natomiast, to co cieszy, to przede wszystkim wzrost, jeżeli chodzi o sprzedaż produktów ochronnych, albo oszczędnościowych, czy też produktów inwestycyjnych, okresowych, które, tak jak wspominałem, pozwalają na taką trwałą długoterminową relację z klientem.

Jeżeli chodzi o rozwój działalności w obszarze zdrowie, tutaj możemy powiedzieć, jesteśmy na dobrej linii dojścia do naszego celu strategicznego, celu na poziomie 1 mld 700 w roku 2024, myślę, że w tym roku rynek będzie nam, jeżeli można użyć takiego słowa, sprzyjał, biorąc pod uwagę zainteresowanie, wzrost świadomości i popyt na te produkty, tak powinno być. W związku z tym tutaj raportujemy nie mniej, nie więcej, ale więcej tego samego, czyli więcej sprzedaży, więcej klientów, więcej umów, po to, aby biorąc pod uwagę rosnące pokrycie oraz dostępność na przestrzeni, na skalę całej Polski, móc dostarczać odpowiedniej jakości rozwiązania profilaktyczne, rozwiązania zdrowotne dla naszych klientów.

Aktywa pod zarządzaniem wzrost, zarówno jeżeli chodzi o nasze TFI, jak i jeżeli chodzi o TFI bankowe. To bardzo cieszy, szczególnie biorąc pod uwagę strategię oraz cele w niej wyrażone. Tutaj niewiele zmieniło się z takich rzeczy, o których w sposób nowy mógłbym powiedzieć. Cały czas staramy się wzbogacać naszą ofertę, jeżeli chodzi o rozwiązania pasywne, kolejne strategie wchodzi na platformę. Biorąc pod uwagę charakter produktów, które oferujemy, jako PZU, a są to w dużej mierze produkty charakteryzujące się takim regularnym oszczędzaniem, jesteśmy w stanie dostarczać wartość, która przekłada się właśnie na te wzrosty, pomimo pewnych turbulencji na rynkach poszczególnych klas aktywów.

Jeżeli chodzi o współpracę z bankami, tutaj można powiedzieć podobnie, więcej tego samego, rośniemy, jeżeli chodzi o ubezpieczenie majątkowe, życiowe ochronne i inwestycyjne, w związku z tym ta relacja z naszymi bankami w ramach grupy pozwala na zaraportowanie wyższej sprzedaży rok do roku, to jest ponad 75%. Nasze produkty we wszystkich istotnych liniach produktowych banków, w związku z tym ta relacja przekłada się na silne wolumeny wzrostów. Rośniemy również w cały kanał bankowy, wzrost 22% rok do roku, to jest skala, która na pewno cieszy. W drugą stronę, na zasadzie wzajemności staramy się oferować produkty naszych banków w naszych sieciach, produkty PKO na platformie Cash, oferta

Alora i dotarcie do, i budowanie zasięgu do bardzo dużej grupy naszych klientów. Ponad 100 tys. pracowników dużych firm, ponad 200 tys. pracowników sektora MSP, to jest coś, co tworzy bazę i potencjał dla naszych partnerów po stronie bankowej.

Postaram się teraz podsumować wyniki, o których już dość sporo powiedzieliśmy. Powiedzieliśmy, że one na pewno są tematem do dużego zadowolenia. To są wyniki, które sprawiają dużo satysfakcji, zarówno jeżeli chodzi o sprzedaż, jak i jeżeli chodzi o wyniki. Wynik przepisywany właścicielom jednostki dokupującej, rentowność, rentowność kapitałów, ale również rentowności w poszczególnych segmentach. To na co chciałbym zwrócić państwu uwagę, to na rentowność w ramach produktów majątkowych, która osiągnęła w tym tylko czwartym kwartale, pomimo tego wszystkiego o czym mówiliśmy, jeżeli chodzi o rynek ubezpieczeń komunikacyjnych, rynek OC, poziom niecałych 88%, 87,7. Myślę, że rozmawiając o tym rok temu o tej porze, nikt by nie dał wiary, że PZU będzie w stanie wylegitymować się takimi wynikami po kolejnych 12 miesiącach, w związku z tym, tym bardziej jesteśmy dumni z tego, że jesteśmy w stanie zaraportować takie wielkości. Wzrosty po stronie życiowej, o tym mówiliśmy. Mamy nadzieję, że rok 2022 będzie tym bardziej lepszy dla ubezpieczeń na życie i te tematy koronawirusowe z punktu widzenia ich przełożenia na nadśmiertelność pozostaną już raczej w warstwie historycznej.

Natomiast to, co z tych wyników wybrzmiewa w oczywisty sposób, to wzrost kosztów. Przed wszystkim wzrost kosztów dystrybucji, tutaj świadomie podejmujemy decyzje dotyczącą pewnego przeopozycjonowania się, jeżeli chodzi o sprzedaż. Wyjście z takiej bardzo komfortowej strefy, czyli sprzedaży głównie poprzez wykorzystanie kanałów własnych, zmieniamy strategię dystrybucji, mamy większy apetyt, apetyt na wzrost, sięgamy po kanały trzecie, duże wrosty w kanale multiagencyjnym, one tak charakteryzują się wyższymi kosztami dystrybucji i właśnie stąd te rosnące koszty w IV kwartale. One sukcesywnie rosły w ramach roku 2021, IV kwartał jest tego, swojego rodzaju podsumowaniem. Presja po stronie kosztów administracyjnych, presja spowodowana inflacją, presja spowodowana wzrostem płacy minimalnej i tego wszystkiego, co jest indeksowane do pracy minimalnej, presja związana z kosztami osobowymi, na które spółka musi odpowiadać, w związku z tym tutaj wzrosty zarówno u nas, jak i u kolegów po stronie bankowej, to nie jest nic zaskakującego. Natomiast to co cieszy, to to, że jesteśmy w stanie je, przynajmniej w dużej części zoffsetować dynamicznie rosnącą sprzedażą, która pozwala nam na końcu, pomimo tej presji, pokazywać państwu bardzo przyzwoite marginesy po stronie działalności ubezpieczeniowej. I tutaj może dwa słowa raz jeszcze na ten temat. Razem ubezpieczenia majątkowe i osobowe 87,7 jeżeli chodzi o IV kwartał i wskaźnik mieszany. Praktycznie tyle samo, ile 12 miesięcy temu, w IV kwartale 2020 roku. bardzo solidne, bardzo stabilne marże w ubezpieczeniach zarówno masowych, lekka poprawa w ubezpieczeniach korporacyjnych, pomimo tego, co się dzieje w ubezpieczeniach komunikacyjnych, szczególnie OC, tak że to jest to co cieszy. Poprawa rentowności w ubezpieczeniach na życie, w obydwu segmentach, zarówno w segmencie indywidualnym, jak i grupowym indywidualnie kontynuowanym. Co pozwala nam dzisiaj zamykać IV kwartał z zyskiem w tym segmencie pozabankowym na poziomie prawie 730 mln zł, co stanowi przyrost rok do roku o ponad 15%, kwartał do kwartału ponad 20%, w związku z tym bardzo mocne wzrosty.

Wydaje mi się, że większość z tych tematów, które dotyczą poszczególnych segmentów ubezpieczeniowych z punktu widzenia rentowności, omówiliśmy, w związku z tym ja pozwolę sobie chyba je przeklinać. I tak oto znajdujemy się w ubezpieczeniach na życie, po to, żeby pokazać państwu, jak budowała się nasza marża w tym obszarze w IV kwartale. To co widzimy, to oczywiście poprawę

szkodowości, która jest oczywiście skorelowana z częstością zgonów w całej populacji. My tutaj jesteśmy bardzo reprezentatywni, natomiast ten spadek szkodowości, wzrost marży był można powiedzieć takim amalgamatem dwóch zdarzeń z przeciwnym wektorem. Z jednej strony spadek w tej części zgonowej, w tej części ochronnej, w niewielki sposób, ale jednak przyćmiony przez produkty zdrowotne oraz powrót naszych klientów do placówek zdrowia i dużo większe wykorzystanie, dużo większa utylizacja tych pakietów medycznych, która rok do roku jest większa o 3,6 pkt. procentowego, jako rentowność w tym segmencie. To jest coś, co nie jest dla nas zaskoczeniem, to jest coś, do czego się mam nadzieję dość dobrze przygotowaliśmy i będziemy w stanie o tym więcej państwu powiedzieć. Natomiast, to jest sytuacja, która jest niejako lustrzanym odbiciem tego, z czym mieliśmy do czynienia w roku 2020, ja przypomnę, że wtedy mieliśmy z kolei do czynienia z sytuacją, w której wysokim śmiertelnościami towarzyszyły, można powiedzieć, lepsze marże na produktach zdrowotnych, wynikało to z pewnego rozkładu zachowań, gdzie każdy, kto mógł, kto nie musiał iść do lekarza ze względu na procedurę operacje ratujące życie, a były to tematy zaplanowane, przesunął to na okresy postpandemiczne, po to, żeby, jeżeli szczególnie byli to klienci, którzy mają tzw. choroby stowarzyszone, nie eksponować się na ryzyko zarażenia koronawirusem, co w niektórych przypadkach mogłoby się skończyć tragicznie, w związku z tym wiele rzeczy było odsuwanych w czasie. Dzisiaj te tematy powracają, ale one są dość mocno, z dużą nadwyżką kompensowane przez te pozytywne historie związane z rozwojem ryzyk zgonowych.

Jeżeli chodzi o wynik inwestycyjny, no to ja nie ukrywam, że jest to szczególnie dla nas powód do dumy, to nie jest powrót do niczego, to jest konsekwentne realizowanie tego samego, w związku z tym kończymy kwartał na poziomie 650 mln, jeżeli chodzi o zwrot na portfelu głównym. Bardzo stabilna kontrybucja tej części odsetkowej, minimalnie korygowana przez wycenę, ze względu na sytuację na rynku stóp, wszyscy wiemy, co się działo w IV kwartale. Instrumenty kapitałowe stabilnie, oczywiście, to już nie są tematy takie, jak w IV kwartale czy chociażby w I kwartale tego roku, IV zeszłego, gdzie mieliśmy duże wzrosty na pewnym dużym zaangażowaniu, jeżeli chodzi o podmiot z sektora logistycznego. Tutaj z kolei dość mocna kontrybucja Funduszu Private Equity, pewnego zaangażowanie, które konsekwentnie, jednak na nieco mniejszych wolumenach budujemy, po to, żeby one stanowiły taki atrakcyjny dodatek i w zależności od tego, co się dzieje na poszczególnych rynkach offsetowały te negatywne zdarzenia. Oczywiście bardzo wysoki wynik na portfelu nieruchomościowym. Ja mam wrażenie, że wszyscy już o tym napisali, w związku z tym nie będę się rozwodził. Tak, my bardzo świadomie, bardzo konsekwentnie realizujemy swoją strategię w tym obszarze, mamy apetyty na więcej, niż tylko przychody czynszowe, w związku z tym, tam gdzie możemy, tam gdzie identyfikujemy taki potencjał, wchodzimy w pewne projekty jeszcze w fazie deweloperskiej, co później rozpoznajemy dodatkowymi marżami, które w przypadku takiego klasycznego podejścia do tego byłyby poza naszym zasięgiem. Tutaj z takimi właśnie mamy do czynienia w IV kwartale tego roku.

Efektywność kosztowa pod dużym ciśnieniem. Oczywiście, IV kwartał charakteryzował się pewną sezonowością związaną z tym, że ludzie po ponad 1,5 roku odkładania pewnych rzeczy na później zaczynają powracać do aktywności takiej normalnej aktywności biznesowej, w związku zaczynamy się spotykać, zaczynamy jeździć, zaczynamy się motywować, zaczynamy realizować biznes w sposób, ja nie chcę powiedzieć klasyczny, ale hybrydowy, który jest nieco bardziej kosztowy, w związku z tym, to jest jeden z takich przykładów, który przekłada się na wzrost kosztów administracyjnych. Natomiast można powiedzieć, że należałoby patrzeć na ten wzrost raczej jako dopełnienie tych niskich wskaźników z kwartału II, III, niż jak coś, co nagle stanowi istotne wybiecie. I tak zdajemy sobie sprawę z tego, że koszty będą dla nas wyzwaniem, dlatego tym bardziej zależy nam na wzroście, jeżeli chodzi o wolumen. Jeżeli

chodzi o poziom wypłacalności, meldujemy bardzo wysokie poziomy, wykonanie, na które składają się przepływy operacyjne, w związku z tym to nie są jakieś przeceny, to nie są papierowe wyniki, tylko to jest żywy przepływ. Z jednej strony operacyjne, z drugiej strony inwestycyjne. Skorygowane zgodnie z tym takim podejściem bezpieczeństwa o zakładany poziom dywidendy, który powinien, po to, żeby nie podejmować, ani nie sugerować nad czy niereprezentatywnym poziomem tej wypłacalności, w odpowiednim momencie w czasie uwzględniać wszystkie spodziewane w przeciągu 12 miesięcy duże przepływy kapitałowe. Dywidenda jest jednym z nich.

Chciałbym zakończyć podsumowaniem dotyczącym realizacji strategii. Gdzie jesteśmy po pierwszym pełnym roku? Z punktu widzenia sprzedaży, rekordowy rok. Rekordowy rok, który może sugerować, że nasz cel, jaki postawiliśmy sobie na rok 2024, był poziomem, nie chcę powiedzieć, mało ambitnym, przypomnę, kiedy ta strategia była formułowana, w związku z tym ona była przedstawiana państwu w otoczeniu charakteryzujący się dużą zmiennością i niepewnością. Natomiast biorąc pod uwagę potencjał, który widzimy na rynku, widzimy chyba dzisiaj też potencjał do tego, żeby pokusić się o przekroczenie tego celu. Jeżeli chodzi o przychody ze zdrowia, jak po sznurku idziemy zgodnie z wytyczoną ścieżką do celu na poziomie 1 mld 700, osiągając bardzo dobre zwroty, zwroty mierzone czy to zyskiem, czy to zwrotami na kapitale, przy poprawie kontrybucji ze strony banków, w oczywisty sposób. Te dwa lata trudno do siebie porównywać, przy właśnie wysokiej wypłacalności.

Myślę, że w tym momencie warto jest też powiedzieć, o naszym zaangażowaniu na rynku ukraińskim. I tutaj inaczej, niż w tej pierwszej części ja chciałbym skupić się na naszej działalności biznesowej i co to może znaczyć dla grupy PZU, biorąc pod uwagę to, że my po prostu mamy tam operacje ubezpieczeniowe, zarówno życiowe, jak i majątkowe. A sytuacja, jaka jest, wszyscy wiemy. W tym przypadku, tak trochę kuchni operacyjnej, działamy podobnie, jak w koronawirusie, powołany został sztab kryzysowy, odpowiednie strefy ryzyka zostały nakreślone dla poszczególnych rodzajów działalności, dla potrzeb poszczególnych kawałków biznesu, zarówno po tej stronie przychodowej, po tej stronie kosztowej, po tej stronie związanej ze zobowiązaniami, z portfelem własnym itd., w związku z tym na bieżąco od samego początku, zanim konflikt jeszcze wybuchł, my można powiedzieć, byliśmy, pewne rzeczy antycypując, do tego dość dobrze przygotowani. Natomiast, o ile mogliśmy, w moim odczuciu, zrobiliśmy dużo, bardzo dużo, o tyle nie jesteśmy w stanie przewidzieć tego, jak ten konflikt zbrojny, jak ta wojna się zakończy, w związku z tym musimy liczyć się z tym, że nasze operacje w tej części Europy nie będą w stanie realizować pokładanych w nich oczekiwań biznesowych. Myślę, że każda inna sentencja byłaby raczej zaskoczeniem, w związku z tym my na pewno będziemy musieli rozumiejąc z każdym dniem coraz więcej, być może coraz lepiej, w którą stronę to wszystko zmierza, zmierzyć się z odpowiedzią na pytanie – co to dla nas znaczy, z punktu widzenia potencjalnego impermentu na tych aktywach. Natomiast też dwa słowa na ten temat o jakiej skali mówimy, my mówimy o łącznych aktywach netto 3 spółek działających na tym rynku na poziomie 70 mln zł, mówimy o aktywach objętych konsolidacją na poziomie 550 mln, mówimy o instrumentach finansowych na poziomie 300 mln, z czego połowa to depozyty terminowe. Mówimy o strukturze, w której 134 mln rezerw są pokrywane przez reasekuratorów, z czego nasz udział, jako PZU gwarantującego pewne straty, to jest zaledwie 47 mln zł. To co jest bardzo dobrą informacją, to to, że byliśmy w stanie w odpowiednim momencie zareagować i wszelkie ekspozycje na papiery emitowane czy to przez rząd Rosji, Białorusi, Ukrainy, zostały w odpowiednim momencie przepuszczone przez rynek, w związku z tym nasza ekspozycja na tego typu historię dzisiaj jest bardzo, bardzo ograniczona. Wszystko zależy od tego, jak będzie wyglądała dalsza działalność operacyjna, natomiast skalę ewentualnych wyzwań, z punktu widzenia, właśnie tych impermentów, to jest oczywiste,

że państwo mogą o to pytać, przedstawiliśmy, staraliśmy się przedstawić dość dobrze na tym slajdzie, w związku z tym, to jest slajd, którym chciałbym chyba zakończyć naszą taką prezentację prezentację i przejść do pytań, w tej części Q&A, jeżeli takowe się pojawiły. Ja przejdę może na jakiś taki neutralny slajd, rentowność, według segmentu, niech będzie. Zaczniemy.

Pytanie: Jaka jest ekspozycja na Ukrainę, czy należy spodziewać się odpisów?

Tomasz Kulik, członek zarządu PZU SA, CFO Grupy PZU: Myślę, że właśnie odpowiedzieliśmy na to pytanie, w związku z tym przejdę do kolejnego.

Pytanie: Czy PZU planuje skorygowanie stopy technicznej w środowisku wyższych stóp procentowych? Obecnie oczekuje się, że stopy wzrosną z poziomu 10 do około 5, jakiego poziomu odszkodowań powinniśmy oczekiwać na Ukrainie dla ubezpieczeń w segmencie majątkowym? Prosimy o scenariusz bazowy oraz pesymistyczny. Co wpłynęło na niski wynik PZU SA w IV kwartale? Czy zamierza PZU maksymalizować dywidendę zgodnie z wytycznymi KNF?

Tomasz Kulik, członek zarządu PZU SA, CFO Grupy PZU: Wow, dużo pytań. Dobrze. O jej. Jeżeli chodzi o stopę techniczną, to ja chciałbym powiedzieć jedną rzecz. Stopa techniczna związana jest z produktami, które są dystrybuowane w danym momencie czasu, w związku z tym, to nie jest jedna wartość dla całego portfela. Wymozemy mówić, że średnia stopa ważona dla całego portfela wynosi ileś, natomiast jest to mozaika tego wszystkiego, co było sprzedawane w danym roku, w kolejnym itd., itd., na co zabezpieczeniem też były odpowiednie instrumenty kapitałowe gwarantujące albo czasami nie, w zależności od tego, z czym mamy do czynienia. Przypomnę, my już przez jedno takie bardzo duże ćwiczenie przechodziliśmy, odpowiednie stopy zwrotu. Więc ja mogę odpowiedzieć na to w ten sposób. My dzisiaj nie mamy takich planów, absolutnie, byłoby to z punktu widzenia jakiegokolwiek bardzo, mam wrażenie, nieodpowiedzialne działanie, biorąc pod uwagę to, jak, w jaki sposób i jakie produkty są z tymi aktywami, które generują odpowiednie stopy zwrotu związane. To co może się wydarzyć i tutaj jest trochę odpowiedź na to pytanie, jeżeli te stopy będą na poziomie 5%, to my do nich dostosujemy się z punktu widzenia naszych produktów. W momencie, kiedy te stopy były na tych przystawionych poziomach 5-6%, my wtedy byliśmy w stanie konstruować produkty, które nie tylko w przypadku braku zaistnienia zdarzenia ubezpieczeniowego były w stanie na koniec oddać sumę wpłaconych składem, ale jeszcze do tego dać pewien zwrot na tych składach, zwrot, który de facto był zwrotem na instrumentach zabezpieczających te produkty, w związku z tym, w ten sposób to działało. Później, w momencie, kiedy te stopy spadały, ta sytuacja sprzedażowa była coraz trudniejsza, my już nie byliśmy w stanie w ten sposób kształtować tej narracji sprzedażowej. Narracja sprzedażowa, ona była cały czas atrakcyjna, ale sprowadzała się do tego, że na koniec oddajemy sumę wpłaconych składek, ale już bez bonusu, bo na tego bonusu, no nie bardzo było z czego go wypracować, biorąc pod uwagę to, że na pokrycie ryzyka ubezpieczeniowego, za pokrycie ryzyka ubezpieczeniowego też trzeba zapłacić, a my oddawaliśmy 100% wpłaconych składek. Dzisiaj fakt, że stopy rosną pozwala nam na powrót do tej narracji i tworzenie produktów, które, znowu mogą charakteryzować się nie tylko pełnym zwrotem kosztów, i ich pokryciem, nie tylko być ubezpieczonym w tym okresie, co kosztuje, ale również być może dodatkowym wzrostem. Natomiast mamy tutaj pewne pomysły produktowe, też pewne nowe pomysły i o tym w stosownym czasie będziemy do państwa mówić. Ach, tam było więcej pytań. Ukraina, ja rozumiem, że możemy ten temat traktować, jako pokryty.

Co wpłynęło na niski wynik PZU w IV kwartale i czy PZU zamierza maksymalizować dywidendę w 2022 roku? Na niski wynik w IV kwartale miały wpływ wyceny naszych pakietów, pakietów bankowych i

zwłaszcza ekspozycji tych banków na znowu instrumenty dłużne skarbowe, w kontekście ich przecen w świetle podwyżki stóp procentowych. One przeszły przez wynik w IV kwartale, co spowodowało, że pomimo tego, że na działalności ubezpieczeniowej my byliśmy bardzo, bardzo dobrze i bardzo wysokie zwroty dostarczające podmiotem w tym konkretnym kwartale, o tyle ten cały efekt wygenerowany po stronie ubezpieczeniowej został pokryty odpisami, które przeszły przez wynik ze względu na nasze zaangażowanie w tym segmencie bankowym.

Czy zamierzamy maksymalizować dywidendę? Ja na to pytanie chciałbym móc odpowiedzieć państwu twierdząco. My wiemy, jak ta maksymalna dywidenda wygląda. Bo pamiętamy jak to działa, to działa w ten sposób, że płatnikiem dywidendy jest spółka PZU SA solo, w związku z tym biorąc pod uwagę maksymalny wynik, jaki można przeznaczyć na tą dywidendę, ten wynik buduje się z wyniku solo po odpowiednich odpisach, w związku z tym tutaj możemy tutaj możemy sobie w prosty sposób wyliczyć, jak on będzie wyglądał. Czy to znaczy maksymalizowanie? Ciężko mi jest zgadnąć, co pytający miał na myśli. Natomiast my, ja może odpowiem na to trochę przewrotnie, będziemy chcieli tą stopę dywidendy optymalizować. Co to znaczy? Będziemy chcieli tą stopę dywidendy optymalizować. Co to znaczy? Ja myślę, że dzisiaj powiedzenie, że nawet gdyby to nie było dla nas ograniczenie, czyli ten wynik jednostkowy, i nawet gdybyśmy mogli zapłacić 3 mld 300, bo byłby to podział całego wyniku Grupy kapitałowej, to ja nie wiem, czy biorąc pod uwagę ten bardzo turbulentny czas, który jest związany z sytuacją zbrojną w Ukrainie, ten czas, który przekłada się wprost na brak sentymentu do tej części Europy, odpływy i wzrosty rentowności polskich obligacji, by strumienie krzywej rentowności, a ja przypomnę, że nasz rachunek kapitałowy mierzony tym parametrem Solvency II, to jest rachunek rynkowy, a nie rachunek księgowy. W związku z tym tutaj wszystko jest referowane do rynku i w zależności od tego, co się będzie dalej działo, my będziemy się tej sytuacji przyglądać i zachowywać się na pewno w odpowiednim kontekście. W związku z tym, jeszcze raz powtórzę, że nawet, gdyby się okazało, że my nie mamy ograniczeń, możemy podzielić ten wynik tak, żeby 100% oddać w formie dywidendy, my musimy patrzeć na to, co się dzieje na rynku. Ten rynek jest dzisiaj mocno zmienny, po to, żeby nie doprowadzić do sytuacji, w której być może za 12 miesięcy, nie mam pojęcia, nasz współczynnik wypłacalności będzie pod dużą presją, a tego nie chcemy, szczególnie biorąc pod uwagę to, że mamy opcje CALL na naszych obligacjach, mamy opcję na obligacjach, które stanowią element kapitałowy, w związku z tym tutaj też musimy się dość ostrożnie i racjonalnie zachować.

Pytanie: RPP zakłada inflację na poziomie 10%, jak taka inflacja wpływa na PZU?

Tomasz Kulik, członek zarządu PZU SA, CFO Grupy PZU: Ona wpływa na PZU tak samo jak na wszystkie inne podmioty działające na tym rynku, w związku z tym państwo doskonale wiecie, jak wygląda nasz rachunek kosztowy. Ja rozumiem, że do tego to pytanie się sprowadza, i jakie komponenty, ile w nim ważą. Ja rozumiem, że państwo również zdajecie sobie sprawę z tego, że inflacja to nie tylko koszty, te administracyjne, ale również koszty odszkodowań. Z punktu widzenia kosztów akwizycji, prowizji, ja mam nadzieję, że ten temat będziemy mogli zaadresować odpowiednimi korektami stawek, które będą musiały zaadresować nakręcającą się inflację, po to, żeby odzwierciedlać realne pokrycie danej ekspozycji, a w związku z tym, to w sposób automatyczny zostanie zaadresowane w kosztach akwizycji. Natomiast w tych dwóch komponentach koszty administracyjne, koszty odszkodowań, no tutaj będziemy pod presją i o ile w kosztach odszkodowań my mamy pewne pomysły, co z tym tematem zrobić, można powiedzieć i dobrze, bo one odpowiadają 70% rachunku technicznego, o tyle pewnie z kosztami administracyjnymi tzw., no będziemy się mierzyć dokładnie tak samo, jak rynek.

Pytanie: Czy przeciętne wynagrodzenie w PZU w biznesie ubezpieczeniowym mogą rosnać wolniej niż inflacja?

Tomasz Kulik, członek zarządu PZU SA, CFO Grupy PZU: To jest trochę pytanie, które można przeformułować i brzmiałoby ono w ten sposób. Czy przeciętne wynagrodzenie na rynku w sektorze ubezpieczeń, albo szerzej, w sektorze usług finansowych, może rosnać wolniej niż inflacja? Jeżeli na tak postawione pytanie jest odpowiedź twierdząca, to na to pytanie, które wpłynęło z Santander, jest odpowiedź twierdząca. My kształtując nasze programy wynagrodzeniowe staramy się, żeby ona składała się z dwóch elementów. Z pierwszego, to oczywiście wynagrodzenia stałego i elementu zmiennego, który promuje za pewne postawy, za pewne osiągnięcia oraz czegoś, co powoli wpisuje się na stałe. Nie wiem, czy to jest poprawne zdanie, ale tak jest, czyli, swego rodzaju udziału w zysku i to chcemy utrzymać, w związku z tym tak długi, jak będziemy rosnać, jeżeli chodzi o wyniki, tak długo będziemy się tymi wynikami dzielić z naszymi pracownikami. I w tym momencie powiem szczerze, czy to jest wzrost powyżej, czy poniżej informacji, dla mnie osobiście będzie wtórnym parametrem.

Pytanie: Jakie wyniki osiągnęło PZU na obligacjach Rosji, Ukrainy, Białorusi, sprzedanych?

Tomasz Kulik, członek zarządu PZU SA, CFO Grupy PZU: Nie mam tej informacji przy sobie, w związku z tym umówmy się tak, że podzielimy się tą informacją offline.

Pytanie: Z jakim kosztem wiązałoby się zamknięcie spółek na Ukrainie?

Tomasz Kulik, członek zarządu PZU SA, CFO Grupy PZU: To myślę, że odpowiedzieliśmy na to pytanie. Czasami te pytania mi przeskakują i zanim zacznę czytać, już jest inne pytanie, w związku z tym przepraszam, za te być może dziwne reakcje, z mojej strony, które państwo obserwujecie.

Pytanie: Z jakim projektem deweloperskim powiązany jest silny wynik, czy PZU ma w swoim portfelu jeszcze podobne projekty?

Tomasz Kulik, członek zarządu PZU SA, CFO Grupy PZU: Ja myślę, że tak samo, jak nie mówimy o poszczególnych zaangażowaniach po stronie ubezpieczeniowej, tak samo i tym, razem nie powiemy, że to jest, nie wiem, magazyn X i magazyn XYZ w miejscowości ABC, bo chyba to nie ma najmniejszego sensu. Tak zdajemy sobie równocześnie sprawę z tego, że ciężko jest wbudować tego typu projekty w taki business as usual, żeby one pojawiały się, czy ten efekt pojawiał się w każdym kwartale itd. itd. Natomiast widzimy potencjał cały czas, wynikający z tego rynku, szczególnie z tej części logistycznej, tutaj zwiększamy naszą ekspozycję, o czym pewnie nie raz jeszcze będziemy rozmawiać, w związku z tym, chcemy być w dalszym czasie, ciągle beneficjentem takich możliwości, jak tylko one się będą pojawiały, na pewno będziemy w nie wchodzić, po to właśnie, żeby nie tylko z opłat czynszowych, ale również z tej marży deweloperskiej sięgać, osiągać dodatkowe zwroty z tych wycen aktywów. Zgubiłem się, skacze to wszystko. Jestem.

Pytanie: Jaka branża zamierza zasypywać dziurę w sprzedaży produktów, jakimi produktami można je zastąpić?

Tomasz Kulik, członek zarządu PZU SA, CFO Grupy PZU: Ja nie wiem, czy do końca to pytanie jest adekwatnie skonstruowane. Bo my dzisiaj nie wyszliśmy z tego rynku, to znaczy my zweryfikowaliśmy nasze produkty, zweryfikowaliśmy szczególnie w obszarze wartości dla klienta, zgodnie z rekomendacjami KNF-u i nadal będziemy je sprzedawać. To że niektórzy dystrybutorzy do tego podchodzą, z różnych względów, zakładam, wizerunkowych, być może innych problemów, które mają w ramach swojej

działalności itd., w taki a nie inny sposób, nie powoduje, że my się wycofujemy, a w związku z tym musimy coś łączyć. Tak, będziemy starali się rosnąć. Tak, będziemy starali się rosnąć, tutaj współpraca z naszymi partnerami po stronie bankowej, tak jak państwo widzieliście w IV kwartale, jest obiecująca, natomiast wiadomo, że te produkty charakteryzują się pewną cechą wspólną. Mianowicie one rozgrzewają wyobraźnię, w momencie, kiedy rynki rosną i one powodują, że klienci szybko z nich próbują wyjść albo się skonwertować na jakieś inne aktywa, w momencie, kiedy dzieją się takie rzeczy, jak dzisiaj, jak konflikt w Ukrainie, jak koronawirus. W momencie, kiedy koronawirus przyszedł my mówiliśmy dość otwarcie o tym, co się dzieje na tym rynku, jak klienci konwertują swoje inwestycje w pogoni za czymś, co jest dla nich wartością tu i teraz, a nie obietnicą na tam i wtedy. I każda tego typu sytuacja, a teraz w takiej jesteśmy, powoduje, że ten schemat zachowań się powtarza. W związku z tym, ja myślę, że tu nie chodzi o dziurę w sprzedaży, zwłaszcza że też nie mówimy o produktach, które charakteryzują się super rentownością, one charakteryzują się super wysokimi kosztami dystrybucji, w związku z tym ja bym nie traktował tego naprawdę jako dziury, którą trzeba za wszelką cenę zastąpić, żeby móc utrzymać status quo, jeżeli chodzi o rentowność.

Pytanie: Dlaczego model hybrydowy pracy jest droższy, niż wcześniejszy model?

Tomasz Kulik, członek zarządu PZU SA, CFO Grupy PZU: Wcale tak nie jest. Ja nie wiem, skąd ta teza? Staralem się wytłumaczyć, z czego wynikają te zmiany IV kwartał, w stosunku do II, w stosunku do III, i rok do roku, jeżeli chodzi o poziom naszych kosztów, czy też wskaźnik kosztów administracyjnych do składki. Ten model hybrydowy wcale nie jest droższy niż model tradycyjny, a na pewno jest tańszy niż model tradycyjny. On być może jest droższy niż taki stuprocentowo zdalny model, natomiast ten stuprocentowo zdalny model ma swoje ograniczenia jakościowe, ma swoje ograniczenia związane z efektywnością pracy, szczególnie pracy, która nie jest pracą powtarzalną, pracą procesową, itd. itd., w związku z tym jak bym chyba w tej warstwie, szczególnie efektywności, nie patrzył tylko i wyłącznie na metkę cenową związaną z procesem, który jest realizowany w formie zdalnej lub hybrydowej, a patrzył na to, jak, w jaki sposób wygląda wartość generowana w jeden lub drugi, jedną lub drugą metodą, i dopiero wtedy ta dyskusja, mam wrażenie, jest pełna, a moje odczucia są takie, że model hybrydowy przy odpowiednim udziale tego element, nie wiem, jak to nazwać, klasycznego, standardowego, jest chyba optymalnym rozwiązaniem, rozwiązaniem, które na pewno z nami zostanie na długo. Staram się odnaleźć w tych pytaniach, które w kółko przeskakują.

Pytanie: Skąd zmiana podejścia jeżeli chodzi o obligacje podporządkowane? W tamtym roku planowaliście państwo wcześniejszy wykup, teraz planowane jest rolowanie emocji.

Tomasz Kulik, członek zarządu PZU SA, CFO Grupy PZU: Ja myślę, że my nigdy nie powiedzieliśmy definitywnie, że wykupimy obligacje nie rolując ich, przy czym, rolowanie, to też jest nadużycie. Ja przypomnę, że ten proces musi wyglądać w ten sposób, że składamy wniosek do KNF-u z prośbą o możliwość wcześniejszego wykupu w dacie opcji, robimy proces, jest emisja, jest emisja zakończona, jesteśmy w stanie powiedzieć, czy się zakończyła sukcesem czy nie, musimy przedstawić KNF-owi dodatkowe dokumenty potwierdzające, że nasza siła kapitałowa nie ulegnie erozji w kontekście potencjalnej zgody i dopiero wtedy KNF wydaje taką zgodę. W związku z tym, tak wygląda sekwencja zdarzeń. To co się stało w ostatnich miesiącach, kwartałach, a co wpływa na naszą wypłacalność, i tutaj znowu nawiązuję do sytuacji na rynku czy tam sytuacji związanej z krzywą rentowności obligacji, która się bardzo mocno wystroiła na krótkim końcu i spada na długim końcu, w związku z tym ona ma taki odwrotny kształt od klasycznej krzywej, przy naszej strukturze, przy naszej strukturze aktywów i pasywów,

powoduje, że krótsze znacznie aktywa są w tym rachunku ekonomicznym odnoszonym do rynku dyskontowane znacznie wyższą stopą, co powoduje, że rozpoznajemy na nich większe spadki, podczas gdy rezerwy techniczne ubezpieczeniowe, które są co do zasady długie, są dyskontowane niższą stopą paradoksalnie, bo ona na długim końcu jest niższa dzisiaj. I to jest sytuacja bardzo, bardzo dla nas negatywna, mówię o tym dlatego że z taką sytuacją mamy do czynienia i ta sytuacja na pewno musi przełożyć się na to, że my nie będziemy w stanie po prostu skupić obligacji i pokazać 230 wskaźnika wypłacalności na koniec okresu następującego bezpośrednio po tym wydarzeniu, tak że to tylko i wyłącznie z tego wyniku, model biznesowy się nie zmienił.

Pytanie: Czy możesz powiedzieć kilka słów na temat trendów na rynku ubezpieczeń majątkowych, sorry, komunikacyjnych, jeżeli chodzi o to, co się działo, jak dotąd, w tym roku, czy widzicie oznaki, że te stawki osiągnęły dno?

Tomasz Kulik, członek zarządu PZU SA, CFO Grupy PZU: Ja na to pytanie odpowiem przewrotnie, myślę, i nie wcale dlatego, że jestem jakiś złośliwy, tylko ta przewrotność wynika trochę z zachowań graczy na rynku. W związku z tym ona będzie podzielona na kawałki. To, co widzimy i to co miało miejsce też w grudniu, czyli pewne wyłuszczenie cen, brak dalszych spadków, było dla nas takim sygnałem, że być może następuje opamiętanie, podbiciem tego argumentu były straty techniczne w IV kwartale. Natomiast cały rynek zamknął się za rok 2021 wynikiem technicznym powyżej zera, co jest, powiedzmy, dobrą informacją cały czas. Rozpoczął się rok 2022 i rozpoczął się w sposób, w którym na rynku mieliśmy do czynienia z bardzo, bardzo, bardzo dużym zaostreniem się kar za łamanie przepisów komunikacyjnych, czyli jakiegokolwiek przekroczenia prędkości na drodze są dzisiaj istotnie, a kiedy mówię istotnie to ten mnożnik jest razy 5 razy 6 versus to, co było przed 31 grudnia analizowane, a czasami te kary potrafią być tak wysokie, jak powiedzmy 30 tys. zł, w przypadku, jeżeli ktoś ma kumulację i złamanie prędkości i będzie wyprzedzał, nie wiem, na przejściu dla pieszych albo na podwójnej ciągłej. W związku z tym to wpłynęło na zachowanie kierowców na drogach. Jak? Zaczęliśmy jeździć spokojniej. Jest slow motion. Dodatkowo dzisiaj mamy do czynienia z bardzo dużymi wzrostami cen paliw, które powodują, że to wcale jeszcze nie jest koniec, i tą sytuację będziemy obserwować w dalszej części roku, a to być może wpłynie na to, że część z nas po prostu zmuszona presją inflacyjną oraz ograniczeniami, jeżeli chodzi o dochód rozporządzalny, częściej niż w poprzednich okresach zostawi zwyczajnie samochód pod domem i zacznie częściej, niż dotychczas korzystać z komunikacji miejskiej, co wpłynie na częstość. Więc to są z kolei czynniki, które być może spowodują oddech w tym okresie pierwszego kwartału, pierwszego półrocza. Natomiast jeżeli tak będzie, to to będzie w moim odczuciu, tylko sztuczne odsuwanie tego, co nieuchronne w czasie. To, dlaczego uważam, że moja odpowiedź będzie trochę przewrotna, to to, że rynek ubezpieczeniowy działa w sposób historycznie, ja naprawdę szanuję swoich kolegów, ale raczej z punktu widzenia patrzenia we wsteczne lustro, niż przez przednią szybę, to znaczy, my patrzymy – a 2021 zamknął się zyskiem, super, pomimo IV kwartału i pomimo być może symptomów, które powinny implikować nieco inne myślenie. I znowu, jeżeli tak samo, będzie w pierwszy kwartale z tych względów, o których wspominałem, to śmiem przypuszczać, że tych zmian nie będzie, właśnie dlatego, w jaki sposób, nie wiem, czy działa mózg, czy działa po prostu człowiek, starając się nie podejmować decyzji, które z punktu widzenia premii lidera, będą tą premią ujemną. Zdajemy sobie sprawę z tego, że żeby można było mówić o podwyżkach, te podwyżki muszą być zainicjowane nie przez gracza, który ma 1% udziału rynkowego, a przez gracza, który jest w stanie wpłynąć i wygenerować odpowiedni ruch po stronie istotnych udziałów rynkowych. Rynek jest, pamiętajmy, dość mocno skoncentrowany, trzy pierwsze zakłady mają prawie 70%, w związku z tym, to jest trudne. Trzecia warstwa mojej odpowiedzi jest

następująca, małe zakłady ubezpieczeń, średnie zakładu ubezpieczeń sięgnęły już po te rozwiązania, to znaczy, sięgnęły po rozwiązania dotyczące weryfikacji swoich cenników, swoich strategii cenowych i cen transakcyjnych, i my punktowo widzimy już te zmiany, te zmiany, które przekładają się na wyższe ceny u tych graczy. Natomiast w moim odczuciu tak długo, jak nie będzie jakiegoś dużego impulsu, ciężko będzie spodziewać się, że te ceny zaczną przyrastać, tak jak miało to miejsce w roku 2015-2016.

Pytanie: Jak wygląda sytuacja związana z planem emisji obligacji podporządkowanych, czy podobnie, jak Alior, nie zdecydują się państwo na odstąpienie i jakie alternatywne źródła finansowania?

Tomasz Kulik, członek zarządu PZU SA, CFO Grupy PZU: Ja jeszcze nie chciałbym powiedzieć, czy jak Alior się zdecydujemy, czy nie. Dzisiaj mamy zbudowane konsorcjum banków, z którymi pracujemy i cały czas się przygotowujemy, chcemy być gotowi, jeżeli rynek będzie sprzyjający. W związku z tym tutaj prace trwają pełną parą. Podzieliliśmy sobie, znaczy podchodzimy do tego wariantowo, to znaczy zdefiniowaliśmy sobie, że ten rynek może być, powiedzmy, zielony, żółty, czerwony i czarny. Kiedy jest czarny, to w ogóle nie myślimy o tym, kiedy jest czerwony, pewnie też nie myślimy, bo zdajemy sobie sprawę, że moglibyśmy skończyć pośrodku niczego. W przypadku zielonego będziemy chcieli wyjść, w przypadku żółtego to będzie się decydowało w ostatnich chwilach. W związku z tym tak do tego podchodzimy. No i tutaj znowu te historie związane z konfliktem zbrojnym będą w dużej mierze determinować naszą decyzję, a te decyzje będą podejmowane pod koniec II kwartału. Jakie alternatywne źródła finansowania są rozważane? No tych alternatywnych źródeł finansowania nie ma, więc ja też chciałbym tutaj zupełnie otwarcie powiedzieć, jak, zresztą tu już mówiliśmy o tym, jak wygląda ewentualne wyegzekwowanie tej opcji CALL, która jest wpisana w instrument. My najpierw musimy wystąpić do regulatora, później rozpocząć emisję, a później, zanim regulator powie tak lub nie, wylegitymować się tym, że jesteśmy w stanie, na dzień po spłacie, utrzymać swoją siłę kapitałową, a jeżeli tak nie jest, no to ciężko jest oczekiwać, że KNF będzie w stanie wydać nam na to zgodę biorąc pod uwagę to, że KNF wydając zgodę w stosunku do PZU wydaje zgodę w stosunku do 40% rynku. Więc ja zakładam, że jeżeli ten rynek będzie czarny lub czerwony, jakkolwiek tych barw nie będziemy nazywać, my nie dostaniemy tej zgody KNF-u, w warunkach emisji ten parametr jest dość mocno opisany, a wtedy po prostu nie będzie spłaty, nie będzie egzekucji opcji. Innych scenariuszy w moim odczuciu, w stosunku do tego instrumentu nie mam.

Pytanie: Jak wygląda częstość szkód na początku roku, czy ruch samochodowy powrócił do normalności, czy będzie ostatecznym triggerem dla branży do rozpoczęcia podwyżek cen w komunikacji?

Tomasz Kulik, członek zarządu PZU SA, CFO Grupy PZU: Tak jak wspominałem, styczeń był wręcz odwrotny od tego, co jest w pytaniu, to znaczy, czy to ze względu na Omikron i cały czas jeszcze obostrzenia, które wtedy były, czy to ze względu na dodatkowe zmiany w mandatach, w prawie o ruchu drogowym, częstości w styczniu były na poziomach, które nie wymuszają jeszcze tych decyzji.

Pytanie: Jak mamy myśleć o marży w ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych, bo wydaje się, że wpływ na śmiertelność będzie ograniczony, czy możemy osiągnąć poziom sprzed pandemii?

Tomasz Kulig, członek zarządu PZU SA, CFO Grupy PZU: Myślimy o tym, czy chcemy o tym myśleć właśnie w ten sposób, to znaczy chcemy o tym myśleć, że rok 2022 zacznie być powrotem, powrotem do poziomów przedcovidowych. Natomiast, czy my w roku 2022 będziemy stanie sięgnąć po te przysłówowe 20, tutaj byłbym jeszcze ostrożny. Dlaczego? Dlatego że z drugiej strony, o czym mówiliśmy w przypadku też wyników za IV kwartał, z drugiej strony pewnego rodzaju negatywnym efektem jest efekt związany z

tw. długiem zdrowotnym i tym wszystkim, co się dzieje w obszarze służby zdrowia i tym, że my przez 1,5 a czasami 2 lata nie widzieliśmy się z lekarzem, co w przypadku kataru, czy być może nawet grypy nie jest wielkim wyzwaniem, ale w przypadku chorób przewlekłych, natomiast takich, których zaopiekowanie odpowiednie nie jest parametrem definiowanym jako ingerencja ratująca życie i zdrowie, no te wszystkie rzeczy były odraczane, te wszystkie rzeczy były odpychane w czasie, po to, żeby właśnie nie doprowadzić do sytuacji, w której idziemy do lekarza, zrażamy się i problemy są jeszcze większe, niż były. Dzisiaj jesteśmy w sytuacji, w której oswoiliśmy coronawirus, mentalnie, on już nie jest tak bardzo dla wielu osób strasznym wyzwaniem nosimy maseczki, poziom wszczepienia też jest wyższy, pewnie nie tak wysoki, jak mógłby być, ale wyższy niż 1,5 roku temu, rok temu. W związku z tym ja zakładam, że my będziemy obserwowali w tym roku istotne poprawy szkodowości w tym segmencie. Natomiast mam wrażenie, a IV kwartał, to trochę pokazał, że my jeszcze przez jakiś czas będziemy borykać się z tą nadszkodowością, wyższą szkodowością w obszarze usług czy produktów paramedycznych, z tego względu o którym wspominałem, w związku z tym, zanim wrócimy do tych rejestrów zupełnie przedcovidowych jeszcze będziemy chyba musieli spłacić ten dług.

I to jest ostatnie pytanie do państwa, z tych, które skaczą przede mną. Bardzo dziękuję dziękuję za wszystkie, bardzo dziękuję za poświęcony nam czas. Kończymy i zapraszamy do kontaktu takiego bieżącego w kanałach tradycyjnych, a na kolejne wyniki już w maju. Dziękuję.