

## **Tomasz Kulik, Członek Zarządu PZU SA**

Dzień dobry Państwu. Witamy na spotkaniu podsumowującym wyniki finansowe Grupy PZU po II kwartale tego roku. Prezentację naszą już standardowo dzielimy na następujące sekcje. Zaczniemy od krótkiego podsumowania tego gdzie jest rynek, gdzie jesteśmy my na tym rynku, co się wydarzyło, na co szczególnie chcielibyśmy zwrócić Państwa uwagę. Przejdziemy do podsumowania wyników finansowych, opowiemy co się działo w każdym z kluczowych segmentów. Podsumujemy gdzie po pierwszym półroczu jesteśmy jeżeli chodzi o realizację głównych mierników strategii. Zaczynamy oczywiście od głównych osiągnięć. Wzrost sprzedaży, rozwój skali oraz wysoka rentowność, tak właśnie według nas powinno brzmieć dobre podsumowanie II kwartału. Jeżeli chodzi o to, co się dzieje w działalności ubezpieczeniowej, przychody z ubezpieczeń, wzrosty, w II kwartale ponad 9%. Rośniemy praktycznie w każdym wymiarze, zarówno jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe w Polsce... tutaj wzrosty ponad 10%... zarówno jeżeli chodzi o... a może przede wszystkim ubezpieczenia poza komunikacyjne, które charakteryzują się bardzo wysoką rentownością. I to, co znowu Państwo zapewne zauważyli, to stały wzrost udziału ubezpieczeń poza komunikacyjnych w portfelu PZU. Rośniemy jeżeli chodzi o biznes zagraniczny. Bardzo wysokie wzrosty, pod presją oczywiście tego, co się dzieje na rynku ukraińskim. Natomiast, bez rynku ukraińskiego, te wzrosty, to są ponad 20% przyrosty... głównie ze względu na bardzo dużą dynamikę jeżeli chodzi o biznes komunikacyjny tym razem. Bardzo duże... bardzo duże wzrosty cen, wzrosty sprzedaży jeżeli chodzi o biznes zdrowotny. Z kolei po stronie ubezpieczeń na życie nieco mniejsze wzrosty. Przypomnę tylko, że mówimy tutaj o przychodach z ubezpieczeń, a nie tak, jak do końca zeszłego roku, składce przypisanej. W związku z tym, szczególnie po stronie ubezpieczeń majątkowych, to jest bardziej miara, którą można by odnosić do składki zarobionej w poprzednim standardzie. Jeżeli chodzi o aktywa w zarządzaniu, to to, na co zwracamy uwagę, to to, że potrafimy wykorzystywać sprzyjające otoczenie makro, ze szczególnym uwzględnieniem poziomu stóp procentowych, które stwarzają bardzo dobre warunki do reinwestycji zapadającego portfela obligacji skarbowych, które głównie są przeznaczone na pokrycie zobowiązań ubezpieczeniowych. Tutaj portfel główny, jego wynik za II kwartał – 606 mln zł. Rok do roku jest to wzrost ponad 17%. Wzrost skali działania jeżeli chodzi o aktywa w zarządzaniu, w stosunku do zeszłego roku bardzo duże przyrosty. Oczywiście, one są głównie funkcją zmian wyceny. Zeszły rok trudny na rynku zarządzania aktywami. Duże przeceny. W tym roku sytuacja zgoła odmienna. Do tego duże napływy jeżeli chodzi o nasze TFI – 1 300 mln w pierwszym półroczu, to jest bardzo solidny... to jest bardzo solidny wynik. Jeżeli chodzi o filar ZDROWIE na dobrej drodze do osiągnięcia celu strategicznego. Po pierwszej połowie roku – 760 mln zł. Przyrost na poziomie ponad 26%. Rośniemy jeżeli chodzi o abonamenty, rośniemy jeżeli chodzi o ubezpieczenia, rośniemy jeżeli chodzi o skalę i dostęp i to są najważniejsze informacje z punktu

widzenia filaru ZDROWIE. Jeżeli chodzi o II kwartał, to tak, jak powiedzieliśmy, bardzo solidne wzrosty, a właściwie bardzo solidna kontynuacja wzrostów z I kwartału. Wzrosty przychodów z ubezpieczeń do poziomu 6 600 mln, ponad 9%. Przede wszystkim wzrosty obserwowane w ubezpieczeniach majątkowych pozostałych osobowych, gdzie w wartościach nominalnych, to są przyrosty na poziomie prawie 600 mln zł. One są realizowane głównie po stronie podmiotów polskich, gdzie te wzrosty są spowodowane przez rosnącą skalę. Tak jak mówiliśmy, skala będąca w tym przypadku pochodną bardzo dużych dynamik osiągniętych w zeszłym roku, w drugiej jego części, kontynuowanych w tym roku. Czyli ubezpieczenia poza komunikacyjne w obydwu segmentach, ale w szczególności w segmencie korporacyjnym. Jeżeli chodzi o komunikację, to przede wszystkim AutoCasco, przyrosty rzędu 17%. W OC nieco mniej... w OC głównie skala. To, co cieszy, to to, że rośniemy w Casco. To jest ta część ubezpieczeń komunikacyjnych, która jest szczególnie A) rentownym ryzykiem, B) rosnącym z punktu widzenia wysycenia w portfelu komunikacyjnym. My rośniemy ponad 1,5% jeżeli chodzi o to wysycenie. To jest bardzo, bardzo duża dynamika. W związku z tym tutaj z jednej strony skala, z drugiej strony w przypadku AC oczywiście cena będąca pochodną wzrostu ceny przedmiotu ubezpieczenia. Czyli tego, co obserwujemy na rynku motoryzacyjnym, jeżeli chodzi o wzrosty cen pojazdów. Po stronie ubezpieczeń na życie wzrosty przychodów, które wynikają przede wszystkim z wyższego uwolnienia marży kontraktowej. Tutaj te przyrosty, to jest z punktu widzenia dynamiki dodatkowe 57 mln w stosunku do zeszłego roku. Jak również wyższe przepływy na pokrycie kosztów utrzymania, kosztów administracyjnych, kosztów akwizycji związanych z obsługą portfela życiowego. Tutaj rok do roku ponad 40 mln, co przekłada się na dynamikę przychodów z ubezpieczeń po stronie życiowej na poziomie około 5,5%. To tyle jeżeli chodzi o top line.

Czas powiedzieć dwa słowa na temat rentowności poszczególnych komponentów, tych tak zwanych building blocks, jeżeli chodzi o nasz rachunek wyników. Czyli przede wszystkim bardzo duże... bardzo solidne wyniki, bardzo dobre rentowności jeżeli chodzi o podstawową działalność ubezpieczeniową. Wskaźnik mieszany po stronie ubezpieczeń majątkowych na poziomie niecałych 83%. Marża po stronie grupowych i indywidualnie kontynuowanych prawie 24, w starym standardzie ponad 26%, w związku z tym to pokazuje to z jakim rynkiem też mamy do czynienia. Jeszcze o tym dwa słowa w dalszej części prezentacji powiem. Tak że bardzo solidne rentowności jeżeli chodzi o działalność podstawową. Jeżeli chodzi o portfel główny, wysokie dynamiki głównie osiągnięte na portfelu obligacji. Wynik odsetkowy rośnie ponad 30%. Drugim takim motorem wzrostu portfel nieruchomości własnych. Niemalże podobne, 30% przyrosty jeżeli chodzi o wzrosty w tym segmencie. Oczywiście, jesteśmy beneficjentem tego, że dzisiaj zapadające historyczne transze długoterminowych obligacji, jesteśmy w stanie refinansować na dość wysokim

poziomie. Ten wysoki poziom zachować czy przedłużyć na kolejne lata. Mocny wzrost kontrybucji segmentu bankowego do wyników w II kwartale. Ja przypomnę tylko to, co oczywiste. Przede wszystkim to wynik odsetkowy. Wiemy, co się działo ze stopami. Ale z drugiej strony, wcale nie w mniejszym stopniu, to też kwestia obciążeń w tym segmencie, które w dość mocnym stopniu występowały w zeszłym roku o tej porze. W tym roku na istotnie mniejszym poziomie. Mówimy tutaj o bankowym systemie ochronnym, o BFG, o odpisach na kredyty walutowe czy też wakacjach kredytowych. To były te zdarzenia, które przełożyły się na niereprezentatywne koszty po stronie banków, całego sektora bankowego, w tym banków z Grupy PZU. W tym roku, w tym kwartale kontrybucja banków do wyniku ponad 500 mln. To wszystko przekłada się na bardzo wysoki zysk netto – 1 545 mln zł. Wartość ROE powyżej 20%. Wartość skorygowana ROE, to jest ta miara, którą wdrożyliśmy, zaproponowaliśmy przy okazji rekalkulacji mierników strategii w kwietniu tego roku, na poziomie prawie 25%. To wszystko przy bardzo wysokim bezpieczeństwie prowadzonej działalności, przy bardzo wysokim wskaźniku wypłacalności – 235%. W związku z tym, istotnie powyżej grupy rówieśniczej. Jednocześnie nasza siła kapitałowa i rating potwierdzony przez agencję S&P w czerwcu tego roku, tak że dość świeże potwierdzenie. To wszystko pozwala kontynuować atrakcyjną dla akcjonariuszy politykę dywidendową. Niebawem wypłata dywidendy z wyników zeszłego roku. Wzrost dywidendy na akcje prawie 24%. Naszym celem jest oczywiście rozwój, ale rozwój w równowadze. Chcemy niwelować bariery, wspierać profilaktykę, zdrowy tryb życia angażując się w przedsięwzięcia odpowiedzialne społecznie. Jednocześnie mocno angażując się w to żeby Grupa PZU... być może tak jeszcze nie jest, ale kojarzyła się z nowoczesnością, z Grupą, która bardzo mocno zmienia się w tym wymiarze cyfrowym. W związku z tym inwestujemy w różnego rodzaju projekty, powołanie nowych zespołów, których właśnie celem jest zbudowanie czy zaproszenie wręcz sztucznej inteligencji do PZU, po to żebyśmy na razie jeszcze trochę na zasadach testowych, ale robili pierwsze pilotaże, pierwsze projekty w oparciu o zupełnie nowe technologie. W tym momencie przechodzimy do podsumowania naszej działalności na tle rynku. Jak zawsze, robimy to w oparciu o ostatnie dostępne dane. To są dane za I kwartał roku 2023. I na tym tle pokażemy nasze osiągnięcia. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe pozostałe osobowe, od nich zawsze zaczynamy, w tej części rynku początek roku pod mocnym akcentem, pod bardzo silnymi wzrostami, które obserwowaliśmy zarówno na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych, jak i poza komunikacyjnych. Komunikacja rośnie ponad 10%, głównie, tak jak wspomniałem, dzięki przyspieszeniu w AutoCasco. Tutaj prawie 21% przyrosty rok do roku. Mówiliśmy o tym... dwa parametry jednocześnie wpłynęły na tą sytuację. Zarówno cena, jak i skala. Z drugiej strony nieco niższe 4,7% lub 4,1% wzrostu na działalności bezpośredniej dynamiki na portfelu OC, gdzie rynek rośnie zarówno jeżeli chodzi o skalę, ale tym razem możemy też potwierdzić, w oparciu o dane KNF, wzrosty jeżeli chodzi o średnią cenę. Wstępne dane po dwóch

kwartałach, ja za chwilę to pokażę, pokazują kontynuację tego, co się pojawiło w I kwartale. Powiem szczerze, mamy nadzieję, że to nie jest korekta tego, co się działo przez ostatnie kwartały, natomiast jest to początek nowego trendu. Tego sobie bardzo mocno życzymy. Dalsze wzrosty po stronie ubezpieczeń poza komunikacyjnych, ponad 16%. Głównie grupa ósma, dziewiąta, czyli ubezpieczenia majątkowe, prawie 18%, OC ogólne, Assistance, to są te obszary, w których rynek rósł najbardziej dynamicznie. My na takim rynku rośniemy, jeżeli chodzi o udziały składki przypisanej niemalże 32%. Jeżeli chodzi o udział w profit poolu, tym technicznym profit poolu rynku, na poziomie 43,5%. Jeżeli chodzi o to, co się dzieje na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych, to przede wszystkim tak, jak wspomniałem, zmiana średniej ceny, co Państwo widzą na tej grafice w górnej części slajdu. Potwierdzona w II kwartale. Nie są to bardzo dynamiczne przyrosty, natomiast są to przyrosty, które mamy nadzieję, że kończą sztucznie przedłużony do niemalże sześciu lat cykl korekt cenowych, który ze względu na pandemię, ze względu na to, że ta pandemia dość mocno przełożyła się na zmiany w częstotliwości, jeżeli chodzi o szkody komunikacyjne, pozwoliła na utrzymanie takiej sytuacji przez bardzo długi okres czasu. Te dość niskie częstotliwości, tak jak Państwo widzicie, pozostają z nami. My nie wracamy do poziomów sprzed pandemii. Tutaj można próbować to tłumaczyć takimi rzeczami, jak przede wszystkim zmiana sposobu życia, modelu pracy, popularyzacja rozwiązań hybrydowych, ale też poprawa jakości dróg, zmiany w taryfikacji mandatów, punktów karnych czy tematy związane z rzeczami inflacyjnymi, przekładającymi się na koszty paliwa. W związku z tym, to są te parametry, które wpływały w ostatnim czasie na kształt rozkładu częstotliwości na polskim rynku. To, co cieszy, to to, że II kwartał cały czas pozostaje jednak na niższych poziomach po tej lekkiej korekcie z I kwartału. Na tym rynku Grupa PZU mierzona składką przypisaną i za chwilę powiem dlaczego to jest miara niereprezentatywna, rośnie z dynamiką 5,6%. Te dynamiki są widoczne głównie w ubezpieczeniach AutoCasco oczywiście, w ubezpieczeniach OC wzrost niecałe 5%. Dlaczego jest to miara niereprezentatywna? Tak jak Państwo widzieli na poprzedniej grafice, my rośniemy jeżeli chodzi o przychody z ubezpieczeń mierzonych zgodnie z nowym standardem na poziomie około 10%. Jest to miara niereprezentatywna w przypadku Grupy PZU, mówiliśmy już o tym wielokrotnie, ze względu na rosnący portfel umów dłuższych niż 12 miesięcy, które są zawierane przez segment korporacyjny, przez naszą spółkę zależną, kanał dystrybucji PZU TUW, który w bardzo wielu przypadkach zawiera umowy, których okres pokrycia, to jest 18 miesięcy plus. Tak też było w II kwartale zeszłego roku. W związku z tym, żeby tą informację doprowadzić do pewnej porównywalności, musielibyśmy zeszły rok skorygować o około 150 mln. To jest skala biznesu, który nie odnawia się po 12 miesiącach. On się odnowi częściowo w tym roku, częściowo w przyszłym roku. I w przyszłym roku, to będzie też taki rok, w którym nastąpi kumulacja tych zdarzeń, które wypadły w ogóle z odnowień roku 2023, ze względu na to, że ich okres obowiązywania, to jest 18 miesięcy. Tak że wartości skorygowane, od razu

spieszę z tą informacją, z punktu widzenia dynamik realizowanych, tym razem na oczyszczonym portfelu poza komunikacyjnym, to jest powyżej 10%, a cały portfel dynamiki rzędu 9,6%. Zbieżne z tymi obserwowanymi czy mierzonymi, zgodnie z nowym standardem. Tak jak Państwo widzicie, cały czas rośnie wysycenie AC do OC, co z punktu widzenia rentowności tego produktu jest bardzo dobrą informacją. Z punktu widzenia inicjatyw produktowych, chcielibyśmy zwrócić uwagę na przede wszystkim dalszy proces integracji CEP, CEK. To ma znaczenie z punktu widzenia jeszcze lepszego dopasowania ceny do ryzyka oraz procesów kwotacyjnych i sprzedażowych. Dzisiaj to nie tylko nasze dane systemowe, ale też dane, które staramy się wzbogacać ze źródeł trzecich, po to żeby jeszcze lepiej kwotować i po to żeby być jeszcze lepszym z punktu widzenia ceny. Ale ceny gwarantującej rentowność. Być jeszcze lepszym dostawcą rozwiązań dla naszych klientów. Po stronie poza komunikacyjnej, dwie informacje. PZU Dom oraz Wojażer. Jeżeli chodzi o PZU Dom, biorąc pod uwagę skalę zjawisk, jeżeli chodzi o ryzyka powodzi i to wszystko, co się dzieje, jeżeli chodzi o intensyfikację dużych szkód o charakterze naturalnym, wprowadziliśmy 30-dniową karencję jeżeli chodzi o ryzyko powodzi. Ale jednocześnie zwiększamy zakres pomocy dla klientów, czyli zakres świadczonych usług Assistance. Wprowadziliśmy dygresywną taryfę jeżeli chodzi o ruchomości domowe, po to żeby ta cena przy wzrostach sum ubezpieczenia była jak najbardziej atrakcyjna dla naszych klientów. Jeżeli chodzi o tendencję na rynku ubezpieczeń na życie, rynek rośnie zarówno jeżeli chodzi o produkty ze składką okresową, jak i jednorazową. W przypadku produktów ze składką regularną, stanowiącą gro tego rynku, niemalże 90%, rynek rośnie 3,8%. Głównie jeżeli chodzi o dodatki, tam te wzrosty na poziomie 7,6%. Podstawy nieco niżej. Wszystko pod presją ubezpieczeń powiązanych z funduszami kapitałowymi, czyli ubezpieczeń charakteryzujących się bardzo mocnym elementem inwestycyjnym. Jeżeli chodzi o składkę jednorazową, tutaj przełamanie utrzymującego się od dłuższego czasu trendu spadkowego. Właśnie trendu spadkowego, który był wyznaczony przez ubezpieczenia inwestycyjne, natomiast jeżeli chodzi o ochronę, wzrosty... wzrosty dość dynamiczne – ponad 50%, które rekompensują właśnie te składki po stronie ubezpieczeń o charakterze inwestycyjnych. Na tak rosnącym, zmieniającym się rynku udział PZU utrzymuje się powyżej 40%. 42,3%. Jeżeli chodzi o rozwój naszego portfela, grupowe i indywidualnie kontynuowane, składka przypisana... to jest bardzo ważne żeby pamiętać, że rynek, ten w Polsce, cały czas standard się nie zmienił. W związku z tym, mówimy, mierzymy poziom przychodów w ubezpieczeniach cały czas składką przypisaną. W związku z tym wzrost na naszym portfelu ponad 3% jeżeli chodzi o ten najważniejszy dla nas segment. Rozwój ubezpieczeń zdrowotnych, rozwój dodatków, dosprzedaż umów dodatkowych, zarówno w fazie grupowej, jak i indywidualnie kontynuowanej, to są te elementy, które wpływają na wzrosty. Plus pozyskanie nowych kontraktów, to jest szczególnie dla nas istotne. Czyli utrzymanie, jak największej ilości ryzyk w portfelu. Po stronie ubezpieczeń

indywidualnych rozwój portfela ubezpieczeń ochronnych, tutaj wzrost 11% rok do roku. Wysoka sprzedaż ubezpieczeń na życie i do życia z gwarantowaną sumą ubezpieczenia. Zarówno tych, które są dostępne w kanałach własnych, jak i być może przede wszystkim w kanale bankowym, biorąc pod uwagę wolumeny. A to wszystko oczywiście pod presją ubezpieczeń o charakterze inwestycyjnym, oferowanych zarówno w kanale własnym, jak i w kanałach bankowych. Po stronie produktowej raz jeszcze zwracamy właśnie uwagę na ubezpieczenia o charakterze ochronno-kapitałowym z wyższym udziałem wyzysku. To jest dzisiaj taki moment, w którym my wykorzystując możliwości wynikające z dostępności instrumentów charakteryzujących się wyższymi yieldami, jesteśmy w stanie tworzyć produkty, które są bardzo atrakcyjną alternatywą dla chociażby produktów oszczędnościowych oferowanych w kanałach bankowych. Jeżeli chodzi o kanał... przepraszam, o filar zdrowie, o przychodach mówiliśmy. To, co szczególnie istotne, to to, że odnotowujemy w tym czasie bardzo mocne przyrosty jeżeli chodzi o ubezpieczenia. Ponad 35% wzrostu. Wzrost skali mierzonej liczbą umów czynnych. W tym momencie już ponad 3 370 tys. umów. Wzrost pokrycia oraz dostępności PZU w placówkach własnych, wzrost jeżeli chodzi o liczbę specjalizacji dostępnych w każdej placówce. Po stronie przychodowej, to jest istotnie ważne. Chcemy stworzyć i stawiamy na to, jak największą sieć placówek własnych. Wierzimy, że to przekłada się nie tylko na jakość naszej oferty, ale również na średni koszt procedury medycznej, która z punktu widzenia inflacji medycznej jaką obserwujemy na rynku, jest dla nas szczególnie istotna. Tym bardziej cieszy to, że cały czas rośnie odsetek wizyt umawianych online przez kanały zdalne, Moje PZU, przy dość stabilnej, ale wysokiej... wysokim udziale telekonsultacji czy konsultacji telemedycznych. To raz jeszcze przekłada się na dotarcie, na dostępność oraz oczywiście pozwala utrzymywać koszty na w miarę akceptowalnym poziomie. O aktywach w zarządzaniu mówiliśmy. Raz jeszcze tylko przypomnę, wysokie przyrosty... zarówno jeżeli chodzi o nową sprzedaż, jak i wycenę portfela. Przyrost aktywów w PPK. Na koniec II kwartału, to 3,5 mld. Jeżeli chodzi o ofertę produktową w kanale bankowym, wzrosty sprzedaży w ramach współpracy z bankami z Grupy... prawie 70% rok do roku. Tak, to jest... oczywiście, zdajemy sobie z tego sprawę, częściowo efekt bazy. Składka przypisana w ogóle ze wszystkimi bankami, nie tylko z Grupy, rośnie w tempie ponad 50%. Czas w tym miejscu na podsumowanie wyników. Mówiliśmy już dużo o przychodach. Ja tylko przypomnę, to jest bardzo wysoka dynamika. Tutaj może słowo komentarza. Przychody brutto z ubezpieczeń vis a vis składka przypisana. Często widzimy Państwa komentarze mówiące tyle. Grupa PZU z niższą dynamiką składki przypisanej, cały czas wielu z nas, wiele osób, które śledzi wyniki Grupy jest jeszcze w starym standardzie... a jednocześnie Grupa zaskoczyła wysokim... wysoką dynamiką składki zarobionej. Skąd ten dysonans? Jedno nie może być bez drugiego. To znaczy, nie można wysoko zarabiać składki, jednocześnie niżej sprzedając. To zwracam na to uwagę. I zwracam uwagę na to, że ta sytuacja, o czym wielokrotnie

mówiliśmy, jest pochodną tych długich umów, które w ramach szczególnie portfela korporacyjnego... zdobywamy. Natomiast, one charakteryzują się w skrajnym przypadku tym, że nie tylko nie występują w relacji kwartał do kwartału, ale nie występują w relacji rok do roku, jeżeli akurat zbieg dat będzie taki, że te 18 miesięcy ominie cały rok kalendarzowy. Zwracam na to uwagę, bo to w wielu komentarzach się pojawia. Natomiast, kontynuując, przychody brutto z ubezpieczeń, wzrosty, o tym mówiliśmy – 555 mln. Głównie w obszarze majątkowym, z czego spółki na rynku polskim – 370 mln zł. Rynek zagraniczny – 85 mln. Po stronie ubezpieczeń na życie, to są wzrosty około 103 mln zł, jeżeli chodzi o przyrost rok do roku. To, co cieszy, to to, że te duże przyrosty w skali roku są kontynuowane też kwartał do kwartału. Natomiast, z punktu widzenia tych przyrostów kwartalnych, to znaczy Q2 do Q1, przede wszystkim właśnie portfele majątkowe, zarówno na tym rynku, jak i na rynkach zagranicznych, gdzie te przyrosty sięgają prawie 6%. Przychody netto z ubezpieczeń, czyli tutaj mówimy o elemencie reasekuracji już. Tak jak Państwo widziecie, dynamiki nieco niższe. Jest to oczywiście związane z tym o czym już mówiłem, czyli rosnącym portfelem dużych umów korporacyjnych, rosnącym... czy zmianą powolną, ale widoczną od dłuższego czasu... zmianą struktury portfela po stronie majątkowej, jeżeli chodzi o ubezpieczenia komunikacyjne, poza komunikacyjne. To jest bardzo dobra informacja i dobry kierunek tej zmiany. Natomiast, dodatkowo w tym roku... dodatkowe pokrycie katastroficzne, które wpłynęło na przychody z ubezpieczeń na udziale reasekuratora, czyli na tą składkę reasekuracyjną, co jest ze wszech miar uzasadnione, biorąc pod uwagę gwałtowne zmiany klimatyczne. O tym się mówi dość dużo. Chcemy w jak najlepszy sposób chronić się przed konsekwencjami tych bardzo, bardzo gwałtownych i silnych zjawisk o charakterze masowym. Jeżeli chodzi o odszkodowania i świadczenia netto, wzrost spowodowany przede wszystkim przez wzrost kosztów szkód w obszarze ubezpieczeń masowych. Tutaj głównie mówimy o skali portfela. Jednocześnie i to jest bardzo, bardzo ważna informacja, mniejsze utworzenie komponentu straty, zarówno rok do roku, jak i kwartał do kwartału, co pokazuje, że przy wyższym poziomie amortyzacji niż do tworzenia, my mówimy o poprawie jakości rentowności portfela, co jest szczególnie istotne i widoczne po stronie ubezpieczeń masowych komunikacyjnych. Koszty administracyjne rosną. Tutaj widać dość mocno inflację kosztową. Natomiast, my w II kwartale tego roku rozpoznaliśmy inflację wynagrodzeń. Pracownicy PZU byli objęci takimi programami podwyżek inflacyjnych. W związku z tym w II kwartale my rozpoznaliśmy też efekt I kwartału. Bo to była akcja, powiedzmy drugo kwartalna, z wyrównaniem za kwartał I. Tak że ten II kwartał jest nieco bardziej dociążony tym efektem. Natomiast, oczywiście to nie jest tylko jedyny element wzrostu kosztów. Rośniemy również jeżeli chodzi o wyższe koszty IT, zarówno jeżeli chodzi o rozwój, jak i utrzymanie, indeksację umów, utrzymanie nieruchomości, indeksację cen najmu, koszty mediów. To są te kategorie kosztowe, które wpływały na dość dużą inflację kosztową w II kwartale. Jeżeli chodzi o wzrosty po stronie kosztów akwizycji,

to oczywiście są pochodną skali, ale z drugiej strony właśnie temu wysyceniu, jeżeli chodzi o produkty charakteryzujące się wyższymi kosztami dystrybucji, czyli przede wszystkim poza komunikacją, tudzież komunikacją, natomiast w kanałach trzecich. Kanał multi, dealer, broker, to były te obszary wzrostów w II kwartale. Jeżeli chodzi o przychody finansowe netto, to przypomnijmy, że w tej pozycji prezentujemy nadwyżkę przychodów z działalności lokacyjnej, która jest generowana na tych portfelach zabezpieczających zobowiązania ubezpieczeniowe ponad koszty finansowe z ubezpieczeń, które są tak zwanym kosztem pieniądza w czasie. Czyli to jest właśnie to miejsce, w którym rozpoznajemy efekt dyskonta. Wszystkie przepływy w rachunku wyników są dyskontowane, w związku z tym zmiana czy przesunięcie się w czasie powoduje konieczność rozwiązania tego dyskonta. To, co jest bardzo istotne, to to żeby portfel główny był w stanie pokryć z odpowiednią nadwyżką te koszty finansowe. Tak jest też w tym przypadku. W związku z tym, dzięki też temu elementowi, jesteśmy w stanie zamknąć II kwartał z wynikiem operacyjnym w wysokości 1 417 mln, z wynikiem netto przypisanym właścicielom jednostki dominującej z wyłączeniem segmentu bankowego na poziomie 1 039 mln. To są ponad 30% przyrosty rok do roku. Biorąc pod uwagę wysoką kontrybucję segmentu bankowego, zamykamy kwartał na bardzo solidnym poziomie – 1 545 mln. Bardzo, bardzo mocne przyrosty rok do roku, kwartał do kwartału przekładające się na wysokie rentowności jeżeli chodzi o kapitały własne. Dwa słowa na temat wyników poszczególnych segmentów. Jeżeli chodzi o segment masowy, tutaj mówiliśmy już o dużych dynamikach przychodów, prawie 8%. Jeżeli chodzi o segment masowy, głównie AC, w mniejszym stopniu poza komunikacją. Dynamika 5,7%... przy, raz jeszcze powtórzę, rosnącym wysyceniu OC, AC. To, co szczególnie widać po stronie kosztów usług ubezpieczenia, to ten spadek utworzenia komponentu straty w stosunku do amortyzacji komponentu straty z poprzednich okresów i pozytywny efekt tego w łącznej kwocie 68 mln w ramach II kwartału, co wpływa na wynik operacyjny... lekka tutaj korekta w wartościach bezwzględnych – 504 mln zł. Jeżeli chodzi o pogorszenie wyniku z usług ubezpieczenia, to jest pogorszenie głównie w obszarze poza komunikacyjnym, ze względu na nieco większą rok do roku liczbę szkód o charakterze masowym. Nieco większą, dlatego ta korekta jest niewielka. Przy poprawie rentowności portfela OC, o czym już mówiliśmy z punktu widzenia tego komponentu straty, przy jednoczesnym lekkim spadku, ale spadku wyniku generowanego przez AutoCasco. Natomiast, kontrybucja całej linii motorowej na zbliżonym poziomie rok do roku. Jeżeli chodzi o segment korporacyjny, to tutaj bardzo wysokie wzrosty. To dopiero tutaj widać to o czym mówiliśmy dotychczas w trakcie tej prezentacji. Wzrosty 18%. Prawie 25% wzrosty w produkcie poza komunikacyjnym... w produktach poza komunikacyjnych... z rosnącą alokacją składek reasekuracyjnych. To Państwo tutaj na tej grafice doskonale widzicie. Co biorąc pod uwagę w miarę stabilne koszty usług ubezpieczenia powoduje, że wynik operacyjny rośnie rok do roku w tym segmencie o ponad 40%. Z punktu



widzenia ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych, mówiliśmy już o wyższym uwolnieniu marży kontraktowej... w związku z pozytywnym wpływem tego wszystkiego, co jest naszym doświadczeniem i najprawdopodobniej tak to już zostanie, wychodzenia z tego okresu pandemicznego. Dzisiejsze przebiegi śmiertelności są na poziomach nieco niższych nawet niż w tym okresie przed pandemią, czyli lata 2017-2019 powiedzmy. Pytanie, na ile to jest przejściowa sytuacja charakteryzująca każdą kumulację, z którą mieliśmy do czynienia przez ostatnie dwa lata. Natomiast, ona oczywiście wpływa, tak jak powiedziałem, na wyższe uwolnienie marży kontraktowej, no i oczywiście na wyższe przeznaczenie... na przeznaczenie większej ilości przepływów na pokrycie kosztów, zarówno szkód i świadczeń, jak i kosztów administracyjnych. W konsekwencji wzrostu kosztów osobowych, też kosztów dystrybucji jeżeli chodzi o koszty pośrednie głównie. Po stronie kosztów obsługi ubezpieczeń, można powiedzieć, one są w miarę płasko rok do roku. II kwartał charakteryzuje się zbliżonymi w wartościach bezwzględnych poziomami, co przekłada się oczywiście w naturalny sposób na wzrost wyniku operacyjnego. Marża tego wyniku prawie 24%. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia indywidualne, indywidualne, ochronne, podobnie jak po stronie ubezpieczeń grupowych, wyższe uwolnienie marży kontraktowej, w konsekwencji tego wszystkiego, co obserwujemy jeżeli chodzi o rozwój szkód... szkód głównie pod dyktando śmiertelności, spadającej śmiertelności. Delikatnie to wszystko jest korygowane... za chwilę to pokażemy na osobnej grafice... przez ryzyka medyczne. Dlatego tak ważnym z punktu widzenia PZU parametrem jest utrzymanie inflacji medycznej na jak najniższym poziomie. Jeżeli chodzi o koszty usług ubezpieczeń, to tak, jak Państwo widzicie, podobna dynamika jak w przypadku przychodów, co pozwala nam generować nieco wyższe wyniki operacyjne w tym segmencie. Przyrost ponad 16%. Ważna informacja odnośnie tego, co się dzieje z marżą kontraktową. Czyli marżą, która zostanie przez PZU z bilansu na dzień 30 czerwca tego roku albo została z bilansu na 31 marca tego roku rozpoznana i zaalokowana do odpowiedniego okresu. To są te wielkości, które mogą być traktowane jako przyszłe zyski, które się będą realizowały w trakcie trwania poszczególnych umów ubezpieczenia, w poszczególnych segmentach. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane, wzrost marży do poziomu 7 267 mln, z czego CSM z nowego biznesu, to jest 234 mln. Dodatkowo, dosprzedaż nowych umów zwiększająca przyszłe zyski, wykazana w tym komponencie zmiany założeń oraz wariacji w wysokości 35 mln. Narosły odsetki. Raz jeszcze przypominam, mówimy o zdyskontowanych przepływach, 80 mln. Uwolnienie... uwolnienie marży kontraktowej do rachunku wyników bieżącego okresu – 306 mln. Podobne powody zmian jeżeli chodzi o ubezpieczenia indywidualne. Tutaj wzrost do poziomu 1 015 mln, z 981 mln na koniec I kwartału. Rentowność poszczególnych segmentów... pragnę zwrócić Państwa uwagę na utrzymującą się niską rentowność... niski wskaźnik mieszany jeżeli chodzi o ubezpieczenia OC. A wręcz ich lekką poprawę po stronie masowej, a w jeszcze

większym stopniu po stronie korporacyjnej. Lekko skorygowane przez to, co się dzieje na portfelu AutoCasco, o tym już mówiliśmy. Co porównując kwartał do kwartału pokazuje lekkie pogorszenie, ale bardzo niskiego wskaźnika mieszanego. Kończymy kwartał na poziomie 82,7%. Jeżeli chodzi o biznes życiowy, zarówno ubezpieczenia indywidualne, jak i z punktu widzenia skali grupowej indywidualnie kontynuowane, bardzo wysokie marże. Jeżeli chodzi o kraje bałtyckie, znowu solidne przyrosty. Natomiast, cały czas jeszcze to nie jest taka skala, która mogłaby być porównywalna z segmentem ubezpieczeń majątkowych na polskim rynku. Natomiast, przyzwoite przyrosty... przyrosty ponad 20% z bardzo dobrymi rentownościami. Jeżeli chodzi o pandemię i szkodowość po stronie ubezpieczeń na życie... tak jak Państwu powiedziałem, jesteśmy w sytuacji, w której rok do roku liczba zgonów mierzonych kwartalnie, spadła do poziomu poniżej 90 tys. Ze 105 tys. o tej porze i 130 tys. w tym okresie najbardziej negatywnym jeżeli chodzi o wpływ na rachunki ubezpieczycieli życiowych. W związku z tym, to jest taka sytuacja, z którą mamy do czynienia najprawdopodobniej przejściowo, będąca wynikiem kumulacji negatywnych zdarzeń. Natomiast, tak samo jak kiedyś pokazywaliśmy z tego względu duże dodatkowe szkodowości COVID-owe, tak dzisiaj jesteśmy beneficjentem tego rozkładu, być może nowego rozkładu przez jakiś czas. Jeżeli chodzi o... jeżeli chodzi o szkodowość, to tak, jak Państwo widzicie, segment ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych z tego względu notuje niższe szkodowości o prawie 5 punktów procentowych, które są efektem nałożenia się na siebie następujących zdarzeń. Po stronie zgonów wpływ na ten wskaźnik 4,6%... on jest pod wpływem presji jeżeli chodzi o produkty zdrowotne. Jeżeli chodzi o pozostałe ryzyka, tutaj mówimy o takich rzeczach jak urodzenie dziecka, assistance, NNW, trwałe uszczerbki, trwałe inwalidztwo, również pozytywny wpływ na szkodowość rok do roku. Jeżeli chodzi o wynik z działalności lokacyjnej, portfel główny, bardzo mocne przyrosty. Wzrost wyniku wygenerowanego przez właśnie portfel główny o ponad 17% w stosunku do II kwartału zeszłego roku. Bardzo mocny wpływ... wzrosty po stronie odsetkowej. Mówiliśmy już o tym... bardzo dobre zachowanie portfela nieruchomościowego, zarówno jeżeli chodzi o wzrost stawek czynszowych, jak i przychody od walutowych instrumentów zabezpieczających. To, co szczególnie też nas cieszy, to to, że jeżeli chodzi o zakupy, które realizowaliśmy w tym pierwszym półroczu, zakupy do portfeli obligacyjnych, do portfeli utrzymywanych do zapadalności, my byliśmy w stanie poprawić ich taką średnio ważoną rentowność dzięki wyższym przepływom operacyjnym, które zasilały portfel główny. Gdzieś portfel główny, to już 48 mld zł. Dzięki temu byliśmy w stanie, dokonując tych nowych zakupów czy transz instrumentów po wyższych wycenach, podnieść ich taką średniową ważoną rentowność o prawie 20 punktów bazowych i zamrozić ją na kolejne okresy. Więc bardzo, bardzo dobra informacja. Wysoki poziom wypłacalności, o tym już mówiliśmy. Rośniemy jeżeli chodzi o środki własne, nie rosnąc jednocześnie w taki sam sposób jeżeli chodzi o wymóg wypłacalnościowy. Z punktu widzenia realizacji

celów strategicznych... przychody brutto z ubezpieczeń... postawiliśmy sobie przy okazji rekalkulacji strategii bardzo ambitny cel, przekroczenie 28 mld zł jeżeli chodzi o przychody brutto z ubezpieczeń. Inaczej niż składka przypisana, tutaj nie ma już tego elementu 18 miesięcy ani żadnej innej przypadkowości. To jest po prostu systematyczny wzrost budowanej skali. Wierzmy, że ten KPI jest cały czas w naszym zasięgu. Wierzmy, że w tym roku rynek będzie, również w drugiej połowie roku, rósł. A wzrosty na rynku przekroczą 10% jeżeli chodzi o segment majątkowy. Po stronie filara ZDROWIE konsekwentnie realizowane wzrosty, na dobrej drodze do tego celu strategicznego – 1 700 mln. Przy wysokiej wypłacalności, wysokiej kontrybucji banków przekładających się na ponadprzeciętne zyski Grupy za pierwsze półrocze tego roku i bardzo, bardzo wysoką rentowność kapitałów własnych, zarówno ROE, jak i tego ROE, który eliminuje efekty przeszacowania zobowiązań ubezpieczeniowych w kontekście wahań stóp dyskontowych, jeżeli chodzi o zobowiązania ubezpieczeniowe. Szanowni Państwo, to tyle jeżeli chodzi o podsumowanie wyników. Powiem szczerze, że zajęło mi to nieco dłużej niż sądziłem. I to jest pewnie ten moment, w którym jeżeli mieliby Państwo pytania do prezentacji, do naszego sprawozdania, do tego, co słyhać w Grupie PZU, to bardzo serdecznie zapraszamy. Szczególnie biorąc pod uwagę to, że dzisiaj odwiedziło nas całkiem sporo gości, tak że raz jeszcze cieszymy się, witamy. To jest ten moment na sekcję pytań i odpowiedzi.

Dzień dobry. Biuro maklerskie Banku Handlowego. Miałbym pytanie o perspektywę na wynik inwestycyjny w kolejnych kwartałach czy latach, przy konsensusie, że powoli będą spadać stopy procentowe w Polsce. Jak patrzeć na ten wynik w przyszłości?

Jeżeli chodzi o portfel główny, tak jak powiedziałem, to są 48 mld. Z czego portfel obligacji skarbowych wycenianych, to jest 23 mld. W związku z tym, prawie połowa naszego portfela będzie beneficjentem tego wszystkiego, co się wydarzyło dotychczas. W związku z tym, dość wysokiej takiej blended yield. Mówię o tym dlatego, że ona jest wypadkową tych wszystkich transzy, które są historyczne. Były też nabywane w tym takim okresie dołka, kiedy stopy były dość płytkie. Teraz, biorąc pod uwagę nadwyżki płynnościowe oraz przepływy operacyjne, my byliśmy w stanie się uzupełnić i tą rentowność nieco podnieść. Tak jak mówiłem, o około 20 punktów bazowych. Więc z jednej strony to jest to. Ja nie wiem czy chciałbym tu posługiwać się kwotą. To znaczy, czego można się spodziewać w wartościach bezwzględnych, ponieważ diabeł tkwi w szczegółach i o ile pewnie jest konsensus, że stopy będą się normalizować... to znaczy, one pewnie, biorąc pod uwagę wszystkie czynniki, należy się spodziewać, że będą spadać... natomiast mówię o tyle, że diabeł tkwi w szczegółach, że tutaj największą niewiadomą jest tempo czy dynamika tych spadków. Natomiast, to będzie na pewno z jednej strony to, co jest naszym... i będzie zamrożoną efektywnością jeżeli chodzi o

obligacje skarbowe utrzymywane do zapadalności. Jeżeli chodzi o drugie takie istotne... istotny obszar wzrostu, to zakładamy, że pomimo tych spadków, które będą następować, my cały czas dość dobrze będziemy utrzymywać tarczę związaną z długiem korporacyjnym. Dzisiaj znowu jesteśmy beneficjentem tego... tych wysokich stóp i na pewno pomimo tego, że ten trend się za chwilę odwróci, a mówimy o 17% portfela, cały czas ta sytuacja będzie się utrzymywać. Jeżeli chodzi o nieruchomości, tutaj uważamy, że jest cały czas potencjał wzrostu. Na razie portfel nieruchomości, to jest niecałe 10%. Chcemy rozwijać ten portfel w taki bardzo odpowiedzialny sposób. W związku z tym, tak jak Państwo widzicie, to nie jest jakieś wariactwo i tworzenie nie wiadomo czego. Chcemy tym portfelem jeszcze szybciej rotować i być beneficjentem... być beneficjentem być może jeszcze w większym stopniu, marży deweloperskich, które pozwolą nam podnosić średnią ważoną rentowność tego portfela. Z punktu widzenia instrumentów *equity*, gro tego portfela, poza jakimiś przejściowymi, krótkoterminowymi wahaniami... tutaj odnoszę się do takich naszych powiedzmy niestandardowych... niestandardowych ekspozycji w tym portfelu. No to są głównie portfele budowane wokół *private equities* na bardzo małych pojedynczych zaangażowaniach, konsekwentnie budowanych. W związku z tym, to jest portfel, który dzisiaj ma skalę ponad 1 mld zł, kontrybuując sezonowo... ten portfel jest związany oczywiście z rynkiem akcyjnym i odzwierciedla trochę nastroje, które kształtują się na tym rynku. W zależności od tego, co się będzie działo, to jest potencjalnie ten obszar, w którym biorąc pod uwagę strategiczną, ale i taktyczną alokację aktywów, możemy dość mocno zacząć się wysycać. Nie mówię, że tak będzie. To wszystko zależy od tego, co się będzie działo na rynku. Natomiast, my na pewno nie będziemy robić tutaj rzeczy... szukam dobrego słowa... kontrowersyjnych. Jesteśmy ubezpieczycielem, którego działalność lokacyjna... i to jest dość dobrze widoczne też na tej grafice... w znacznie większym stopniu jest dedykowana potrzebom ubezpieczeniowym, niż jest... niż przez to, że jest realizowana z większą... z większym stopniem agresywności czy z większym apetytem na ryzyko, pozwala wpływać na duże przyrosty na tej części nadwyżkowej. Tak oczywiście nie jest. To jest bardzo dobra grafika, która to pokazuje. Więc biorąc to pod uwagę, biorąc pod uwagę to, że my jesteśmy ubezpieczycielem, raczej chcemy rosnąć ze względu na skalę, starając się w jak najdłuższym horyzoncie, biorąc pod uwagę spodziewane obniżki, utrzymać dzisiejsze poziomy rentowności. Czy to jest ten moment gdzie... ten moment. Ale też nie jest przesadnie dużo. Właśnie sięgnęliśmy po pytania zadawane na naszej stronie.

Jaki poziom stopy referencyjnej NBP zakładają Państwo na koniec 2023 i 2024?

Zastanawiam się jak odpowiedzieć na to pytanie i czy to jest pytanie do mnie. Ja myślę, że to jest po prostu

pytanie do NBP. W ten sposób powiedzmy. To jest pytanie, jak Państwo estymują, czy NBP się pomyli czy nie. Trochę tak to czytam. Myślę, że lepiej to pytanie skierować do kolegów z Narodowego Banku Polskiego. Myślę, że nieelegancko byłoby ich w tym momencie... zastępować. To jest chyba dobre słowo. Więc nie będziemy tego robić.

No dobrze. Rozumiem, że nasza coraz bardziej informacyjna prezentacja... bo nie dość, że dostarczamy więcej na temat tego samego, to jeszcze więcej i większej ilości wymiarów, bo w starym wymiarze, w nowym wymiarze, po nowych segmentach i tak dalej. W związku z tym dużo jest informacji, dużo jest informacji o nowej jakości. Więc zakładam, że wszelkie... wszelki głód zaspokoiliśmy. W tym miejscu zatem serdecznie Państwu dziękuję za dzisiaj. Zapraszamy również do nas fizycznie na wyniki, które będą podsumowaniem III kwartału. Ja serdecznie Państwu dziękuję. Do zobaczenia, do usłyszenia.