

Magdalena Komaracka

Witamy Państwa serdecznie na konferencji poświęconej omówieniu wyników Grupy PZU osiągniętych w trzecim kwartale 2025 roku. I prezentację poprowadzą: Pan Bogdan Benczak, Prezes PZU oraz Pan Tomasz Kulik, Członek Zarządu PZU i PZU Życie, CFO Grupy PZU. Panie Prezesie, przekazuję głos.

Bogdan Benczak

Dzień dobry, jest mi niezmiernie miło powitać Państwa na prezentacji wyników Grupy PZU po 9 miesiącach. Mam po raz pierwszy w życiu okazję prowadzić tego typu spotkanie, więc proszę o wybaczenie, jeśli będę gdzieś popełniał niezawinione potknięcia. Główne osiągnięcia i plany, jak Państwo mieli okazję zobaczyć w naszym komunikacie prasowym i w komunikacji giełdowej. Po 9 miesiącach osiągnęliśmy 23,1 miliarda sprzedaży. Mamy zysk skonsolidowany na poziomie 5,2 miliarda złotych. Pozycja kapitałowa to 234% wypłacalności Grupy PZU i 246% wypłacalności stand-alone. W październiku wypłaciliśmy dywidendę, ze stopą dywidendy na poziomie 8%. Jak również nasze ROE jest na poziomie ponad 22%. Chyba nie było lepszego momentu na start mojej osoby jako Pełniącego Obowiązków Prezesa Zarządu w tej roli. To co jest ważne, że większość tego wzrostu z ubezpieczeń to są ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe, a w szczególności ubezpieczenia pozakomunikacyjne. To, z czego jestem bardzo zadowolony, bo jest to bliskie memu sercu, odnotowaliśmy dosyć duży wzrost na rynkach zagranicznych, gdzie funkcjonujemy, czyli Litwa, Łotwa, Estonia i Ukraina. Rośniemy w ubezpieczeniach na życie, w szczególności w ubezpieczeniach indywidualnych, jak również znacząco udało nam się poprawić zysk po trzech kwartałach oraz to, że nasza pozycja kapitałowa jest bardzo silna. Te wskaźniki są bardzo solidne. Te wyniki po trzech kwartałach, te parametry rentowności i adekwatności kapitałowej pozwalają nam myśleć o wypłacie atrakcyjnej dywidendy w roku przyszłym. Na temat tego, jaka to będzie dywidenda, jeżeli utrzymamy tę trajektorię po 9 miesiącach, myślę, że będziemy mogli rozmawiać już w przyszłym roku, po uzyskaniu zatwierdzenia ze strony Rady Zarządu i Rady Nadzorczej. Zysk netto przypisany akcjonariuszom to ponad 5,2 mld zł. Skąd się to wzięło? 3,6 mld pochodzi z naszej działalności ubezpieczeniowej. Prawie 1,6 mld to działalność bankowa. Szczególnie jesteśmy dumni z wyniku na działalności ubezpieczeniowej, który rok do roku wzrósł o niemal 73%. Mamy jednakże świadomość tego, że zeszły rok był wyjątkowy i był obciążony dodatkowymi odszkodowaniami, Tomku popraw mnie, jeśli się pomyślę, na wysokości około 223 mln zł związanych z powodzią.

Tomasz Kulik

To nawet więcej. W zeszłym roku raportowaliśmy kwotę 275,5 mln ponad brutto wypłacanych odszkodowań powodziowych.

Bogdan Benczak

Tak. Jeśli chodzi o kwestie związane z trzecim kwartałem, 1,4 mld i wzrost rok do roku o 127% z działalności ubezpieczeniowej i 576 mln z działalności bankowej. To pokazuje jak silna w swojej dywersyfikacji jest Grupa PZU. Mamy filar ubezpieczeniowy, filar bankowy. Pracujemy mocno nad wzmocnieniem filaru zdrowia. I dzięki temu po trzech miesiącach byliśmy w stanie wygenerować 3,66 mld w wyniku z działalności ubezpieczeniowej, 2,2 mld w wyniku z działalności lokacyjnej, w działalności majątkowej. Wskaźnik mieszany na poziomie 85,8% jest bardzo, bardzo dobry. To co też cieszy to jest to, że utrzymujemy wysoką marżę operacyjną na ubezpieczeniach na życie. I to w sumie pozwala nam osiągnąć ROE na poziomie ponad 22%. Po trzech kwartałach osiągamy dwucyfrową dynamikę w ubezpieczeniach poza komunikacyjnych. Oprócz tego, że jest to bardzo korzystna dwucyfrowa dynamika, to napawa nas to dumą, że jesteśmy w stanie osiągnąć w tej części naszej działalności core na poziomie 77%. To jest bardzo, bardzo ważne i jest to dla nas też sygnał, że te inicjatywy i te wszystkie akcje, które zostały podjęte przez nas w tym elemencie naszej działalności przynoszą określone rezultaty. Jeśli chodzi o kwestię związaną z ubezpieczeniami indywidualnymi, dzięki szeregu inicjatyw związanych zarówno z poprawą efektywności naszej sieci sprzedaży, jak również z wprowadzeniem nowej oferty produktowej, zanotowaliśmy dwucyfrową dynamikę w ubezpieczeniach indywidualnych ochronnych. I to jest także potwierdzenie tego, że jeżeli skoncentrujemy się, jasno określimy cele, jesteśmy skuteczni, jesteśmy w stanie dowieźć rezultaty. Jeśli chodzi o filar „Zdrowie”, także dwucyfrowa dynamika. To co cieszy szczególnie w tym obszarze, oczywiście jest tam cała masa projektów do zrealizowania i do poprawy, ale to jest to, że kwartał po kwartale jesteśmy w stanie poprawiać nasze wyniki w tym obszarze. Tomek będzie prezentował szczegółowo, jak poprawiała się kierowalność do naszej sieci, sieci naszych placówek, jak poprawia się kwestia wykorzystania narzędzi, które wykorzystujemy do poprawy kierowalności. To są obszary, gdzie jeszcze widzimy możliwość poprawy, natomiast ta konsekwencja i skuteczne wdrażanie programu naprawczego w tym obszarze przynosi rezultaty. To, co także cieszy, to jest dwucyfrowy wzrost Klientów zewnętrznych w naszych trzech towarzystwach funduszy inwestycyjnych. Rosnąca rola tego filara także pozwala nam na optymistyczne patrzenie w przyszłość, jeśli chodzi o dywersyfikację źródeł przychodu w ramach Grupy PZU. To, co jest także ważne, zdecydowaliśmy zwiększyć nasze aktywa w Grupie o 26 miliardów złotych rok do roku. Jeśli ma się zyski, przekłada się to także oczywiście na wskaźniki naszej wypłacalności. Mamy A-, z pozytywnym outlookiem, który przyznała nam agencja S&P Global Ratings. Został utrzymany rating polski, także mamy tutaj zachowaną stabilność. Jeśli chodzi o wskaźnik wypłacalności Grupy, jest on na poziomie 234%. Jesteśmy powyżej średniej dla europejskich ubezpieczycieli. 81% naszego portfela inwestycyjnego to obligacje, w tym 65% to są obligacje skarbowe. Mamy świadomość tego, że nasz portfel inwestycyjny jest konserwatywny, ale generuje on stabilny, przewidywalny przychód z lokat. Kolejny ważny element to nasz program reasekuracyjny. Kontynuujemy program, który mieliśmy w latach ubiegłych, który okazał się skuteczny w sytuacji, kiedy dotknęły nas kwestie związane ze skutkami katastroficznych zdarzeń w naszym kraju. 45% naszych reasekuratorów posiada rating na poziomie AA. Pozostała część ma rating A. Krótco opowiedziałem o wynikach finansowych.

Teraz chciałbym przedstawić priorytety Grupy PZU na lata 2026-2027. Jest to też troszkę takie moje expose, jako osoby, która została powołana na stanowisko Prezesa PZU. Mamy bardzo dobrą sytuację finansową, która wynika ze skali naszej działalności, rentowności oraz dywersyfikacji. Mamy bardzo solidne udziały rynkowe. Jesteśmy liderem jeśli chodzi o ubezpieczenia majątkowe. Jesteśmy liderem jeśli chodzi o ubezpieczenia na życie, odpowiednio z udziałem przekraczającym 30% w ubezpieczeniach majątkowych i 44% w ubezpieczeniach na życie. Rośniemy jeśli chodzi o skalę przychodów z ubezpieczeń.

Po 9 miesiącach osiągnęliśmy poziom 23 miliardów. To, co jest ważne, jesteśmy rentowni. Nasza działalność ubezpieczeniowa jest rentowna. Jesteśmy lepsi aniżeli nasza konkurencja, zarówno w rentowności technicznej ubezpieczeń majątkowych, jak i w rentowności technicznej ubezpieczeń na życie, i to są dane po 6 miesiącach. Nasz zwrot, nasze ROE, pozycjonuje nas w czołówce europejskich ubezpieczycieli. I zwracam także uwagę na to, że Grupa PZU jest konglomeratem finansowym, który jest zdywersyfikowany. Jesteśmy numerem 1 jeśli chodzi o rynek polski w ubezpieczeniach majątkowych, ubezpieczeniach na życie. Jesteśmy w Top 3. jeśli chodzi o prywatną opiekę medyczną. Jesteśmy numerem 2, jeśli chodzi o bankowość. Numerem 1, jeśli chodzi o inwestycje w funduszach inwestycyjnych. Jak również nasze spółki bałtyckie są liderami na lokalnych rynkach i kontrybuują do naszego wyniku skonsolidowanego. Nie wiem czy nie popełniam faux pas pokazując Państwu ten slajd, ale jest to także moment, kiedy możemy się chwalić, więc nie robiłem update'u tego, ile w tej chwili kosztuje PZU, ale ogłoszenie naszych wyników eksplodowało nasz kurs. Mam nadzieję, że nadal tak jest Tomku.

Tomasz Kulik

61,60.

Bogdan Benczak

No troszkę spadło, ale od 2024 roku rośliśmy w wysokości 71% versus 46% WIG-20. Więc jest to bardzo dobra informacja, zwłaszcza, że jak popatrzymy na to, jak jesteśmy wyceniani w stosunku do naszych peer'ów europejskich, widzimy potencjał do wzrostu i jest to naszą ambicją jako grupy zarządczej, żeby poprawiać tą naszą pozycję w stosunku do pozostałych, do naszych konkurentów. Grupa PZU ma szansę na rozwój i będzie się rozwijała, ale mamy także świadomość tego, że na rynku mamy do czynienia z pewnymi negatywnymi trendami. W związku z powyższym koncentrujemy się na szansach, które upatrujemy w zmianach społeczno-demograficznych, jak również w tym, że prognozy dla polskiej gospodarki są pozytywne. Zamierzamy skorzystać z wzrostu PKB i z tego, że zakładam, że rozwój gospodarczy przełoży się także pozytywnie na możliwości Klienta, który będzie konsumował coraz więcej z rynku ubezpieczeń. Patrzymy także na zmiany społeczno-demograficzne, w szczególności na to, że potencjał nabywczy społeczeństwa rośnie, więc mamy przekonanie, że zarówno inwestycje, jak i ubezpieczenia na życie będą rosły, ale także wartość majątku, który jest ubezpieczany, także kwestia sum ubezpieczenia, także przełoży się na pewne benefity w naszej składce. Mniej pozytywna kwestia związana z demografią, czyli starzenie się społeczeństwa, w naszym głębokim przekonaniu będzie się przekładało na

zapotrzebowanie na produkty zdrowotne i także na produkty ochronne związane z ubezpieczeniami na życie. To, co obserwujemy jako pewna presja związana z negatywnymi trendami na rynku, to jest to, że widzimy zmiany na rynku OC. Rynek przesuwają się bardziej w kierunku tego miękkiego cyklu, zbliżamy się do cyklu miękkiego, ale także widzimy dosyć dużą presję konkurencyjną w segmentach, które do tej pory nadal są rentowne, czyli w AutoCasco i w Non-Motor. Do tego, to jest zarówno trend, z którym musimy sobie poradzić, bo jest to i pewne zagrożenie, ale także szansa dla nas, to jest rosnąca siła pośredników. Obecnie ponad 50% dystrybucji odbywa się poprzez brokerów i multiagentów i to jest wyzwanie, z którym Grupa PZU musi sobie poradzić. Do tego obniżające się stopy procentowe będą miały wpływ na obniżenie się wyniku inwestycyjnego, jak również będą miały wpływ na kwestie kontrybucji naszego filara bankowego do naszego wyniku skonsolidowanego. Także niewątpliwie tutaj wpływ na to będzie miała kwestia podniesienia CIT-u dla banków. Dlatego co chcemy zrobić i jako Prezes Zarządu na co chciałbym zwrócić uwagę, to jest to, że w tej chwili, w ciągu tych niemal 2 miesięcy, to co wykonaliśmy ze swoimi kolegami w ramach Grupy PZU, to jest priorytetyzacja naszych inicjatyw, operacjonalizacja strategii, przypisanie odpowiedzialności za poszczególne projekty dla konkretnych osób i zgrupowanie inicjatyw w pewne grupy, które mają nam pozwolić na odwrócenie trendów w niektórych segmentach rynku, ale także do doprowadzenia do tego, że nadal będziemy liderem rynku ubezpieczeń w Polsce, który będzie nie tylko, będziemy liderem nie tylko jeśli chodzi o rentowność i udział w rynku, bo to już mamy, ale też także będziemy kreowali nowe rozwiązania i nowe produkty na rynku. Dlatego też z mojego punktu widzenia najważniejszym zadaniem dla mnie są kwestie związane z ubezpieczeniami majątkowymi i masowymi. Tu jest kwestia udoskonalenia naszego pricingu i inne inicjatywy związane z poprawą efektywności naszej sieci sprzedaży. I mówię tutaj zarówno o naszych agentach, którzy są naszą siłą i gdzie wierzymy mocno w to, że będą kontrybuować do naszych wyników, ale widzę dużą szansę w tym, żeby zbudować i rozwinąć kompetencje Grupy PZU w zakresie współpracy z multiagencjami. To są tradycyjnie kanały, w których Grupa PZU nie była mocna, gdzie ogromną pracę wykonali nasi konkurenci, ale jestem przekonany, że w sytuacji, kiedy dokonamy odpowiednich ruchów w obszarze pricingu i taryfikacji, jeśli dokonamy zmian w obszarze dystrybucji i zbudujemy tę kompetencję, jeśli wesprzemy to odpowiednim onarzędziowaniem w postaci odpowiedniego front-end'u, jesteśmy w stanie przeprowadzić Grupę PZU poprzez rentowny wzrost sprzedaży w tym kanale. To, co także chcielibyśmy, na co chciałbym zwrócić uwagę, to jest kwestia wdrożenia nowego systemu i nowych procesów związanych z likwidacją szkód. Mówię tu zarówno o spółce majątkowej, jak i o spółce życiowej. Oczywiście spółka majątkowa jest tutaj priorytetem. Jest to obszar, w którym po moim powrocie do PZU zaobserwowałem szczególnie duży dług technologiczny. To jest priorytet i to jest też obszar, gdzie widzimy dosyć duże możliwości poprawy naszej rentowności. Kolejne dwie rzeczy to jest obszar, mówię tutaj o mojej uwadze, to jest obszar zdrowia. Chciałbym, żeby docelowo realizować tą strategię dojścia do kwoty przewidzianej, do cyfry przewidzianej w strategii, a może nawet przebić tą przewidzianą w strategii. I żeby to był taki stabilny filar, który pozytywnie kontrybuuje do naszej działalności. Widzę tutaj możliwości zarówno w obszarze wzrostu organicznego, tworzenia greenfieldów, jak i patrzymy na to oportunistycznie w zakresie możliwości akwizycyjnych. Aby, po pierwsze, zwiększyć utylizację naszego biznesu zdrowotnego w

sieci kontrolowanej przez PZU, w naszych placówkach. I także, żeby po prostu zniwelować te białe plamy, które są w tej chwili w Polsce w obszarze pokrycia naszymi placówkami. Do tego działalność inwestycyjna, jako pewien negatywny trend pokazaliśmy kwestie spadku stóp procentowych. Chcielibyśmy aktywniej zarządzać naszym portfelem własnym, ale także budować ofertę produktową dla naszych partnerów, Klientów zewnętrznych, żeby działalność lokacyjna i filar inwestycyjny zwiększał swoją rolę w przychodach Grupy PZU. W pozostałych kwestiach, jak Państwo widzicie, ubezpieczenia majątkowe korporacyjne to jest obszar, z którego jesteśmy relatywnie zadowoleni, pozytywnie kontrybuuje do naszego rachunku. Natomiast chcielibyśmy rozwijać się zagranicnie poprzez reasekurację czynną w modelu MGA ze sprawdzonymi partnerami. Wierzymy, że jesteśmy w stanie osiągnąć pozytywne rezultaty. Indywidualne ubezpieczenia na życie to jest to, co robimy. Czyli nowe produkty, aktywizacja sieci sprzedaży, która ma dotrzeć do naszej jednej z grup Klientów. Czyli chcemy się skoncentrować na indywidualnej kontynuacji, ale także dotrzeć do pokolenia silver i middle age. Kwestia ubezpieczeń grupowych, czyli tradycyjnie silnego segmentu, w którym funkcjonuje PZU Życie. Oczywiście obecna marża, jaką uzyskujemy w tym segmencie jest bardzo zadowalająca i przekracza ona nasze założenia strategiczne. Natomiast chcielibyśmy być tutaj bardziej zwinniejsi, szybciej reagować na zmieniający się rynek, jak również powoli transformować ubezpieczenia grupowe w kierunku takiego benefitu pracowniczego, który będzie składał się zarówno z komponentu ubezpieczeniowego, komponentu zdrowotnego i także z innych elementów, które będą mogły być wykorzystane jako benefit pracowniczy. Bank assurance stawiamy mocno na rozwój współpracy z naszymi bankami. Czyli z PKO SA i z ALIOR-em, ale także jesteśmy aktywni na tym rynku i współpracujemy z podmiotami spoza naszej Grupy. W ramach biznesu międzynarodowego będziemy wykorzystywać synergie i te projekty, które powiodły się w naszych spółkach zagranicznych, ale także patrzymy pod kątem możliwości wykorzystania naszych spółek np. w Ukrainie pod kątem przyszłych projektów związanych z odbudową Ukrainy. Oczywiście, życzyłbym sobie, żeby wojna w Ukrainie skończyła się jak najszybciej, żebyśmy tą szansę mogli wykorzystać. Póki co kontrybucja naszych spółek zagranicznych jest na zadowalającym poziomie. Combined ratio z krajów bałtyckich jest na poziomie, które notuje spółka matka, więc jesteśmy tutaj bardzo zadowoleni. W ramach Grupy - transformacja i rozwój organizacji. Chciałbym podkreślić, że obecna strategia Grupy PZU zakładała wejście w życie regulacji związanych z nowym reżimem Solvency 2. Stąd też zgodnie z naszymi estymacjami wdrożenie nowych regulacji i to, że będziemy musieli w sposób nowy wyceniać nasze aktywa bankowe spowodowałoby spadek naszej wypłacalności do poziomu 190%. Ja chciałbym podkreślić, że to było przewidziane i nawet ten poziom 190% zakłada stałą kontrybucję i utrzymanie dotychczasowej polityki dywidendowej Grupy PZU. To jest jakby punkt wyjścia. Do tego oczywiście jesteśmy w projekcie reorganizacji Grupy PZU. Podpisaliśmy porozumienie i Termsheet z bankiem PKO SA i obecnie Grupa PZU koncentruje się na przygotowaniu do realizacji scenariusza bazowego opisanego w termsheet. To, na co nie mamy wpływu, to są zmiany legislacyjne. Jak Państwo wiecie, bez wdrożenia zmian legislacyjnych nie będziemy w stanie przeprowadzić zmiany reorganizacji Grupy PZU w sposób opisany w dokumencie podpisanym z bankiem PKO SA. Czekamy na następne kroki, natomiast widzimy ryzyko, że te zmiany regulacyjne wejdą w życie w terminie, który jest późniejszy, aniżeli opisany w termsheet. I tutaj pracujemy

wspólnie z bankiem PKO SA nad naszą reakcją. To, czy będzie konieczność podpisania nowego porozumienia, czy nie, będzie się decydowało myślę w grudniu, kiedy będziemy wiedzieli, czy terminy przewidziane w termsheet zapadną, czy nie. Ale tutaj jesteśmy w stałym kontakcie ze wszystkimi interesariuszami w tym procesie. Tak że to jest, jeśli chodzi o nasz Projekt Kopenhaga. Obserwujemy także to, co się dzieje na rynku i to, co jest w obszarze medialnym, publicznie dostępnym. Mamy świadomość tego, co powiedział Minister Aktywów Państwowych, dla którego kwestia zabezpieczenia interesów Skarbu Państwa jest kluczowa w tym projekcie. Jednocześnie wewnątrz Grupy prowadzimy przygotowania związane z wdrożeniem częściowego modelu wewnętrznego. Prowadzone są prace projektowe, jak również jesteśmy tutaj w stałym kontakcie z nadzorem w zakresie możliwości zatwierdzenia takiego modelu. Natomiast mamy świadomość dużego wyzwania związanego z tego typu operacją. Jednym z moich zadań, gdy przyszedłem do Grupy PZU, było ustabilizowanie sytuacji wewnątrz organizacji. Udało nam się zamknąć dwa spory zbiorowe. Prowadzimy w tej chwili dialog ze stroną społeczną. Mam nadzieję, że uda nam się osiągnąć kompromis i zamknąć pozostałe spory zbiorowe do końca tego roku. Natomiast postawiliśmy na transparentną i otwartą politykę komunikacji ze stroną społeczną. Mam nadzieję, że to przyniesie rezultaty. Przygotowujemy się także do transformacji kultury organizacyjnej. Chciałbym, żeby Grupa PZU była bardziej zwinną organizacją, która z myślenia silosowego będzie bardziej nastawiona na zbudowanie takiego klasycznego tribe'a. Jest to duże wyzwanie, natomiast jesteśmy wewnątrznie przekonani z zespołem zarządczym, że jesteśmy tutaj na dobrej drodze. Jeśli chodzi o kwestie związane z technologią, to co było podkreślane na wcześniejszych tego typu spotkaniach, w Grupie PZU mamy do czynienia z dosyć poważnym długiem technologicznym. I to jest rzecz, nad którą zarządy, w szczególności Michał Kopyt, który odpowiada za część technologiczną, bardzo mocno pracujemy. Mamy przygotowany plan, wdrażamy plan zmian kluczowych systemów, które pozwolą nam na wykorzystanie w przyszłości platform low-code'owych, które pozwolą nam na w sposób zwinny i szybsze reagowanie na to, co dzieje się na rynku. Dużym wyzwaniem, to o czym mówiłem wcześniej, jest projekt zakładający wdrożenie nowych procesów i nowego systemu likwidacji szkód. Zakładamy, że do końca pierwszego półrocza przyszłego roku będziemy już po wszelkich analizach i po wyborze dostawcy, i będziemy w stanie uruchomić proces wdrożenia tego projektu. Kontynuujemy kwestie związane z naszą odpowiedzialnością społeczną, budowy społeczeństwa odpornego na wyzwania związane z obecnymi czasami. Mieli prawdopodobnie Państwo możliwość spotkania się z naszą kampanią prewencyjną „Mistrzu Zwolnij”. Jak również, jak spojrzycie Państwo na załączony obrazek, to ja noszę wąsy, tylko w listopadzie. Mamy akcję „Dla Kolegi Pytam”, dlatego że rola lidera na rynku ubezpieczeń to nie tylko rentowną sprzedaż, to nie tylko udziały rynkowe, ale także cała masa działań, które zmierzają do tego, żeby być rzeczywiście postrzeganym jako ważny interesariusz i ważny uczestnik życia społecznego. Miałem to powiedzieć na koniec, a jak już powiedziałem o tych moich wąsach, to proszę pamiętać, że mamy dla kogo żyć. Rozmawiamy z naszymi bliskimi o zdrowiu, o tym, że trzeba skoncentrować się na profilaktyce. I badajmy się. Dla kolegi pytam, ale naprawdę zachęcam. To takie krótkie przedstawienie tego, w którym kierunku co osiągnęliśmy, co stało za tymi osiągnięciami, ale także co chcemy zrobić. Jakie są moje ambicje jako Prezesa, na razie

Pełniącego Obowiązki Prezesa PZU. I teraz poproszę Tomka o to, żeby już tak dokładnie dokonał takiego wglądu w rozwój działalności Grupy PZU w trzecim kwartale 2025.

Tomasz Kulik

Bardzo dziękuję. Postaramy się przez tą część przejść szybciotko po to, żeby trochę czasu zachować na podsumowanie już szczegółowych wyników po segmentach, a później zostawić trochę przestrzeni na pytania i odpowiedzi. Natomiast jeżeli chodzi o to, co kształtowało nasze wyniki w trzecim kwartale, także soczewka już na trzeci kwartał solo, zaczynamy jak zwykle od ubezpieczeń majątkowych. Trzeci kwartał z punktu widzenia składki płasko, natomiast w tym samym czasie dość mocne wzrosty, jeżeli chodzi o dynamikę przychodów z ubezpieczeń. Szczególnie to rozwarstwienie widać po stronie Klienta korporacyjnego, gdzie spadkowi przypisu rzędu 9% towarzyszy wzrost przychodów na poziomie ponad 7%. Oczywiście przyczyną takiego stanu rzeczy jest biznes długoterminowy, który pomimo tego, że jest cały czas w portfelu, my świadczymy usługę, to jest element naszej ekspozycji. On nie jest wykazywany na rynku w tym formacie, w jakim raportujemy do KNF-u i nasi konkurenci raportują jako składka przypisana, ponieważ w tym okresie nie następowała zmiana pokrycia i nie było możliwości repricing'u tego biznesu. Natomiast ze względu na to, że cały czas, tak jak powiedziałem, to jest element tworzący naszą ekspozycję, dość wysokie przyrosty zarówno po stronie biznesu masowego, jak i korporacyjnego, tą miarą, która w poprzednim standardzie była bardziej adekwatna i zbliżona do tego, o czym teraz mówimy jako przychody, to była oczywiście składka zarobiona, w związku z tym to jest ta wartość, która nieco lepiej obrazuje to, co się dzieje po stronie przychodowej. Po stronie ubezpieczeń komunikacyjnych w tym kwartale kontynuacja spadków. Głównie one dotyczą segmentu masowego na portfelu Link4 i spowodowane są ograniczeniem nierentownego biznesu w kanale multiagencyjnym. Tak jak pamiętacie Państwo, Link4 w zeszłym roku nie należał do czołówki najbardziej rentownych podmiotów. Rok 2025 to zarówno dla Link4, ale w ogóle dla całej Grupy nacisk na rentowność i rentowne wzrosty tam, gdzie jest to możliwe. W związku z tym wychodzimy z tych formatów, które dla nas były historycznie nieatrakcyjne, w związku z tym tutaj drobna korekta. Natomiast również zwracam uwagę na tą różnicę między składką przypisaną, a przychodami ubezpieczeniowymi, które korygują tą pozycję do wartości pozytywnej. Po stronie ubezpieczeń na życie grupówka IK z powtarzalnym 3% wzrostem, na który składają się w głównej mierze ubezpieczenia zdrowotne. Tutaj mówimy o zarówno nowych kontraktach, jak i retaryfikacji portfela. Także nowe ubezpieczenia ochronne. Tutaj mówimy o konsekwentnej pracy na portfelu do sprzedaży dodatków, które w bardzo fajny sposób przekładają się i budują marżę ubezpieczeniową. Po stronie ubezpieczeń indywidualnych, wzrost 8% w stosunku już do dość wysokiej bazy z zeszłego roku, bazy, w której była dość duża przestrzeń i udział produktów inwestycyjnych, produktów na życie i dożycie, quasi-depozytowych, które sprzedajemy zarówno w kanałach własnych, jak i we współpracy z bankami. Więc pomimo wysokiej bazy 8% wzrostów, to na co zwracamy uwagę, to silne dynamiki, jeżeli chodzi o produkty ochronne, regularne, ze wzrostami przekraczającymi 20%. Po stronie nowych produktów, przede wszystkim, jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe, nowe produkty stand-alone w kanałach bankowych, PZU Dom, NNW Edukacja, jeżeli chodzi o Alior Bank.

Rozpoczęliśmy to, o czym mówiliśmy dość mocno podczas publikacji strategii, czyli pracę i wyjście poza Polskę w formacie reasekuracji czynnej. Tak że chcemy być obecni na rynkach poza Polską. Na razie jeszcze badając te rynki we współpracy z naszymi partnerami reasekuracyjnymi, świadcząc i wykorzystując do tego bilans i tą przestrzeń, która jest w stanie udźwignąć dodatkowe ryzyko, w formie portfelowej po to, żeby ograniczać antyselekcję, szczególnie na początku tego typu drogi. Więc mocny start, zbudowany zespół. Mam nadzieję, że w następnych kwartałach będziemy na bieżąco Państwa informować o przychodach w tym szczególnym kanale. Jeżeli chodzi o pozostałe rzeczy, to cały czas nacisk na budowanie, rozbudowanie kompetencji w ramach taryfikacji, underwritingu, modele machine-learningowe, platformy analityczne, to było to, na co stawialiśmy w ostatnim czasie. Po stronie ubezpieczeń na życie przede wszystkim nowe dodatki, ciężkie choroby, leczenie za granicą, zważywszy na to, jak zmieniamy się, jesteśmy, jakkolwiek nie chcemy o sobie myśleć, jednak dojrzałym społeczeństwem, którego zaczynają dopadać przypadłości społeczeństw bogacących się dojrzałych. W związku z tym ochrona zdrowia to jest ten element, na który stawiamy. I tutaj, zważywszy na bardzo atrakcyjną ofertę, wysokie sumy, to jest dodatek, to jest oferta, która bardzo fajnie rezonuje i cieszy się wysokim zainteresowaniem naszych Klientów. Dodatkowo, po stronie ubezpieczeń grupowych rozwiązanie bazujące na sumie ubezpieczenia, opartej o krotności wynagrodzenia, coś, czego nam dotychczas brakowało, więc uzupełniamy to, robimy pilotaż, bardzo obiecujące wyniki tego pilotażu, plus oczywiście dodatkowe nowe produkty w kanale bankowym. Jeżeli chodzi o zdrowie, to tu już Prezes powiedział wiele, rozwijając, możemy tylko powiedzieć, że te ambitne wzrosty są realizowane zarówno, jeżeli chodzi o ubezpieczenie i abonamenty, gdzie ta skala wzrostów jest nieco wyższa, rok do roku ponad 15%, jak i tych realizowanych przez placówki medyczne, czy to w formule fee for service, czy medycyny pracy, gdzie te dynamiki również dwucyfrowe przekraczają 12%. Rośniemy, jeżeli chodzi o współpracujące i partnerskie placówki po to, żeby być wszędzie i po to, żeby móc pozyskiwać jeszcze bardziej nowych Klientów, którym jesteśmy w stanie podpowiadać wygodną do realizowania ich potrzeb medycznych placówkę, jeżeli nie jest to sieć własna, to w sieci partnerskiej, ale również po to, żeby optymalizować średni koszt procedury medycznej. W tym też celu sukcesywnie zwiększamy procent umawianych wizyt online, przekierowując ruch do sieci własnej, to jest już obecnie 45% całego ruchu w trzecim kwartale. Aktywa pod zarządzaniem, wysokie wzrosty, zarówno po naszej stronie, jak i po stronie TFI bankowych. Cały czas PZU TFI dzierży palmę numer jeden, jeżeli chodzi o niebankowe TFI, z przyrostem nowej sprzedaży na poziomie 3,5 miliarda. Duże wzrosty przekraczające 30% aktywów w zarządzaniu po stronie kolegów bankowych oraz rosnąca skala aktywów zgromadzonych w PPK, to są te najważniejsze informacje w tym zakresie. Z punktu widzenia oferty produktowej nowy fundusz, fundusz zamknięty private debt, który robimy z bankiem PKO SA, wspólna alokacja do tego funduszu po naszej i po stronie bankowej to ponad 100 milionów złotych. To będzie fundusz, który będzie finansował przedsiębiorstwa w formie dłużnej pożyczki, obligacje korporacyjne. Oferta kierowana do klientów bankowości prywatnej, banku PKO SA wydaje się dość dobrym uzupełnieniem, jeżeli chodzi o atrakcyjność inwestycji, zważywszy na szczególną klasę aktywów w tej fazie cyklu rynkowego. Jeżeli chodzi o Innovate Poland, który tu Prezes inaugurował całkiem niedawno, to ja może przekażę.

Bogdan Benczak

Innovate Poland, polska wersja programu Tibiego. PZU jest jednym z założycieli, z podmiotów, które zainaugurowały ten projekt, obok PFR i BGK. Byliśmy tutaj podmiotem prywatnym, który wszedł do tego projektu. Dlaczego weszliśmy? Po pierwsze, widzimy w tym walor biznesowy i możliwość dywersyfikacji naszego portfela lokat i uzyskania ponadprzeciętnej stopy zwrotu. Po drugie, jest to zgodne z naszą strategią i dywersyfikujemy tutaj nasze przychody z lokat. Po trzecie, jest to projekt, gdzie widzimy możliwość synergii z programami, które realizujemy w tej chwili. My jesteśmy jednym z podmiotów, który współpracuje z największą liczbą startupów w Polsce. Mamy projekt PZU Ready for Startup

i myślimy, że podmioty, z którymi współpracujemy w tym zakresie, widzimy pewne synergie i możliwość finansowania ich działalności z funduszu Innovate Poland. Dodatkowo, dzięki założeniom tego projektu i instytucji akredytacji i certyfikacji pewnych funduszy, to zakładamy, że pozwoli nam na wykorzystanie synergii z tym programem i szybszą certyfikację, i szybszy wybór funduszy, w które chcielibyśmy zainwestować w przyszłości.

Tomasz Kulik

Bardzo dziękuję. Jeżeli chodzi o współpracę z bankami, bank assurance, w tym wymiarze osiągamy sprzedaż, mierzą składką przypisaną kwartalnie, na poziomie 600 milionów złotych, więc bardzo istotny kanał dystrybucji, rosnący w oparciu o te same grupy produktów i rozwijającą się ofertę, tym razem powiększaną o produkty, które są produktami stand-alone. Tak że mamy nadzieję, że zważywszy na partycypację, ten kanał cały czas będzie rósł, jeżeli chodzi o dotarcie do Klienta. I to jest ten moment, w którym podsumujemy sobie wyniki trzeciego kwartału, a później przejdziemy już do omówienia wyników w poszczególnych segmentach. Trzeci kwartał to historycznie najwyższy top line i bezwzględnie najwyższy wynik, który udało nam się dotychczas osiągnąć. Jeżeli chodzi o top line, wzrosty z dynamikami rok do roku rzędu 5%. Tutaj dość istotna kontrybucja po stronie ubezpieczeń majątkowych masowych, szczególnie jeżeli chodzi o ubezpieczenia pozakomunikacyjne, tam dynamiki prawie 10%, 9,8%, 8,1% wzrostu w ubezpieczeniach korporacyjnych majątkowych. Nieco niżej grupówka, indywidualna kontynuacja z poziomu bardzo wysokiej bazy. To za chwilę opowiemy, analizując co się wydarzyło w tym segmencie. Dwucyfrowe 18,5% wzrostu w ubezpieczeniach indywidualnych ochronnych na życie. Bardzo wysoka kontrybucja ze strony spółek zagranicznych. To jest to, co tworzyło przychody ubezpieczeniowe w tym kwartale. Zważywszy na podobny program reasekuracji z punktu widzenia cesji, zachowków, przychody netto z ubezpieczeń z podobnymi dynamikami jak wartości sprzedaży brutto. Natomiast dość dużo rok do roku dzieje się po stronie kosztów. Kosztów usług ubezpieczenia przede wszystkim jeżeli chodzi o odszkodowanie i świadczenia. I tutaj można podzielić tą sekcję na trzy obszary. Pierwszy, to jest brak porównywalności. Ja przypomnę, że w zeszłym roku mówiliśmy i operacyjnie zmagaliśmy się ze skutkami powodzi. PZU było obecne już następnego dnia po tym jak ta fala zeszła. Natomiast z punktu widzenia wyniku jaki zaraportowaliśmy w trzecim kwartale zeszłego roku wpływ tych zdarzeń masowych pomniejszał wynik segmentu masowego łącznie o kwotę 275 milionów. Więc to jest element oczywiście,

którego nie mieliśmy tym razem. Z drugiej strony mieliśmy niższe częstotliwości po stronie ubezpieczeń komunikacyjnych, które również wpływały na możliwość osiągnięcia zwrotów na tych produktach, zarówno OC jak i AC w obydwu segmentach, co szczególnie cieszy. Mieliśmy też do czynienia z efektem przeszacowania rezerw z lat ubiegłych, głównie z uwagi na odwrócenie negatywnego trendu, jeżeli chodzi o poziom indeksacji rent. Mówimy tutaj o rezerwie na skapitalizowaną wartość rent w OC masowym. Wpływ tego przeszacowania to jest 50 milionów na wynik trzeciego kwartału. Również mieliśmy do czynienia ze spadkiem rezerwy na stany wegetatywne. Wpływ tej zmiany to ponad 20 milionów w tym kwartale. To, co bardzo dla nas istotne, to efektywność kosztowa, zarówno z punktu widzenia efektywnego dotarcia do Klienta, jak i tego ile kosztów musimy przeznaczyć na obsługę tego silnika ubezpieczeniowego. W obydwu tych wymiarach poprawa efektywności, zarówno w wymiarze kosztów administracyjnych, gdzie wzrosty w kosztach osobowych, w kosztach technologicznych są praktycznie offsetowane przez wszystkie inne kategorie kosztowe. Więc tu poprawa efektywności przekładająca się na wskaźnik obniżające go o ponad 30 punktów bazowych. Podobnie w przypadku kosztów akwizycji. I coś, co jest takim potwierdzeniem jakości prowadzonego biznesu, czyli poprawa i kontrybucja netto komponentu straty. Tak jak Państwo widzicie, utworzenie i zmiana, nowy komponent straty i amortyzacja tego, co pierwotnie było rozpoznawane w momencie akwirowania biznesu do portfela, łącznie przekłada się i wpływa pozytywnie na wynik. We wszystkich segmentach to jest wartość ponad 90 milionów złotych, więc to jest element, który szczególnie cieszy, zważywszy na to, co się dzieje po stronie ubezpieczeń majątkowych, komunikacyjnych. Kończymy trzeci kwartał na poziomie wyniku z usług ubezpieczenia, 1,505 mld, rok do roku bardzo duża zmiana, 117%. W tym czasie również dość mocne przyrosty, jeżeli chodzi o przychody finansowe netto. Zamykamy tę pozycję na poziomie 360 milionów, ze wzrostem 45% rok do roku, na który głównie składały się przyrosty na portfelu długu korporacyjnego, poprawa rentowności instrumentów kapitałowych oraz nieruchomości inwestycyjnych, co łącznie pozwala nam zamknąć kwartał na tej części poza bankowej w wysokości 1,419 mld milionów. Banki w tym okresie płasko rok do roku, lekka korekta 2,2%, zatem kończymy trzeci kwartał z wynikiem wysokości 1 miliarda 995 milionów i bardzo wysoką rentownością kapitałów własnych na poziomie powyżej 25%. To jest poziom istotnie wyższy niż ten, o którym myśleliśmy, pisząc, publikując w zeszłym roku, pod koniec roku, strategię. Poprawa efektywności kosztowej, o tym mówiłem, poprawa wskaźników rentownościowych, zarówno po stronie majątkowej, jak i po stronie życiowej. To są te rzeczy, które szczególnie cieszą i przekładały się na ten wynik. Natomiast zobaczmy teraz, jak on kształtował się, jeżeli chodzi o poszczególne segmenty. Tradycyjnie zaczynamy od segmentu masowego. Tutaj mieliśmy do czynienia z nieco innymi dynamikami po stronie ubezpieczeń poza komunikacyjnych, gdzie rośliśmy w tempie prawie 10%, przede wszystkim ubezpieczenia mieszkaniowe, ale również PZU Firma, czyli oferta dla małych, średnich przedsiębiorstw, która pozwoliła nam również w oparciu o nowe podejście do myślenia o sumach ubezpieczenia i degresywna cena za każdą następną złotówkę na dość mocne, solidne przyrosty w stosunku do zeszłego trzeciego kwartału. Komunikacja dość płasko, zważywszy na to wszystko, co się dzieje po stronie Link4, gdzie, tak jak wspomnieliśmy wcześniej, przede wszystkim ten rok dla Link4 to jest odbudowa rentowności. To wszystko przy bardzo niewielkim wzroście, jeżeli chodzi o koszty akwizycji. Po stronie kosztów usług ubezpieczenia,

przede wszystkim poprawa jakości, o czym już mówiliśmy i kompletna zmiana struktury kosztów w tym segmencie. Spadek udziału kosztów w przychodach, ale również niższe zobowiązania z tytułu szkód bieżącego okresu. Z jednej strony w kontekście braku tych dużych wypłat szkód o charakterze masowym, ale również poprawy, jeżeli chodzi o OC komunikacyjne, gdzie, tak jak wspomniałem, w trzecim kwartale dostrzegaliśmy pewną poprawę, jeżeli chodzi o częstość szkód w tym produkcie. To, co również kontrybuowało do wyników w tym segmencie, to niższe utworzenie nowego komponentu straty i ta amortyzacja komponentów z zeszłego roku, które łącznie przełożyły się i kontrybuowały pozytywnie na kwotę prawie 40 milionów do wyników tego kwartału, przy pozytywnym wpływie przeszacowania rezerw z lat ubiegłych. To wszystko powoduje, że zamykamy wynik operacyjny w tym segmencie na poziomie 715 milionów złotych, poprawiając wskaźniki efektywności praktycznie w każdym z obszarów. Jak widzimy, rynek komunikacyjny i w jaki sposób to, co obserwujemy, będzie przekładało się na wyniki w kolejnych kwartałach. To, co przede wszystkim jest istotne, to to, co się dzieje z trajektorią dynamiki ceny, zarówno w OC, jak i w AC. OC po swoich szczytach z grudnia, stycznia, tudzież czwartego kwartału zeszłego roku, pierwszego kwartału tego roku, pierwszy kwartał to jest jeszcze dynamika na poziomie 7,6, spadek do poziomu niecałego 1,5 punktu procentowego, natomiast to są cały czas pozytywne dynamiki, inaczej niż w AC, gdzie drugi kwartał z rzędu jesteśmy na poziomach prawie minus 3%, więc być może jedyny pozytywny komunikat w przypadku AC to jest komunikat związany z tym, że to nie jest już dalsze szukanie dna. Być może jesteśmy przez chwilę w trendzie bocznym, po którym nastąpi odbicie, natomiast jeżeli chodzi o AC, to mówimy cały czas o dość rentownym produkcie na rynku. Produkcie, który na koniec drugiego kwartału, i to są ostatnie publicznie dostępne dane, generował rentowność na poziomie niecałych 7%. Jeżeli chodzi o OC, po dość wysokiej, zaskakującej rentowności z pierwszego kwartału, można powiedzieć, że jesteśmy na zero, zważywszy na te spadki dynamiki ceny. Dodatkowo to, na co zwracamy uwagę, to że w przypadku AC brak jest efektu wzrostu wartości pojazdów. My już nie obserwujemy tego zjawiska, które występowało po COVID-zie, utrzymywało się jeszcze przez jakiś czas, a w związku z tym zniknął ten główny efekt wzrostu w tych produktach z ubiegłych kwartałów. Ja tylko przypominam, że ten slajd jest oparty o dane PSR-owe, więc nie należy ich odnosić bezpośrednio do tego, co raportujemy. Po stronie ubezpieczeń korporacyjnych mamy do czynienia z wysokimi dynamikami, ponad 8%, zarówno w ubezpieczeniach poza komunikacyjnych, to jest prawie 7%, w ubezpieczeniach komunikacyjnych 9,4%, przy podobnie jak w segmencie masowym niższej dynamice kosztów akwizycji. Po stronie kosztów usług ubezpieczeń sytuacja prawie analogiczna, jak w segmencie masowym, więc widzimy dość istotną zmianę struktury, spadek kosztów rok do roku o 6, prawie 7 punktów procentowych, który jest powodowany przez te same zdarzenia, czyli z jednej strony wyższą efektywność kosztową, ja cały czas będę powtarzał to, bo to jest istotny parametr, który wpływa na wyniki tego kwartału, niższy efekt i poprawę jakości obserwowaną przez pryzmat komponentu straty netto, który pozytywnie w tym kwartale przełożył się i budował wyniki po stronie Klienta korporacyjnego. Również spadek zobowiązań z tytułu szkód bieżącego roku, niższe wypłaty, niższe zobowiązania w ubezpieczeniach poza komunikacyjnych. Więc to było to, co budowało tą przestrzeń wynikową, która wzrosła ponad dwukrotnie, z poziomu 138 do poziomu ponad 309 milionów w trzecim kwartale i, podobnie jak w przypadku segmentu masowego, poprawa we wszystkich istotnych grupach produktowych. Jeżeli chodzi o

ubezpieczenia grupowe indywidualnie kontynuowane, to tutaj mamy do czynienia z niskimi przyrostami od wysokiej bazy, na które przekładały się po stronie przychodów niższe oczekiwane odszkodowanie i świadczenia, właściwie niższa składka alokowana na poczet przyszłych oczekiwanych odszkodowań i świadczeń. Tutaj spadek tego komponentu w ramach przychodów o 64 miliony, lepsze dopasowanie, nieco wyższy poziom konserwatyzmu był wbudowany w tą wartość w zeszłym roku w oczekiwaniu na powracające śmiertelności i szkodowości w tym produkcie, co nie miało miejsca. My notowaliśmy w zeszłym roku dość wysokie, pozytywne wariacje na tym komponencie pomiędzy przychodami i kosztami. W tym roku znacznie lepsze dopasowanie, stąd przy bardzo mocno rosnącym udziale CSM-a, który budował wartość przychodów w trzecim kwartale. Tutaj przyrost ponad 26% rok do roku, na który poza takim normalnym budowaniem skali również swój udział miały zmiany założeń zarówno aktuarialnych, jak i kosztowych związanych z zobowiązaniami ubezpieczeniowymi, a w związku z tym kończymy przychody z ubezpieczeń z tą nieznaczną, 1,5% dynamiką. Koszty płasko, szczególnie jeżeli chodzi o poziom odszkodowań świadczeń. Tutaj niższe świadczenia z ubezpieczeń indywidualnie kontynuowanych grupowych ochronnych, lekki wzrost po stronie ubezpieczeń zdrowotnych i to było to, co przekładało się w znacznym stopniu na tą pozycję po stronie kosztów usług ubezpieczenia, co pozwala nam zakończyć trzeci kwartał z przyrostem, jeżeli chodzi o wynik operacyjny. Kontrybucja tego segmentu do całości 550 milionów i rentowność przekraczająca 27%. To, co widzimy, jeżeli chodzi o śmiertelności, to przede wszystkim zwracamy uwagę, że trzeci kwartał, podobnie jak drugi, to jest kwartał sezonowo umiarkowanej liczby zgonów. Tak było też tym razem, przy lekkiej poprawie tego parametru rok do roku w stosunku do trzeciego kwartału zeszłego roku. Ta poprawa to jest około 3,5 punktu procentowego, co przy zmianie struktury portfela z dalszym przełożeniem na spadek liczby świadczeń w relacji do zgonów pozwalał nam rozpoznać niższy poziom świadczeń w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego o około 10%. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia indywidualnie ochronne, tutaj wysokie wzrosty przychodów z usług ubezpieczenia 18,5%, mówiliśmy o tym, pod dyktando dwóch produktów: ubezpieczeń indywidualnych ochronnych z udziałem w zysku oraz ubezpieczeń indywidualnych ochronnych. Pierwszy zwiększył swoje przychody w tym okresie o ponad 17 milionów, drugi o 14 i podobnie, jak w przypadku ubezpieczeń grupowych, wzrost CSM-a w tym segmencie bardzo zauważalny prawie 22% rok do roku, do czego również w niewielkim stopniu kontrybuowała poprawa efektywności kosztowej, a w związku z tym założenia i zmiana założeń dotyczących udziału kosztów w kalkulacji zobowiązań z tytułu zawartych umów ubezpieczenia. Po stronie kosztów wzrosty, natomiast te wzrosty są głównie powodowane skalą działalności przy bardzo niskiej bazie z roku zeszłego, co przełożyło się na rosnące wyniki operacyjne na poziomie 10% w stosunku do zeszłego roku, więc zamykamy ten kwartał z kontrybucją segmentu do wyniku skonsolidowanego 100, ponad 120 milionów złotych. Bardzo ważna informacja dotycząca tego, jak kształtuje się i rośnie cały czas w obydwu segmentach wartość bilansowa CSM-a, która później w kontekście dostarczanej usługi ubezpieczenia do naszych Klientów będzie rozpoznawana i przepuszczana przez wynik. Tak że wysokie wzrosty, jeżeli chodzi o CSM z nowego biznesu, ale również dokupienia, dodatki, retaryfikację, tudzież pozytywny efekt indeksacji portfela, przy dość dużym tym razem udziale zmiany założeń, która wpływała na to, jak my myślimy o kształtowaniu kosztów tej usługi w przyszłości, zobowiązań wynikających z tego w przyszłości. Dwa elementy tej

zmiany. Ona zwykle ma miejsce w kwartale czwartym, tym razem w kwartale trzecim, co ma bezpośredni związek z przyspieszeniem procesów raportowych i próbą zaraportowania całego roku już w lutym. Tak że chcemy się zmieniać również w tej warstwie komunikacji z rynkiem, raportować znacznie szybciej, bywać w sytuacjach, w których dotychczas nie udawało nam się partycypować właśnie ze względu na timing naszego sprawozdania rocznego, więc przyspieszamy pewne procedury wcześniej, już przy okazji trzeciego kwartału. Takimi procedurami są też procedury związane z aktualizacją założeń technicznych, które w przypadku CSM-a pozytywnie budowały go, szczególnie w oparciu o ten element wyższej efektywności kosztowej. Natomiast istotna poprawa w obydwu segmentach. Wynik

z działalności inwestycyjnej w trzecim kwartale solo wysoko 5,7%, wyższy wynik odsetkowy, wyższy wynik z tytułu wyceny realizacji instrumentów dłużnych. My w zeszłym roku o tej porze staraliśmy się wykorzystać nadarzające się okoliczności na rynku. Staraliśmy się wydłużyć portfel realizując ujemne wyceny, które w tych instrumentach przechodziły przez KAW. Do tego mieliśmy też w zeszłym roku do czynienia z wpływem odpisów z tytułu trwałej utraty wartości na jednej ekspozycji korporacyjnej. Więc dość duże przyrosty rok do roku, dość duże przyrosty, jeżeli chodzi o instrumenty kapitałowe, zarówno strategię indeksowe, private equity, ale również sektor medyczny, to jest to, co budowało wartość jeżeli chodzi o tę klasę lokat. Również pozytywna kontrybucja ze strony portfela nieruchomości inwestycyjnych, to jest to, co przekładało się na łącznie zwrot na poziomie 5,7%. Ostatnia informacja dotyczy bardzo bezpiecznej, pozwalającej w kontekście tych wysokich wyników, tak jak Prezes powiedział, myśleć bardzo optymistycznie o przyszłym roku z punktu widzenia przestrzeni dywidendowej, bo tak jak Państwo widzicie, to jest kwartał, w którym rosną nasze środki własne, przy bardzo umiarkowanym wzroście wymogu wypłacalności, który tworzył się mniej więcej w podobnym, czy przyrastał w podobny sposób zarówno na działalności ubezpieczeniowej, jak i ze względu na wzrost ryzyka po stronie sektora bankowego. Podsumowując to, gdzie jesteśmy na trajektorii strategii, przychody brutto z ubezpieczeń to jest na pewno ten obszar, w którym musimy myśleć cały czas o nowych źródłach, stąd też reasekuracja czynna, stąd też MGA, o których mówił Prezes. Musimy tutaj ewidentnie przyspieszać po to, żeby ten bardzo, bardzo ambitny cel być w stanie dowieźć do końca 2027 roku. Widać, że zwraca się myślenie o wartości. Nieco inaczej, niż w przypadku przychodów z ubezpieczeń wygląda nasza pozycja rentownościowa, zarówno po stronie majątkowej, jesteśmy w celu strategicznym, jak i życiowej, podobnie w celu strategicznym, co przekłada się na zysk netto i tą trajektorię dojścia do wartości zadeklarowanej w strategii. Przy wysokiej wypłacalności, z tym celem, który przypomnę tylko nie zakładał reorganizacji, zakładał zmiany w ramach Solvency 2, bo ta informacja jest już z nami od jakiegoś czasu, w związku z tym tutaj możemy powiedzieć, że w zależności od różnych scenariuszy jesteśmy dość dobrze przygotowani do tego, żeby zważywszy na to, jaką jesteśmy spółką, jesteśmy spółką value, w związku z tym jesteśmy spółką, w którą inwestorzy inwestują, wierząc, że będziemy w sposób ciągły dostarczać wysoką wartość i zwrot dywidendowy. Jesteśmy do tego bardzo dobrze przygotowani. I to jest tyle, jeżeli chodzi o podsumowanie wyników trzeciego kwartału oraz tego, jak wyglądamy na trajektorii dojścia do strategii. I to jest ten moment, w którym ja przekazuję do Prezesa i zachęcam do zadawania pytań.

Magdalena Komaracka

Jeszcze słowo zamknięcia, czy pytania?

Bogdan Benczak

To było bardzo dobre 9 miesięcy. Przepraszam, miałem powiedzieć do mikrofonu, a nie powiedziałem, przepraszam, to było bardzo dobre 9 miesięcy. Teraz czekamy na pytania.

Magdalena Komaracka

Tak, przejdźmy do serii pytań i odpowiedzi. Mamy kilka pytań z Internetu, ale może damy szansę najpierw tym, którzy nas odwiedzili. Są jakieś pytania z sali? Na razie nie widzę, więc może zaczniemy od serii pytań dotyczących ubezpieczeń majątkowych i pierwsze pytanie pochodzi od Autonomous Research. Ja je przetłumaczę może na polski, żeby było łatwiej tłumaczyć. W jakim zakresie korzystne warunki pogodowe i/lub rozwiązania rezerw wpłynęły na poziom wskaźnika mieszanego? W trzecim kwartale, oczywiście.

Tomasz Kulik

Jasne, jasne, jasne. Powiedzmy w ten sposób. Jeżeli chodzi o rozwiązanie, tudzież, bo ja chciałbym bardzo, bardzo dobitnie podkreślić, że PZU... można o nas wiele powiedzieć, natomiast w DNA PZU jest konserwatywne podejście do zobowiązań, ubezpieczeniowych szczególnie. W związku z tym my nie jesteśmy podmiotem, który rozwiązuje, zawiązuje, zachowuje się jakoś w sposób nieprzewidywalny tutaj. Mamy rezerwy, których poziom jest absolutnie adekwatny do tego, nie tylko jak wygląda ta sytuacja na rynku, ale o którym można powiedzieć, że w sposób niemalże pewny pozwoli na realizację wszystkich zobowiązań ubezpieczeniowych, bez względu na scenariusz. Teraz na taki portfel ubezpieczeniowy, poza tym, w jaki on sposób rozwija się w sposób naturalny, działa też ekonomia i z takimi elementami mieliśmy do czynienia. Więc pierwsza rzecz, która się wydarzyła w trzecim kwartale, która nie miała z uwalnianiem ani tego typu rzeczami nic wspólnego, to była kwestia tylko i wyłącznie ekonomii, spadku inflacji i to o czym mówiliśmy, jeżeli chodzi o modelowanie rezerw na skapitalizowaną wartość rent razem ze spadkiem inflacji, my widzimy przy dużej korelacji pomiędzy tym poziomem indeksacji zasądzanym przez sądy a tym, jak ta inflacja się kształtuje, czy to CPI, czy inflacja wynagrodzeń, widzimy poziom do tego, żeby pozostając równie konserwatywnym jak dotychczas, obniżyć ten poziom rezerw ze względu na to, że najbliższe lata najprawdopodobniej będą charakteryzowały się innymi odczytami, niż dwucyfrowe, z którymi mieliśmy jeszcze do czynienia 2 lata temu, zważywszy na to, że wskaźnik inflacji zmierza, i bardzo dobrze, do tego celu inflacyjnego, o jakim mówi chociażby NBP. Więc to jest jeden z takich parametrów, który wpływa istotnie i w przypadku OC to było 50 milionów złotych. Drugi z tych parametrów to stany wegetatywne. Ja przypomnę tylko, że PZU dawno, dawno temu, biorąc pod uwagę to, jak wyglądało w tym obszarze orzecznictwo sądów, gdzie mieliśmy do czynienia z poszkodowanym w wypadku

komunikacyjnym, który przeżył, natomiast jego stan jest stanem wegetatywnym i tutaj mówimy o rodzinie, bliskich, którzy opiekują się taką osobą i ich bólu i cierpieniu, nie fizycznym, tylko psychicznym, mentalnym. My na tego typu roszczenia, które były zasądzone historycznie, stworzyliśmy w roku 2017-2018 rezerwę, w ciężar, której widzimy coraz mniej zasądzanych szkód i w ogóle tutaj ta ewidencja jest coraz mniejsza. W związku z tym, zważywszy na to, jakim okresem zostało to objęte, a to było lata 1998-2017, my sukcesywnie, biorąc pod uwagę te 20 lat odpowiedzialności, schodzimy z tej rezerwy. To jest kolejne przeszacowanie jego wpływ, 21 milionów, na wyniki trzeciego kwartału solo. Więc tak to wygląda po stronie ubezpieczeń majątkowych i tego dotyczy jak rozumiem pytanie, tak? Dobrze.

Magdalena Komaracka

Tak, majątku. Drugie pytanie powiązane od HSBC. Jaki wpływ na wskaźnik mieszany w następnych latach będzie miała zmiana miksu biznesu na taki, gdzie większy udział ma biznes poza komunikacyjny? Czy ta zmiana w kierunku biznesu pozakomunikacyjnego, który generuje wyższe marże, może zrównoważyć presję związaną z tym bardziej miękkim rynkiem?

Tomasz Kulik

To jest coś, o czym dość wyraźnie mówiliśmy w strategii. To znaczy nam zależy bardzo na rentownym wzroście, zważywszy też, jakie PZU ma DNA. W związku z tym, dlatego też my świadomie ograniczaliśmy wchodzenie w sytuacje, które z punktu widzenia tworzenia wartości nie są szczególnie atrakcyjne. Mówiliśmy o tym, co się wydarzyło na portfelu Link4, również repozycjonowaliśmy się po stronie PZU SA, czego skutkiem był i najprawdopodobniej będzie dalszy wzrost udziału biznesu pozakomunikacyjnego. I to, co deklarujemy nadal i to, co uważamy, że jest nadal w mocy, to to, że zarówno w segmencie masowym, jak i korporacyjnym na mieszanym portfelu łączącym komunikację i poza komunikację, my chcemy mieć rentowność mierzoną wskaźnikiem mieszanym na poziomie nie wyższym, niż 90%. To jest nasze zobowiązanie ze strategii, to jest coś, do czego będziemy zmierzać. Stąd też te nowe aktywności, które również mają tworzyć nową przestrzeń, jeżeli chodzi o przychody w sytuacji miękkiego rynku, o którym mówił Prezes.

Magdalena Komaracka

Bardziej szczegółowo jeszcze, jeśli chodzi o komunikację, kolejne pytanie od Autonomus. Biorąc pod uwagę presję cenową w ubezpieczeniach komunikacyjnych, na ile będziecie Państwo w stanie utrzymać core w najbliższym okresie?

Tomasz Kulik

Ja myślę, że to wszystko zależy od tego trochę jak się zachowa rynek, bo mogę powiedzieć w ten sposób. Wydaje się, że o ile inflacja szkodowa spada, to założenie, że ona w przyszłym roku będzie na niezmiennym poziomie z punktu widzenia średniej ceny odszkodowania w produktach komunikacyjnych, to założenie jest chyba niczym nieuzasadnionym optymizmem. Więc o ile my widzimy jakąś tam przestrzeń, która mogłaby zostać wygenerowana po stronie częstości, z czym mieliśmy też do czynienia w trzecim kwartale, o tyle pewne trendy inflacyjne będą na te szkody działały. Widzimy następującą historię. Rynek po stronie ubezpieczeń AC, od tych zacznę, jest cały czas dość rentowny. My jesteśmy nieco bardziej rentowni w tym zakresie, natomiast zwracam uwagę, że komunikujemy się do Państwa przez pryzmat innego standardu niż ten, w oparciu o który możemy zbierać dane rynkowe. A w związku z tym, jeżeli ta sytuacja się utrzyma, najprawdopodobniej dojdzie do kompresji marż. Czy to będzie poziom 5%, bo to jest bardzo stabilne, ale takie powolne schodzenie z tej rentowności, trudno jest nam przewidzieć. Na razie mamy negatywne odczyty na poziomie dwóch kwartałów, trzeciego i drugiego. Jesteśmy trochę w trendzie bocznym w tym zakresie. Ta korekta ujemna to jest minus 2,8. Zobaczymy, jak ona będzie kontynuowana pod koniec roku. Koniec roku jest szczególnie ciekawym okresem, gdzie niektórzy starają się już pozycjonować pod nowy rok, niektórzy jeszcze dowieść targety sprzedażowe z tego roku, więc dzieją się ciekawe rzeczy i tutaj jeżeli będziemy w stanie wykorzystać i spozycjonować się odpowiednio i zakładam, że możemy być nawet beneficjentem w tym czwartym kwartale. Natomiast jeżeli chodzi o sytuację w produkcie OC, no to my na pewno nie będziemy chcieli na siłę rosnąć w kanałach trzecich, gdzie tej wartości nie będzie. Więc być może tak jak o tym mówiliśmy w strategii będziemy w tym obszarze rośli wolniej, ale generując wartość nie tylko dla naszych akcjonariuszy, ale dla naszych Klientów. Zważywszy na to jak duży mamy portfel i zważywszy na to jak wydaje mi się dobrze i coraz lepiej i o tych nakładach na tematy związane z pricingiem, machine-learning i tak dalej, i tak dalej, mówiliśmy jesteśmy w stanie zaproponować naszym Klientom. Tak że wydaje się, że jeżeli nic się nie zmieni to musimy się przygotować na lekką deprecjację marży po stronie AC. Cały czas uważamy, że to będzie produkt rentowny. Jeżeli chodzi o OC to trochę zależy od tego, jak ten rynek będzie kształtowany. Ja tylko przypomnę, że na rynku dzisiaj, który jest rynkiem, w którym nie ma w sumie rentowności, bo można tak powiedzieć, są tacy, którzy generują wartość i są tacy, którzy są dawcą tej wartości. Chcemy być w tej pierwszej grupie, ale to wymaga niesamowicie dużego zaawansowania i takiego zniuansowania po tej stronie przyjmowania ryzyka do portfela.

Bogdan Benczak

To jest jakby jeden element, o którym Tomek powiedział, natomiast jak Państwo widzieli na mojej prezentacji, kwestia taryfikacji i ubezpieczeń masowych, to jest element działalności Grupy PZU, gdzie nasza specjalna uwaga jest skierowana. To są nasze priorytety. Oczywiście oprócz tego co się dzieje na rynku, my też mamy listę inicjatyw, które pozwalają usprawnić działalność PZU w tym zakresie: pricing, system likwidacji szkód, fraudy, prewencja i tak dalej to są wszystkie rzeczy, które oprócz dokładnej analizy tego co się dzieje na rynku także dzieje się wewnątrz PZU.

Magdalena Komaracka

Tutaj dodatkowe pytanie od Trigon Dom Maklerski, dotyczące już biznesu komunikacyjnego. Z czego wynikała tak istotna poprawa rentowności w OC z kwartału na kwartał. Tu już wcześniej to pytanie było i częściowo co do rezerw powiedzieliśmy, czy coś jeszcze?

Tomasz Kulik

Nie, to jest jeden element drugim elementem to jest to, co miało też miejsce w drugim kwartale, czyli mechanika tego standardu, amortyzacja versus nowo tworzony komponent straty, gdzie ten element amortyzacyjny stanowi większą z dwóch wartości i kontrybuuje pozytywnie do wyniku.

Magdalena Komaracka

Tu jeszcze dodatkowe pytanie w tej chwili weszło od HSBC. Historycznie, który to jest moment na rynku, gdzie presja pozwala mu zawrócić, to znaczy, że zaczyna być bardziej rentowny i gdzie my teraz jesteśmy, relatywnie do tej historii na przykład kwestia koncentracji na wyniku inwestycyjnym, czy też subsydiowanie jednego produktu drugim?

Tomasz Kulik

Wydaje mi się, że na polskim rynku ta sytuacja istotnie zmieniła się po tym jak wybuchł COVID. Ja przypomnę tylko, że rok 2019, my wtedy mówiliśmy, że widzimy, że zaczyna rysować się powoli nowy cykl underwritingowy. Przyszedł COVID i wszystko się pozmieniało. I najpierw mieliśmy do czynienia z gigantycznymi zyskami, które były kształtowane przez praktycznie brak ruchu i brak zdarzeń ubezpieczeniowych, a później powoli, jak wchodziliśmy w ten tryb pracy takiej mieszanej, gdzie część z nas pracowała zdalnie, część już powracała fizycznie, ten ruch powoli wracał. Więc mieliśmy do czynienia z bardzo mocno wydłużonym cyklem, można powiedzieć, bardzo zaburzonym przez te zdarzenia COVID-owe, on trwał w sumie 6,5 prawie 7 lat. Więc ciężko jest ten moment w czasie odnieść do analogicznego historycznie. Historycznie tym impulsem, ale w zupełnie innym otoczeniu regulacyjnym był impuls, gdzie obydwie produkty OC i AC były nierentowne i tutaj dopiero wtedy KNF wchodził z dość mocnymi interwencjami. Tym razem, po tych zdarzeniach, to był 2017, już nie pamiętam który rok, weszły regulacje dotyczące adekwatności cenowej, których celem miało być ograniczenie skali tego, z czym się historycznie mierzyliśmy. W związku z tym, dzisiaj trudno sobie wyobrazić łatwo akceptowalny przez regulatora model, w którym duże straty techniczne są offsetowane wynikiem z działalności lokacyjnej i to jest model, który się zamyka i wszyscy są szczęśliwi. Dlaczego? Dlatego, że przeważnie taki model bardzo negatywnie przekłada się na pozycję kapitałową, a kapitał musi być zagwarantowany przez ubezpieczyciela, bez względu na to jak wygląda ten negatywny scenariusz na pokrycie i wypłatę

zobowiązań ubezpieczeniowych. Więc te zasady gry się odrobinę zmieniły, dlatego też po tak długim cyklu trudno jest powiedzieć, że to jest moment w roku 2015, 2014 czy 2016, to już były wzrosty. Więc wydaje się, że my i to było jakieś tam myślenie, o którym też mówiliśmy w ramach strategii, będziemy się poruszać w takim dużo węższym, niż historycznie, korytarzu w ramach którego będziemy, być może mieli cykl cenowy, czy underwritingowy, natomiast jego okres, tego cyklu, będzie zupełnie inny, niż historycznie.

Bogdan Benczak

To też żeby to wybrzmiało. My jesteśmy dalecy od tego, żeby mieć ujemny wynik techniczny. To nie jest nasza filozofia.

Magdalena Komaracka

Mamy dwa pytania, jeśli chodzi o wynik w poza komunikacji. Ja pozwolę sobie je połączyć, bo są bardzo podobne. One pochodzą od Trigona i HSBC. I tak jakby pierwsza część tego pytania, to czy w ubezpieczeniach majątkowych, pozakomunikacyjnych, teraz dostrzegają Państwo jakieś one-offy w trzecim kwartale 2025 roku? I druga część, szkody pogodowe były istotne w 2024 roku, ale czy opisaliby Państwo 2025 jako normalny pod tym względem, a jeśli nie, to o ile powinniśmy znormalizować ten wynik?

Tomasz Kulik

Ja myślę, że to wszystko zależy od tego, co jest dla kogo normą. Bo ktoś może powiedzieć, zdarzenie powodziowe, z takim jakim mieliśmy do czynienia w zeszłym roku, to jest zdarzenie raz na, no już na pewno nie 100, czy 50 lat, ale to nie jest zdarzenie które powinno być prognozowane i brane pod uwagę co roku. Więc to jest część tej odpowiedzi. Ja myślę, że ten rok jest stosunkowo dobrym rokiem z punktu widzenia technicznego w poza komunikacji, bo można powiedzieć tak, poza przymrozkami, które dotknęły nas w drugim kwartale i których skala przekroczyła 200 milionów złotych, my nie mieliśmy do czynienia z tego typu zdarzeniami masowymi, z jakimi mieliśmy chociażby do czynienia w zeszłym roku. Pytanie teraz o to, co jest elementem normalnym. Na pewno mamy do czynienia ze zdarzeniami pogodowymi, które są dużo bardziej gwałtowne. Na pewno mamy do czynienia z sytuacjami, które nie miały miejsca dotychczas, typu burza zimą, to nie jest normalne, które pewnie będą wpływały na to co się będzie działo po stronie szkodowej. Tylko ja pragnę też Państwu zwrócić uwagę na to, że te elementy są elementami kwotacyjnymi. To znaczy, te parametry wpływające na ostateczny poziom ryzyka są też brane pod uwagę w momencie, kiedy oferta, czy to dla Klienta korporacyjnego, czy masowego jest przygotowywana. Myślimy już zupełnie inaczej dzisiaj, niż kiedyś, co to znaczy Klient na obszarze zalewowym. W Warszawie, blisko wału, na Zawadach na przykład, gigantyczne rezydencje, które z punktu widzenia wyceny ryzyka są kompletnie inaczej kwotowane, niż mieszkanie na 3 piętrze w budynku oddalonym 2 kilometry od koryta rzeki. Więc to są elementy, które już dzisiaj są integralnym elementem prycingu, nie tylko u nas, ale globalnie na rynku. Pytanie cały czas o

definicję normalności.

Ja zakładam, że ten rok można nazwać, raczej jednak pozytywnym rokiem.

Magdalena Komaracka

Mamy jeszcze dwa pytania. Jedno o inwestycje, jedno o holding. Damy jeszcze radę? Mamy czas? Tak? To inwestycje, pytanie od Autonomous Research. Wspomnieliście Państwo o presji, jaką mogą wyrzucić obniżki stóp procentowych na wynik z inwestycji w ubezpieczeniach i kontrybucje biznesu bankowego. Biorąc pod uwagę durację i zapadalność waszego portfela instrumentów dłużnych, jakie może być tempo tej kompresji, czy też spadku rentowności portfela długu o stałej stopie oprocentowania? W bankowości, czy wzrost wolumenów kredytowych może zrównoważyć presję na marże odsetkowe banku?

Tomasz Kulik

Ja odpowiem na to pytanie w ten sposób. Ostatnie ponad 12 miesięcy, bo tego typu działania, dość mocno rozpoczęliśmy w trzecim kwartale zeszłego roku i to co się wydarzyło, to co się działo wtedy, to to, że staraliśmy się, korzystając z bardzo wspierającego i takiego atrakcyjnego otoczenia, wydłużyć i w cudzysłowie „zamrozić” nasz portfel dłużny. Mówię głównie o obligacjach skarbowych, przy tamtych rentownościach na dodatkowe kilka lat. Co było widoczne, przez pryzmat realizacji ujemnych KAW, w trzecim czwartym kwartale zeszłego roku. Więc odrobinę płacąc za to, zrobiliśmy to i, mam nadzieję, dzięki temu będziemy beneficjentem tego dłużej i wyżej. W jaki sposób myśleć o tym wyniku? W ten sposób, że w przypadku spadku stóp około 100 punktów bazowych, nasz wpływ na wynik pewnie będzie w korytarzu od 80 do 115-120 milionów. Tak wygląda ta pozycja w chwili obecnej. Oczywiście, będziemy starali się zoffsetować ją. Możemy sobie na to dzisiaj pozwolić, zważywszy na to, jak wygląda nasza pozycja kapitałowa. Możemy odrobinę zwiększyć i to są te rzeczy, o których mówiliśmy wcześniej, poziom ryzyka akceptowalnego

i udział instrumentów dłużnych, korporacyjnych w strukturze naszego portfela, który nie jest przesadnie duży. Tak jak Prezes wskazywał, udział obligacji skarbowych w całości portfela to jest ponad 65%, więc my jesteśmy dość niereprezentatywni z punktu widzenia struktury tego portfela w stosunku do naszych europejskich peers. Więc tutaj jest przestrzeń. Natomiast oczywiście, to że jest przestrzeń, to nie znaczy, że wszystko musimy robić zawsze i jeżeli nie ma sensu za wszelką cenę sięgać po jakieś niestandardowe rozwiązania, to nie będziemy tego robić. To nie jest też tak, że tych możliwości jest przesadnie dużo. Ten rynek nie jest bardzo głębokim rynkiem w Polsce, dlatego mamy też tego typu strategie, które wychodzą poza rynek polski, ale to są na pewno te kierunki, o których będziemy myśleć w kontekście dalszych spadków stóp zgodnie z naszą strategią... i reorganizacja, tak.

Magdalena Komaracka

Ostatnie pytanie dotyczące holdingu. Czy mogą Państwo przypomnieć ramy czasowe na zamknięcie fuzji z bankiem PKO, czy też reorganizacji Grupy i czy mogą Państwo skomentować stan, tudzież miejsce, w jakim jest proces legislacyjny, który umożliwi tą reorganizację?

Bogdan Benczak

Zgodnie z podpisanym dokumentem, miało się zamknąć do końca drugiego kwartału przyszłego roku. Na ten moment, jeśli chodzi o zmiany legislacyjne, jesteśmy przed skierowaniem projektów do Parlamentu.

Magdalena Komaracka

Tu jeszcze jedno pytanie z Internetu. W jaki sposób akcje zostaną przeliczone na akcje PKO akcje PZU, ale rozumiem że [ns]

Tomasz Kulik, Bogdan Benczak

Odrobinę za wcześnie.

Magdalena Komaracka

Tutaj pytanie z sali mamy, proszę jeszcze pytania z sali.

Andrzej Powierża

Dzień dobry, Andrzej Powierża Biuro Maklerskie City Handlowy. Ja takie trochę niszowe pytanie, ale ze względu na doświadczenie zawodowe Pana Prezesa nie mogłem sobie darować. O biznesy w krajach bałtyckich, który dla nas trochę jest jedną liczbą w prezentacji, a Pan wie o tym dużo więcej, więc jakby mógł Pan trochę powiedzieć. W którym momencie tam jesteśmy w cyklu i jak na ten rynek patrzeć, jakie tam są ryzyka, zagrożenia, szanse? Dziękuję bardzo.

Bogdan Benczak

Rynek jest bardzo podobny, do rynku polskiego. Oczywiście, jest tam mniej zakładów ubezpieczeń, natomiast konkurencja jest co najmniej podobna. Jest troszkę inny mikś, jeśli chodzi o kwestie związane z branżami. Jakby tradycyjnie tam dosyć silne są branże logistyczne, transportowe, branża meblarska związana z przemysłem drzewnym. Tam jest... no, w tej chwili wiecie Państwo, jesteśmy na Litwie przed takim dosyć poważnym wyzwaniem, dlatego że wprowadzono podatek obrotowy od ubezpieczeń w wysokości 10% przypisu i czekamy na wytyczne, w jaki sposób ten podatek będzie liczony. Jest to związane ze

sfinansowaniem obronności, więc jest to takie dosyć mocne rozwiązanie. Wydaje się że się przełoży na to, co się dzieje na rynku litewskim. Natomiast z uwagi na brak rozporządzeń czekamy cały czas, bo tam są linie biznesowe, które będą wyłączone od tego podatku. To jest jeśli chodzi o rynek litewski, jak Państwo zapewne wiecie, wiele lat temu PZU w ramach transakcji z RSA nabyło litewskie PZU, łotewskie PZU i oddział i oddział Kodana w Estonii.

W tej chwili Lietuvos Draudimas radzi sobie znakomicie, jest takim liderem rynku. Są zwinni, reprezentują taki miks sprzedażowy, jak PZU, czyli mają agentów, sieć agencyjną i współpracują z kanałami zewnętrznymi. Tam jest troszkę inna struktura, tam jest bardzo silna pozycja brokerów, którzy mają taką pozycję jak multiagencje w Polsce i bardzo silna pozycja porównywarek cenowych. Jeśli chodzi o rynek Klienta masowego, najbardziej rozwinięty rynek Medexu, czyli takich ubezpieczeń zdrowotnych, tak jak my to nazywamy, jest na Łotwie. Rozwija się na Litwie i tam mamy bardzo silną pozycję i obie te linie biznesowe są dochodowe. Powody identyczne, jak w Polsce - dosyć duży problem związany z dostępnością i z jakością publicznej służby zdrowia. Inaczej wygląda to w Estonii. W Estonii rynek publicznej opieki zdrowotnej jest na dosyć wysokim poziomie, więc tam te ubezpieczenia zdrowotne nie są tak popularne. Wysoki poziom zdigitalizowania, wysoki poziom... Tam trzeba być bardzo zwinnym, bardzo szybko odpowiadać na zapytania ofertowe. Jesteśmy liderem rynku na Litwie w non-life. Jesteśmy liderem, mówimy w spółce stand-alone, bo tam pewnie jakbyśmy połączyli grupy, to jest jakaś drobna różnica. To samo na Łotwie i w Estonii w tej chwili jesteśmy numerem trzy, jeśli dobrze pamiętam. Nasza spółka ubezpieczeń na życie na Litwie zaczęła pokazywać korzystną dynamikę, tak że tutaj się rozwijamy. Natomiast bez dwóch zdań jest to obszar, gdzie powinniśmy przyspieszyć i zastanowić się, w jaki sposób znaleźć to miejsce. Funkcjonujemy w ten sposób, że spółka litewska ma oddział w Estonii, czyli Lietuvos Draudimas ma oddział w Estonii. To wynika z tego, że biznes który kupowaliśmy wiele lat temu był także oddziałem i Balta na Łotwie jest firmą która działa w Łotwie, ma siedzibę w Rydze. Jeśli chodzi o combined ratio i przypisy, mamy tutaj w tym załączniku? Łącznie, jeśli chodzi także o spółki ukraińskie to mamy przypis na poziomie 2 miliardy 300 milionów, więc to już jest sam trzeci kwartał. Teraz tutaj kraje bałtyckie mamy skonsolidowane. W 2025 roku, to jest w dywizji Kraje Bałtyckie mamy combined ratio na poziomie 86,5%. Dynamika na poziomie 9%, tylko to jest po przeliczeniu też kursu, tak to jest w walucie polskiej, w walucie lokalnej tam, jest jeśli dobrze pamiętam 7% bądź... Nie pamiętam, muszę sprawdzić. No, tu mnie Pan złapał, no muszę może sobie to dokładnie przypomnieć. Natomiast to combined ratio jest na poziomie zbliżonym do tego, co ma PZU i miks produktowy, mniej więcej, jest także zbliżony do tego, jaki mamy w PZU. Jeśli chodzi o kanały dystrybucji, jak kupowaliśmy Estonię, tam dosyć duży udział to było bank assurance z bankiem ECB. W tej chwili, ten udział się zmniejszył i sprzedaż poprzez brokerów i sieć własną jest większa. Już ta współpraca z ECB jest bardzo ważna, natomiast nie jest to kluczowy czynnik rozwoju. No, ja mogę tylko powiedzieć, że kupując, biorąc udział w procesie akwizycji tego biznesu wiele, wiele lat temu, no wszystkie, Tomek może potwierdzić, ale wszystkie założenia zostały przekroczone. Te spółki, po pierwsze utrzymały albo wzmocniły swoją pozycję, są zwinne i no kontrybuują w sposób bardzo dobry. Jeśli chodzi o Ukrainę, na Ukrainie też jesteśmy w procesie takiej bardzo, bardzo poważnej restrukturyzacji naszych spółek i widzimy, że ten rok, zwłaszcza trzeci kwartał, to jest bardzo silne odbicie, jeśli chodzi o sprzedaż i także spółki kontrybuują. Tam combined ratio w PZU Ukraina to

jest na poziomie 94. Tak że myślę, że co najmniej wstydu nie ma, jeżeli weźmiemy pod uwagę ekstremalne warunki, w jakich oni funkcjonują, no to jest powód do dumy.

Magdalena Komaracka

Jeszcze jakieś pytania z sali? Nie ma, w Internecie też nie widzę, także dziękujemy Państwu za uczestnictwo, zapraszamy na kolejną konferencję, już za czwarty kwartał, tutaj Prezes uchylił rąbka tajemnicy, że będzie wcześniej niż zwykle, ale o terminie publikacji poinformujemy raportem bieżącym. Dziękuję bardzo.

Bogdan Benczak

Ja chciałbym Państwu bardzo serdecznie podziękować, to było stresujące, ale bardzo cenne doświadczenie. Bardzo serdecznie dziękuję Państwu, miłego dnia. I proszę zerknąć na naszą stronę „Dla Kolegi Pytam”, to tak z obowiązku. Dziękuję bardzo.