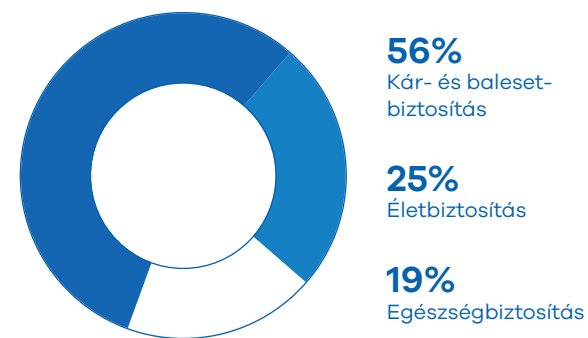


**living better
together**

UNIQA Európában

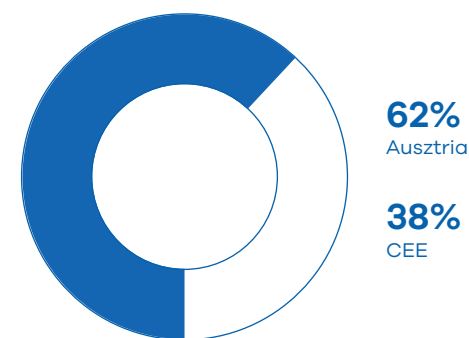
Az UNIQA Csoport fő piacain, Ausztriában, valamint Közép- és Kelet-Európában a piacvezető biztosítótársaságok közé tartozik. Mintegy 21200 munkatársa és kizárólagos értékesítési partnere 18 országban 16 millió ügyfelet szolgál ki. Ausztriában 21%-os piaci részesedésével az UNIQA a második legnagyobb biztosítótársaság. Az UNIQA a közép- és kelet-európai régió 15 országában van jelen: Albániában, Bosznia-Hercegovinában, Bulgáriában, Horvátországban, Csehországban, Koszovóban, Macedóniában, Montenegróban, Lengyelországban, Romániában, Oroszországban, Szerbiában, Szlovákiában, Ukrajnában és Magyarországon. Emellett svájci és liechtensteini biztosítótársaságok is tartoznak az UNIQA Csoporthoz.

Kiegyensúlyozott portfólió...



Prémium értékesítés

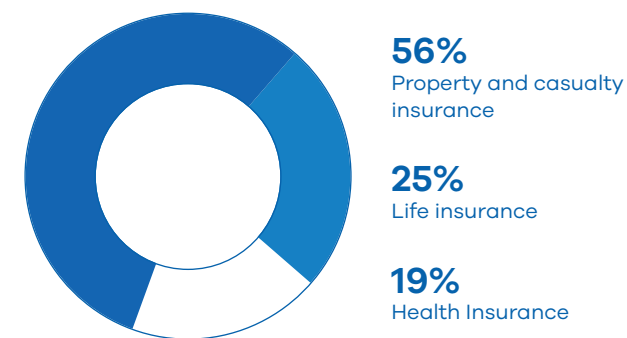
... a fő piacokon: Ausztriában és Közép-Kelet-Európában



UNIQA in Europe

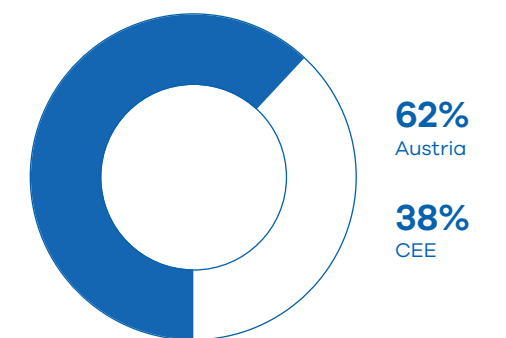
The UNIQA Group is one of the leading insurance companies in its core markets of Austria and Central and Eastern Europe (CEE). Around 21,200 employees and exclusive sales partners serve around 16 million customers across 18 countries. UNIQA is the second largest insurance group in Austria with a market share of over 21 per cent. In the CEE growth region, UNIQA is present in 15 markets: Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Czechia, Hungary, Kosovo, Montenegro, North Macedonia, Poland, Romania, Russia, Serbia, Slovakia and Ukraine. In addition, insurance companies in Switzerland and Liechtenstein are also part of the UNIQA Group.

Balanced portfolio ...



Premium distribution

... in the core markets of Austria and CEE



UNIQA Csoport számokban UNIQA Group at a glance

A konszern mutatószámai Consolidated key figures Adatok millió euróban megadva in € million	2022	2021	Változás Change
Díjbevétel Premiums written	6,270.2	6,033.4	+ 3.9%
A befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítás befektetési egységei (VB előtt) Savings portions from unit-linked and index-linked life insurance (before reinsurance)	335.0	324.6	+ 3.2%
Díjbevétel, figyelembe véve a befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítás befektetési egységeit Premiums written including savings portions from unit-linked and index-linked life insurance	6,605.2	6,358.0	+ 3.9%
• ebből kár- és balesetbiztosítás of which property and casualty insurance	3,686.0	3,489.5	+ 5.6%
• ebből egészségbiztosítás of which health insurance	1,277.3	1,226.5	+ 4.1%
• ebből életbiztosítás of which life insurance	1,641.9	1,642.0	- 0.0%
• ebből folyamatos díjas üzlet of which recurring premiums	1,476.5	1,491.9	- 1.0%
• ebből egyszeri díjas üzlet of which single premiums	165.4	150.2	+ 10.2%
Díjbevétel, figyelembe véve a befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítás befektetési egységeit Premiums written including savings portions from unit-linked and index-linked life insurance	6,605.2	6,358.0	+ 3.9%
• ebből UNIQA Ausztria of which UNIQA Austria	4,086.4	3,916.6	+ 4.3%
• ebből UNIQA International of which UNIQA International	2,506.6	2,423.3	+ 3.4%
• ebből viszontbiztosítás of which reinsurance	1,461.3	1,469.5	- 0.6%
• ebből konszolidáció of which consolidation	- 1,449.0	- 1,451.4	- 0.2%
Megszolgált díj saját megtartásban Premiums earned (net)	5,949.2	5,697.6	+ 4.4%
• ebből kár- és balesetbiztosítás of which property and casualty insurance	3,408.9	3,203.9	+ 6.4%
• ebből egészségbiztosítás of which health insurance	1,269.5	1,213.3	+ 4.6%
• ebből életbiztosítás of which life insurance	1,270.8	1,280.4	- 0.8%
A befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítás befektetési egységei (VB után) Savings portions from unit-linked and index-linked life insurance (after reinsurance)	335.0	324.6	+ 3.2%
Megszolgált díj, beleértve a befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítás befektetési egységeit Premiums earned including savings portions from unit-linked and index-linked life insurance	6,284.2	6,022.2	+ 4.4%
Biztosítási szolgáltatások saját megtartásban¹⁾ Insurance benefits¹⁾	- 4,095.8	- 4,104.2	- 0.2%
• ebből kár- és balesetbiztosítás of which property and casualty insurance	- 2,083.3	- 1,965.1	+ 6.0%
• ebből egészségbiztosítás of which health insurance	- 1,082.2	- 997.7	+ 8.5%
• ebből életbiztosítás ²⁾ of which life insurance ²⁾	- 930.4	- 1,141.4	- 18.5%
Biztosítás üzemi ráfordításai saját megtartásban³⁾ Operating expenses (net)³⁾	- 1,711.7	- 1,648.5	+ 3.8%
• ebből kár- és balesetbiztosítás of which property and casualty insurance	- 1,083.5	- 1,037.8	+ 4.4%
• ebből egészségbiztosítás of which health insurance	- 208.8	- 206.6	+ 1.0%
• ebből életbiztosítás of which life insurance	- 419.5	- 404.1	+ 3.8%
Költséghányad (VB rész levonása után) Cost ratio (net after reinsurance)	27.2%	27.4%	-
Kombinált hányad (CR) (VB rész levonása után) Combined ratio (net after reinsurance)	92.9%	93.7%	-
Befektetésből származó nettó hozamok Net investment income	405.7	648.0	- 37.4%
Adózás előtti eredmény Earnings before taxes	421.7	382.3	+ 10.3%
Időszakos eredmény Profit/loss for the period	389.3	317.9	+ 22.5%
Konzolidált eredmény Consolidated profit/loss	383.0	314.7	+ 21.7%
Saját tőke-arányos megtérülés Return on equity	14.4%	9.3%	-
Befektetések Investments	18,425.6	21,785.0	- 15.4%
Saját tőke Equity	2,034.0	3,303.6	- 38.4%
Saját tőke, beleértve más részvényesek részesedéseit Equity, including non-controlling interests	2,052.4	3,323.3	- 38.2%
Biztosítástechnikai tartalékok saját megtartásban ⁴⁾ Technical provisions (net) ⁴⁾	22,011.0	23,610.9	- 6.8%
Mérlegfőösszeg Total assets	28,196.2	31,547.8	- 10.6%
Biztosítási szerződések száma Number of insurance contracts	23,840,598	26,008,281	- 8.3%
Munkavállalók átlagos létszáma Average number of employees (FTE)	14,515	14,849	- 2.2%

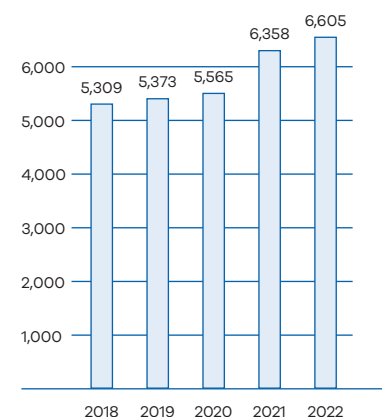
1) Nyereségrészesedés és a díjvisszatérítések költségeivel együtt. | Including expenditure for profit participation and premium refunds.

2) A (halasztott) nyereségrészesedés költségeivel együtt. | Including expenditure for (deferred) profit participation.

3) A viszontbiztosítási jutalékok és a viszontbiztosításból származó nyereséghányad nélkül. | Less reinsurance commissions and share of profit from reinsurance ceded.

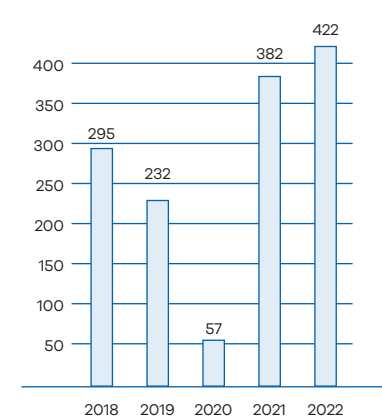
4) Beleértve a unit-linked és index-linked életbiztosítások biztosítástechnikai tartalékait. | Including technical provisions from unit-linked and index-linked life insurance.

Díjbevétel (millió euró) Premiums written (in € million)

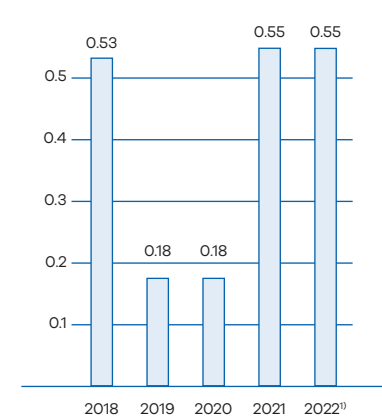


Beleértve a unit-linked és index-linked életbiztosításokból származó megtakarításokat. | Including savings from unit-linked and index-linked life insurance.

Adózás előtti eredmény (millió euró) Earnings before taxes (in € million)

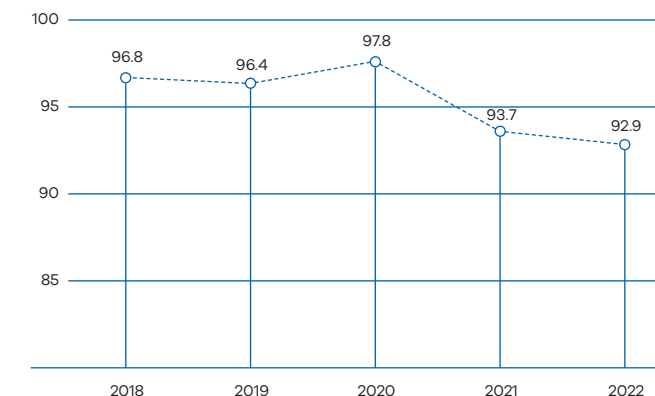


Részvényenkénti osztalék (euróban) Dividend per share (in €)



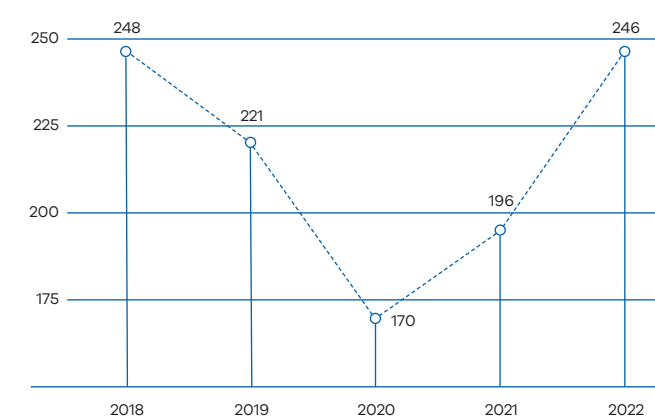
1) Javaslat az éves közgyűlésre | Proposal to the Annual General Meeting

Kombinált hányad (százalékban) Combined ratio (in per cent)

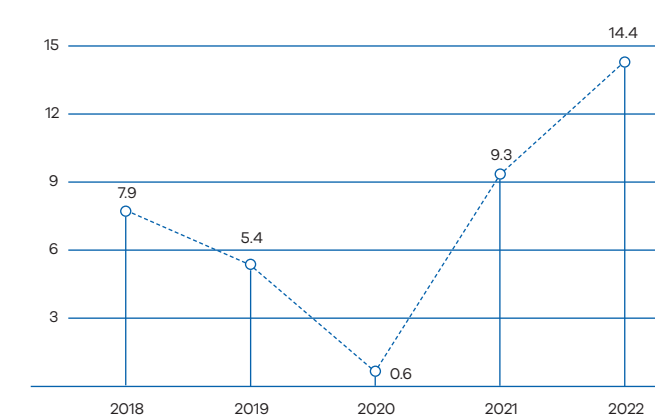


Figyelembe véve a befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítás befektetési egységeit. | Including savings portions from unit-linked and index-linked life insurance.

Szabályozói szavatolótőke-követelmény mutató (SCR) (százalékban) Regulatory solvency capital requirement ratio (SCR) (in per cent)



Saját tőke-megtérülés (százalékban) Return on equity (in per cent)



2022 kiemelkedő eseményei

Highlights 2022



Mavie:

Az UNIQA újrapozicionálja magát az osztrák egészségügyi piacon

A Mavie Holding 2022. szeptemberi megalapításával az UNIQA egyesítette nem biztosítási tevékenységeit az egészségügyi ágazatban, amivel új pozíciót szerzett egy gyorsan növekvő piacon. A Mavie – átfogó egészségügyi ökoszisztémát teremtve – egy fedél alá hozza a PremiQaMed Csoportot, valamint a SanusX és az UNIQA Health Services kínálatát. A sokszínű portfólió így már a magánklinikáktól, egészségügyi központoktól és ambulanciáktól a LARA egészségügyi hálózaton és a 24 órás ellátáson át egészen a vállalati egészségmenedzsmentig terjed. Az ebből az összekapcsolásból eredő szinergiák és lehetőségek széles körének köszönhetően a Mavie új szintre emeli az UNIQA egészségügyi kínálatát. Az eredmény: újabb és újabb, még vonzóbb ajánlatok az ügyfelek növekvő körének. A cél az, hogy az egészségügyi szolgáltatások 2025-re alsó hangon is évi 100 millió euró körüli többletbevételt generáljanak.

Délkelet-Európa:

Erősebb pozíció öt piac egy régióba történő összevonásával

A horvátországi, szerbiai, bosznia-hercegovinai, montenegrói és bulgáriai működési teljesítményének javítása, valamint a meglévő piaci potenciál célzottabb kiaknázása érdekében az UNIQA 2022-ben egyetlen régióba vontta össze az ezekben az országokban tevékenykedő leányvállalatait. A jó makrogazdasági adatokat figyelembe véve az érintett társaságok – nyolc biztosítótársaság összesen mintegy 1,7 millió ügyféllel, valamint egy informatikai cég – a jövőben a lakossági és vállalati ügyfelekre vonatkozó termékpolitika, az üzletfejlesztés és -irányítás, valamint az informatikai és üzemeltetési ügyek terén egyaránt összehangoltan fognak működni. Ez nemcsak az önmagukban viszonylag kis társaságokat hozza majd jobb helyzetbe a több mint 22 millió lakost számláló régió piacán, és nyit meg előttük növekedési lehetőségeket, hanem a műveletek összetettségének csökkentésével kedvezően befolyásolja a hatékonyságot és a nyereségeséget is. Az UNIQA arra is számít, hogy ez a szorosabb együttműködés értékes lendületet ad az innovációnak.

Mavie:

UNIQA repositions itself in the Austrian healthcare market

With the founding of Mavie Holding in September 2022, UNIQA combined its non-insurance activities in the healthcare sector, giving it a new position in a fast-growing market. Mavie unites both the PremiQaMed Group and the offerings of SanusX and UNIQA Health Services under one roof, thus creating a comprehensive health ecosystem. The diverse portfolio now ranges from private clinics, medical centres and outpatient clinics, the health network LARA and 24-hour care all the way to company health management. Thanks to the broad range of synergies and potentials resulting from this bundling, Mavie is taking UNIQA's health offering to the next level. The result: ever new and even more attractive offers for a growing number of customers. The target is to generate at least around €100 million in additional annual revenue from healthcare services by 2025.

Southeastern Europe:

Gaining more clout by merging five markets into one region

To improve its operating performance in Croatia, Serbia, Bosnia and Herzegovina, Montenegro and Bulgaria and to leverage existing market potential in a (more) targeted way, UNIQA combined its subsidiaries in these countries into a single region in 2022. Considering the sound macroeconomic data, the companies concerned – eight insurance companies with around 1.7 million customers in total and one IT company – will coordinate more closely going forward in terms of both product policy for retail and corporate customers and business development and management, as well as in IT & Operations matters. This will not only put the individually relatively small companies in a better position in the market in a region with more than 22 million inhabitants, opening up growth potential for them, but it will also reduce complexity and thus favourably impact efficiency and profitability. UNIQA is also expecting this closer cooperation to provide valuable impetus for innovation.

Sabine Pfeffer csatlakozik az UNIQA Csoport igazgatóságához

Miután Klaus Pekarek 2022 végén nyugdíjba vonult, 2023. április 1-jén a gazdasági végzettséggel rendelkező Sabine Pfeffer vette át az UNIQA Insurance Group AG vállalatán belül a Customers & Markets Bancassurance Austria vezetői posztját, és ezentúl ő felel majd a Raiffeisen Insurance márkáért. Sabine Pfeffer jogász mesterdiplomát is szerzett, és elvégezte a WU Executive Academy egyetemi szintű képzését biztosítási menedzsment szakterületen. A biztosítási ágazatban eltöltött több mint 20 éves vezetői tapasztalata során szerzett, kiterjedt szakmai tudáson kívül az emberi kapcsolatok, a folyamat- és projektmenedzsment, valamint a megfelelési ügyek és a kockázatkezelés terén is kiemelkedő tapasztalattal rendelkezik. Legutóbb a Wiener Städtische Versicherung AG személybiztosítási adminisztrációs osztályát vezette.

Csatlakozás a Green Finance Alliance szövetséghez

Az UNIQA a Green Finance Alliance szövetséghez való csatlakozással újabb mérföldkövet ért el a klímasemlegesség felé vezető úton. Az osztrák éghajlatvédelmi minisztérium kezdeményezésére létrejött Green Finance Alliance célja, hogy széles körű klímavédelmi szövetséget hozzon létre az ország pénzügyi ágazatán belül. Mivel a fenntarthatóság lényeges és szerves részét képezi az UNIQA Csoport stratégiájának, a Green Finance Alliance tagjává válás logikus lépés volt a vállalat számára. A szövetséghez való csatlakozással az UNIQA önként vállalja, hogy úttörő szerepet játszik az éghajlatvédelemben, fokozatosan klímasemlegessé teszi fő üzleti tevékenységét, és igazodik a Párizsi Megállapodásban meghatározott 1,5 fokos célhoz. A cél a klímasemlegesség elérése – Ausztriában 2040-re, az UNIQA Csoport egészében pedig 2050-re.

Akut-Versorgt: Mostantól Felső-Ausztriában is elérhető a vonzó kiegészítő szolgáltatás

Ausztria vezető egészségbiztosítója, az UNIQA 2017 óta kínálja Akut-Versorgt elnevezésű, akut ellátásra vonatkozó termékét. Ez egy kiegészítő szolgáltatás, amelyet partner kórházakkal és orvosi rendelőkkel együttműködve nyújt. Ez azt jelenti, hogy a prémium kategóriás vagy magánorvosi biztosítással rendelkező ügyfelek a szokásos rendelési időn kívül,

Sabine Pfeffer joins the UNIQA Group Management Board

Sabine Pfeffer took over as head of Customers & Markets Bancassurance Austria at UNIQA Insurance Group AG on 1 April 2023, succeeding Klaus Pekarek following his retirement at the end of 2022. The graduate in Business Administration will therefore now be responsible for the Raiffeisen Insurance brand. Sabine Pfeffer also has a Master's degree in Legal Studies and has completed a university course in Insurance Management at the WU Executive Academy. With more than 20 years of management experience in the insurance industry, she not only boasts extensive specialised knowledge, but also has expertise in human relations, process and project management as well as compliance and risk management. Most recently, she managed the personal insurance administration department at Wiener Städtische Versicherung AG.

Joining the Green Finance Alliance

UNIQA has set another milestone on its path towards climate neutrality by joining the Green Finance Alliance. An initiative of the Austrian Ministry for Climate Action, the Green Finance Alliance aims to establish a broad alliance for climate protection within the country's financial industry. Since sustainability is an essential and integral part of UNIQA's Group strategy, becoming a member of the Green Finance Alliance was a logical step for the company. By joining this coalition, UNIQA voluntarily commits to playing a pioneering role in climate protection, gradually making its core business climate neutral and aligning itself with the 1.5-degree target of the Paris Agreement. The aim is to achieve climate neutrality in Austria by 2040 and across the entire UNIQA Group by 2050.

Akut-Versorgt: Attractive additional service now also available in Upper Austria

Since 2017, Austria's leading health insurer UNIQA has been offering the acute care product Akut-Versorgt – an additional service provided in cooperation with partner hospitals and medical practices. This means that customers with premium category or private doctor insurance can obtain outpatient treatment outside normal surgery hours, and without long waits, for complaints such as back, neck or ear pain, minor injuries or insect bites.

hosszú várakozás nélkül kaphatnak járóbeteg-ellátást olyan panaszok esetén, mint a hát-, nyak- vagy fül-fájás, kisebb sérülések vagy rovarcsípések. Az Akut-Versorgt mostantól a felső-ausztriai Welsben található Kompetenzzentrum Gesundheit St. Stephan egészségügyi központban is elérhető. A betegek a személyes látogatások mellett videóhíváson keresztül is konzultálhatnak az orvosokkal. A szolgáltatás népszerűnek bizonyul: az UNIQA az elmúlt öt évben Ausztria-szerte mintegy 12 ezer alkalommal tudott gyors segítséget nyújtani az Akut-Versorgt révén. Az UNIQA-biztosítással rendelkezők 14 hónapon át ingyenesen kipróbálhatják a szolgáltatást.

UNIQA Re, Zürich: Ivana Stark, az új vezérigazgató

2022. június 1-jétől új vezérigazgatóként a svájci állampolgárságú Ivana Stark kezébe került a zürichi UNIQA Re AG irányítása. Ivana Stark legutóbb a QIC Global vállalatnál dolgozott a nemzetközi vagyonbiztosítási és kockázatfelmérési terület globális vezetőjeként, és ez – a biztosítási területen szerzett egyetemi végzettségével együtt – ideális választással teszi őt az UNIQA Re vezetésére. Az UNIQA Re AG az UNIQA Insurance Group AG százszázalékos tulajdonú leányvállalata. Az UNIQA Re belső viszontbiztosítóként tanácsot ad az UNIQA Csoporton belüli, 18 európai országban található mind a 40 biztosítótársaságnak az élet- és nem-életbiztosítási szektor viszontbiztosítással kapcsolatos kérdéseiben. Ezen túlmenően az UNIQA Re felel a belső és külső viszontbiztosítási kapcsolatok koordinálásáért és megszervezéséért az UNIQA Csoport vállalatainál, elősegítve ezáltal a kockázati tőke felhasználásának optimalizálását.

A CHERRISK erőteljes növekedése

Négy év, négy ország és félóránként egy új biztosítási szerződés: A CHERRISK jelentős lépéseket tesz azon céljának megvalósítása felé, hogy fokozatosan növelje a közvetlen értékesítés arányát, és a teljes körű digitális ajánlatok révén sikeresen megszólítsa a fiatalabb célcsoportokat. Zökkenőmentes németországi bevezetésével a CHERRISK Európa egyik legnagyobb biztosítási piacára lépett be. Hazai piacán, Magyarországon a CHERRISK sikeresen diverzifikálta az online értékesítést, majd az innovatív digitális ökoszisztémát 2022-ben Szlovákiában és Csehországban is megvalósították, szintén az UNIQA márkanév alatt. Ennek eredményeként a CHERRISK-en keresztül ma már több mint 450 ezer felhasználó férhet hozzá közvetlenül az utazási, lakás- és balesetbiztosítási termékeink széles választékához. Mindeközben pedig jót is cselekednek: a CHERRISK közössége már több mint 50 ezer aktív adományozót tudhat magáénak, akik több mint 50 jótékonyági projektet támogattak.

Akut-Versorgt is now also offered at the Kompetenzzentrum Gesundheit St. Stephan health centre in Wels, Upper Austria. In addition to in-person visits, patients also have the option of consulting doctors via video consultation. This service is proving popular: in the last five years, UNIQA has been able to provide rapid assistance with Akut-Versorgt on around 12,000 occasions throughout Austria. UNIQA policyholders can try out the service for 14 months at no extra cost.

UNIQA Re, Zurich: Ivana Stark appointed new CEO

Ivana Stark, a Swiss national, has been steering the fortunes of UNIQA Re AG in Zurich since 1 June 2022 as the new CEO. She most recently served as Global Head of International Property and Engineering at QIC Global and this, combined with her academic credentials in insurance, makes her ideally qualified to manage UNIQA Re. UNIQA Re AG is a wholly-owned subsidiary of UNIQA Insurance Group AG. As the Group's internal reinsurer, UNIQA Re advises all 40 insurance companies within the UNIQA Group, across 18 European countries, on matters relating to reinsurance in the life and non-life sectors. In addition to this, UNIQA Re is also responsible for coordinating and organising internal and external reinsurance relations for UNIQA Group companies, thus helping to optimise the use of risk capital.

Strong growth for CHERRISK

Four years, four countries and one insurance policy taken out every three minutes: CHERRISK is making great strides towards achieving its objective of gradually raising the share of direct sales and increasingly addressing younger target groups through digital end-to-end offers. With its successful market entry in Germany, CHERRISK has tapped into one of the largest insurance markets in Europe. In Hungary, CHERRISK's home market, online sales have been successfully diversified, while the innovative digital ecosystem has also been established under the UNIQA brand in Slovakia and Czechia since 2022. As a result, more than 450,000 users now have direct access to our wide range of travel, household and casualty insurance products via CHERRISK. And they are doing something good at the same time: the CHERRISK community now includes more than 50,000 active donors, who have supported over 50 charity projects.

Ukrajna: A szívünk kéken és sárgán dobog

Ez volt a mottó, amelynek jegyében az UNIQA – és mindenekelőtt a munkavállalói – az elmúlt évben lenyűgöző szolidaritást vállaltak a 2022 februárja óta háborúban álló Ukrajnával. Az országban élő munkatársak és ügyfelek egyaránt számíthattak az UNIQA-család teljes elkötelezettségére és támogatására. Mintegy 1,6 millió ukrán ügyfelünket továbbra is változatlanul, megszakítás nélkül kiszolgáltuk, miközben a kárigény-bejelentések feldolgozási idejét a korábbi harmadára csökkentettük. A működés fenntartása érdekében a központi irodát és a főbb regionális irodákat generátorokkal, valamint kiegészítő mobiltelefon- és internetkapcsolatokkal szereltük fel. Mindezen intézkedések során a legfőbb prioritás a mintegy 850 ukrán kollégánk biztonsága volt. Közülük 124 munkatárs számára, akiknek családjukkal együtt el kellett menekülniük Ukrajnából, az UNIQA – több mint 160 önkéntes „buddy” közreműködésével – szállást, pénzügyi támogatást, valamint pszichológiai és jogi segítséget is nyújtott. Ezzel egyidejűleg „UNIQA Helping Hands” elnevezéssel adománygyűjtési kampányt indítottunk a válságövezetekben nyújtandó sürgősségi segélyek finanszírozására, ami orvosi eszközök szállítását és a határokon befogadóközpontok létrehozását is magában foglalta.

Döblingi Magánkórház, Bécs: 60 millió eurós beruházás

Természetes fényvel megvilágított új műtők, több hely a szülészeti osztálynak, társalgó a személyzetnek és még több egyágyas szoba a betegeknek – ezek a Bécsben található Döblingi Magánkórház folyamatban lévő bővítésének fő elemei. Az intézmény, amely a PremiQaMed részeként 1995 óta tagja az UNIQA Csoportnak, a kapcsolódó ambulanciával és egészségügyi központtal együtt már most is a leghatékonyabb magánkórháznak számít Ausztriában. Évente mintegy 16 ezer fekvőbeteg és 60 ezer ambuláns beteget látnak el itt. A kórház bővítésére és korszerűsítésére irányuló fenntartható építési projekt, beleértve a fotovoltaikus rendszert, a biodiverzitás jegyében kialakított kertet és a zöld homlokzatot, már megkezdődött, azzal a céllal, hogy hosszú távon biztosítsa a Döblingi Magánkórház vezető pozícióját. 2023. január közepén került sor az alapkőletételre az ötszintes bővítéshez, amely teljesíteni fogja a „klimaaktiv Gold” építési szabványt. A projekt részeként egy szomszédos telket is átépítenek, és az új szerkezeteket összekötik a meglévő kórházzal. Az építkezés nem érinti a kórház által biztosított orvosi ellátást, amely zavartalanul folytatódik. A 60 millió eurós projekt a tervek szerint 2026-ban fejeződik be.

Ukraine: Our hearts beat blue and yellow

This was the motto under which UNIQA, and above all its employees, this past year made an impressive show of solidarity with Ukraine, which has been at war since February 2022. Both employees and customers in the country were able to count on the full commitment and support of the UNIQA family. We continued to service our approximately 1.6 million Ukrainian customers without interruption, even reducing the processing time for claims reports to a third of what it was. In order to keep operations going, the head office and the main regional offices were equipped with generators and additional mobile phone and internet connections. The top priority in all these measures was the safety of our approximately 850 Ukrainian colleagues. For 124 of them who had to flee Ukraine with their families, UNIQA – supported by more than 160 volunteer “buddies” – also provided accommodation, financial support and psychological and legal assistance. At the same time, a fundraising campaign entitled “UNIQA Helping Hands” was launched to fund emergency aid in the crisis areas, which also included medical aid transportation and the establishment of reception centres at the borders.

Döbling Private Hospital, Vienna: €60 million investment

New operating theatres with natural light, more space for the maternity ward, a lounge for staff and additional single rooms for patients – these are the main elements of the ongoing expansion of Döbling Private Hospital in Vienna. Together with its attached outpatient clinic and medical centre, it is already the most efficient private hospital in Austria and, as part of PremiQaMed, has belonged to the UNIQA Group since 1995. Approximately 16,000 inpatients and 60,000 outpatients are cared for here every year. The sustainable construction project to expand and modernise the hospital – including a photovoltaic system, biodiversity garden and green facade – has already begun and is intended to secure the leading position of Döbling Private Hospital in the long term. In mid-January 2023, the foundation stone was laid for the five-storey extension, which will meet the “klimaaktiv Gold” building standard. As part of this project, a neighbouring plot of land is being redeveloped and connected to the existing hospital. The hospital’s clinical operations will not be affected by the construction work and will carry on without restrictions. The €60 million project is scheduled for completion in 2026.

Jó úton a legvonzóbb munkáltatóvá válás felé

Munkavállalói élmény, kulturális átalakulás, sokszínűség és befogadás: ezek az UNIQA prioritásai azon az úton, amelyet meg kell tennünk ahhoz, hogy vállalatunk – az UNIQA 3.0 stratégia egyik fő célkitűzéseként – az ágazat legvonzóbb munkáltatójává váljon. A különösen a munkaerő képzését, fejlesztését és toborzását érintő, folyamatos befektetések célja biztosítani, hogy az UNIQA továbbra is népszerű maradjon a tehetségekért folytatott versenyben. Már vannak sikereink: az UNIQA 2022-ben csak Ausztriában kb. 600, a teljes csoportban pedig mintegy 2500 új munkatársat tudott felvenni. Emellett a vezetői pozíciókban folyamatosan emelkedik a nők aránya, és a nemek közötti bérszakadék mára mindössze 0,6 százalékra csökkent. Nem túl meglepő tehát, hogy a munkavállalók egyre jobb visszajelzéseket adnak: az UNIQA már több mint 1000 értékeléssel rendelkezik a népszerű független értékelőplatformon, a kununun, és nagy örömmel szolgálgat, hogy nagyon jó, 4,1 csillagos minősítést kapott itt.

Számos CSR-tevékenység a közép- és kelet-európai régióban

Az UNIQA munkatársai a „living better together” szlogen jegyében különféle CSR tevékenységeket szerveztek és támogattak a közép- és kelet-európai régióban. Jó példa erre, amikor a Vöröskereszt segítségével az UNIQA Macedónia teljes személyzete életet mentő vért adott. A véradás az UNIQA Montenegró, az UNIQA Bosznia-Hercegovina és az UNIQA Magyarország munkatársainak rendszeres társadalmi tevékenységei közé tartozik. Eközben Szlovákiában az UNIQA összefogott a Liga a Lelki Egészségért szervezettel, amellyel társadalmi felelősségvállalási kezdeményezésekben működik együtt. Közös projektet dolgoztak ki annak érdekében, hogy speciális terápiás kezelést nyújtsanak veszélyeztetett családokból származó gyermekeknek.

Well on the way to becoming the most appealing employer

Employee experience, cultural transformation and diversity & inclusion – these are UNIQA’s priorities on its way to becoming the most appealing employer in the industry, a key objective in the UNIQA 3.0 strategy. Continuous investment, particularly in learning, development and recruitment, aims to ensure that UNIQA remains successful in the competition for talent. With some success: UNIQA was able to recruit around 600 new employees in Austria alone in 2022, and as many as 2,500 across the entire Group. The proportion of women in management positions is also increasing continuously, and the gender pay gap is now just 0.6 per cent. It is not very surprising then that the feedback from employees is improving all the time: UNIQA already has over 1,000 reviews on the popular independent review platform kununu, and is very pleased to note that it has a very solid rating of 4.1 stars here.

Numerous CSR activities in the CEE region

Motivated by the slogan “living better together”, UNIQA employees have organised and supported various CSR activities throughout the CEE region. For example, the entire workforce of UNIQA Macedonia donated blood with the help of the Red Cross and thus helped to save lives. Blood donations are part of the regular social activities for staff at UNIQA Montenegro, UNIQA Bosnia and Herzegovina and UNIQA Hungary, too. Meanwhile, in Slovakia, UNIQA has established a partnership with the League for Mental Health and works together with it in the field of CSR. They have developed a joint project to offer special therapeutic treatment to children from vulnerable families.



2022 – az UNIQA Csoport történetének legsikeresebb éve

2022 – the most successful year in UNIQA Group's history

„A 2022-es üzleti évhez, amelyet néhány hónappal ezelőtt még örömmel és bizakodással vártunk, most (az Ukrajna ellen 2022. február 24-én megindított orosz invázió után – a szerk.) természetesen jelentős bizonytalanságok társulnak” – ezeket a szavakat írtuk itt egy évvel ezelőtt. Ez a nyugtalanság az év közepéig kísérte a tevékenységünket.

Akkor ugyanis még senki nem sejtette, hogy a **2022-es üzleti év vállalatunk történetének legsikeresebb éve lesz**. Az orosz kötvényeken jelentős értékvesztést számoltunk el, a rögzített kamatozású értékpapírok valós értékét erodálta a kamatemelkedés, nagy értékű kárigények merültek fel egyes osztrák vállalati ügyfeleknél, a 2021 nyarán elszenvedett viharokkra képzett további tartalékokat pedig az infláció miatt elkülönítettük. Az év első hat hónapjában tehát egy egész sor olyan esemény történt, amelyek következtében végül júliusban rendkívüli közleményben adtuk a tőkepiac tudtára az év egészére vonatkozó visszafogottabb kilátásainkat.

Egyenletes, határozott javulás a fő üzleti tevékenységben

A harmadik negyedévben azonban ez a tendencia megfordult, és a javulás folytatódott a negyedik negyedévben. Ezt elsősorban a közép- és kelet-európai régióban elért kiváló biztosítástechnikai eredményünknek, valamint az ausztriai fő üzleti tevékenységünk érzékelhető javulásának köszönhetjük. Végül sikerült összesen **3,9 százalékkal, 6,605 milliárd euróra növelnünk a díjbevételeinket, 0,2 százalékponttal, 27,2 százalékra csökkenő költséghányad mellett**. A kombinált mutató ismét jelentősen javult, kellemes 92,9 százalékot érve el, amely a múltbeli konzervatív tartalékokból származó jelentős osztrák elszámolási nyereségből, a lakossági üzletágunkban elszenvedett ügynevezett alapkárok szerény alakulásából, valamint nemzetközi viszontbiztosítási partnereink hozzájárulásából tevődik össze.

Visszafogott befektetések az értékvesztés miatt

A 2022-es üzleti év két okból is **különösen nehéznek bizonyult befektetéseink szempontjából**. Először is, azt követően, hogy az eszközök és források szigorú megfeleltetése segített nekünk jól megbirkózni az alacsony kamatoknak az elmúlt tizenkét évben tapasztalt nehéz időszakával, a **folyamatosan emelkedő kamatlábak lerontották rögzített kamatozású értékpapírjaink és befektetési jegyeink valós értékét** – esetenként jelentősen. Ez arra kényszerített bennünket, hogy értékvesztést számoljunk el, amely nemcsak a saját tőkénket csökkentette 1,27 milliárd euróval (2,034 milliárd euróra), hanem az eredménykimutatásunkból is törölt 166 millió eurót.

Másodszor, az ukrajnai háború miatt jelentős, összesen **142 millió eurós értékvesztést kellett elszámolnunk az orosz és ukrán kötvényeinkre**. Bár ezekkel az értékvesztésekkel párho-

“The course of the 2022 financial year, which we were looking forward to with joy and confidence just a few months ago, is now (following the Russian invasion of Ukraine on 24 February 2022, Ed.) naturally associated with considerable uncertainties” – these were the words that we wrote here one year ago. And our mood was still just as uneasy even as late as the midpoint of the year.

This was because, at the time, there was no way in the world of predicting that the **2022 financial year** would go on to become the **most successful in our company's history**: significant impairment losses on Russian bonds, rising interest rates eroding the fair values of fixed-income securities, considerable major claims at Austrian corporate customers, additional reserves for storm damage from summer 2021 set aside due to inflation – a whole series of events during the first six months of the year ultimately led us to communicate our more muted outlook for the year as a whole to the capital market via an ad hoc announcement in July.

Steady, marked improvement in core business

The third quarter then brought a reversal of this trend, however, which continued into the fourth quarter. The main contributing factors were our excellent technical result in CEE and a noticeable improvement in our core business in Austria. Ultimately, we succeeded in **increasing our volume of premiums written by a total of 3.9 per cent to €6.605 billion and reducing our cost ratio by 0.2 of a percentage point to 27.2 per cent**. The combined ratio improved significantly once again to a pleasing 92.9 per cent, boosted by considerable settlement gains in Austria from past conservative reserves, a modest trend in so-called basic losses in our private customer business, and the contributions of our international reinsurance partners.

Investments hit by high impairment losses

The 2022 financial year was a **particularly challenging one for our investments** for two reasons: firstly, the **ever-increasing interest rates** eroded the fair values of our **fixed-income securities and fund certificates** – in some cases significantly – after rigorous asset/liability matching had helped us cope well with the difficult period of low-interest rates that we had seen over the past twelve years. This forced us to recognise impairment losses that not only reduced our equity by €1.27 billion to €2.034 billion but also wiped €166 million off our income statement.

Secondly, the war in Ukraine necessitated significant **impairment of our Russian and Ukrainian bonds in the amount of €142 million**. Although these impairment losses coincided with a level of current income from other asset classes that was much higher than forecast, the latter was only able

zamosan más eszköztályokban a tárgyévi jövedelem szintje az előre jelzettnél jóval magasabb lett, az utóbbi csak részben tudta ellensúlyozni az előbbieket. Ennélfogva a **befektetéseink nettó hozamának 406 millió eurós értéke** az előző évihez (648 millió euró) képest jelentős mértékű, 37,4 százalékos csökkenést jelentett. Befektetési portfóliónk 3,359 milliárd euróval, 18,426 milliárd euróra zsugorodott, amihez a rögzített kamatozású értékpapiroknak és befektetési jegyeknek a kamatlábhelyzet által kiváltott értékvesztése is hozzájárult.

Az adózás előtti eredmény és a nettó nyereség egyaránt emelkedett

Egyszerűen fogalmazva tehát a biztosítástechnikai eredmény további jelentős javulása ellensúlyozta a befektetések nettó hozamának hirtelen csökkenését. Ez 10,3 százalékkal, 422 millió euróra növelte az adózás előtti eredményünket. Nemzetközi üzletágunk 174 millió eurós hozzájárulása meghaladta Ausztria hozzájárulását (102 millió euró). Viszontbiztosítási leányvállalatunk, a zürichi székhelyű UNIQA Re 75 millió euróval járult hozzá az eredményhez.

Alacsony, 7,7 százalékos adókulcs mellett az **éves nettó nyereségünk 383 millió euró lett**, ami lehetővé teszi, hogy a június 6-ai éves közgyűlésen **részvényenként 0,55 eurós osztalékot javasoljunk – ugyanannyit, mint az előző évben**. Ez 44 százalékos osztalékfizetési hányadot eredményezne. Az UNIQA Csoport gazdasági fizetőképességi rátája 2022-ben 50 százalékponttal, 246 százalékra nőtt.

Fényes kilátások

A tőkepiacokon továbbra is fennálló bizonytalanságra tekintettel fenntartjuk óvatos hozzáállásunkat, és – az előző évhez hasonlóan – nem teszünk konkrét előrejelzéseket a folyó üzleti évre vonatkozóan, a következő három kivétellel:

Először is, a továbbiakban is arra számítunk, hogy **biztosítás-technikai fő üzleti tevékenységünk** mind Ausztriában, mind Közép- és Kelet-Európában **egészséges, erőteljes mértékben fog hozzájárulni az eredményhez**.

Másodszor, az ország második legnagyobb biztosítójaként megerősítjük **feltétel nélküli elkötelezettségünket Ukrajna**, az ukrán biztosítási piac és több mint 900 ukrán kollégánk iránt. Ezek a kollégák külön köszönetet és hatalmas tiszteletet érdemelnek, mivel minden rendelkezésre álló eszközzel, az elképzelhető legnehezebb körülmények között dolgozva, páratlan bátorságról, töretlen szenvedélyről és lenyűgözően erős idegekről tanúbizonyságot téve nyújtottak kiemelkedő segítséget és támogatást mintegy 1,4 millió ukrán ügyfelünknek.

to partially offset the former. **At €406 million**, therefore, our **net investment income** was down a substantial 37.4 per cent on the previous year (€648 million). Our investment portfolio shrank by €3.359 billion to €18.426 billion, due also to the impairment of fixed-income securities and fund certificates prompted by the interest rate situation.

Earnings before taxes and net profit both up

Put simply, therefore, a further significant improvement in the technical result made up for the sharp fall in net investment income. This pushed our **earnings before taxes up by 10.3 per cent to €422 million**. At €174 million, the contribution by our international business outstripped that from Austria (€102 million). Our reinsurance subsidiary, Zurich-based UNIQA Re, contributed €75 million.

With a low tax rate of 7.7 per cent, our **net profit for the year amounts to €383 million**, a figure that allows us to propose a dividend of **€0.55 per share – the same as in the previous year** – to the Annual General Meeting on 6 June. This would result in a payout ratio of 44 per cent. The economic solvency ratio of the UNIQA Group increased by 50 percentage points to 246 per cent in 2022.

A bright outlook

In light of the lingering uncertainty on the capital markets, we are maintaining our cautious approach and – as in the previous year – will not be making any specific predictions for the current financial year, with the following three exceptions:

Firstly, we will continue to expect our **technical core business** in both Austria and CEE to **generate healthy, robust earnings contributions**.

Secondly, we will reaffirm our **unqualified commitment to Ukraine**, the Ukrainian insurance market and our 900 or so Ukrainian colleagues as the country's second-largest insurer. These colleagues deserve our particular thanks and our immense respect, because they have provided outstanding help and support to our around 1.4 million Ukrainian customers with all means available, working under the toughest conditions imaginable and demonstrating peerless courage, a great deal of passion and impressively strong nerves.

Thirdly, the already **minor role of our Russian subsidiary**, which currently accounts for just 0.8 per cent of total Group premiums and contributes 6.1 per cent of earnings, will diminish even further. As we effectively stopped taking on new business as soon as war broke out, we continue to curtail our activities in Russia each day. We are weighing up all our strategic options, including selling the subsidiary.

Harmadszor, **az orosz leányvállalatunk amúgy is csekély szerepe**, amely jelenleg a Csoport teljes díjbevételének mindössze 0,8 százalékaért felel, és 6,1 százalékkal járul hozzá az eredményhez, tovább fog csökkenni. A háború kitörésekor gyakorlatilag azonnal leállítottuk az új üzletkötéseket, és oroszországi tevékenységünk azóta is napról napra zsugorodik. Jelenleg a stratégiai lehetőségeinket vizsgáljuk, köztük a leányvállalat eladását is.

Az ukrajnai háború és annak gazdasági következményei sok mindent beárnyékolnak. Ezzel együtt a **három legfontosabb hosszú távú feladatunknak** – szolgáltatásaink és folyamataink ügyfélközpontú továbbfejlesztése, vállalatunk következetes hozzáigazítása az ESG szempontokhoz, valamint munkáltatóként a fiatalabb generációk legjobb elméinek megnyerése – ugyanolyan szenvedélyes figyelmet biztosítunk, mint a napi működésünknek.

Az „UNIQA 3.0 – Seeding the Future” stratégiai programunk második teljes évében az igazgatóság tagjaiként ugyanolyan örömmel, lelkesedéssel és büszkeséggel dolgoztunk az UNIQA Csoport érdekében, mint az elmúlt években. Örömmel várjuk, hogy folytathassuk a munkát, és reméljük, hogy az egy év múlva várható következő jelentésünk mindannyiunk számára meglepetést hoz majd. Ez lesz az első olyan jelentés, amely teljesen új külsőt kap, mivel a 2023-as üzleti évre vonatkozó beszámolóunk az új **IFRS 9/17 számviteli szabvány szerint készül majd**.

Üdvözlettel | Best regards

Andreas Brandstetter
az igazgatóság nevében
on behalf of the Management Board

Many things are overshadowed by the war in Ukraine and its economic fallout at the moment. Nevertheless, our **three most important long-term tasks** – further developing our services and processes in a customer-centric way, consistently aligning our company with ESG, and attracting the best minds of the younger generations as an employer – will receive as much focused and passionate attention as our day-to-day operations.

In the second full year of our “UNIQA 3.0 – Seeding the Future” strategic programme, we on the Management Board have put just as much joy, enthusiasm and pride into the work that we have done for your UNIQA Group as in the past. We are looking forward to having the opportunity to keep on doing so in the future and hope that, in a year's time, we will be able to present you with yet another report that will meet with your satisfaction. This will be the first report to have a brand new look, because our reporting for the 2023 financial year will follow the **new accounting standard IFRS 9/17**.

Törekvésünk: **Többnek lenni egyszerű biztosítótársaságnál**

Legfőbb küldetésünk 1811 óta az, hogy gondoskodjunk az emberek biztonságáról. Megbízható partnerként ügyfeleink mellett állunk, legyen szó akár egészségük megőrzéséről és a betegségek megelőzéséről, akár vagyontárgyaik védelméről. Ehhez különféle ajánlatokat és szolgáltatásokat kínálunk, amelyek régóta túlmutatnak a hagyományos biztosítások körén.

Kihívásokkal teli, egyre bonyolultabbá váló világunkban ugyanis már nem elég egyszerű biztosítótársaságnak lenni. Az éghajlatváltozás, a természeti katasztrófák, a demográfiai változások és a munka világának átalakulása, a politikai konfliktusok, a folyamatosan halmozódó adósságállomány, a koronavírus, valamint az alapanyag- és készlethiány az Európa szívében nemrég kirobbant kegyetlen háborúval, az egekbe szökő energiaárakkal és a súlyos inflációval együtt alapjaiban kérdőjelezte meg jelenlegi világunk működését. Ilyen körülmények között mindinkább fontossá válik a bizalom és a biztonság úgy a társadalom és a gazdaság egésze, mint az egyének számára.

Az UNIQA éppen ebben játszhat meghatározó szerepet. Mivel pedig a jövőben is a ránk jellemző megbízhatósággal és a tőlünk megszokott színvonalon szeretnénk ezt megvalósítani, az UNIQA 3.0 stratégiai program keretében 2020 óta fáradhatatlanul dolgozunk üzleti tevékenységünk optimalizálásán és bővítésén. 2022-ben ismét jelentős előrelépést tettünk e téren.

What we want to be: **More than just an insurance company**

Since 1811, our core mission has been to provide people with security. As a reliable partner, we stand by our customers – in terms of health and prevention as well as in protecting their property. We do this through a wide range of offers and services that have long since gone far beyond the scope of traditional insurance.

After all, in an increasingly complex world that is full of challenges, it is not enough to be just an insurance company. Climate change, natural catastrophes, changes in demographics and the world of work, political conflicts, growing mountains of debt, Covid-19 and shortages of raw materials and supplies – recently along with a brutal war of aggression right in the heart of Europe, soaring energy prices and massive inflation – have called into question many basic premises of our world today. Trust and security are becoming increasingly important in this environment, for society and the economy as a whole, but also for each individual.

This is precisely where UNIQA can play an important role. And because we want to continue doing this with our characteristic reliability and to our usual high standard in future, we have been working hard on optimising and expanding our business since the end of 2020 as part of the UNIQA 3.0 strategic programme. In 2022, we once again made great progress in this regard.

UNIQA 3.0: A jövő programja

UNIQA 3.0: Our programme for the future

Ha többek akarunk lenni egyszerű biztosítótársaságnál, folyamatosan fejlődünk kell, és új, olykor ismeretlen vizekre kell eveznünk.

If we want to be more than just an insurance company, we have to continuously improve ourselves and also break new and potentially unfamiliar ground.

Ezt a célt tartottuk szem előtt, amikor 2020 végén bemutattuk az UNIQA 3.0 stratégiai programot. E program gyakorlati alkalmazásával az a célunk, hogy növeljük az emberek életére tett hatásunkat és jelentőségünket, és ezzel valóra váltsuk a „living better together” mottónkat. 2021-ben és 2022-ben is számottevő előrehaladást értünk el ezen a téren.

Az egészség és jólét védelme és javítása

Az UNIQA 3.0 – Seeding the Future elnevezésű növekedési program pozitív választ ad számos olyan kihívásra, amellyel manapság a társadalomnak, a gazdaságnak és az embereknek szembe kell nézniük. A programmal kapcsolatban az a fő elképzelésünk, hogy ebben a környezetben megvédjük és javítjuk ügyfeleink egészségét és jólétét. Ezzel összhangban az UNIQA célja, hogy egy jobb élethez vezető első számú szolgáltató legyen. Célunk elérése érdekében maximális ügyfélközpontúságra törekszünk, következetesen alkalmazkodva ügyfeleink igényeihez, és még tovább fejlesztve azokat a vállalati területeket, amelyek segítségével javítani tudjuk az ügyfelekkel való kapcsolatunkat.

Világosan megfogalmazott értékek és ambiciózus célkitűzések

Mindeközben valamennyi tevékenységünk során egyre inkább előtérbe helyezzük a felelősségvállalást, a fenntarthatóságot és a világosan megfogalmazott értékeket. Ügyfeleinkkel való kapcsolatunkban és a vállalaton belül is az inspiráció forrása kívánunk lenni, tevékenységeink során pedig a következő öt

With this objective in mind, we unveiled our UNIQA 3.0 strategic programme at the end of 2020. By putting this programme into practice, our aim is to sustainably increase our relevance and impact in people's lives and thus to realise our motto of "living better together". We made considerable progress on this in 2021 and again in 2022.

Protecting and improving health and prosperity

The programme for the future "UNIQA 3.0 – Seeding the Future" is the positive response to the many challenges facing society, the economy and people today. Our overriding vision with this programme is to protect and improve the health and prosperity of our customers within this environment: UNIQA aims to be the leading service provider for a better life. To achieve this, we focus on maximum customer orientation by consistently aligning ourselves with the needs of our customers and further developing business segments that enable us to have more positive points of contact with them.

Clear values and ambitious objectives

At the same time, we are increasingly focusing on responsibility, sustainability and clear values in all our activities. In our relationship with our customers, but also in the company itself, we want to be inspiring coaches and are guided in our actions by five clear principles: customer first, simplicity, responsibility, integrity and community.

2025-ig szóló stratégiai célkitűzéseink

Our strategic goals up to 2025



Vonzó munkáltató |
Appealing employer

5.

Legjobb | Top

Pozíciánk a közép- és kelet-
európai régió kiemelt piacain |
Position in focus markets
in CEE

100

millió EUR | € million

Új üzleti modelleken keresztül
történő értékesítés |
Sales with new business models

50

millió EUR | € million

A működési költségek
csökkentése |
Reduction of operating costs



A legjobb szolgáltató Ausztriában,
Közép- és Kelet-Európában |
Best service provider in Austria
and CEE

1.

Hely | No.

Piacvezető Ausztriában |
Market leader in Austria

világosan megfogalmazott alapelv vezérel minket: az ügyfél az első, egyszerűség, felelősségvállalás, tisztesség és közösség.

Elképzelésünk megvalósítása érdekében hat célkitűzést fogalmaztunk meg: piacvezető szerepünk megtartása Ausztriában, az első öt szereplő közé való bekerülés Közép- és Kelet-Európában (ezt már elértük a 2020-ban felvásárolt korábbi lengyelországi, szlovákiai és csehországi AXA-leányvállalatok sikeres integrálásával), vállalatunknak az iparág legjobb szolgáltatójaként és legvonzóbb munkáltatójaként való pozícionálása, a költséghatékonyság és jövedelmezőség biztosítása, valamint új üzleti szegmensek fejlesztése.

E tekintetben két fő területre összpontosítunk – egyrészt alapvető üzleti tevékenységünk optimalizálására és fejlesztésére, másrészt innovatív üzleti szegmensek felfedezésére, digitális üzleti modellek kialakítására és egy egészségügyi ökoszisztéma létrehozására.

Földrajzilag két fő piacunk továbbra is Ausztria, valamint Közép- és Kelet-Európa marad. Ez utóbbi esetében Lengyelországra, Csehországra, Szlovákiára és Magyarországra fogunk összpontosítani. 2021. január 1. óta a korábbi üzleti szerkezet

To implement this vision, we have formulated six goals: maintaining our market leadership in Austria, advancing to the top 5 in CEE (a feat we have already achieved by successfully integrating the former AXA subsidiaries in Poland, Slovakia and Czechia, which were acquired in 2020), positioning ourselves as the top service provider and the most appealing employer in the industry, ensuring cost efficiency and profitability, and developing new business segments.

Our focus here is on two main storylines: optimising and expanding our core business, on the one hand, and exploring innovative business segments, developing digital business models and establishing an ecosystem in the health sector, on the other.

Our two core geographic markets remain Austria and CEE; here, the focus will be on Poland, Czechia, Slovakia and Hungary. Since 1 January 2021, we have been managing our customers according to the customer segments Retail, Corporate and Affinity, and Banking instead of the previous business line structure. This enables us to address customers in a much more focused manner and, in addition to further

helyett ügyfeinket lakossági, vállalati és affinity, valamint banki üzletágakra osztva kezeljük. Ez lehetővé teszi, hogy sokkal célzottabban foglalkozzunk ügyfeinkkel, valamint a hatékonyság, az ügyfél-elégedettség és az ügyfélhűség további növelése mellett a díjbevételek emelkedéséhez is vezethet.

Az UNIQA 3.0 keretében a legfontosabb KPI-okkal összefüggésben 2025-ig megfogalmazott céljaink nagyon konkrétak és ambiciózusak, és a következőkre vonatkoznak: díjbevételek növekedése (kb. évi 3%), kombinált hányad a vagyon- és balesetbiztosításban (kb. 93%), teljes költséghányad (kb. 25%), saját tőke megtérülése (>9%), szolvenciahányad (>170%) és ügyfél-elégedettség (négy és fél csillag az ötből). Ez lehetővé teszi, hogy fenntartható módon megtermeljük a tőkeköltségeinket. Ugyanakkor arra is módot ad, hogy vonzó osztalékokat fizessünk és befektessünk a jövőbe, ami vállalatunk munkatársainak, az ügyfeleinknek, valamint a részvényeseinknek egyaránt kedvező. 2022 folyamán valamennyi területen szemmel látható előrehaladást értünk el.

A fenntarthatóság és az ESG mint központi kérdések

Az UNIQA 3.0 jövőprogram egyik fő eleme a fenntartható vállalatirányítás melletti elköteleződésünk. Célunk, hogy az UNIQA 2040-re klímasemlegessé váljon. Elköteleztük magunkat a párizsi klímaegyezményben meghatározott 1,5 Celsius-fokos célkitűzés mellett, valamint fontos nemzetközi szervezeteknek és kezdeményezéseknek vagyunk a tagjai, ideértve az ENSZ Felelős Befektetési Alapelveit (Principles for Responsible Investments, PRI) és az ENSZ Nettó Zéró Eszköztulajdonosok Szövetségét (Net-Zero Asset Owner Alliance, NZAOA).

Fenntarthatósági stratégiánk alapját öt sarkalatos pont jelenti:

- Az ESG-kritériumokon alapuló befektetési politika
- ESG-központú termékpolitika
- Példaértékű fenntartható vállalatirányítás
- Átlátható beszámolás és független minősítések
- Az érdekelt felek bevonása

Még nem tartunk ott valamennyi területen, ahol szeretnénk, de keményen dolgozunk rajta. Fő prioritásunk ezen a téren az, hogy a fenntarthatóság elvét beépítsük az alaptevékenységünkbe.

További jelentős előrelépés a megvalósítás terén

A különböző programintézkedések végrehajtása közvetlenül az UNIQA 3.0 2020. novemberi bemutatása után megkezdődött. 2021-ben és 2022-ben valamennyi alapvető kezdeményezésünk tekintetében nagyot léptünk előre.

Az AXA által 2020-ban Közép- és Kelet-Európában felvásárolt vállalatok operatív integrációja és arculatváltása már 2021-ben megvalósult. Ezzel elértük célunkat, hogy ebben a stra-

increasing efficiency as well as customer satisfaction and loyalty, should also lead to a growth in premiums.

The targets set for 2025 under UNIQA 3.0 in relation to our most important KPIs are very concrete and ambitious: They concern premium growth (approx. 3 per cent p.a.), the combined ratio in property and casualty insurance (approx. 93 per cent), the total cost ratio (approx. 25 per cent), the return on equity (>9 per cent), the solvency ratio (>170 per cent) and customer satisfaction (4.5 stars out of 5). This should enable us to earn our cost of capital on a sustainable basis. At the same time, it allows us to pay attractive dividends and invest in the future – favourable both for our company's employees and customers as well as for its shareholders. We have made further measurable progress in each area in 2022.

Sustainability and ESG as central concerns

A core element of our UNIQA 3.0 programme for the future is our commitment to sustainable corporate management. Our goal is to make UNIQA climate neutral by 2040. We are committed to the Paris climate target of 1.5 degrees Celsius and are a member of important international associations and initiatives, including the UN Principles for Responsible Investments (PRI) and the Net-Zero Asset Owner Alliance.

Five cornerstones form the foundation of our sustainability strategy:

- Investment policy based on ESG criteria
- ESG-oriented product policy
- Exemplary sustainable business management
- Transparent reporting and independent ratings
- Engaging stakeholder management

We are not yet where we want to be on all these issues, but we are working hard to get there. The top priority here is to integrate the concept of sustainability into our core business.

Continuing to make great progress in implementation

Immediately after the presentation of UNIQA 3.0 in November 2020, the implementation of diverse programme measures began. Back in 2021 and again in 2022, we made very good progress in all core initiatives.

The operational integration and rebranding of the companies acquired by AXA in CEE in 2020 was already completed in 2021. We have thus achieved our goal of becoming one of the top five in this strategically highly interesting region at an early stage. We continue to work steadily on leveraging long-term synergies and the strategic transformation of the acquired companies in line with UNIQA 3.0. The focus here



tégiaileg kiemelt régióban rövid idő alatt az első öt szereplő egyikévé váljunk. Továbbra is kitartóan dolgozunk a hosszú távú szinergiák kihasználásán és a felvásárolt cégeknek az UNIQA 3.0 programmal összhangban történő stratégiai átalakításán. Ennek középpontjában az üzleti modell, a digitalizáció és az automatizálás, valamint a vállalati kultúra áll.

Ausztriában emellett azonnal kezdeményeztünk és nagyjából meg is valósítottunk egy széleskörű hatékonyságjavító programot, „Fit for the Future” elnevezéssel. Telephelyeink hálózatának optimalizálásán, illetve a lakossági és vállalati ügyfél-csoportok számára fontos funkciók összevonásán túl a program célja főként termékpalettánk korszerűsítése és modulokra bontása volt. Jelentős mértékben közeledünk tehát célunkhoz, hogy 2025-re 25%-kal csökkentsük a csoportban a teljes költséghányadot.

Emellett mindig is a középpontban voltak az ügyfeleinknek szóló kezdeményezések, és ez továbbra is így van, ahogy központi kérdés új vállalati kultúránk csoportszintű bevezetése, a célzott munkáltatói márképítés és a vonzó munkavállalói élmény megvalósítása is. A vállalaton belül pedig keményen dolgozunk azért, hogy folyamatainkat még jobbra tegyük, informatikai rendszereinket és adatainkat pedig továbbfejlesszük. E téren is a digitalizáció, az automatizálás és a hatékonyság növelésére, valamint ökológiai lábnyomunk csökkentésére összpontosítunk.

is on the business model, digitalisation and automation along with the corporate culture.

In addition, a broad-based efficiency improvement programme was immediately initiated and largely implemented in Austria under the title “Fit for the Future”. In addition to optimising our network of locations and merging important functions for the Retail and Corporate customer groups, the programme aimed in particular to streamline and modularise our product landscape. We are thus getting significantly closer to achieving our goal of reducing the total cost ratio in the Group to 25 per cent by 2025.

Furthermore, our initiatives for our customers were and still are a major focus, as is the Group-wide roll-out of our new corporate culture, targeted employer branding and the attractive design of the employee experience. At the same time, we are working hard internally to further improve our processes and to further develop our IT systems and data. Here, too, we are focusing on digitalisation, automation and increased efficiency as well as on reducing our environmental footprint.

UNIQA 3.0: A jövő programja

<h3>IDENTITÁSUNK</h3> <p>ÍGÉRETÜNK</p> <p>Közösségünk erejével védjük és javítjuk az egészséget és a jólétet. Az UNIQA egy jobb élet ígérete.</p>	<h3>IRÁNYADÓ alapelvek</h3> <p>ÉRTÉKEINK</p> <p>Az ügyfél az első Határozottan összpontosítunk ügyfeleink igényeire.</p> <hr/> <p>Egyszerűség Cselekszünk, és tanulunk a hibákból.</p> <hr/> <p>Felelősségvállalás Bátorítjuk egymást a felelősségvállalásra.</p> <hr/> <p>Tisztesség Betartjuk az ígéreteinket.</p> <hr/> <p>Közösség A megszokott határokon túlmutatóan is együttműködünk.</p>	<h3>STRATÉGIÁNK</h3> <p>ÜZLETI STRATÉGIÁNK</p> <ol style="list-style-type: none"> A biztosítási szakterület ügyfél-központúbbá és jövedelmezőbbé tétele, és innovatív szolgáltatások nyújtása. Új üzleti szegmensek fejlesztése az egészségügyben. Az UNIQA legfontosabb erőforrásai a munkavállalók. <p>CÉLJAINK</p> <ul style="list-style-type: none"> Piacvezető Ausztriában Az első öt egyike a kiemelt nemzetközi piacokon A legjobb szolgáltató A legvonzóbb munkáltató A költséghatékony és jövedelmező Új üzleti modellek kialakítása
--	--	--

UNIQA 3.0: Our programme for the future

<h3>Our IDENTITY</h3> <p>Our PROMISE</p> <p>We protect and improve health and prosperity through the strength of our community. Choosing UNIQA means choosing a better life.</p>	<h3>GUIDING principles</h3> <p>Our VALUES</p> <p>Customer first We are resolutely focused on the needs of our customers.</p> <hr/> <p>Simplicity We act, and we learn from mistakes.</p> <hr/> <p>Responsibility We encourage each other to take responsibility.</p> <hr/> <p>Integrity We keep our promises.</p> <hr/> <p>Community We cooperate beyond the usual boundaries.</p>	<h3>Our STRATEGY</h3> <p>Our BUSINESS STRATEGY</p> <ol style="list-style-type: none"> Make the insurance business more customer-focused and profitable and offer innovative services. Develop new business segments in the healthcare sector. Our employees are the most important resource at UNIQA <p>Our GOALS</p> <ul style="list-style-type: none"> Market leader in Austria Top five in international focus markets Best service provider Most appealing employer Ensure cost efficiency and profitability Build new business models
---	--	---

Az UNIQA 3.0 pénzügyi kezdeményezései

	Alapvető pénzügyi kezdeményezések	Működési teljesítménymutatók	2020	2021	2022	2025
Növekedés	<ol style="list-style-type: none"> Ausztria – piacvezető pozíció Közép- és Kelet-Európa – ötödik hely a piacon Új üzleti területek – SanusX 	Díjbevételek növekedése	3.6%	14.2%	3.9%	ø3% p.a.
Eredmény	<ol style="list-style-type: none"> Költségcsökkenés Ausztriában, Közép- és Kelet-Európában A jövedelmezőség növekedése – vagyonbizt./balesetbizt. A portfólió stabilizálása – életbiztosítás 	Költséghányad Kombinált hányad Tőkearányos megtérülés	29.4%	27.4%	27.2%	~25%
			97.8%	93.7%	92.9%	<94%
			0.6%	9.3%	14.4%	8–10%
Minőség	<ol style="list-style-type: none"> Szilárd solvenciahelyzet Vonzó osztalékfizetés A legjobb szolgáltató 	Solvenciamutató Ügyfél-elégedettség Ausztriában Ügyfél-elégedettség Közép- és Kelet-Európában	170%	196%	246%	>170%
			4.2	3.9	4.5	≥4.5
			4.4	4.6	4.5	≥4.5

UNIQA 3.0 financial initiatives

	Core financial initiatives	Operational performance indicators	2020	2021	2022	2025
Growth	<ol style="list-style-type: none"> Austria – market leadership CEE – no. 5 in the market New business segments – SanusX 	Premium growth	3.6%	14.2%	3.9%	ø3% p.a.
Earnings	<ol style="list-style-type: none"> Cost reduction Austria and CEE Increased profitability – property/casualty insurance Stabilisation of the portfolio – life insurance 	Cost ratio Combined ratio Return on equity	29.4%	27.4%	27.2%	~25%
			97.8%	93.7%	92.9%	<94%
			0.6%	9.3%	14.4%	8–10%
Quality	<ol style="list-style-type: none"> Strong solvency position Attractive dividend payment Best service provider 	Solvency ratio Customer satisfaction AT Customer satisfaction CEE	170%	196%	246%	>170%
			4.2	3.9	4.5	≥4.5
			4.4	4.6	4.5	≥4.5



Most még inkább, mint valaha: living better together

Now more than ever: living better together

Az inspiráció forrása az ügyfeink számára
Inspiring coaches at the side of our customers

A bizalom és a biztonság egyre fontosabbá válik – különösen a nehéz időkben. Ez azt jelenti, hogy amit az UNIQA 3.0 stratégiai programban megfogalmaztunk az ügyfeinkhez való hozzáállásunkról, most még inkább érvényes, mint valaha: az inspiráció forrásaként szeretnénk megbízható társa lenni ügyfeinknek, segítve őket abban, hogy jobb életet élhessenek, és saját kezükbe vehessék a dolgokat. Mivel ebben mindenkinél jobbak vagyunk, természetes módon tűztük ki magunk elé a célt, hogy az ágazat vezető szolgáltatójává váljunk.

Ennek érdekében teljesen átszerveztük az ügyfélszolgálatot, és a korábbi üzletági struktúrát a lakossági, banki, valamint a vállalati és affinity üzletágakkal váltottuk fel. Így sokkal célzottabban és a termékpaletta határain túlmutatva tudjuk megszólítani az egyes ügyfélcsoportokat, ráadásul ennek hatására valószínűleg tovább növekedik majd az ügyfél-elégedettség és a díjbevételek értéke. Ennek alapját – amellett, hogy az UNIQA márkát Ausztriában a legerősebb szereplőként tartják nyilván a biztosítási területen – a vonzó és könnyen érthető termékportfólió, az átlátható árazás, a hatékony folyamatok, a határokon átnyúló együttműködés, az ügyfelekre szabott affinity programok, valamint a számos digitális eszköz és szolgáltatás adják.

Fontos tényező üzleti tevékenységeink folyamatos digitalizációja is, amin 2016 óta következetesen, jelentős beruházásokkal dolgozunk. Középpontjában üzleti modellünk újratevezése áll, ideértve minden szükséges informatikai rendszert és a digitális innovációkat is.

Piacvezetés Ausztriában, további növekedés Közép- és Kelet-Európában

Regionális szempontból arra törekszünk, hogy erős ausztriai piaci pozíciókat biztosítsunk és – különösen az egészség-biztosítások terén – tovább növeljük, javítsuk a jövedelmezőségünket a vagyon- és balesetbiztosítások ágazatában, az életbiztosítási portfólióinkat pedig stabilizáljuk. A sokszínű egészségügyi piac tekintetében különösen jól tesz ennek a folyamatnak, hogy a 2022-ben alapított SanusX és Mavie Holding start-up vállalkozásainkra építve holisztikus szemléletű egészségügyi szolgáltatóvá válunk.

Közép- és Kelet-Európában viszont továbbra is célzottan kívánjuk kihasználni a folyamatban lévő uniós konvergencia és a régió alacsony biztosítási sűrűsége kínálta komoly lehetőségeket, amit a korábbi lengyelországi, csehországi és szlovákiai AXA-vállalatok felvásárlása is segít. Ennek során üzleti modellünknek a digitalizáció, a szabványosítás, a nagyobb átláthatóság, a különböző csatornákat érintő hibrid

Especially in challenging times, trust and security become increasingly important. This means the claim that our UNIQA 3.0 strategic programme formulates about our attitude towards our customers applies now, more than ever: As inspiring coaches, we want to be reliable companions to our customers and help them improve their lives and take the responsibility into their own hands. We do this better than anyone else, which is why we aspire to be the leading service provider in our industry.

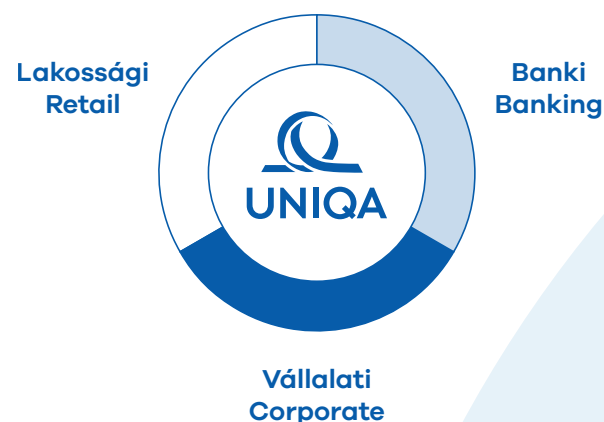
In order to meet this high standard, we have completely restructured our customer service and replaced the previous business line structure with the customer segments Retail, Banking, and Corporate and Affinity. This enables us to address the individual customer groups in a much more focused manner across the boundaries of product lines and, in addition to further increasing customer satisfaction, should also lead to a growth in premiums. Besides the continuous strength of the UNIQA brand – the strongest insurance brand in Austria – an attractive and easy-to-understand product portfolio, transparent pricing, efficient processes, cross-border cooperation, customer-specific affinity programmes and a wide range of digital tools and services form the basis for this.

An essential building block for all of this is the ongoing digitalisation of our business overall, which we have been working on consistently since 2016 – supported by massive investments. The focus is on the redesign of our business model, including all necessary IT systems, as well as digital innovations.

Market leader in Austria, further growth in CEE

From a regional perspective, we are striving to secure and expand our strong market position in Austria, especially in the area of health insurance, to strengthen profitability in property and casualty insurance and to stabilise the portfolio in life insurance. The development into a holistic healthcare provider driven by our start-up SanusX and Mavie Holding, founded in 2022, supports this course especially in the diverse healthcare market.

In CEE, on the other hand, strengthened by the acquisition of the former AXA companies in Poland, Czechia and Slovakia, we intend to continue to make targeted use of the great potential offered by the ongoing EU convergence and the region's low insurance density. In doing so, we are relying on a radical transformation of our business model through digitalisation, standardisation, greater transparency, hybrid offers



ajánlatok, valamint a határokon átnyúló, ügyfélközpontú szolgáltatások révén történő radikális átalakítására támaszkodunk. Míg a négy fő közép- és kelet-európai piacunkon, vagyis Csehországban, Szlovákiában, Lengyelországban és Magyarországon a teljes körű megközelítésre építünk, a régió többi piacán szelektivebb megközelítést alkalmazunk.

A piac elérésének alapvető átalakítása ügyfélszegmenstől függően különböző, részletes stratégiákat és azoknak megfelelő intézkedéseket eredményez. Ezek közül sokat már 2021-ben elindítottunk, 2022-ben pedig teljes gőzzel haladunk velük előre.

Lakossági Üzletág: kiemelkedő ügyfélút és egyszerű termékek

A lakossági szegmensben legfőbb prioritásunk és célkitűzésünk a kiváló ügyfélmélység és a jól érthető termékarchitektúra biztosítása. Az ügyfelek személyreszabottságot, átláthatóságot és rugalmasságot igényelnek, mi pedig termékportfóliónk korszerűsítésével és modulokra bontásával, valamint egyéni ügyfélhozam-értékeléseken alapuló dinamikus árazással reagálunk. Ennek segítségével biztosítási portfóliónkat is harmonizálni tudjuk, valamennyi üzletágban fokozatosan elemezve a jövedelmezőségünket. Ezzel párhuzamosan Ausztriában tanácsdói hálózatunk bővítésével optimalizáltuk országos jelenlétünket. Ezen ügynökségek értékesítési tevékenységét egy modern, egységes – helyhez kötött, de testre szabható – új honlappal támogatjuk.

Annak érdekében, hogy ügyfeleinknek különböző területeken holisztikus megoldásokat tudjunk kínálni, a releváns lakókörnyezeteket tudatosan "ökoszisztémának" tekintjük. Miután az egészségügyi ökoszisztéma keretében a Mavie Holding egésze alatt már sikeresen diverzifikáltuk a csoportszintű szolgáltatási spektrumot, jelenleg azon vagyunk, hogy az „élet” témáját is külön ökoszisztémaként építsük fel. 2022-

for different channels, as well as cross-border customer-focused services. While we are building on an all-lines approach in our four core CEE markets of Czechia, Slovakia, Poland and Hungary, we are taking a more selective approach in the remaining CEE markets.

Depending on the customer segment, the fundamental reorientation of our market access results in different detailed strategies and corresponding measures. We initiated many of these in 2021 and are pushing ahead at full speed in 2022.

Retail: Outstanding customer journey and simple products

An excellent customer experience and a clearly understandable product architecture are our top priorities and objectives in the Retail segment. Customers want individualisation, transparency and flexibility, and we are responding to this by streamlining and modularising our product portfolio, but also with dynamic pricing based on individual customer yield ratings. This also helps us harmonise our insurance portfolio, where we are gradually analysing profitability in all business lines. At the same time, we have optimised our nationwide presence in Austria by expanding our network of general agencies. We support their sales activities with a modern, uniform – location-based but customisable – new website.

In order to be able to offer our customers holistic solutions for different topics, we consciously regard relevant living environments as "ecosystems". Following the health ecosystem, in which we have already successfully diversified the Group-wide service spectrum under the umbrella of Mavie Holding, we are currently in the process of establishing the topic of living as its own ecosystem. In 2022, for



ben például sikerült Ausztriában együttműködést kialakítanunk a WILLHABEN nevű online piactérrel. „Rudi” néven (ez a német Rund-um-deine-Immobilie rövidítése, melynek jelentése „minden, ami az ingatlanodhoz kapcsolódik”) jelenleg saját online felületünket fejlesztjük, amely a lakókörnyezettel kapcsolatos szolgáltatásokról szól: a lakáskereséstől kezdve a költözésen, ezermesteri és takarítási szolgáltatásokon át a bébisitterkedésig és kutyasétáltatásig, ami ügyfeleinknek hozzáadott értéket jelent, nekünk pedig jobb értékesítési lehetőségeket biztosít.

Mindeközben a fokozatos digitalizáció megváltoztatja az értékesítés hagyományos szerepét. Az egyik példa erre az UNIQA Ügyfélplatform (UNIQA Customer Platform, UCP), amely gördülékeny mindencsatornás stratégiánkkal összhangban átfogó szemléletű, teljes körű támogatást biztosít. A hét minden napján, éjjel-nappal elérhető felület segítségével ügyfeleink könnyebben hozzáférnek a szolgáltatásainkhoz, mi pedig a különféle önkiszolgáló funkcióknak köszönhetően egyszerűbben kezelhetjük a szolgáltatásokat. Az okostelefonon keresztüli elektronikus aláírás bevezetése jelentős előrelépés volt ezen a téren. Ezzel a módszerrel mára több mint 250 000 biztosítási kérelem érkezett be digitálisan.

Egy másik fontos digitális erőforrás a myUNIQA applikáció, amelyen keresztül ügyfeleink bármikor információkat hívhatnak le, kárigényt jelenthetnek be, valamint benyújthatják a gyógyszer- és orvosi számláikat. Az applikációt, amelynek 2021-ben még letisztultabbá tettük a külalakját, és folyamatosan fejlesztjük a funkcióit, immár 500 000 ügyfelünk használja rendszeresen. Új juttatási és ügyfélhűség-programunk, a myUNIQA plus szintén nagyon sikeresnek bizonyult: működésének második évében, 2022-ben felhasználóinak száma megduplázódott, elérve a 250 000-et. Közülük sokan a fiatalabb generációt képviselik. Ezek az innovatív eszközök szintlépést jelentenek az ügyfélhűség növelése, a hatékonyság fokozása és az egyszerűsítés terén.

example, we were able to initiate a partnership with the online marketplace WILLHABEN in Austria. Under the name “Rudi” (short for “Rund-um-deine-Immobilie”, meaning “all about your property”), we are currently developing our own online platform for services related to the residential living environment: from flat hunting through moving, handyman and cleaning services to babysitting and dog sitting, it will create added value for our customers and better sales opportunities for us.

In all of this, progressive digitalisation is changing the traditional role of sales. One example is the UNIQA Customer Platform (UCP), which ensures comprehensive support with a 360-degree perspective in line with our seamless omni-channel strategy. Available 24/7, this makes it easier for customers to access our services and for us to administer them thanks to various self-service features. The introduction of electronic signatures via smartphones has prompted significant progress in this area; we have already received more than 250,000 insurance applications digitally using this method.

Another highly popular digital offering is the myUNIQA app, which our customers can use at any time to call up information, report claims or submit medical and medication bills. With a design made even clearer in 2021 and features constantly being updated, the app is already used regularly by 500,000 customers. Our new benefits and customer loyalty programme myUNIQA plus also proved to be very successful, doubling the number of its users to 250,000 in 2022, its second year of operation. Many of these belong to the younger generation. With this innovative new tool, we are setting new standards for increasing customer loyalty, improving efficiency and reducing complexity.

A kárigénykezelésben mesterséges intelligenciát is alkalmazunk, mint például a 2021-ben bevezetett új „digitális kárigénykezelő”, amely jelentősen felgyorsítja a kárigények feldolgozását. Ezen a területen egészen új, forradalmi megoldás a CHERRISK, egy tisztán alkalmazásalapú értékesítési felület egyszerű, bármikor törölhető utazási, háztartási és balesetbiztosításokhoz, amely fizikai jelenlét nélkül kínál határokon átvélő ajánlatokat. A sikeres magyarországi kísérleti projektet és a németországi piacra lépést követően a platformot most más piacokon, például Romániában is bevezetjük az UNIQA márkanév alatt.

We are also using artificial intelligence in claims processing, for example with the new “digital claim handler” introduced in 2021, which massively speeds up the processing of claims. A completely new, disruptive concept in this area is CHERRISK, the purely app-based sales platform for simple travel, household and casualty insurance that can be cancelled at any time and allows cross-border offers without a physical presence. Following a successful pilot project in Hungary and market entry in Germany, this platform is now being rolled out under the UNIQA brand in other markets such as Romania.

LAKOSSÁGI ÜZLETÁG

Kiemelkedő ügyfélút és egyszerű termékek

- Testreszabott szolgáltatás, átláthatóság, rugalmasság
- A termékportfólió modulokra bontása
- Az egészség és a lakhatás mint „ökoszisztémák”
- Digitalizáció és mindencsatornás stratégia az értékesítés terén

RETAIL

Outstanding customer journey and simple products

- Individualisation, transparency, flexibility
- Modularisation of the product portfolio
- Health and housing as “ecosystems”
- Digitalisation and omni-channel strategy in sales

Bankszektor: piacbővítés és digitalizáció

Szorosabb általános együttműködésre alapozva szeretnénk tovább növelni termékeink partnerbankokon keresztül értékesítését, és ezen a területen erősíteni piaci jelenlétünket. A hangsúlyt a szabványos termékekre helyezzük: Ausztriában ezen a csatornán keresztül főként vagyonszolgáltatásokat kínálunk, míg Közép- és Kelet-Európában életbiztosításokat és

Banking: Market expansion and digitalisation

With generally closer cooperation as a basis, we would like to further strengthen the sale of our products via partner banks and increase market penetration in this area. The focus is on standard products: In Austria, we mainly offer property insurance through this channel; In CEE, we also offer life insurance and bundled products as collateral for

hitelfedezétként szolgáló kapcsolt termékeket is. A Lakossági Üzletághoz hasonlóan ez itt is azt jelenti, hogy egyszerűsíteni kell a termékportfóliónkat, és alkalmazkodnunk kell ügyfeleink változó igényeihez. Ebben az ügyfélszegmensben is a holisztikus ökoszisztémák modelljének kell biztosítania, hogy mindenre kiterjedő támogatást tudjunk nyújtani.

Ahogy a többi ügyfélszegmensben, itt is a digitalizáció szintjének növelésére törekszünk. Ausztriában, valamint Közép- és Kelet-Európában is szabványosított digitális értékesítési platformokra építünk, többek között az UNIQA Ügyfélplatformra (UNIQA Customer Platform, UCP), amely segítségével egyetlen forrásból kínálunk együttes pénzügyi szolgáltatásokat. Az a célunk, hogy applikációk és más megoldások segítségével, köztük a szabványos termékek telefonos értékesítésével tovább erősítsük a jelenlétünket. A beszámolási időszak során sikeres példa volt erre a Tatra bank balesetbiztosítási kötvényekkel kapcsolatos projektje.

Ezzel párhuzamosan ebben a szegmensben dolgozunk az ügyfélút javításán is, különösen a közép- és kelet-európai régiót illetően, és ezt szem előtt tartva SEE5 néven elindítottunk egy kísérleti projektet Horvátországban, Szerbiában, Bosznia-Hercegovinában, Montenegróban és Bulgáriában. A projekt célja, hogy a hatékonyság és az ügyfelek kényelmének javítása érdekében regionális szinten harmonizáljuk a termékeket, a folyamatokat és az informatikai környezetet. Ez nem csupán a résztvevő, egyenként viszonylag kis cégeket fogja jobb helyzetbe hozni a piacon, egyúttal növekedési lehetőségeket teremtve számukra, hanem az összetettséget is csökkenteni fogja, és ezáltal pozitív hatással lesz az ügyfélútra és a jövedelmezőségre.

loans. As in the Retail segment, this means we need to simplify our product portfolio and adapt to changing customer needs. In this customer segment as well, the model of holistic ecosystems should also ensure that we can provide all-round support.

We are striving for increased digitalisation here, too, as in the other customer segments. In both Austria and CEE, we rely here on standardised digital sales platforms such as the UNIQA Customer Platform (UCP), from which we jointly offer financial services from a single source. The aim is to enhance our presence further through apps and other solutions, such as the sale of standardised products over the phone. A successful example of this during the reporting period was a project by Tatra banka involving casualty insurance policies.

At the same time, we are also working on improving the customer journey in this segment, especially in CEE, and with this in mind we have launched a pilot project in Croatia, Serbia, Bosnia and Herzegovina, Montenegro and Bulgaria under the title “SEE5”: It is aimed at harmonising products, processes and the IT landscape on a regional level in order to improve both customer convenience and efficiency. This will not only put the participating, individually relatively small companies a better position in the market, which will open up growth potential for them, but it will also reduce complexity and thus have a positive effect on the customer journey and profitability.

BANKSZEKTOR

Piacbővítés és digitalizáció

- Pénzügyi szolgáltatások egyetlen forrásból
- Egyszerűsített termékportfólió
- Szabványosított digitális értékesítési platformok

BANKING

Market expansion and digitalisation

- Financial services from a single source
- Simplified product portfolio
- Standardised digital sales platforms

Vállalati Üzletág és Affinity: innovatív szolgáltatások és értékesítési csatornák

Vállalati ügyfeleinket személyre szabott megoldásokkal és új értékesítési módszerekkel érjük el. Miközben Ausztriában egyre inkább helyi biztosítótársaságként pozicionáljuk magunkat, a közép- és kelet-európai régióban a kockázatfelmérésre összpontosítunk. Egyre nagyobb hangsúlyt fektetünk az ESG-kompatibilis termékfejlesztésre és az ESG-kritériumok figyelembevételére a kockázatvállalás során. Ezzel párhuzamosan haladunk a „zöld” termékek fejlesztésével is.

Corporate and Affinity: Innovative services and sales channels

The way we reach our corporate customers is differentiated by customised solutions and new approaches in sales. While we are increasingly positioning ourselves as a local insurance company here in Austria, the focus in CEE is on risk engineering. We are placing more and more emphasis on ESG-compliant product development and taking ESG criteria into consideration in underwriting. In parallel, we are pushing ahead with the development of “green” products.





Annak érdekében, hogy szolgáltatásaink még inkább célirányosak lehessenek, a beszámolási időszakban optimalizáltuk a kereskedelmi ügyfelekre vonatkozó működési modellünket, és termékeinket az ügyfelek mérete és a szabványosítás mértéke szerint négy csoportra osztottuk. Azért, hogy „helyben lévő” biztosítóként hozzáadott értéket tudjunk nyújtani, helyi jelenlétünket is megerősítettük, valamint intenzív képzést biztosítunk a szakértőinknek, hogy egyenesen az ügyfelek telephelyén mérhessék fel a kockázatokat, és azonnal biztosíthassák azokat. Tanácsadóinknak egy kockázatfelmérő applikáció nyújt segítséget ehhez a „valós idejű” értékeléshez.

Ami a vállalati és affinity szegmenst illeti, Ausztriában és a közép- és kelet-európai régióban egyaránt a vagyonbiztosításra, illetve a személyre szabott affinity programokra összpontosítunk, vagyis az olyan egyedi ajánlatokra, amelyek ügyfeleinket és munkavállalóikat segítik az egészséggel és egészségüggyel kapcsolatos kérdésekben. Erre példaként szolgálnak az egészség-, baleset- és életbiztosítások terén kidolgozott munkavállalói juttatások. Leányvállalataink, a SanusX és a Mavie play innovatív vállalati egészségügyi megoldásai ezen a területen is fontos szerepet játszanak. A Mavie már 120 000 munkavállaló számára elérhető 150 cégnél, többek között olyan jól ismert vállalatoknál, mint például az IKEA vagy a REWE, és ügyfélközpontú megoldásokat kínál a diagnosztika, a fizikai és mentális egészség, valamint a táplálkozás területén. 2022 és 2023 fordulóján egy kifejezetten erre a célra kialakított Mavie-portál is elindult, amely sokoldalú támogatást és praktikus tippeket nyújt a munkavállalóknak.

To target our service even more effectively, we optimised our operating model for commercial customers during the reporting period and divided our products into four clusters according to customer size and degree of standardisation. With the aim of offering added value as an “insurer on the spot”, we have also strengthened our local presence and given our experts intensive training so that they can assess risks directly on the customers’ premises and get them insured immediately. Our advisers have a risk engineering app at their disposal to help them perform this “real-time assessment”.

In the Corporate and Affinity segment, we are focusing on property insurance in both Austria and CEE, as well as on tailored affinity programmes – individual offers for our customers or their employees to support them in matters relating to health and healthcare. Employee benefits in health, accident and life insurance are one example of this. Here, too, our subsidiaries SanusX and Mavie play an important role with innovative concepts for corporate health solutions. Mavie is already available to 150 companies with 120,000 employees, including such renowned names as IKEA and REWE, offering customer-centred solutions for diagnostics, physical and mental health as well as nutrition. At the turn of the year from 2022 to 2023, a dedicated Mavie portal was also launched, offering versatile support and practical tips for employees.

A vállalati ügyfeleinkkel folytatott szokásos üzleti tevékenységünk során is építünk az automatizálásra és a digitalizációra egy csoportszintű digitális platform segítségével, amely a kockázatvállalást, az értékesítést és a kockázatkezelést érinti. Azáltal, hogy ez a platform hozzáféréssel rendelkezik egy központi „termékgyárhoz”, összevonjuk erősségeinket és szinergiákat hozunk létre, ami jó alapot nyújt szolgáltatásaink minőségének és gyorsaságának további fejlesztéséhez.

A digitalizáció előrehaladása magát az üzleti tevékenységünket is megváltoztatja. Például, főleg Ausztriában, növekedő igényt tapasztaltunk a kiberbiztosítási kötvényekre, és ezért vonzó megoldásokat fejlesztettünk ki erre a területre. A digitális hálózatépítés fejlődése megteremti a használaton alapuló díjszabás lehetőségét is, amelynek automatizált alkalmazását jelenleg vizsgáljuk. Hasonlóképpen, a szenzortechnológiának és a tárgyak internetének köszönhetően az adatvezérelt megelőzés is érdekes lehetőséggé válik – különösen az ipari ügyfelek számára.

A többi üzletághoz hasonlóan a vállalati és affinity szegmensben is a biztosítási portfóliónk harmonizálására összpontosítunk, hogy hatékonyabban és célzottabban tudjunk tevékenykedni, és végső soron növelni tudjuk a jövedelemtermelő képességünket. Ennek érdekében lépésről lépésre megvizsgáltuk az összes üzletágat, kezdve a vagyon- és bal-esetbiztosítással.

VÁLLALATI ÜZLETÁG

Innovatív szolgáltatások és értékesítési csatornák

- Kockázatfelmérés
- Affinity programok ügyfeleink és munkavállalóik számára
- Fókuszban a kiberbiztosítás
- Használaton alapuló díjbevételek

Kiváló folyamatok, első osztályú adatok

Ami belső működésünket illeti, Ausztriában, valamint Közép- és Kelet-Európában folyamatosan és intenzíven dolgozunk teljesítményünk és hatékonyságunk javításán. Ez magában foglalja az igénylési folyamat és a kárrendezés során a keresztbiztosítási és az automatizálási arány növelését, valamint a folyamatos hatékonyságnövelést és költségsökkentést, például a folyamatok következetes egyszerűsítése révén. A cél az, hogy a biztosítási szerződés teljes feldolgozása automatikus és digitális munkafolyamattá váljon, az igényléstől az esetleges juttatásokig.

With the support of a Group-wide digital platform for underwriting, sales and risk management, we also rely on automation and digitalisation in our standard business with corporate customers. By giving this platform access to a central “product factory”, we are consolidating our strengths and creating synergies as a basis for further improving our service quality and speed.

The advancing digitalisation is also changing our business itself: For example, we are seeing a significant increase in demand for cyber insurance policies, especially in Austria, and have developed attractive solutions for this. Advances in digital networking also create the possibility of usage-based tariffs, the automated application of which we are currently examining. Likewise, thanks to sensor technology and the Internet of Things, data-driven prevention is becoming an interesting option – especially for industrial customers.

As in the other customer segments, we are also focusing on harmonising our insurance portfolio in the Corporate and Affinity segment so that we can act more efficiently and in a more targeted way and ultimately increase our earning power. To do this, we examined all lines of business one step at a time, starting with property and casualty insurance.

CORPORATE

Innovative services and sales channels

- Risk engineering
- Affinity programmes for customers and employees
- Focus on cyber insurance
- Premiums based on use

Excellent processes, first-class data

As far as our internal operations are concerned, we are working constantly and intensively in Austria and CEE to improve our production and efficiency. This includes increasing the cross-policy and automation rate in the application process and in claims settlement as well as ongoing efficiency improvements and cost reductions, for example through consistent process simplification. The aim is to implement the entire processing of an insurance contract – from the application to any necessary benefits – in an automatic and digital workflow.

Ennek megalapozása céljából folyamatos beruházást hajtunk végre az informatikai infrastruktúránk és az alapszisztemünk (UNIQA Insurance Platform, UIP), valamint az ügyfélplatformunk (UNIQA Customer Platform, UCP) és egyéb központi rendszereink fejlesztésébe. Ezenkívül az informatikai és a kibbiztonságra is nagy hangsúlyt fektetünk, hogy részlegjünk a vállalatunkba, mint biztosítótársaságba vetett bizalomra.

Új arculat kialakítása és kulturális program

Mivel az UNIQA 3.0 programban megfogalmazott új állításunknak a külső vállalati arculatunkban is meg kell jelennie, 2021-ben a teljes csoport arculatváltását kezdeményeztük. Vállalatunk arculatának frissítése mellett ez magában foglalta állításunk továbbfejlesztését (most már így szól: „living better together”), valamint egy új arculati kampány kidolgozását és elindítását is.

Emellett kulturális programot is elindítottunk, hogy vállalati kultúránkba bevezessük az inspirációs forrásról szóló elképzelést. 2022 során jelentős előrelépés történt a program bevezetésében, amelyet a 2021-ben megalakított Kulturális Iroda dolgozott ki és hangolt össze. Célunk az, hogy munkavállalóink megismerjék az elképzelésünket, a stratégiánkat és az új vállalati kultúrát, és cselekvésre ösztönözve bevonjuk őket az átalakulásba. E cél elérését különféle tájékoztató rendezvények és műhelybeszélgetések segítették és segítik továbbra is, a vállalat valamennyi területén. A folyamat 2023-ban is tovább zajlik, és az Inspirációs Fesztiválhoz hasonló eseményeken keresztül újabb fontos mérföldköveket tervezünk elérni.

As a basis for this, we are continuously investing in the modernisation of our IT infrastructure and our core system (UNIQA Insurance Platform, UIP), our customer platform (UNIQA Customer Platform, UCP) and other central systems. In this context, we are also placing an important emphasis on IT security and cybersecurity in order to live up to this trust in us as an insurance company.

Rebranding and cultural programme

Since the new claim of UNIQA 3.0 should also manifest itself in our external corporate image, we initiated a rebranding for the entire Group in 2021. Apart from an update of our corporate design, this also included a further development of our claim – it is now “living better together” – as well as the development and launch of a new image campaign.

Alongside this, we launched a culture programme to introduce our corporate culture to the concept of inspiring coaches. Conceived and coordinated by the Culture Office established in 2021, considerable progress was made in rolling out this programme in 2022. The aim is to familiarise our employees with our vision, our strategy and our new corporate culture, to spur them into action and to bring them on board on our transformation journey. All kinds of information events and workshops across all areas of the company have been helping to achieve this goal and continue to do so. We will carry on with this process in 2023, too, and set another significant milestone with events like the Inspiration Festival.

Konszolidált üzleti jelentés Group Management Report

Gazdasági környezet

Míg 2021-ben némi dinamikus gazdasági fejlődés követte a koronavírus elleni intézkedések enyhítését, 2022-ben a makrogazdasági környezet jóval bonyolultabb képet mutatott. A 2022-es év egészét különösen a minden eddiginél magasabb infláció jellemezte: a fogyasztói árak Európa és az USA egész területén a vártnál jóval nagyobb mértékben emelkedtek, az inflációs ráta az euróövezetben elérte a 10,6%-ot, az USA-ban pedig a 9,1%-ot, sőt Ausztriában 11,5%-ra emelkedett. A magas inflációs rátát főként az ukrajnai háború következtében emelkedő nyersanyag- és energiaárak váltották ki.

A világ legjelentősebb központi bankjai agresszív kamatemelésekkel reagáltak a magas inflációs rátára. Az amerikai Federal Reserve 2022 márciusától kezdődően hét lépcsőben emelte irányadó kamatait, amelyek az év végére 4,25–4,5% közötti szintet értek el. Az EKB 2022 júliusában kezdte kiemelni kamatait a negatív tartományból. A 2019 óta -0,5%-os betéti kamatlábat az év során négy kamatlépcsőben 2,0%-ra emelte. Mindkét központi bank a teljes eszközállományának csökkentését célzó intézkedéseket is kezdeményezett. 2023 elején a központi bankok folytatták a kamatemelést a gazdaság alapvető területein csökkenő, ugyanakkor továbbra is magas inflációs rátával jellemezett környezetben. Az EKB a márciusban indított vásárlási programokból származó kötvénytulajdonának csökkentését is meg fogja kezdeni.

Az ukrajnai háború nyomán bekövetkezett energia- és nyersanyagársokk, valamint a szigorú monetáris politika 2022 során visszafogta a növekedési kilátásokat. A 2022. évi stabil növekedési rátát követően (euróövezet: 3,3%, Ausztria: 4,8%, USA: 2,1%) 2023-ban várhatóan csekély lesz a gazdasági lendület. A magas inflációs ráta hatásainak közömbösítését célzó számos kormányzati intézkedés miatt azonban 2022/23 telén mérsékelt lesz a gazdasági visszaesés az euróövezetben.

A munkaerőpiac a világvjárvány vége óta ellenállóképes maradt. Ausztriában a munkanélküliségi ráta 2022-ben 4,8%-ra, az euróövezetben pedig 6,7%-ra – évtizedek óta a legalacsonyabb szintre – esett vissza. A gazdasági lassulás során 2023-ban a munkanélküliségi ráta kismértékű emelkedése várható.

Economic environment

While 2021 had seen some dynamic economic development following the easing of the coronavirus measures, the macroeconomic environment in 2022 presented a much more difficult picture. The year 2022 as a whole was characterised in particular by historically high inflation: consumer prices rose significantly more than expected throughout Europe and the USA, with the inflation rate reaching highs of 10.6 per cent in the eurozone and 9.1 per cent in the USA, and even rising to as much as 11.5 per cent in Austria. The main drivers of the high inflation rates were rising commodity and energy prices as a result of the war in Ukraine.

The major global central banks reacted to the high inflation rates with aggressive interest rate hikes. The US Federal Reserve raised its key interest rates in seven stages starting in March 2022 and reaching a level of 4.25 to 4.5 per cent by the end of the year. The ECB began raising its interest rates out of negative territory in July 2022. The deposit rate, which had been at -0.5 per cent since 2019, was raised to 2.0 per cent in four interest rate steps during the year. Both central banks also initiated measures to reduce their total assets. At the beginning of 2023, central banks continued to raise interest rates against a backdrop of falling but still high inflation rates in core areas of the economy. The ECB will also start reducing its bond holdings from the purchase programmes beginning in March.

The energy and commodity price shock in the wake of the war in Ukraine and the restrictive monetary policy dampened growth prospects over the course of 2022. Following solid growth rates in GDP in 2022 (eurozone: 3.3 per cent, Austria: 4.8 per cent, USA: 2.1 per cent), economic momentum is expected to be weak in 2023. However, the economic downturn in the winter of 2022/23 will be mild in the eurozone due to numerous government measures aimed at absorbing the impacts of high rates of inflation.

The labour market has remained resilient since the end of the pandemic. The unemployment rate in Austria fell to 4.8 per cent in 2022, and it fell to 6.7 per cent in the eurozone,

A nehéz makrogazdasági környezet és a szigorú globális monetáris politika következtében 2022-ben drasztikusan emelkedtek a hozamok az euróövezeten belül. A tízéves futamidejű osztrák államkötvények hozama például közel 0%-ról 3%-nál magasabb szintre emelkedett. Az euróövezeten belül a kockázati felárak köre szintén észrevehetően bővült, de az EKB és az EU által bevezetett támogatási intézkedések miatt jóval az euróválság alatti rekordszint alatt maradt.

Közép- és Kelet-Európa esetében – az euróövezeten belüli helyzethez hasonlóan – a 2022-es év folyamán egyértelműen csökkent a gazdasági lendület, az inflációs ráta ugyanakkor drasztikusan emelkedett. 2022-ben a GDP-növekedés Lengyelországban 4,9%, Csehországban 2,4%, Magyarországon pedig 4,8% volt, egyes esetekben jóval meghaladta az euróövezeti átlagot. Közép- és Kelet-Európában az áremelkedés mértéke azonban szintén magasabb volt, mint az euróövezetben. Az infláció Lengyelországban például 17,9%-ra, Csehországban 18,0%-ra, Magyarországon pedig 24,5%-ra nőtt. E körülmények között a nemzeti jegybankok a 2022. évi infláció leküzdése érdekében folytatták a már 2021-ben elfogadott szigorú irányvonalat. 2022-ben az utolsó kamatemelés keretében Csehországban 7,0%-ra, Lengyelországban 6,8%-ra, Magyarországon pedig 13,0%-ra emelkedtek a kamatok.

Az UNIQA Csoport

Az UNIQA Csoport (a befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítások megtakarítási részeit is tartalmazó) 6605,2 millió eurós díjbevételével Közép- és Kelet-Európa vezető biztosítótársaságai közé tartozik. A befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítások 335,0 millió eurót kitevő megtakarítási részei a FAS 97 (US GAAP) szabvány szerint a matematikai tartalék változásával kerültek kiegyenlítésre. A befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítások megtakarítási részei nélkül számított díjbevétel 6270,2 millió eurót tett ki.

Az UNIQA Európában

Az UNIQA termékeit és szolgáltatásait valamennyi értékesítési csatornán keresztül (alkalmazott értékesítők, általános ügynökségek, alkuszok, banki és direktértékesítési csatornák) kínálja, és gyakorlatilag minden biztosítási ágazatban tevékenykedik. Ausztriában az UNIQA a második legnagyobb biztosítótársaság, a közép- és kelet-európai növekedési régióban pedig 15 országban van jelen: Albániában, Bosznia-Hercegovinában, Bulgáriában, Csehországban, Észak-Macedóniában, Horvátországban, Koszovóban, Lengyelországban, Magyarországon, Montenegróban, Oroszországban, Romániában, Szerbiában, Szlovákiában és Ukrajnában. Emellett svájci és liechtensteini biztosítótársaságok is tartoznak az UNIQA Csoporthoz.

the lowest level in decades. In the course of the economic slowdown, a slight increase in unemployment rates is expected for 2023.

The difficult macroeconomic environment and restrictive global monetary policy led to a sharp rise in yields in the eurozone for 2022. The yield on ten-year Austrian government bonds for instance rose from close to 0 per cent to over 3 per cent. Risk premiums within the eurozone also widened noticeably but remained well below the record levels of the euro crisis due to support measures implemented by the ECB and the EU.

For Central and Eastern Europe in 2022, there was a clear decline in economic momentum over the course of the year similar to the situation in the eurozone, with rates of inflation rising sharply at the same time. GDP growth in 2022 was 4.9 per cent in Poland, 2.4 per cent in Czechia and 4.8 per cent in Hungary, in some cases therefore well above the average for the eurozone. However, the rates of price increases in CEE were also higher than in the eurozone. For example, inflation rose to 17.9 per cent in Poland, 18.0 per cent in Czechia and 24.5 per cent in Hungary. Against this backdrop, the national central banks continued the restrictive course to combat inflation in 2022 that had already been adopted in 2021. The last interest rate hikes in 2022 took place in Czechia with an increase to 7.0 per cent, in Poland to 6.8 per cent and in Hungary to 13.0 per cent.

UNIQA Group

With a premium volume written (including savings portions from unit-linked and index-linked life insurance) of €6,605.2 million, the UNIQA Group is among the leading insurance groups in Central and Eastern Europe. The savings portions from the unit-linked and index-linked life insurance in the amount of €335.0 million was set off against the change in insurance provision, pursuant to FAS 97 (US GAAP). Without taking the savings portions from the unit-linked and index-linked life insurance into consideration, the premium volume written amounted to €6,270.2 million.

UNIQA in Europe

UNIQA offers its products and services via all distribution channels (hired sales force, general agencies, brokers, banks and direct sales) and covers virtually the entire range of insurance lines. UNIQA is the second-largest insurance group in Austria, with a presence in 15 countries of the CEE growth region: Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Czechia, Hungary, Kosovo, Montenegro, North Macedonia, Poland, Romania, Russia, Serbia, Slovakia and Ukraine.

A tőzsdén jegyzett holding, az UNIQA Insurance Group AG felelős a vállalatcsoport irányításáért, és közvetlen biztosítási tevékenységet is végez más biztosítótársasággal kötött aktív viszontbiztosítási szerződések formájában. Ezenfelül az UNIQA Insurance Group AG számos szolgáltatási funkciót is vállal az UNIQA Österreich Versicherungen AG és nemzetközi tagvállalatai számára annak érdekében, hogy optimálisan kihasználja a szinergiahatásokat, és a hosszú távú vállalati stratégiákat következetesen megvalósítsa.

Vagyon- és balesetbiztosítás

A vagyon- és balesetbiztosítási területhez tartoznak a lakossági ügyfelek és vállalatok részére nyújtott vagyonbiztosítások és a privát balesetbiztosítás is. A vagyon- és balesetbiztosítás területén az UNIQA Csoport 2022-ben 3686,0 millió eurós (2021-ben: 3489,5 millió eurós) díjbevételt ért el – ez a teljes díjbevétel 55,8%-a (2021-ben: 54,9%-a). Volumen tekintetében a vagyon- és balesetbiztosításokban a magánszemélyek által kötött biztosítások képviselik messze a legnagyobb részt. A vagyon- és balesetbiztosítások többségét három évig terjedő, meghatározott időtartamra kötik. A nagyszámú ügyfél különböző kockázatait felölelő széles spektrum és az ilyen szerződések viszonylag rövid időtartama révén mérsékelt tőkekövetelmények merülnek fel, ami növeli ennek az üzleti szegmensnek a vonzerejét.

Egészségbiztosítás

Ausztriában az egészségbiztosításhoz tartozik a magánszemélyek önkéntes egészségbiztosítása, a profitorientált megelőző egészségügyi ellátások területe, valamint egyes független szakmák, így ügyvédek, építészek és gyógyszerészek részére kínált alternatív konstrukciók. Az egészségbiztosítások még a korai szakaszban járnak a közép- és kelet-európai régióban, de a jólét növekedésével a hosszú távú növekedési lehetőségek még nagyobbak itt. 2022-ben a csoportszinten elért díjbevétel összesen 1277,3 millió eurót (2021-ben: 1226,5 millió eurót) tett ki – ez a teljes díjbevétel 19,3%-át (2021-ben: 19,3%-át) képviseli. Mintegy 44%-os piaci részesedésével Ausztriában megkérdőjelezhetetlen az UNIQA piacvezetői szerepe ebben a stratégiaileg fontos üzletágban. A díjbevételek túlnyomó többsége (körülbelül 91%-a) Ausztriához köthető, a fennmaradó 9% nemzetközi üzleti tevékenységből származik.

In addition, insurance companies in Switzerland and Liechtenstein are also part of the UNIQA Group.

The listed holding company UNIQA Insurance Group AG manages the Group and also operates the indirect insurance business concluded as active reinsurance with another insurance company. Moreover, UNIQA Insurance Group AG carries out numerous service functions for UNIQA Österreich Versicherungen AG and its international Group companies, in order to take best advantage of synergy effects and to implement the Group's long-term corporate strategy consistently.

Property and casualty insurance

The property and casualty insurance line includes property insurance for private individuals and companies, as well as private casualty insurance. The UNIQA Group received premiums written in property and casualty insurance in the amount of €3,686.0 million in 2022 (2021: €3,489.5 million) – which is 55.8 per cent (2021: 54.9 per cent) of total premium volume. The largest share by far in the volume of property and casualty insurance comes from private consumer business. Most property and casualty insurance policies are taken out for a limited term of up to three years. A broad spread across the different risks of a great many customers and the relatively short terms of these contracts lead to only moderate capital requirements and also make this business segment attractive as a result.

Health insurance

Health insurance in Austria includes voluntary health insurance for private customers, commercial preventive health-care and opt-out offers for certain independent professions such as lawyers, architects and chemists. Although health insurance is still at the early stages in CEE, increased levels of prosperity in the region make the long-term growth potential even greater. Group-wide, in 2022, premiums written totalled €1,277.3 million (2021: €1,226.5 million) – which is 19.3 per cent (2021: 19.3 per cent) of total premium volume. UNIQA is the undisputed market leader in this strategically important business line in Austria, with around 44 per cent of market share. The overwhelming majority comes from Austria with around 91 per cent of premiums, with the remaining 9 per cent from international business.

Életbiztosítás

Az életbiztosítás az ügyfél élettartamának bizonytalanságából fakadó gazdasági kockázatokat fedezi. Megtakarítási módokat, így a klasszikus és a befektetési egységekhez kötött életbiztosítások is ide tartoznak. Emellett léteznek biometrikus termékek is, amelyek az olyan kockázatokra nyújtanak fedezetet, mint a munkahelyi balesetből fakadó rokkantság, a tartós ápolási-gondozási szükségletek, illetve az elhalálozás. Az életbiztosítás üzleti modellje hosszú távra tekint: a biztosítási kötvények átlagosan 25 évre szólnak. Az életbiztosítás területén az UNIQA csoport szinten (a befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítás megtakarítási részeivel együtt) számított díjbevétele 2022-ben 1641,9 millió euró (2021-ben: a Konszolidált üzleti jelentés szerint 1642,0 millió euró) volt – ez a teljes díjbevétel 24,9%-át (2021-ben: 25,8%-át) képviselte.

A vállalatcsoport üzletmenete

- A díjbevétel (a befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítás megtakarítási részeivel együtt) 3,9%-kal, 6605,2 millió euróra emelkedett.
- A kombinált hányad tovább javult: 93,7%-ról 92,9%-ra.
- A finanszírozási költségek a 2021. évi sikeres kötvényvisszavásárlásokat követően 52,2 millió euróra csökkentek.
- 2022-ben az adózás előtti eredmény 10,3%-kal, 421,7 millió euróra emelkedett.
- 2022-re a részvényenkénti javasolt osztalék 0,55 euró.

Life insurance

Life insurance covers economic risks that stem from the uncertainty as to how long a customer will live. It includes savings products such as classic and unit-linked life insurance. There are also biometric products which hedge against risks such as occupational disability, long-term care needs or death. The life insurance business model is oriented towards the long term: Policy terms are around 25 years on average. In life insurance, UNIQA reached a premium volume (including savings portions from unit-linked and index-linked life insurance) of €1,641.9 million Group-wide in 2022 (2021: €1,642.0 million) – which is 24.9 per cent (2021: 25.8 per cent) of total premium volume.

Group business development

- Premiums written (including savings portions from unit-linked and index-linked life insurance) rose by 3.9 per cent to €6,605.2 million
- Combined ratio further improved from 93.7 per cent to 92.9 per cent
- Finance costs down to €52.2 million after successful bond buybacks in 2021
- Earnings before taxes in 2022 increased by 10.3 per cent to €421.7 million
- Proposed dividend of €0.55 per share for 2022

Az UNIQA Csoport legfontosabb számadatai (millió euró)

UNIQA Group key figures (In € million)

	2022	2021	2020
Díjbevétel, a befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítás megtakarítási részeinek figyelembevételével Premiums written, including savings portions from unit-linked and index-linked life insurance	6.605,2	6.358,0	5.565,3
Költséghányad (viszontbiztosítás utáni) Cost ratio (after reinsurance)	27,2%	27,4%	29,4%
Kombinált hányad (viszontbiztosítás utáni) Combined ratio (after reinsurance)	92,9%	93,7%	97,8%
Adózás előtti eredmény Earnings before taxes	421,7	382,3	57,1
Konszolidált eredmény (az időszak eredményének az UNIQA Insurance Group AG részvényeseihez köthető része) Consolidated profit/(loss) (proportion of the profit/(loss) for the period attributable to the shareholders of UNIQA Insurance Group AG)	383,0	314,7	19,4

A díjbevétel alakulása

Az UNIQA befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítások megtakarítási részeinek figyelembevételével számított összes díjbevétele 2022-ben 335,0 millió euróval (2021-ben: 324,6 millió euróval), azaz 3,9%-kal, 6605,2 millió euróra (2021-ben: 6358,0 millió euróra) emelkedett. Ezt főként a vagyon- és balesetbiztosítás, valamint az egészségbiztosítás stabil növekedése váltotta ki.

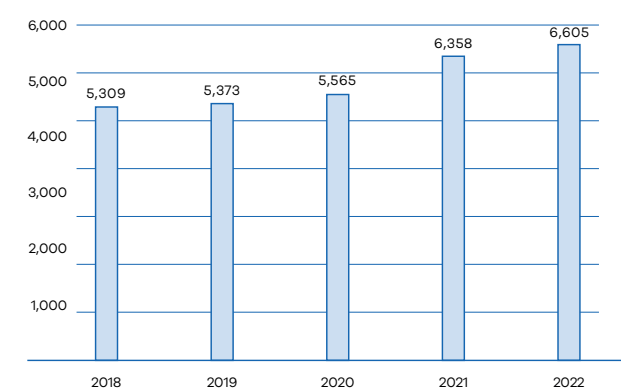
A folyamatos díjfizetésű biztosítási kötvények területén biztató, 3,7%-os növekedés következett be, ezek 6439,8 millió euró (2021-ben: 6207,8 millió euró) díjbevételt eredményeztek. Az egyszeri díjfizetésű üzletág díjvolumene továbbá 165,4 millió euróra emelkedett (2021-ben: 150,2 millió euró volt).

A vagyon- és balesetbiztosítás díjbevétele az index kiigazítása és a jó értékesítési teljesítmény miatt 2022-ben 5,6%-kal, 3686,0 millió euróra emelkedett (2021-ben: 3489,5 millió euró volt). Az egészségbiztosítási ágazatban a dijiigazítások miatt a beszámolási időszak díjbevétele 4,1%-kal, 1277,3 millió euróra emelkedett (2021-ben: 1226,5 millió euró volt). A befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítások megtakarítási részeit is figyelembe véve az életbiztosítási díjbevétel összességében 1641,9 millió euró körül stabilizálódott (2021-ben: 1642,0 millió euró volt).

A befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítások 335,0 millió euró (2021-ben: 324,6 millió euró) értékű megtakarítási részeit is figyelembe vevő (viszontbiztosítás utáni) csoport szintű megszolgált díjak 4,4%-kal, 6284,2 millió euróra emelkedtek (2021-ben: 6022,2 millió euró volt). A saját megtartású megszolgált díjak volumene (IFRS szerint) 4,4%-kal, 5949,2 millió euróra emelkedett (2021-ben: 5697,6 millió eurót tett ki).

Díjbevétel, a befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítás megtakarítási részeinek figyelembevételével (millió euró)

Premiums written, including savings portions from unit-linked and index-linked life insurance (In € million)



Changes in premiums

UNIQA's total premium volume, including savings portions from unit-linked and index-linked life insurance in the amount of €335.0 million (2021: €324.6 million), increased by 3.9 per cent to €6,605.2 million in 2022 (2021: €6,358.0 million). The main driver for this was the solid growth in both property and casualty insurance and in health insurance.

In the area of insurance policies with recurring premium payments, there was an encouraging rise of 3.7 per cent to €6,439.8 million (2021: €6,207.8 million). In the single premium business, the premium volume also increased to €165.4 million (2021: €150.2 million).

Premiums written in property and casualty insurance grew by 5.6 per cent to €3,686.0 million in 2022 (2021: €3,489.5 million) due to index adjustments and a good sales performance. In health insurance, premiums written rose by 4.1 per cent to €1,277.3 million in the reporting period due to premium adjustments (2021: €1,226.5 million). In life insurance, premiums written, including savings portions from the unit-linked and index-linked life insurance, remained stable overall at €1,641.9 million (2021: €1,642.0 million).

The Group premiums earned, including savings portions from unit-linked and index-linked life insurance (after reinsurance) in the amount of €335.0 million (2021: €324.6 million), rose by 4.4 per cent to €6,284.2 million (2021: €6,022.2 million). The volume of premiums earned (net, in accordance with IFRSs) increased by 4.4 per cent to €5,949.2 million (2021: €5,697.6 million).

Biztosítási szolgáltatások változása

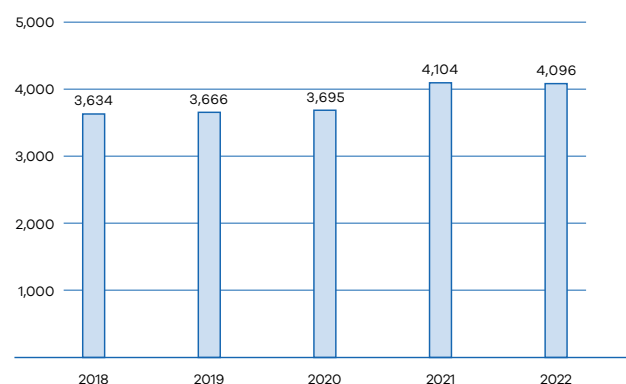
A 2022-es üzleti évben a viszontbiztosítás előtti biztosítási szolgáltatások 2,2%-kal, 4268,2 millió euróra csökkentek (2021-ben: évi 4365,5 millió eurót tettek ki). A saját megtartású konszolidált biztosítási szolgáltatások – a megnövekedett díjbevétel ellenére – az elmúlt évben 0,2%-kal, 4095,8 millió euróra csökkentek (2021-ben: 4104,2 millió eurót tettek ki).

A természeti katasztrófák és a nagy értékű kárigények miatt keletkezett jelentős teher ellenére a vagyon- és balesetbiztosítási ágazat viszontbiztosítási kárfizetési hányada az alapvető veszteségek kedvező alakulásának és a jó kárendezési eredménynek köszönhetően (a 2021. évi 61,3%-ról) 2022-ben 61,1%-ra csökkent. A viszontbiztosítás utáni kombinált hányad ezért a csoportszinten alacsonyabb költséghányad miatt (a 2021. évi 93,7%-ról) 92,9%-ra javult.

Üzemi ráfordítások

A kapott viszontbiztosítási jutalékok és az átadott viszontbiztosításból származó nyereségrészesedés levonása utáni összes konszolidált üzemi ráfordítás a 2022-es üzleti évben 3,8%-kal, 1711,7 millió euróra emelkedett (2021-ben: 1648,5 millió eurót tett ki). A kapott viszontbiztosítási jutalékok és az átadott viszontbiztosításból származó, 27,3 millió euró (2021-ben: 23,6 millió euró) értékű nyereségrészesedés levonása utáni ráfordítások – az index kiigazítása és a magasabb szerzési jutalékok miatt megnövekedett jutalékköltségeknek betudhatóan – 13,1%-kal, 1163,8 millió euróra emelkedtek (2021-ben: 1029,2 millió eurót tettek ki). Az egyéb üzemi ráfordítások még az inflációs nyomás ellenére is 11,5%-kal,

Biztosítási szolgáltatások (saját megtartásban) (millió euró)
Insurance benefits (net) (In € million)



Change in insurance benefits

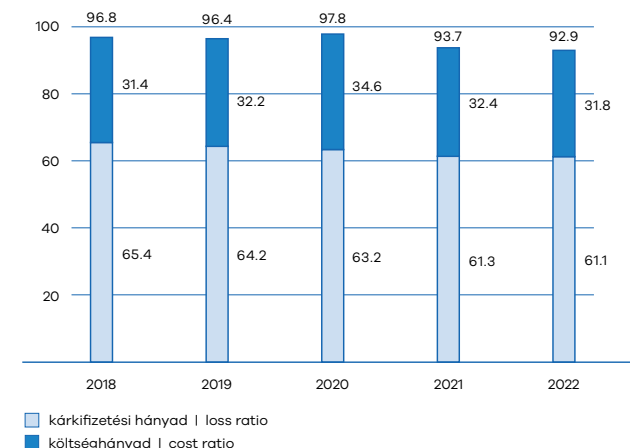
In the 2022 financial year, insurance benefits before reinsurance dropped by 2.2 per cent to €4,268.2 million (2021: €4,365.5 million). Consolidated net insurance benefits dropped by 0.2 per cent to €4,095.8 million in the past year despite increased premium income (2021: €4,104.2 million).

In spite of a significant burden from natural catastrophes and major losses, the loss ratio after reinsurance in property and casualty insurance decreased to 61.1 per cent in 2022 (2021: 61.3 per cent) due to favourable basic loss development and a good settlement result. The combined ratio after reinsurance therefore improved to 92.9 per cent due to the lower cost ratio at Group level (2021: 93.7 per cent).

Operating expenses

Total consolidated operating expenses less reinsurance commissions received and the share of profit from reinsurance ceded rose by 3.8 per cent to €1,711.7 million in the 2022 financial year (2021: €1,648.5 million). Expenses for the acquisition of insurance less reinsurance commissions received and the share of profit from reinsurance ceded of €27.3 million (2021: €23.6 million) increased by 13.1 per cent to €1,163.8 million (2021: €1,029.2 million) due to increased commission costs resulting from index adjustments and higher acquisition commissions. Other operating expenses even decreased by 11.5 per cent to €547.9 million (2021: €619.4 million) despite inflationary pressures. This includes expenses under the innovation and investment programme amounting to around €45 million (2021: around €60 million).

Kombinált hányad viszontbiztosítás után (%-ban)
Combined ratio after reinsurance (In per cent)



Vagyon- és balesetbiztosítás (millió euró)

Property and casualty insurance (In € million)

	2022	2021	2020
Díjbevétel Premiums written	3,686,0	3,489,5	3,010,3
Biztosítási szolgáltatások (saját megtartásban) Insurance benefits (net)	- 2,083,3	- 1,965,1	- 1,775,1
Kárfizetési hányad (vizontbiztosítás után) Loss ratio (after reinsurance)	61,1%	61,3%	63,2%
Üzemi ráfordítások (nettó) Operating expenses (net)	- 1,083,5	- 1,037,8	- 970,7
Költséghányad (vizontbiztosítás után) Cost ratio (after reinsurance)	31,8 %	32,4%	34,6%
Kombinált hányad (vizontbiztosítás után) Combined ratio (after reinsurance)	92,9%	93,7%	97,8%
Befektetések nettó hozama Net investment income	4,4	135,2	29,5
Adózás előtti eredmény Earnings before taxes	123,6	107,3	- 67,9
Biztosítástechnikai tartalékok (saját megtartásban) Technical provisions (net)	4,094,4	3,891,2	3,732,1

Egészségbiztosítás (millió euró)

Health insurance (In € million)

	2022	2021	2020
Díjbevétel Premiums written	1,277,3	1,226,5	1,167,6
Biztosítási szolgáltatások (saját megtartásban) Insurance benefits (net)	- 1,082,2	- 997,7	- 963,1
Üzemi ráfordítások (nettó) Operating expenses (net)	- 208,8	- 206,6	- 225,0
Költséghányad (vizontbiztosítás után) Cost ratio (after reinsurance)	16,4%	17,0%	19,3%
Befektetések nettó hozama Net investment income	140,0	163,1	104,5
Adózás előtti eredmény Earnings before taxes	119,8	173,0	79,5
Biztosítástechnikai tartalékok (saját megtartásban) Technical provisions (net)	3,982,7	3,812,8	3,622,8

547,9 millió euróra csökkentek (2021-ben: 619,4 millió eurót tettek ki). Ez a tétel magában foglalja az innovációs és beruházási program keretébe tartozó mintegy 45 millió euró (2021-ben: mintegy 60 millió euró) összegű ráfordításokat is. Az üzemi ráfordítások csökkenése ezért részben a költségfelülvizsgálati program sikereinek tudható be.

A viszontbiztosítás utáni költséghányad – azaz a kapott viszontbiztosítási jutalékok és a csoportszintű megszolgált díjakhoz átvezetett viszontbiztosításból származó nyereségrészesedés levonása utáni összes üzemi ráfordításnak a befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítások megtakarítási részeit is figyelembe vevő aránya – az elmúlt évben a fent említett fejlemények következtében 27,2%-ra emelkedett (2021-ben: 27,4% volt).

The decrease in operating expenses is therefore due in part to the successes from the cost programme.

The cost ratio after reinsurance, i.e. the ratio of total operating expenses less reinsurance commissions received and the share of profit from reinsurance ceded to the Group premiums earned, including savings portions from unit-linked and index-linked life insurance, increased to 27.2 per cent during the past year as a result of the developments mentioned above (2021: 27.4 per cent).

Befektetések

Az UNIQA Csoport befektetési portfóliója (azon belül a befektetési célú ingatlanok, a tőke módszerrel elszámolt pénzügyi eszközök és egyéb befektetések) 15,4 millió euróval csökkent, és így a 2022-es üzleti évben 18 425,6 millió eurót (2021. december 31-én: 21 785,0 millió eurót) tett ki.

A befektetések nettó hozama 37,4%-kal, 405,7 millió euróra csökkent (2021-ben: 648,0 millió eurót tett ki). Ez főként a befektetési jegyek és a rögzített kamatozású értékpapírok értékvesztésének volt betudható. Különösen a mintegy 142 millió euró összegű orosz és ukrán kötvények értékvesztése, valamint a 28 millió euró összegű RBI-befektetés további értékvesztése befolyásolta negatívan a befektetések nettó hozamát. A STRABAG SE 15,3%-os részesedésének tőke módszerrel történő elszámolása 99,6 millió euróval járult hozzá a 2022. évi nettó eredményhez (2021-ben: 70,5 millió euróval). A befektetések nettó hozamának részletes leírása a konszolidált pénzügyi kimutatásokban található.

Egyéb bevételek és egyéb ráfordítások

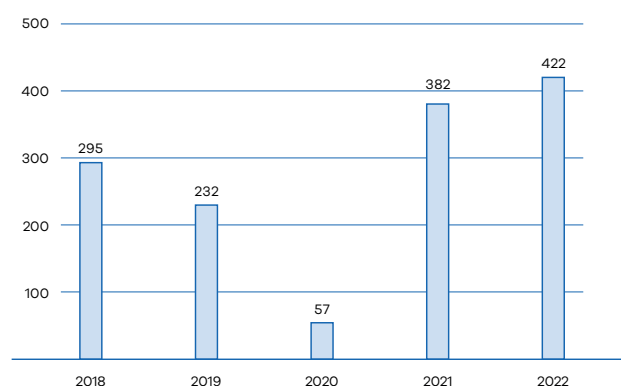
2022-ben az egyéb bevételek 32,1%-kal, 396,8 millió euróra emelkedtek (2021-ben: 300,4 millió eurót tettek ki). Az egyéb ráfordítások 50,4%-kal, 377,0 millió euróra emelkedtek a beszámolási időszakban (2021-ben: 250,6 millió eurót tettek ki).

Eredmények

Az UNIQA Csoport biztosítástechnikai eredménye a költségek kedvezőbb alakulása és a kedvező kárigények miatt 2022-ben 96,2%-kal, 410,5 millió euróra nőtt (2021-ben: 209,2 millió eurót tett ki). Az üzemi eredmény azonban a befektetések alacsonyabb nettó hozama miatt 12,2%-kal, 516,0 millió euróra csökkent (2021-ben: 588,0 millió eurót tett ki).

Adózás előtti eredmény (euró)

Earnings before taxes (In €)



Investments

The UNIQA Group's investment portfolio (including investment property, financial assets accounted for using the equity method and other investments) decreased by 15.4 per cent to €18,425.6 million in the 2022 financial year (31 December 2021: €21,785.0 million).

Net investment income fell by 37.4 per cent to €405.7 million (2021: €648.0 million). This was mainly due to impairments on fund certificates and fixed-income securities. In particular, the impairment of Russian and Ukrainian bonds in the amount of around €142 million as well as additional impairments on the investment in RBI amounting to €28 million had a negative effect on net investment income. The recognition of the 15.3 per cent equity-accounted holding in STRABAG SE also contributed €99.6 million to net income in 2022 (2021: €70.5 million). A detailed description of net investment income can be found in the consolidated financial statements.

Other income and other expenses

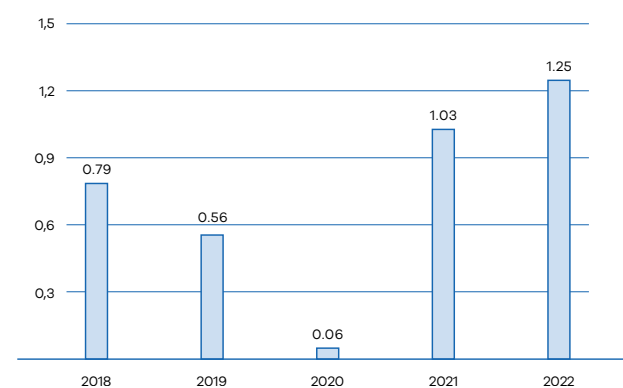
Other income rose by 32.1 per cent in 2022 to €396.8 million (2021: €300.4 million). Other expenses rose by 50.4 per cent to €377.0 million in the reporting period (2021: €250.6 million).

Results

The UNIQA Group's technical result increased by 96.2 per cent to €410.5 million in 2022 due to the improved cost development and the favourable claim load (2021: €209.2 million). However, operating profit fell by 12.2 per cent to €516.0 million (2021: €588.0 million) due to the lower net investment income.

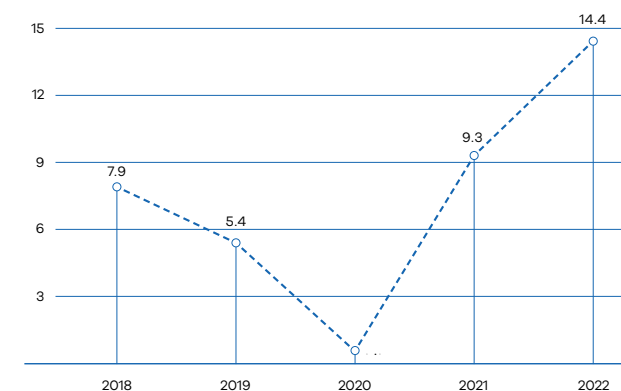
Egy részvényre jutó nyereség (euró)

Earnings per share (In €)



Tőkearányos megtérülés (%-ban)

Return on equity (In per cent)



Az UNIQA adózás előtti eredménye mindazonáltal 10,3%-kal, 421,7 millió euróra emelkedett (2021-ben: 382,3 millió eurót tett ki). A tárgyévben az éves nyereség is emelkedett: 389,3 millió euróra (2021-ben: 317,9 millió eurót tett ki). A nyereségadó-ráfordítás a halasztott adóbevételek magas szintje miatt 2022-ben 32,4 millió euróra csökkent (2021-ben: 64,4 millió eurót tett ki).

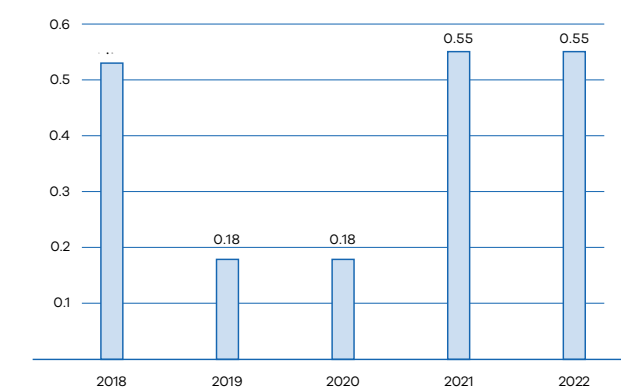
A konszolidált nyereség, azaz az időszak eredményének az UNIQA Insurance Group AG részvényeseinek tulajdonítható része 383,0 millió eurót (2021-ben: 314,7 millió eurót) tett ki. Ennek következtében a részvényenkénti nyereség 1,25 euróra emelkedett (2021-ben: 1,03 eurót tett ki).

A tőkearányos megtérülés (adózás után és az ellenőrzésre nem jogosító kisebbségi részesedésekkel) 14,4% volt a tárgyévben (2021-ben: 9,3%).

A Csoport igazgatósága a felügyelőbizottságnak és az éves közgyűlésnek ezek alapján 0,55 eurócent részvényenkénti osztalékfizetést javasol (2021-ben: 0,55 eurócent részvényenként).

Részvényenkénti osztalék (euró)

Dividend per share (In €)



Earnings before taxes at UNIQA nevertheless increased by 10.3 per cent to €421.7 million (2021: €382.3 million). Profit for the year also increased in the reporting year to €389.3 million (2021: €317.9 million). Income tax expense fell to €32.4 million in 2022 (2021: €64.4 million) due to high levels of deferred tax income.

The consolidated profit (share of the profit/(loss) for the period attributable to the shareholders of UNIQA Insurance Group AG) therefore amounted to €383.0 million (2021: €314.7 million). Earnings per share rose as a result to €1.25 (2021: €1.03).

The return on equity (after taxes and non-controlling interests) rose to 14.4 per cent in the reporting year (2021: 9.3 per cent).

On this basis, the Management Board will propose a dividend of €0.55 per share to the Supervisory Board and the Annual General Meeting (2021: €0.55 per share).

Szavatolótőke és mérlegfőösszeg

Az UNIQA Insurance Group AG részvényeseinek tulajdonított saját tőke az elmúlt üzleti évben 1269,6 millió euróval, 2034,0 millió euróra csökkent (2021. december 31-én: 3303,6 millió euró volt). Ez annak tudható be, hogy az értékesíthető pénzügyi eszközök mértéke az általános kamatok 2022. évi drasztikus emelkedése következtében csökkent. Az ellenőrzésre nem jogosító kisebbségi részesedések értéke 18,3 millió eurót (2021. december 31-én: 19,7 millió eurót) tett ki. A konszolidált mérlegfőösszeg 2022. december 31-én 28 196,2 millió euró (2021. december 31-én: 31 547,8 millió euró) volt.

Cash flow

Az UNIQA szokásos tevékenységből származó cash flow-ja 2022-ben -490,8 millió euró (2021-ben: 726,1 millió euró) volt. A befektetési tevékenységekből származó cash flow 758,0 millió eurót (2021-ben: -653,2 millió eurót) tett ki. A finanszírozási tevékenységekből származó cash flow -189,6 millió eurót (2021-ben: -127,9 millió eurót) tett ki. A pénzeszközök és pénzeszköz-egyenértékesek összességében 75,1 millió euróval, 667,7 millió euróra emelkedtek a 2022-es üzleti évben (2021-ben: 592,6 millió eurót tettek ki).

Munkavállalók

Az UNIQA munkavállalóinak (teljes munkaidős egyenértékben kifejezett) átlagos létszáma 2022-ben 14 515 főre csökkent (2021-ben: 14 849 fő volt). Ez a szám 3813 (2021-ben: 4005), területi értékesítési munkatársként foglalkoztatott teljes munkaidős egyenértéket foglal magában. Az adminisztratív beosztásban lévő munkavállalók létszáma 10 702 (2021-ben: 10 844) teljes munkaidős egyenérték volt.

2022-ben a Csoportnak teljes munkaidős egyenértékre átszámítva átlagosan 4787 (2021-ben: 4887) munkatársa volt a közép-európai régióban – azaz Csehországban, Lengyelországban, Magyarországon és Szlovákiában –, 2263 (2021-ben: 2286) munkatársa tevékenykedett Délkelet-Európában – Albániában, Bosznia-Hercegovinában, Bulgáriában, Észak-Macedóniában, Horvátországban, Koszovóban, Montenegróban és Szerbiában –, és 1554 (2021-ben: 1599) munkatársa volt a kelet-európai régióban, azaz Romániában és Ukrajnában. Oroszországban teljes munkaidősre átszámítva 104 (2021-ben: 110) munkavállalónk dolgozott. 2022-ben a nyugat-európai piacokon foglalkoztatott munkavállalók átlagos létszáma teljes munkaidősre átszámítva 46 (2021-ben: 42) volt. Ausztriában teljes munkaidős egyenértékben kifejezve 5761 (2021-ben: 5925) fő állt alkalmazásban. A kizárólag az UNIQA-nak dolgozó általános ügynökségek munkavállalóit is beleszámítva összesen körülbelül 21 000 fő dolgozik a vállalatcsoportnak.

Own funds and total assets

The equity attributable to the shareholders of UNIQA Insurance Group AG fell by €1,269.6 million in the past financial year to €2,034.0 million (31 December 2021: €3,303.6 million). The reason for this was the fall in the measurement of financial instruments available for sale through the sharp increase in the general interest rate level in 2022. Non-controlling interests came to €18.3 million (31 December 2021: €19.7 million). Total assets amounted to €28,196.2 million at 31 December 2022 (31 December 2021: €31,547.8 million).

Cash flow

Cash flow from UNIQA's operating activities amounted to €-490.8 million in 2022 (2021: €726.1 million). Cash flow from investment activities amounted to €758.0 million (2021: €-653.2 million). Cash flow from financing activities amounted to €-189.6 million (2021: €-127.9 million). Overall, cash and cash equivalents increased by €75.1 million to €667.7 million in the 2022 financial year (2021: €592.6 million).

Employees

The average number of employees (full-time equivalents or FTEs) at UNIQA fell to 14,515 FTEs in 2022 (2021: 14,849). This includes 3,813 FTEs (2021: 4,005) who were employed as field sales employees. The number of employees in administration was 10,702 FTEs (2021: 10,844).

In 2022, the Group had an average of 4,787 FTEs (2021: 4,887) in the Central Europe (CE) region – Poland, Slovakia, Czechia and Hungary – as well as 2,263 FTEs (2021: 2,286) in the Southeastern Europe (SEE) region – Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Kosovo, Montenegro, North Macedonia and Serbia – and 1,554 FTEs (2021: 1,599) in the Eastern Europe (EE) region – Romania and Ukraine. There were 104 FTEs (2021: 110) working in Russia (RU). The average number of FTEs in the Western European markets in 2022 was 46 (2021: 42). A total of 5,761 FTEs were employed in Austria (2021: 5,925). Including the employees of the general agencies working exclusively for UNIQA, the total number of people working for the Group amounts to around 21,000

Életbiztosítás (millió euró)

Life insurance (In € million)

	2022	2021	2020
Díjbevétel, a befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítás megtakarítási részeinek figyelembevételével Premiums written, including savings portions from unit-linked and index-linked life insurance	1 641,9	1 642,0	1 387,5
Biztosítási szolgáltatások (saját megtartásban) Insurance benefits (net)	- 930,4	- 1 141,4	- 956,4
Üzemi ráfordítások (nettó) Operating expenses (net)	- 419,5	- 404,1	- 370,7
Költséghányad (vizontbiztosítás után) Cost ratio (after reinsurance)	26,1%	25,2%	27,2%
Befektetések nettó hozama Net investment income	261,2	349,6	371,3
Adózás előtti eredmény Earnings before taxes	178,3	102,0	45,5
Biztosítástechnikai tartalékok (saját megtartásban) Technical provisions (net)	13 933,9	15 907,0	16 442,0
ebből befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítások biztosítástechnikai tartalékai (saját megtartásban) of which technical provisions from unit-linked and index-linked life insurance (net)	3 878,8	5 028,5	5 115,4

2022-ben az UNIQA-nál Ausztriában az adminisztratív pozíciókat betöltő munkatársak 54%-a (2021-ben: 51%-a) volt nő. Értékesítési területen 78% férfi, 22% nő (2021-ben: 80% férfi, 20% nő) volt az arány. A munkavállalók 16,6%-a (2021-ben: 17,3%-a) részmunkaidőben dolgozott. Az átlagéletkor az elmúlt évben 42 év (2021-ben: 44 év) volt.

Ausztriában szinte minden munkavállaló részesedik – különböző formájú, változó részvételi programok révén – a társaság sikerében. Létezik egyrészt egy vezetőknek és egyes kiemelt munkavállalóknak szánt bónuszki fizetési rendszer, másrészt egy nyereségrészesedési rendszer az arra jogosult munkatársaknak. 2022-ben a munkavállalók mintegy 12%-a (2021-ben: mintegy 13%-a) vett részt a vezetőknél és az egyes kiemelt munkavállalóknál szánt bónuszki fizetési programban, amely a vállalat sikeréhez és a személyes teljesítményhez egyaránt kapcsolódó, változó javadalmazási rendszer. A 2022. évi nyereségrészesedési rendszerben a munkavállalók mintegy 73%-a (2021-ben: mintegy 73%-a) vesz részt. A nyereségrészesedésre szánt költségvetés összege a nyereségcél elérésétől függ, és a nyereség kiosztására csak azt követően kerül sor, hogy a következő évben megállapítást nyert a vállalat sikere.

Az UNIQA ezenkívül lehetőséget nyújt fiatal gyakornokoknak arra, hogy a képzés során idegen kultúrákat ismerjenek meg és nemzetközi kapcsolatokat építsenek ki. Jelenleg 94 gyakornok vesz részt képzési programban.

In 2022, 54 per cent of the staff working in administrative positions at UNIQA in Austria were women (2021: 51 per cent). In sales, the ratio was 78 per cent men to 22 per cent women (2021: 80 per cent men to 20 per cent women). 16.6 per cent (2021: 17.3 per cent) of employees were working part-time. The average age in the past year was 42 years (2021: 44 years).

In Austria, almost all employees have a share in the company's success through some form of variable participation programme. There is a bonus system in place for managers and selected key employees on the one hand and a profit-sharing scheme for eligible employees on the other. In 2022, around 12 per cent of employees participated in the bonus programme for managers and selected key employees, a variable remuneration system that is linked to both the success of the company and personal performance (2021: around 13 per cent). Around 73 per cent of employees will participate in the profit-sharing scheme for 2022 (2021: around 73 per cent). The amount of the profit-sharing budget depends on the achievement of a profit target, and distributions will only take place after the company's success has been determined in the following year.

In addition, UNIQA offers young people in training the opportunity to get to know foreign cultures and make international contacts. Currently 94 apprentices are being trained.

UNIQA Magyarországon UNIQA in Hungary

Fontos állomások 2022-ben Important milestones in 2022

A 2022-es év legnagyobb kihívásait egész Európa elé az ukrán-orosz konfliktus eszkalálódása állította. A szomszédos országban zajló háború Biztosítónk életére ugyanakkor nem csupán gazdasági következményei miatt volt nagy hatással, hiszen az UNIQA Csoport egy leányvállalatával Ukrajnában is hosszú ideje jelen van. A humanitárius krízis közepette nem volt kérdés, hogy ukrain kollégáink mellé állunk, és anyagi, valamint emberi erőforrásainkat nem kímélve segítünk a bajban. Történtek emellett egyéb, mérföldkőnek számító események is Biztosítónk életében, melyekre büszkék lehetünk, vagy hosszú távon is hatással lesznek működésünkre, ezért szintén fontos megemlíteni őket.

The greatest challenges Europe faced in 2022 were presented by the escalation of the Russo-Ukrainian conflict. The operations of our Company, however, were greatly affected by the war in a neighbouring country not only due to its economic impact but also because the UNIQA Group has been active in the Ukraine through one of its subsidiaries for a long time. In the face of a humanitarian crisis, it went without saying that we stood with our colleagues in the Ukraine and committed financial and human resources in helping them in their time of need. There were also other landmark events at our Company that make us proud or have a long-term effect on our operations and are therefore worth mentioning.

Segítséget nyújtottunk ukrajnai kollégáinknak

Az UNIQA Csoport ukrán leányvállalatánál 850 kollégánk dolgozik, akik közül 124-nek kellett családjával együtt elmenekülnie az országból a háború kirobbanásakor. Magyarországon közel 100-an kerestek közülük menedéket hosszabb-rövidebb időre, így összesen 30 családnak nyújtottunk segítő kezet 2022. márciusa és augusztusa között. Budapestre érkezésüket transzferrel segítettük, majd apartmanokban helyeztük el őket, ahol egészen augusztus végéig biztosítottuk a lakhatásukat, a mindennapi boldogulásukhoz pedig munkatársaink körében szervezett, célzott adománygyűjtéssel is hozzájárultunk. A legnagyobb támaszt azonban 20 önkéntes kollégánk jelentette számukra, akik hónapokon keresztül segítették őket legégetőbb ügyeik intézésében, miközben 30 másik önkéntesünk adminisztratív és szervezési munkákkal járult hozzá a támogatásukhoz. Ebből is látható, hogy a hosszú hónapokon keresztül tartó segítségnyújtáshoz nem csak anyagi erőforrások átirányítására volt szükség, de munkatársaink összefogására is. Büszkék vagyunk rá, hogy áldozatos, nagyvonalú hozzájárulásuknak köszönhetően szignifikáns segítséget tudtunk nyújtani ukrain kollégáinknak a bajban.

Komoly szakmai elismerésben részesült vezérigazgatónk

2021. január elsejétől töltötte be az UNIQA Biztosító vezérigazgatói pozícióját Dinsdale Julianna, aki 2022. áprilisában bekerült a Magyar Biztosítók Szövetsége (Mabisz) ügyvezető elnökségébe is. Biztosítónk számára is nagy megtiszteltetést jelentett, hogy vezérigazgatónkat elnökhelyettesé választották a szervezetben, ahol Erdős Mihály, elnök oldalán dolgozott a biztosítási szakma előremozdításán.

Megújult az arculatunk

A 2021-es év egyik legfontosabb mérföldköve volt számunkra, hogy meghirdettük új, középtávú stratégiánkat, az UNIQA 3.0-at, melyben ambiciózus növekedési pályát tűztünk ki magunk elé. Az új stratégia nyomán 2022-ben az UNIQA arculata is átalakult a cégcsoport összes országában, így Magyarországon is. Az új arculat bevezetésével a célunk az volt, hogy erősítsük az UNIQA márkauzenetét, és támogassuk stratégiai célkitűzéseinket, melyek alapja, hogy egy modern, megbízható és ügyfélközpontú vállalatot építünk. Ezzel összhangban az UNIQA brand is korszerű, letisztult és emberközpontú, az új megjelenésünk pedig immár vizuálisan is ezt hangsúlyozza.

We helped our colleagues in the Ukraine

We have 850 colleagues working for the Ukraine subsidiary of UNIQA Group, of which 124 had to flee the country when the war erupted. Almost 100 of them sought refuge in Hungary for shorter or longer periods of time so we extended our support to 30 families in total between March and August 2022. We provided transfer to facilitate their arrival in Budapest and provided them with accommodation in apartments where they were housed until the end of August and we also organised a fund-raising drive among our employees dedicated to contributing to their day-to-day living. Their greatest support, however, came from our 20 volunteer colleagues who helped them take care of their most urgent business for months while another 30 volunteers contributed administrative and organisational support. It is apparent that providing assistance for months on end not only required the reallocation of financial resources but also our employees joining forces. We are proud that their dedicated and generous contribution enabled us to provide significant assistance to our Ukrainian colleagues in need.

Our CEO achieved high professional recognition

Serving as CEO of UNIQA Biztosító since 1 January 2021, Julianna Dinsdale became a member of the Executive Management of the Association of Hungarian Insurance Companies (MABISZ) in April 2022. It is also a great honour for our Company that our CEO was elected Vice-President of MABISZ, working with President Mihály Erdős towards promoting the growth of the insurance sector.

We have a new image

One of our key milestones in 2021 was announcing our new mid-term strategy, UNIQA 3.0, charting an ambitious growth path for us. Following our new strategy, in 2022, UNIQA's image was revamped in all countries of the Group, including Hungary. By introducing a new image, we wanted to reinforce UNIQA's brand message and promote our strategic objectives based on building a modern, reliable and customer-focused company. Accordingly, the UNIQA brand is modern, clear and people-oriented, as now highlighted by our new visual identity.

Általános információk

General Information

A társaság részvényesei | Ownership structure

UNIQA Österreich Versicherungen AG
(4 079 160 eFt, azaz 100% - 2020.12.08-tól)
(HUF 4,079,160 thousand, that is 100% - from 08.12.2020)
Cégjegyzékszám | Company registration Number:
FN 63197m
AT-1029 Wien, Untere Donaustraße 21.

Igazgatóság | Management Board

Dinsdale Julianna vezérigazgató | CEO
Thomas Dockal igazgatósági tag |
Management Board Member
Herbert Schellmann igazgatósági tag |
Management Board Member
Zubor Tibor igazgatósági tag |
Management Board Member

Felügyelőbizottság | Supervisory Board

A felügyelőbizottság elnöke | The chairman of the Supervisory Board: *Kurtisz Krisztián*
A felügyelőbizottság tagjai | The members of the Supervisory Board: *Olivera Böhm, Adel Bahtanovic, Wolf Christoph Gerlach, Kurt Svoboda, Johannes Porak* (2022.09.28-ig | until 28.09.2022.), *Georgios Bartzis* (2022.09.18-től | from 28.09.2022.)

Bit. szerinti egyéb vezetők | Other Senior Staff Members as specified in the Insurance Act

dr. Jósvai Nóra Ada Vezető jogász | Head of Legal
Kiss Mariann Pénzügyi és számviteli igazgató |
Finance and Accounting Director
Azaryné Sebestyén Edit Belső ellenőrzési igazgató |
Internal Audit Director
Sághy Balázs Kockázatkezelési igazgató |
Risk Management Director
Kiss Réka Vezető aktuárius | Chief Actuary
dr. Verle Katalin Megfelelőségi vezető | Compliance officer

Székhely, központi ügyfélszolgálat |

Headquarters, Central Customer Service
1134 Budapest, Róbert Károly krt. 70-74.
Telefon: +36 1 5445-555, +36 20 5445-555,
+36 30 5445-555, +36 70 5445-555
Telefax: +36 1 2386-060
Internet: www.uniqa.hu
E-mail: info@uniqa.hu

Prémium ügynökségek | Key agencies

1032 Budapest, Ágoston utca 16., fsz.
1039 Budapest, Heltai Jenő tér 15.
1095 Budapest, Dandár utca 9-11.
1148 Budapest, Adria sétány 8/E
2030 Érd, Budai út 24.
2330 Dunaharaszti, Fő út 146.
2364 Ócsa, Falu Tamás utca 9.
2800 Tatabánya, Előd vezér utca 1., fsz.
3530 Miskolc, Erzsébet tér 2.
4028 Debrecen, Kassai út 129.
5000 Szolnok, Mészáros Lőrinc utca 2. II. 1.
6000 Kecskemét, Kölcsey utca 7/A
6722 Szeged, Honvéd tér 5/B
7400 Kaposvár, Honvéd utca 2.
7621 Pécs, Citrom utca 2.
8000 Székesfehérvár, Károly J. utca 2.
8200 Veszprém, Hoffer Ármin sétány 2.
8800 Nagykanizsa, Csengery utca 7.
8900 Zalaegerszeg, Kisfaludy utca 15-17.
9022 Győr, Bástya utca 45.
9500 Celldömök, Erzsébet királyné utca 1.

Az UNIQA Biztosító Zrt. Igazgatósága

Management board of the UNIQA Biztosító Zrt.



Herbert Schellmann

igazgatósági tag, Pénzügyi és Kockázatkezelési Igazgatóság
Management Board Member, CFRO

- Kockázatkezelés
- Pénzügy és számvitel
- Teljesítménymenedzsment
- Vagyonkezelés
- Aktuáriusok
- Compliance
- Üzemeltetés
- Beszerzés
- Viszontbiztosítás

- Risk Management
- Finance and Accounting
- Performance Management
- Asset Management
- Actuaries
- Compliance
- Facility Management
- Procurement
- Reinsurance

Thomas Dockal

igazgatósági tag, Lakossági Üzletág
Management Board Member,
Retail Business

- Lakossági termék és direkt értékesítés
- Direkt értékesítés kimaradt
- Exkluzív értékesítés
- Partner értékesítés

- Retail Products and Direct Sales
- Direct Sales
- Exclusive Sales
- Partner Sales

Dinsdale Júlia

vezérigazgató
CEO

- Belső Ellenőrzés
- Informatika
- Jog
- HR és Brand
- Transzformáció és Ügyfél-menedzsment
- Bankbiztosítás
- Kárkontroll és fejlesztés
- Operáció

- Internal Audit
- IT
- Legal
- HR and Brand
- Transformation and Client Management
- Bancassurance
- Claims Control and Development
- Operation

Zubor Tibor

igazgatósági tag, Vállalati Üzletág
Management Board Member,
Corporate Business

- Vállalati személybiztosítások
- Vállalati nem-élet biztosítások
- Vállalati üzletfejlesztés
- Tender és kiemelt alkuszok

- Corporate personal insurances
- Corporate non-life insurances
- Corporate Business Development
- Tender and Key Broker Sales

Gazdasági környezet

Economic environment

Az IMF 2022 októberi jelentése szerint világgazdaság 2022-ben 3,4%-kal bővült a 2021-es 6%-os növekedéshez képest. A következő évre az elemzők további, bár némileg kisebb mértékű, mintegy 2,9%-os növekedésre számítanak, ahogy a világgazdaság folytatja a normalizálódást a koronavírus-járvány negyedik évében. Az egyes régiókat tekintve mindenütt stabil növekedés volt megfigyelhető, mind a fejlett, mind a fejlődő országok növekedési üteme elfogadható volt 2022-ben. Az eurozónában 5,2%-os bővülést 3,5%-os növekedés követte, ezen belül a spanyol gazdaság 5,2%-os növekedése emelhető ki. A feltörekvő piacon 6,6%-os ugrás után, átlagban 3,9%-os növekedés volt megfigyelhető, de nagy volt az országok közti eltérés. Míg India GDP-je 6,8%-kal növekedni tudott, addig az orosz gazdaság már 2,2%-kal zsugorodott. Magyarországon a gazdasági növekedés üteme elérte a 4,9%-ot 2022-ben, míg az EU 2023-ban 0,6%-os, a magyar kormány nagyjából 0-1%-os gazdasági növekedésre számít hazánk esetében.

A 2022-es gazdasági folyamatokat Magyarországon a koronavírus-járvány lezárulása, valamint az orosz-ukrán háború okozta energetikai és gazdasági következmények határozták meg. Gazdasági teljesítmény szempontjából felemás évet zárt Magyarország, hiszen az év első felében még 6-7% körüli éves GDP bővülési ütemet erősen fűtötte a gazdasági szereplők, elsősorban a háztartások számára kiengedett élénkítési lépések sorozata (családosok számára történő szja visszatérítés, fegyverpénz, tizenharmadik havi nyugdíj és nyugdíjprémium), ami a többletfogyasztáson keresztül magasán tartotta a dinamikát. A gazdaságélénkítési lépések ára azonban mind a költségvetési hiány magas szinten ragadásában, mind a keresleti infláción keresztül legalább részben a fogyasztói inflációs folyamatokban tetten érhető volt. Oroszország Ukrajna ellen indított katonai inváziója 2022 február 24-e óta alapjaiban irt újra sok mindent, de Magyarország szempontjából talán leginkább az energiahordozó importtal kapcsolatos kilátásokat tette bizonytalanná. Az Európai Unió által elfogadott szankciós csomagok eredményeképp az Oroszországból érkező energiahordozó- és nyersanyagimport gyakorlatilag leállt Európa irányába. Az év végén Magyarország volt az egyetlen uniós tagország, amely Oroszországból még földgázt importált a Török Áramlat vezetékén keresztül.

According to the IMF report of October 2022, the global economy grew by 3.4% in 2022 compared to a 6% growth in 2021. Analysts expect further, albeit somewhat slower growth for the coming year (+2.9%) as the global economy continues to normalise in the fourth year of the coronavirus pandemic. Stable growth was observed across individual regions: both developed and developing economies exhibited an acceptable growth rate in 2022. In the Eurozone, the 5.2% growth was followed by a 3.5% growth, a 5.2% upturn in the Spanish economy being particularly noteworthy. After a 6.6% surge, an average growth of 3.9% was seen in emerging markets, although with significant cross-country divergence. While GDP in India was up 6.8%, the Russian economy shrunk by 2.2%. In Hungary, the economic growth rate reached 4.9% in 2022. As for 2023, while the EU projects a 0.6% growth, the Hungarian Government expects a growth of around 0-1% for Hungary.

In 2022, economic developments in Hungary were shaped by the culmination of the coronavirus pandemic and the ramifications of the Russo-Ukrainian War on energy and the economy. In terms of economic performance, the year was a mixed bag for Hungary as an annual GDP growth rate of around 6-7% in the first half of the year was strongly driven by a series of recovery measures benefiting economic actors, primarily households (personal income tax refund for those with children, one-off benefit for law enforcement officers, thirteenth-month pension payment and pension premium), keeping the level of dynamism high through increased consumption. The cost of these economic recovery measures, however, became apparent in both government deficit being stuck at a high level and consumer inflationary developments instigated, at least partially, by demand pull inflation. Since 24 February, 2022, the military invasion of Ukraine by Russia has redefined many things, but when it comes to Hungary, it has probably made the outlook for energy imports most uncertain. As a result of the packages of sanctions adopted by the European Union, imports of energy sources and raw materials to Europe have virtually ceased. At the end of the year, Hungary was the only EU Member State to import natural gas from Russia through the TurkStream pipeline. Furthermore, in the last month of the year, prohibitions

Emellett az év utolsó hónapjában életbe léptek a kőolajimporttal kapcsolatos tilalmak és az orosz olajra ársapkát vezettek be, továbbá 2023 elejétől már a finomított olajszármazékok behozatala is tilalom alá esett. Azon európai országok számára, melyek nem rendelkeznek tengerparttal, igen nehéz középtávú helyzet állt elő, hiszen az eddig szinte teljesen orosz energiainport kiváltása jelentős nehézségekbe ütközött. Ez alól Magyarország sem kivétel, emiatt az energiaárak elszállása okozta gazdasági bizonytalanság különösen nagy erővel sújtott le a magyar gazdaságra. A kormány kénytelen volt a magas árak miatt először a rezsicsökkentés egy részét, majd pedig az üzemanyag-ársapkát elengedni. A vállalati szektor számára elérhető piaci energiaárak sokszorozódása különösen a kis- és középvállalati szektor számára jelent nagy kihívást. Mindezek következtében az év második felére Magyarország technikai recesszióba süllyedt, hiszen mind a harmadik-, mind a negyedik negyedévi kibocsátás csökkent az azt megelőző negyedévhez képest. Eközben a fogyasztói infláció mértéke évvégére 25% fölé emelkedett (ezen belül az élelmiszerár infláció dinamikája elérte az 50%-ot).

2022 I-III. negyedévében a súlyos aszály sújtotta mezőgazdaság kivételével mindegyik nemzetgazdasági ágban nagyobb volt a hozzáadott érték volumene, mint egy évvel korábban. Az ipar továbbra is a gazdasági növekedés egyik motorjának számított, amiben fontos szerepet játszottak a közelmúlt beruházásai révén létrejött új termelőkapacitások. Kiemelkedően, 36%-kal bővült a szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás, amiben még a Covid19-járvány miatti alacsony bázis is szerepet játszott, de már a pandémia előtti szintet is jóval meghaladta a nemzetgazdasági ág teljesítménye. A szállítás, raktározás és a művészet, szabadidő, egyéb szolgáltatás hozzáadott értékének volumene 17, illetve 12%-kal emelkedett az egy évvel korábbihoz képest. Azokban a szolgáltató ágakban is folytatódott a növekedés, amelyek teljesítménye már egy évvel korábban is magas szinten volt: a pénzügyi szolgáltatások, a kereskedelem és az információ, kommunikáció 6-10%-kal bővültek. Az építőipar teljesítménye is nőtt, de a II. és a III. negyedévben már igencsak visszafogott mértékben.

A háztartások tényleges fogyasztásának volumene 7,9%-kal nagyobb volt, mint 2021 I-III. negyedévében, számottevően hozzájárulva a gazdasági növekedéshez. A fogyasztásnak jelentős lökést adtak az év elején folyósított többletforrások, az szja-visszatérítés és a 13. havi nyugdíj kifizetése. Az infláció felpörgésével azonban a háztartások pénzügyi mozgástere is szűkülte, a III. negyedévben már a korábbiaknál kisebb mértékben nőtt a fogyasztás volumene. A háztartásoknál jóval kisebb súlyú közösségi fogyasztás az I. negyedévben emelkedett az egy évvel korábbihoz képest, a II. és a III. negyedévben viszont kissé mérséklődött, amiben az állami kiadáscsökkentő lépések is szerepet játszottak.

related to oil took effect and a price cap on Russian oil was introduced and, since early 2023, imports of refined oil products have also been subject to a ban. This presented landlocked European countries with a very difficult situation in the medium term as they are facing challenges in trying to replace energy imports that almost solely originated from Russia up to that point. Hungary is no exception; as a result, the Hungarian economy was hit particularly hard by the economic uncertainty caused by skyrocketing energy prices. Due to soaring prices, the government was forced to let go of a part of utility price reduction and, subsequently, the fuel price cap. With energy market prices available to the corporate sector increasing many times over, small- and medium-sized enterprises in particular are faced with great challenges. Consequently, by the second half of the year, Hungary fell into technical recession as both its third- and fourth-quarter output contracted compared to the previous quarter. Meanwhile, consumer inflation rate exceeded 25% by the end of the year (including food price inflation dynamics reaching 50%).

In Q1-Q3 2022, value-added volume was higher year-on-year in all sectors of the national economy, except for agriculture that was affected by severe drought. Industry was still one of the drivers of economic growth, with significant contributions from new production capacities created through recent investments. In particular, the hotel, restaurant and catering sector experienced a 36% growth, which was also attributable to a low baseline owing to the COVID-19 pandemic; however, this sector significantly outperformed even pre-pandemic levels. For transportation and storage and for arts, entertainment, recreation and other service activities, the year-on-year increase in value-added volume was 17% and 12%, respectively. Growth was also sustained in service sectors where output had already been reaching high levels a year earlier, with the financial services, trade, information and communication sectors growing by 6-10%. Construction output also increased, albeit at a significantly reduced level in both Q2 and Q3.

The volume of actual household consumption was 7.9% higher compared to Q1-Q3 2021, substantially contributing to economic growth. Consumption was considerably boosted by the additional resources, i.e. the personal income tax refund and the thirteenth-month pension payment, disbursed at the beginning of the year. With inflation ramping up, however, the financial wiggle room of households has also contracted, with consumption volume growing at a decelerated rate in Q3 than during the preceding period. Having considerably less significance than household consumption, public consumption in Q1 grew year-on-year; however, in Q2 and Q3, it somewhat slowed down for reasons including measures taken by the government to reduce expenditure.

A beruházási aktivitástól függő bruttó állóeszköz-felhalmozás volumene 6,4%-kal nőtt az egy évvel korábbihoz képest. A felhalmozás jelentős részét lefedő beruházások esetében 2022 I-III. negyedévében folytatódott a 2021 II. negyedévében kezdődött bővülés. A 9 978 milliárd forint összértékű fejlesztés volumene 7,9%-kal meghaladta az előző év azonos időszakit, amivel időarányosan rekordszintre emelkedett.

A beruházások élénkülésében az I. negyedévben még a vállalkozások fejlesztései játszották a főszerepet, a II.-ban a háztartások, a III. negyedévben pedig ismét a vállalkozások növekvő aktivitása járult hozzá nagyobb mértékben a beruházások bővüléséhez. A beruházási teljesítmény 55%-át megvalósító, legalább 50 főt foglalkoztató vállalkozások fejlesztéseinek volumene az I-III. negyedév folyamán 8,6%-kal nőtt az előző év azonos időszakához képest. A beruházások 11%-át realizáló költségvetési szerveknél viszont a szigorodó költségvetési politika hatására 6,7%-os csökkenés következett be. A központi közigazgatási szervek beruházásai – a szűkülő források miatt – az I. és a III. negyedévben is jelentősen elmaradtak az előző év azonos időszakától.

Az orosz-ukrán háború árnyékában a háztartások megtakarítási rátája és hajlandósága továbbra is magas maradt. Az elsődleges nyertes továbbra is a készpénz és folyószámla betét volt, de a lakossági állampapírok állománya is tovább bővült, emellett a közvetlen részvény tulajdonlás, illetve az életbiztosítási tartalékok növekedése is jelentősnek volt mondható.

2022-ben a nagyon felerősödő inflációs nyomás hatására tovább szigorodott az MNB monetáris politikája; egy sor likviditásszűkítő intézkedés mellett a jegybanki alapkamat egészen 18%-ig emelkedett, illetve a monetáris transzmissziós eszköztár jelentősen egyszerűsödött.

A magyar kötvénypiac „modern kori történetének” legrosszabb évét zárta. A hozamgörbe teljes szakaszán drámai mértékű hozamemelkedés következett be, például a 10 éves állampapír esetén a 4,5%-os hozamszintről 9%-ig emelkedett a másodlagos piaci hozam, de 2022 őszén a 11%-os, hosszútávon fenntarthatatlan szintet is elérte a 10 éves magyar állampapír hozama. A hazai kötvénypiac egészét mérő hozammutató, a MAX Composite index soha nem látott mértékű, 15%-os veszteséget mutatott az év végére és nem szabad elfelejteni, hogy már 2021-ben is 11%-ot vesztett az index az értékéből.

The volume of gross fixed capital formation depending on investment activity went up by 6.4% year-on-year. In Q1-Q3 2022, investments, making up a significant portion of capital formation, continued the growth trajectory started in Q2 2021. Worth HUF 9,978 billion in total, development volume was up 7.9% year-on-year, hitting a record high on a pro rata basis.

Development activities of businesses were also key to boosting investment in Q1, while the largest contributor to investment growth was the intensifying activity of households in Q2 and recurrently that of businesses in Q3. Accounting for 55% of investment output, the development volume of businesses with 50 or more employees showed a 8.6% year-on-year growth in Q1-Q3. Budgetary authorities, generating 11% of investments, however, experienced a 6.7% decline due to budgetary austerity. Due to dwindling resources, investments by central administrative bodies declined year-on-year in Q1 and Q3.

Against the backdrop of the Russo-Ukrainian War, households' savings rate and willingness to save remained at high levels. Cash and current account savings remained the primary winners but government securities holdings also increased in the household sector. In addition, the growth in direct shareholdings and life insurance reserves was also significant.

In 2022, increasing inflationary pressures prompted the MNB to tighten its monetary policy; in addition to a series of liquidity absorption measures, the central bank policy rate was increased to 18% and the monetary transmission toolset became very limited.

This year was the worst in the “modern history” of the Hungarian bond market. There was a drastic increase in bond yields over the entire yield curve; for 10-year government bonds, for example, secondary-market yield rose from 4.5% to 9% before reaching 11% in autumn 2022, a level unsustainable in the long term. The MAX Composite index – measuring the total return of the domestic bond market as a whole – exhibited an unprecedented 15% drop by the end of the year and it should also be noted that the index fell 11% in 2021.

Üzleti terület és üzletmenet

Business lines and business development

A külső kihívások ellenére felül tudtuk múlni az előző évre meghatározott terveinket, különösen a stratégiai területnek számító nem-élet üzletágunkban, ahol 2022-ben 15%-os növekedést realizáltunk. A növekedés nagy része a fókusz termékeinkhez – gépjármű-, háztartás- és balesetbiztosításokhoz – kapcsolódott, emellett a vállalati ágazat új FLEXA terméke is nagyban hozzájárult ehhez. Ugyanakkor kijelenthetjük, hogy a vagyontulajdonosok minden aktív üzletágában növekedni tudtunk.

A jelenlegi nehéz piaci helyzet ellenére, mely ügyfeleinket is érinti, stratégiai intézkedéseinknek köszönhetően jelentősen növelni tudtuk szerződéseink számát fókusztermékeink esetében, különösen a háztartási és balesetbiztosítások területén.

2022-ben valamennyi megvalósult stratégiai és operatív kezdeményezésünk és tevékenységünk hozzájárult az ügyfelelégedettség növeléséhez és fenntartásához, így az új ügyfelek számának növekedése mellett az általános ügyfelelégedettségi mérésünkben is 4,8-as mutatószámot tudtunk elérni.

Ügyfeleink számára nyújtott szolgáltatásaink a tavalyi év során is kiemelt prioritást élveztek. 2022-ben is folytattuk az ügyfélfolyamatok fejlesztését és újratervezését a stratégiai célok és a még magasabb ügyfelelégedettségi eredmények elérése érdekében, mindemellett az új távértékesítési folyamat, valamint az új digitális ügyfélfolyamatok megtervezésére, kioldozására és bevezetésére összpontosítottunk.

Stratégiai irányainkkal összhangban a digitális átalakulás iránti elköteleződésünk mind az értékesítés, mind a szolgáltatások területén számos automatizált értékesítési folyamatot és hatékonyabb belső munkafolyamatokat eredményezett. Leraktuk az adatvezérelt döntéshozatal alapjait, és elköteleztük magunkat amellett, hogy a jövőben minden csatornán a

Despite external challenges, we managed to outperform our plans for last year, particularly in our non-life business, a strategic area where we achieved a 15% growth in 2022. This growth is largely attributable to our focus products, including motor, household and accident insurance, with the new FLEXA product being another significant contributor in the corporate business line. At the same time, it can be said that we were able to grow in all active business lines in property insurance.

Despite the current difficult market situation that also affects our customers, the strategic measures we took led to a considerable increase in the number of policies in our focus products, especially in household and accident insurance.

All strategic and operational initiatives and activities we implemented in 2022 contributed to maintaining and improving customer satisfaction; as a result, in addition to expanding our customer base, we scored 4.8 in our customer satisfaction survey.

The services provided to our customers remained our top priority last year. In 2022, we continued to improve and redesign customer-facing processes in order to achieve our strategic objectives and even higher customer satisfaction scores, while also focusing on designing, developing and implementing a new distance sales process and new digital customer processes.

In line with our strategic directions, our commitment to digital transformation in both sales and services resulted in a wide range of automated sales processes and more efficient internal workflows. We laid the foundations of our data-driven decision-making and are committed to ensure the best value creation and smoother user experience to our

legjobb értékteremtést és gördülékenyebb felhasználói élményt biztosítunk ügyfeleink számára, kiépítve ehhez a fejlett adatvezérelt technológiákat.

A lakossági üzletágban változatlanul a minél jobb értékajánlat kialakítására fókuszálunk end-to-end ügyfélutak megtervezésével, melyeket valós ügyfeligények alapján alakítunk ki. Folytattuk a digitális csatornáink további fejlesztését is, hogy biztosítsuk ügyfeleink többcsatornás kiszolgálását.

A vállalati üzletág új működési modellt, folyamatokat és szervezeti felépítést vezetett be 2022 májusában. A szervezeti megújulással a célunk az, hogy a vállalati biztosítások piacán a lehető legközelebb kerüljünk értékesítési partnereinkhez, és még magasabb színvonalon szolgáljuk ki minden ügyfelünket. Három régiót alakítottunk ki: Nyugati, Központi és Keleti régió, ez a felosztás kifejezetten a vállalati terület teljeskörű kiszolgálását célozza. A régiók vezetői a vállalati biztosítások szakértői, és minden partnerünket segítik a vállalati biztosítások tekintetében.

Vagyonbiztosítások

A folyamatos kár- és költségkontrollnak, valamint az időben végrehajtott árazási intézkedéseknek köszönhetően a 2022-ben tapasztalt kiugró inflációs környezet ellenére is pozitív biztosítástechnikai eredménnyel zárt az ágazat.

A nem-élet biztosítások terén továbbra is fő fókuszban az ügyfélfolyamataink optimalizálása és standardizálása állt. Mind lakossági, mind vállalati üzletágunk arra összpontosított, hogy modern, gyors és kiemelkedő szolgáltatást nyújtson ügyfelei számára. A folyamatvezérelt lakossági ügyfélkiszolgálás során teljes mértékben, a termékkonceptiótól kezdve az értékesítésen át egészen a kárrendezésig az ügyfélműveletre összpontosítottunk. Törekvéseink eredményének visszamérése érdekében, valamint a folyamataink további optimalizálása céljából új ügyfélelégedettség-mérési rendszert vezettünk be.

A lakossági nem-élet üzletágot is jelentős kihívás elé állította az év második felében különösen felgyorsuló inflációs környezet. Azonban a kárinfláció folyamatos nyomon követésével, továbbá a piaci változásokra adott gyors és hatékony válaszokkal biztosítottuk, hogy a volatilis környezet ellenére ügyfeleink biztosítási védelme megfelelő legyen, valamint kár esetén a mai árszinteknek megfelelő kompenzációban részesüljenek. A nehéz piaci körülmények között is sikerült a stratégiánkban szereplő fókusz termékek területén jelentős növekedést elérni: a lakás valamint gépjármű biztosításoknál.

customers through all channels in the future, deploying the required advanced data-driven technology.

In the retail business line, we are still focusing on offering the best possible value proposition by charting end-to-end customer journeys designed on the basis of real customer needs. We continued the improvement of our digital channels to put in place multichannel customer service.

The corporate business line introduced a new operational model, processes and organisational structure in May 2022. Our organisational reform is aimed at being as close as possible to our sales partners in the market for corporate insurance and to serve all our customers to an even higher standard. We established three regions, Western, Central and Eastern, with the specific aim of providing full service in the corporate sector. Heads of regions are experts in corporate insurance and assist all our partners in corporate insurance issues.

Property insurance products

Thanks to a continuous loss and cost control, and timely pricing measures, the business line had a positive technical result despite the extremely high inflationary environment seen in 2022.

In the field of non-life insurance, the main focus remained on the optimization and standardization of our customer-facing processes. Both our retail and corporate businesses concentrated on providing modern, fast and outstanding service to their customers. In process-driven retail customer service, we focused entirely on customer experience, from the inception of the product concept through sales to claims settlement. In order to back-test the results of our efforts and optimize our processes, we implemented a new customer satisfaction measurement system.

The retail non-life business also faced considerable challenges in the second half of the year, particularly due to the accelerating inflationary environment. However, by continuously monitoring loss inflation and giving prompt and effective response to changes in the market, we were able to ensure that customers have adequate insurance protection despite the volatile environment and that claims are compensated at current price levels. Although facing difficult market conditions, we managed to achieve significant growth in focus products set out in our strategy: in case of both home and motor vehicle insurance.

A 2022-es év egyik kiemelt projektje volt Társaságunk Minősített Fogyasztóbarát Otthonbiztosítási pályázatának elkészítése, melynek eredményeként sikeresen elnyertük a minősítést, és 2023.01.13-án el is indult a termék értékesítése.

A vállalati üzletágban célzottan azokon a területeken sikerült a legnagyobb növekedést elérni, ahol a legnagyobb nyereségtermelő képességgel rendelkezünk: kiemelten a nem-élet, nem gépjármű ágazatokban (vállalati vagyonbiztosítások, technikai biztosítások, szállítmány biztosítások). Ezen ágazatok esetében is kiemelt figyelmet fordítottunk a kárinfláció elensúlyozására.

Személybiztosítások

A 2022-es év kihívásokkal teli, mégis sikeres üzleti év volt a személybiztosítási területen is.

Egyéni személybiztosítási oldalon elsősorban balesetbiztosítási, míg másodsorban életbiztosítási termékeink járultak hozzá díjbevételünk növekedéséhez.

A balesetbiztosítási díjnövekményhez jelentős mértékben hozzájárult a lakosság járványhelyzetet követően megemelkedett öngondoskodási hajlandósága, amelyre építve év közepén tovább szélesítettük a balesetbiztosítási termékünk által kínált fedezetek körét. Az életbiztosítási új szerzésünk is megközelítőleg elérte a kiemelkedően kedvező, 2021-es évi teljesítményünket, az év során folyamatosan tapasztalható inflációs nyomás ellenére, amely a megelőző évhez viszonyítva lényegesen lecsökkentette a lakosság megtakarítási hajlandóságát. További, a megtakarítási termékek értékesítését nehezítő körülményként kísérte végig a 2022-es évet a globális szinten tapasztalt jegybanki kamatemelési ciklus, amely kedvezőtlenül hatott a befektetési termékek értékeltségére.

A befektetési egységhez kötött életbiztosításaink esetén a fenntarthatóságot szolgáló eszközalapokat vezettünk be és külön figyelmet szentelünk az értékesítést megelőző ügyfeligény felmérés során ügyfeleink fenntarthatósági preferenciáinak felmérésére.

A Vállalati területen a 2022-es évben megújítottuk az élet-, baleset- és betegségbiztosítási igényeket is lefedő kockázati termékeinket, melynek köszönhetően újabb szegmenseket tudtunk megcélolni, ezzel is hozzájárulva az ágazat növekedéséhez.

One of our priority projects in 2022 was drawing up our application for Certified Customer-Friendly Home Insurance which earned us the certification and we started selling the product on 13 January 2023.

In the corporate business line, we achieved the strongest growth specifically in areas where we have the greatest earnings potential, particularly in the non-life and non-vehicle business lines (corporate property insurance, technical insurance, cargo insurance). We gave special attention to counteracting inflation in these business lines as well.

Personal insurance

2022 was a year full of challenges, yet a successful business year for the personal insurance business line.

In the individual personal insurance business, the largest contributors to growth in our premium revenues were primarily our accident insurance products and secondly our life insurance products.

Customers' increased willingness to take up self-support after the pandemic made a significant contribution to the increase in accident insurance premiums and, building on that, we further expanded the range of coverage offered by our accident insurance products mid-year. Our new acquisitions in life insurance came close to the level of our outstanding performance in 2021, despite the inflationary pressures felt throughout the year, considerably reducing households' propensity for saving compared to the previous year. Another factor that made selling savings products harder throughout 2022 was the interest rate hike cycle of central banks globally, which had a negative impact on the valuation of investment products.

For our unit-linked life insurance products, we introduced sustainability-driven asset funds and gave particular focus to identifying the sustainability preferences of our customers during pre-sales customer needs assessment.

In the corporate business line, we updated our risk product covering life, accident and health insurance needs in 2022 and we were able to target additional segments as a result, contributing to growth in the business line.

Üzletmenet 2022

Business operations 2022

Eszközök | Assets

adatok mFt-ban
In HUF million

A tétel megnevezése	2021.12.31. 12.31.2021.	2022.12.31. 12.31.2022.	Élet Life	Nem-élet Non-life	Nem bizt. tev. Non-insurance activities	Description
A. Immateriális javak	947	1100	330	770	0	Intangible assets
B. Befektetések	38 769	40 782	10 629	30 153	0	Investments
I. Ingatlanok	0	0	0	0	0	Land and buildings
ebből: saját használatú ingatlanok	0	0	0	0	0	of which: property in own use
II. Befektetések kapcsolt vállalkozásokban	654	648	0	648	0	II. Investments in related companies
1. Tulajdoni részesedést jelentő befektetés anya- és leányvállalatban	648	648	0	648	0	1. Ownership shares in parent and subsidiary companies
2. Hitelviszonyt megtestesítő értékpapír anya- és leányvállalattól, anya- és leányvállalatnak adott kölcsön	0	0	0	0	0	2. Debt securities from and loans to parent and subsidiary companies
3. Tulajdoni részesedést jelentő befektetés közös vezetésű vállalkozásban	6	6	0	0	0	3. Ownership shares in joint venture companies
4. Hitelviszonyt megtestesítő értékpapír közös vezetésű vállalkozástól, közös vezetésű vállalkozásnak adott kölcsön	0	0	0	0	0	4. Debt securities from and loans to joint ventures companies
III. Egyéb befektetések	38 115	40 134	10 629	29 505	0	III. Other investments
1. Tulajdoni részesedést jelentő befektetés jelentős tulajdoni és egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozásban	0	1 121	0	1 121	0	1. Ownership shares in companies with significant participations and with other holding relationships
2. Hitelviszonyt megtestesítő értékpapír (II/2. és III/4. kivételével)	38 106	39 003	10 619	28 384	0	2. Debt securities (except II/2 and III/4)
3. Részesedési befektetési közösségben (investment pool)	0	0	0	0	0	3. Holding in investment pool
4. Jelzáloggal fedezett kölcsön (II/2. és III/4. és III/5. kivételével)	0	0	0	0	0	4. Mortgaged loans (except II/2, III/4 and III/5)
5. Egyéb kölcsön (II/2. és III/4. és III/4. kivételével)	9	10	10	0	0	5. Other loans (except II/2 and III/4 and III/4)
6. Betétek hitelintézeteknél	0	0	0	0	0	6. Bank deposits
7. Más befektetések	0	0	0	0	0	7. Other investments
IV. Viszontbiztosításba vett biztosítási ügyletből eredő letéti követelések	0	0	0	0	0	IV. Deposit receivables from reinsurance business assumed
V. A befektetések érték helyesbítése	0	0	0	0	0	V. Adjustments for investments
VI. Befektetések értékelési különbözete	0	0	0	0	0	VI. Valuation difference for investments
C. A befektetési egységekhez kötött (unit-linked) életbiztosítások szerződői javára végrehajtott befektetések	135 440	127 302	127 302	0	0	C. Investments executed for holders of unit-linked life insurance policies
D. Követelések	5 474	7 712	2 584	5 128	0	D. Receivables
I. Közvetlen biztosítási tevékenységből származó követelések	4 492	6 047	2 286	3 761	0	I. Receivables from direct insurance transactions
1. Követelések a biztosítási kötvénytulajdonosoktól	3 060	4 194	1 597	2 597	0	1. Receivables from insurance policyholders
ebből: a) kapcsolt vállalkozástól	0	0	0	0	0	of which: a) from related companies
b) jelentős tulajdoni részesedési viszonyban lévő vállalkozástól	0	0	0	0	0	b) from companies in significant holding relationships
c) egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozástól	0	0	0	0	0	c) from companies in other holding relationships

adatok mFt-ban
In HUF million

A tétel megnevezése	2021.12.31. 12.31.2021.	2022.12.31. 12.31.2022.	Élet Life	Nem-élet Non-life	Nem bizt. tev. Non-insurance activities	Description
2. Követelések a biztosítási közvetítőktől	689	517	191	326	0	2. Receivables from insurance brokers
ebből: a) kapcsolt vállalkozástól	0	0	0	0	0	of which: a) from related companies
b) jelentős tulajdoni részesedési viszonyban lévő vállalkozástól	0	0	0	0	0	b) from companies in significant holding relationships
c) egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozástól	0	0	0	0	0	c) from companies in other holding relationships
3. Egyéb közvetlen biztosítási tevékenységből származó követelések	743	1 336	498	838	0	3. Other receivables from insurance business
ebből: a) kapcsolt vállalkozástól	0	0	0	0	0	of which: a) from related companies
b) jelentős tulajdoni részesedési viszonyban lévő vállalkozástól	0	0	0	0	0	b) from companies in significant holding relationships
c) egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozástól	0	0	0	0	0	c) from companies in other holding relationships
II. Követelések viszontbiztosítói ügyletekből	207	811	230	581	0	II. Receivables from reinsurance
ebből: a) kapcsolt vállalkozástól	7	62	0	62	0	of which: a) from related companies
b) jelentős tulajdoni részesedési viszonyban lévő vállalkozástól	0	0	0	0	0	b) from companies in significant holding relationships
c) egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozástól	0	0	0	0	0	c) from companies in other holding relationships
III. Viszontbiztosítóra jutó tartalékrész az életbiztosítási díjtartalékból	0	0	0	0	0	III. Reinsurers' share of life insurance premium reserve
IV. Egyéb követelések	775	854	68	786	0	IV. Other receivables
ebből: a) kapcsolt vállalkozástól	2	1	0	1	0	of which: a) from related companies
b) jelentős tulajdoni részesedési viszonyban lévő vállalkozástól	0	0	0	0	0	b) from companies in significant holding relationships
c) egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozástól	0	0	0	0	0	c) from companies in other holding relationships
V. Követelések értékelési különbözete	0	0	0	0	0	V. Revaluation difference on receivables
VI. Származékos ügyletek pozitív értékelési különbözete	0	0	0	0	0	VI. Revaluation difference (+) on derivative transactions
E. Egyéb eszközök	5 856	5 255	502	4 753	0	E. Other assets
1. Tárgyi eszköz (az ingatlanok kivételével), készletek	1 159	950	285	665	0	1. Tangible assets (without land and buildings), stocks
2. Bankbetétek, pénztár	4 697	4 305	217	4 088	0	2. Bank deposits, cash and cash equivalents
3. Visszavásárolt saját részvények	0	0	0	0	0	3. Repurchased treasury shares
4. Egyéb	0	0	0	0	0	4. Other
F. Aktív időbeli elhatárolások	7 374	8 364	3 313	5 051	0	F. Prepaid expenses and accrued income
1. Kamatok, bérleti díjak	372	396	120	276	0	1. Interest and rentals
2. Halasztott szerzési költségek	4 745	5 257	2 384	2 873	0	2. Deferred acquisition costs
3. Egyéb aktív időbeli elhatárolások	2 257	2 711	809	1 902	0	3. Other prepaid expenses and accrued income
ESZKÖZÖK (aktívák) ÖSSZESEN	193 860	190 515	144 660	45 855	0	TOTAL ASSETS

Források | Liabilities & Equity

adatok mFt-ban
In HUF million

A tétel megnevezése	2021.12.31. 12.31.2021.	2022.12.31. 12.31.2022.	Élet Life	Nem-élet Non-life	Nem bizt. tev. Non-insurance activities	Description
A. Saját tőke	13 316	12 626	7 373	5 253	0	A. Shareholders' equity
I. Jegyzett tőke	4 079	4 079	322	3 757	0	I. Subscribed capital
ebből: visszavásárolt tulajdonosi részesedés névértéken	0	0	0	0	0	of which: repurchased ownership shares at face value
II. Jegyzett, de még be nem fizetett tőke (-)	0	0	0	0	0	II. Subscribed, but unpaid capital (-)
III. Tőketartalék	4 606	4 606	579	4 027	0	III. Capital reserve
IV. Eredménytartalék (+)	3 418	4 632	5 529	-897	0	IV. Profit reserve (±)
V. Lekötött tartalék	0	0	0	0	0	V. Non-distributable reserve
VI. Értékelési tartalék	0	0	0	0	0	VI. Valuation reserve
1. Érték helyesbítés értékelési tartaléka	0	0	0	0	0	1. Valuation reserve from upwards revaluations
2. Valós értékelés értékelési tartaléka	0	0	0	0	0	2. Valuation reserve from fair valuations
ebből: biztosítottakra jutó rész	0	0	0	0	0	of which: share attributable to insured parties
VII. Adózott eredmény	1 213	-691	943	-1 634	0	VII. Profit/Loss after Tax
B. Alárendelt kölcsöntőke	3 690	6 004	0	6 004	0	B. Subordinated loan capital
C. Biztosítástechnikai tartalékok	27 982	29 091	9 864	19 227	0	C. Technical provisions
1. Meg nem szolgált díjak tartaléka [a)+b)]	7 351	8 629	260	8 369	0	1. Provision for unearned premium /a)+b)/
a) Bruttó összeg	12 843	15 648	271	15 377	0	a) Gross amount
b) Viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	-5 492	-7 019	-11	-7 008	0	b) Reinsurers' share of the provision (-)
2. Matematikai tartalékok	8 826	8 353	6 057	2 296	0	2. Actuarial provision
a) életbiztosítási díjtartalék [aa)+ab)]	6 608	6 047	6 047	0	0	a) Life assurance provision [aa)+ab)]
aa) bruttó összeg	6 608	6 047	6 047	0	0	aa) gross amount
ebből viszontbiztosítóra jutó tartalékrész	0	0	0	0	0	of which reinsurers' share
ab) viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (kockázati biztosítás) (-)	0	0	0	0	0	ab) reinsurers' share of the provision (risk insurance) (-)
b) betegbiztosítási díjtartalék [ba)+bb)]	984	1 058	10	1 048	0	b) health insurance premium provision [ba)+bb)]
ba) bruttó összeg	984	1 058	10	1 048	0	ba) gross amount
bb) viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	0	0	0	0	0	bb) reinsurers' share of the provision (-)
c) balesetbiztosítási járadék-tartalék [ca)+cb)]	0	0	0	0	0	c) annuity provision for accident insurance [ca)+cb)]
ca) bruttó összeg	0	0	0	0	0	ca) gross amount
cb) viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	0	0	0	0	0	cb) reinsurers' share of the provision (-)
d) felelősségbiztosítási járadék-tartalék [da)+db)]	1 234	1 248	0	1 248	0	d) liability insurance annuity provision [da)+db)]
da) bruttó összeg	3 877	4 028	0	4 028	0	da) gross amount
db) viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	-2 643	-2 780	0	-2 780	0	db) reinsurers' share of the provision (-)
3. Függekár tartalékok [a)+b)]	9 472	9 908	1 925	7 983	0	3. Provision for outstanding claims [a)+b)]
a) tételes függekár tartalék [aa)+ab)]	7 972	8 392	1 790	6 602	0	a) case provision for out standing claims [aa)+ab)]
aa) bruttó összeg	16 044	16 607	1 817	14 790	0	aa) gross amount
ab) viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	-8 072	-8 215	-27	-8 188	0	ab) reinsurers' share of the provision (-)
b) IBNR tartalék [ba)+bb)]	1 500	1 516	135	1 381	0	b) IBNR provision [ba)+bb)]
ba) bruttó összeg	2 783	2 754	163	2 591	0	ba) gross amount
bb) viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	-1 283	-1 238	-28	-1 210	0	bb) reinsurers' share of the provision (-)
4. Eredménytől függő és független díjvisszatérítési tartalék [a)+b)]	1 130	918	530	388	0	4. Provision for profit-related and non profit-related premium refund [a)+b)]
a) eredménytől függő díjvisszatérítési tartalék [aa)+ab)]	44	92	92	0	0	a) Provision for profit-related premium refund [aa)+ab)]
aa) bruttó összeg	44	92	92	0	0	aa) gross amount
ab) viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	0	0	0	0	0	ab) reinsurers' share of the provision (-)
b) eredménytől független díjvisszatérítési tartalék [ba)+bb)]	1 086	826	438	388	0	b) Provision for non profitrelated premium refund [ba)+bb)]
ba) bruttó összeg	1 164	900	438	462	0	ba) gross amount
bb) viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	-78	-74	0	-74	0	bb) reinsurers' share of the provision (-)
5. Káringadozási tartalék	0	0	0	0	0	5. Equalisation provision

A tétel megnevezése	2021.12.31. 12.31.2021.	2022.12.31. 12.31.2022.	Élet Life	Nem-élet Non-life	Nem bizt. tev. Non-insurance activities	Description
6. Egyéb tartalékok [a)+b)+c)]	1 203	1 283	1 092	191	0	6. Other technical provisions [a)+b)+c)]
a) nagy károk tartaléka	0	0	0	0	0	a) Provision for major losses
b) törlési tartalék [ba)+bb)]	1 198	1 218	1 027	191	0	b) Cancellation provision [ba)+bb)]
ba) bruttó összeg	1 467	1 581	1 027	554	0	ba) gross amount
bb) viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	-269	-363	0	-363	0	bb) reinsurers' share of the provision (-)
c) egyéb biztosítástechnikai tartalék [ca)+cb)]	5	65	65	0	0	c) Other technical provision [ca)+cb)]
ca) bruttó összeg	5	65	65	0	0	ca) gross amount
cb) viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	0	0	0	0	0	cb) reinsurers' share of the provision (-)
D. Biztosítástechnikai tartalékok a befektetési egységekhez kötött (unit-linked) életbiztosítás szerződői javára (1+2)	135 440	127 302	127 302	0	0	D. Technical provisions for holders of unit-linked life insurance policies (1+2)
1. bruttó összeg	135 440	127 302	127 302	0	0	1. Gross amount
2. viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	0	0	0	0	0	2. Reinsurers' share of the provision (-)
E. Céltartalékok	0	240	0	240	0	E. Provisions
1. Céltartalék a várható kötelezettségekre	0	240	0	240	0	1. Provisions for contingent liabilities
2. Céltartalék a jövőbeni költségekre	0	0	0	0	0	2. Provisions for future costs
3. Egyéb céltartalék	0	0	0	0	0	3. Other provisions
F. Viszontbiztosítóval szembeni letéti kötelezettségek	90	90	37	53	0	F. Deposit liabilities to reinsurers
G. Kötelezettségek	8 772	9 980	3 353	6 627	0	G. Liabilities
I. Kötelezettségek közvetlen biztosítási tevékenységből	5 514	5 347	1 982	3 365	0	I. Liabilities from direct insurance
ebből:						of which:
a) kapcsolt vállalkozással szemben	0	0	0	0	0	a) to related companies
b) jelentős tulajdoni részesedési viszonyban lévő vállalkozással szemben	0	0	0	0	0	b) to companies in significant holding relationships
c) egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozással szemben	0	0	0	0	0	c) to companies in other holding relationships
II. Kötelezettségek viszontbiztosítási ügyletekből	953	2 141	31	2 110	0	II. Liabilities from reinsurance
ebből:						of which:
a) kapcsolt vállalkozással szemben	691	1 661	0	1 661	0	a) to related companies
b) jelentős tulajdoni részesedési viszonyban lévő vállalkozással szemben	0	0	0	0	0	b) to companies in significant holding relationships
c) egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozással szemben	0	0	0	0	0	c) to companies in other holding relationships
III. Kötelezettségek kötvénykiadásból	0	0	0	0	0	III. Liabilities from the issuance of bonds
ebből:						of which:
a) kapcsolt vállalkozással szemben	0	0	0	0	0	a) to related companies
b) jelentős tulajdoni részesedési viszonyban lévő vállalkozással szemben	0	0	0	0	0	b) to companies in significant holding relationships
c) egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozással szemben	0	0	0	0	0	c) to companies in other holding relationships
IV. Hitelek	0	0	0	0	0	IV. Loans
ebből:						of which:
a) kapcsolt vállalkozással szemben	0	0	0	0	0	a) to related companies
b) jelentős tulajdoni részesedési viszonyban lévő vállalkozással szemben	0	0	0	0	0	b) to companies in significant holding relationships
c) egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozással szemben	0	0	0	0	0	c) to companies in other holding relationships
V. Egyéb kötelezettségek	2 305	2 492	1 340	1 152	0	V. Other liabilities
ebből:						of which:
a) kapcsolt vállalkozással szemben	1 585	1 647	757	890	0	a) to related companies
b) jelentős tulajdoni részesedési viszonyban lévő vállalkozással szemben	0	0	0	0	0	b) to companies in significant holding relationships
c) egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozással szemben	0	0	0	0	0	c) to companies in other holding relationships
VI. Kötelezettségek értékelési különbözete	0	0	0	0	0	VI. Revaluation difference on liabilities
VII. Származékos ügyletek negatív értékelési különbözete	0	0	0	0	0	VII. Revaluation difference (-) on derivative transactions
H. Passzív időbeli elhatárolások	4 570	5 182	440	4 742	0	H. Accrued expenses and deferred income
1. Bevételek passzív időbeli elhatárolása	0	0	0	0	0	1. Deferred income
2. Költségek, ráfordítások passzív időbeli elhatárolása	4 566	5 181	440	4 741	0	2. Accrued expenses
3. Halasztott bevételek	4	1	0	1	0	3. Accrued assets
FORRÁSOK (PASSZÍVÁK) ÖSSZESEN	193 860	190 515	148 369	42 146	0	TOTAL EQUITY AND LIABILITIES

Eredménykimutatás | Income Statement

adatok mFt-ban
In HUF million

A tétel megnevezése	2021.12.31. 12.31.2021.	2022.12.31. 12.31.2022.	Description
A) Nem-életbiztosítási ággnál			A) Non-life insurance
1. Megszolgált díjak viszontbiztosítás nélkül	23 866	26 755	1. Earned premiums without reinsurance
a) bruttó díj	50 110	57 295	a) gross premiums
b) viszontbiztosítónak átadott díj (-)	-25 706	-29 280	b) ceded reinsurance premiums (-)
c) meg nem szolgáltat díjak tartalékának változása (±)	-997	-2 785	c) change in provision for unearned premium (±)
d) a viszontbiztosító részesedése a meg nem szolgáltat díjak tartalékának változásából (±)	459	1 525	d) reinsurers' share from change in provision for unearned premium (±)
2. Biztosítottaknak visszajuttatandó befektetési eredmény (C/06. sorral egyezően)	0	0	2. Investment profit to be returned to insured parties (same as row C/06)
3. Egyéb biztosítástechnikai bevétel	340	755	3. Other technical income
4. Károk ráfordításai	11 395	13 474	4. Claim expenses
a) kárkifizetések és kárrendezési költségek	11 064	12 890	a) claim payments and claim settlement costs
aa) kárkifizetések	10 022	11 524	aa) claims paid
1. bruttó összeg	21 113	24 653	1. gross amount
2. viszontbiztosító részesedése (-)	-11 091	-13 129	2. reinsurers' share (-)
ab) kárrendezési költségek	1 760	2 049	ab) claim settlement expenses
ac) bevételek kármegtérítésből és kárrend. költségtérítésekből (-)	-718	-683	ac) income from claim refunds and claim settlement cost refunds (-)
b) függő károk tartalékainak változása (±)	331	584	b) change in provision for outstanding claims (±) (case, IBNR)
ba) tételes függő kár tartalék változása (±)	380	594	ba) Change in case provision for outstanding claims (±)
1. bruttó összeg	2 001	774	1. gross amount
2. viszontbiztosító részesedése (-)	-1 621	-180	2. reinsurers' share (-)
bb) IBNR tartalék változása (±)	-49	-10	bb) Change in IBNR provision (±)
1. bruttó összeg	-52	-68	1. gross amount
2. viszontbiztosító részesedése (-)	3	58	2. reinsurers' share (-)
5. Matematikai tartalékok változása (±)	11	135	5. Change in actuarial provision (±)
a) betegbiztosítási díjtartalék változása (±)	69	74	a) changes in health insurance premium provision (±)
aa) bruttó összeg	69	74	aa) gross amount
ab) viszontbiztosító részesedése (-)	0	0	ab) reinsurers' share (-)
b) balesetbiztosítási járadékartalék változása (±)	0	0	b) changes in accident insurance annuity provision (±)
ba) bruttó összeg	0	0	ba) gross amount
bb) viszontbiztosító részesedése (-)	0	0	bb) reinsurers' share (-)
c) felelősségbiztosítási járadékartalék változása (±)	-58	61	c) changes in liability insurance annuity provision (±)
ca) bruttó összeg	-43	151	ca) gross amount
cb) viszontbiztosító részesedése (-)	-15	-90	cb) reinsurers' share (-)
6. Díjvisszatérítési tartalékok változása (±)	-82	-124	6. Change in provision for profit-related and non profit-related premium refund (±)
a) eredménytől függő díjvisszatérítési tartalék változása (±)	0	0	a) Change in provision for profit-related premium refunds (±)
aa) bruttó összeg	0	0	aa) gross amount
ab) viszontbiztosító részesedése (-)	0	0	ab) reinsurers' share (-)
b) eredménytől független díjvisszatérítési tartalék változása (±)	-82	-124	b) Change in provision for non profit-related premium refunds (±)
ba) bruttó összeg	-77	-128	ba) gross amount
bb) viszontbiztosító részesedése (-)	-5	4	bb) reinsurers' share (-)
7. Káringadozási tartalék változása (±)	0	0	7. Change in equalisation provision (±)
8. Egyéb tartalékok változása (±)	-157	-41	8. Change in other technical provisions (±)
a) nagy károk tartalékának változása (±)	0	0	a) Change in provision for major losses (±)
b) törlési tartalék változása (±)	-157	-41	b) Change in cancellation provision (±)
ba) bruttó összeg	-215	54	ba) gross amount
bb) viszontbiztosító részesedése (-)	58	-95	bb) reinsurers' share (-)
c) egyéb biztosítástechnikai tartalék változása (±)	0	0	c) Change in other technical provision (±)
ca) bruttó összeg	0	0	ca) gross amount
cb) viszontbiztosító részesedése (-)	0	0	cb) reinsurers' share (-)
9. Nettó működési költségek	5 026	5 857	9. Net operating costs
a) tárgyévben felmerült szerzési költség	8 840	11 487	a) acquisition costs in the reporting year
b) elhatárolt szerzési költségek változása (±)	-197	-539	b) changes in deferred acquisition costs (±)
c) igazgatási költségek (befektetési költségek kivételével)	5 993	5 447	c) administration costs (except investment costs)
d) viszontbiztosítótól járó jutalékok és nyereségrészesedések (-)	-9 610	-10 538	d) commissions and profit shares due from reinsurers (-)
10. Egyéb biztosítástechnikai ráfordítások	7 164	7 705	10. Other technical expenses
A) BIZTOSÍTÁSTECHNIKAI EREDMÉNY (01+02+03-04±05±06±07+08-09-10)	849	504	A) TECHNICAL RESULT (01+02+03-04±05±06±07+08-09-10)

adatok mFt-ban
In HUF million

A tétel megnevezése	2021.12.31. 12.31.2021.	2022.12.31. 12.31.2022.	Description
B) Életbiztosítási ággnál			B) Life insurance
1. Megszolgált díjak viszontbiztosítás nélkül	30 574	30 448	1. Earned premiums without reinsurance
a) bruttó díj	30 915	30 724	a) gross premiums
b) viszontbiztosítónak átadott díj (-)	-276	-258	b) ceded reinsurance premiums (-)
c) meg nem szolgáltat díjak tartalékának változása (±)	-70	-20	c) change in provision for unearned premium (±)
d) a viszontbiztosító részesedése a meg nem szolgáltat díjak tartalékának változásából (±)	5	2	d) reinsurers' share from change in provision for unearned premium (±)
2. Biztosítástechnikai bevételek befektetésekből	492	382	2. Technical income from investments
a) kapott osztalék és részesedés	0	0	a) dividends and profit shares received
ebből: kapcsolt vállalkozástól	0	0	of which: from related companies
b) egyéb befektetési bevételek	432	316	b) other investment income
ebből: kapcsolt vállalkozástól	0	0	of which: from related companies
ba) biztosítási állományhoz kapcsolódó tárgyi eszközök bevételei	0	0	ba) tangible asset income related to insurance portfolio
bb) kapott kamatok és kamatjellegű bevételek	432	316	bb) interest received and similar income
c) befektetések értékesítésének árfolyamnyeresége, befektetések egyéb bevételei	60	66	c) exchange gain from the sale of investments and other income from investments
d) életbiztosításból allokált befektetési bevétel (C/05. sorral egyezően) (-)	0	0	d) investment income allocated from life insurance (same as row C/05) (-)
3. Befektetések nem realizált nyeresége	20 578	19 387	3. Non-realised gains on investments
ebből: értékelési különbözet	0	0	of which: revaluation difference
4. Egyéb biztosítástechnikai bevétel	703	740	4. Other technical income
5. Károk ráfordításai	19 263	22 281	5. Claim expenses
a) kárkifizetések és kárrendezési költségek	19 809	22 478	a) Claim payments and claim settlement costs
aa) kárkifizetések	19 671	22 298	aa) claims paid
1. bruttó összeg	19 774	22 427	1. gross amount
2. viszontbiztosító részesedése (-)	-103	-129	2. reinsurers' share (-)
ab) kárrendezési költségek	139	181	ab) claim settlement expenses
ac) bevételek kármegtérítésből és kárrend. költségtérítésekből (-)	-1	-1	ac) income from claim refunds and claim settlement cost refunds (-)
b) függő károk tartalékainak változása (±)	-546	-197	b) change in provision for outstanding claims (±) (case, IBNR)
ba) tételes függő kár tartalék változása (±)	-572	-223	ba) Change in case provision for outstanding claims (±)
1. bruttó összeg	-567	-212	1. gross amount
2. viszontbiztosító részesedése (-)	-5	-11	2. reinsurers' share (-)
bb) IBNR tartalék változása (±)	26	26	bb) Change in IBNR provision (±)
1. bruttó összeg	29	39	1. gross amount
2. viszontbiztosító részesedése (-)	-3	-13	2. reinsurers' share (-)
6. Matematikai tartalékok változása (±)	-619	-561	6. Change in actuarial provision (±)
a) életbiztosítási díjtartalék változása (±)	-619	-561	a) change in life assurance provision (±)
aa) bruttó összeg	-619	-561	aa) gross amount
ab) viszontbiztosító részesedése (kockázati biztosítás) (-)	0	0	ab) reinsurers' share (risk insurance) (-)
b) betegbiztosítási díjtartalék változása (±)	0	0	b) changes in health insurance premium provision (±)
ba) bruttó összeg	0	0	ba) gross amount
bb) viszontbiztosító részesedése (-)	0	0	bb) reinsurers' share (-)
c) balesetbiztosítási járadékartalék változása (±)	0	0	c) changes in accident insurance annuity provision (±)
ca) bruttó összeg	0	0	ca) gross amount
cb) viszontbiztosító részesedése (-)	0	0	cb) reinsurers' share (-)
7. Díjvisszatérítési tartalékok változása (±)	-167	-89	7. Change in provision for profit-related and non profit-related premium refund (±)
a) eredménytől függő díjvisszatérítési tartalék változása (±)	-35	47	a) Change in provision for profit-related premium refunds (±)
aa) bruttó összeg	-35	47	aa) gross amount
ab) viszontbiztosító részesedése (-)	0	0	ab) reinsurers' share (-)
b) eredménytől független díjvisszatérítési tartalék változása (±)	-132	-136	b) Change in provision for non profit-related premium refunds (±)
ba) bruttó összeg	-132	-136	ba) gross amount
bb) viszontbiztosító részesedése (-)	0	0	bb) reinsurers' share (-)
8. Káringadozási tartalék változása (±)	0	0	8. Change in equalisation provision (±)
9. Egyéb tartalékok változása (±)	-389	121	9. Change in other provisions (±)
a) nagy károk tartalékának változása (±)	0	0	a) Change in provision for major losses (±)
b) törlési tartalék változása (±)	-373	61	b) Change in cancellation provision (±)
ba) bruttó összeg	-373	61	ba) gross amount
bb) viszontbiztosító részesedése (-)	0	0	bb) reinsurers' share (-)

adatok mFt-ban
 In HUF million

A tétel megnevezése	2021.12.31. 12.31.2021.	2022.12.31. 12.31.2022.	Description
c) egyéb biztosítástechnikai tartalék változása (±)	-16	60	c) Change in other technical provision (±)
ca) bruttó összeg	-16	60	ca) gross amount
cb) viszontbiztosító részesedése (-)	0	0	cb) reinsurers' share (-)
10. Befektetési egységekhez kötött (unit-linked) életbiztosítás tartalékának változása (±)	17 532	-8 137	10. Change in unit-linked life insurance provision (±)
a) bruttó összeg	17 532	-8 137	a) gross amount
b) viszontbiztosító részesedése (-)	0	0	b) reinsurers' share (-)
11. Nettó működési költségek	6 568	6 664	11. Net operating costs
a) tárgyévben felmerült szerzési költség	4 506	4 433	a) acquisition costs in the reporting year
b) elhatárolt szerzési költségek változása (±)	-351	27	b) changes in deferred acquisition costs (±)
c) igazgatási költségek (befektetési költségek kivételével)	2 565	2 331	c) administration costs (except investment costs)
d) viszontbiztosítótól járó jutalékok és nyereségrészesedések (-)	-152	-127	d) commissions and profit shares due from reinsurers (-)
12. Biztosítástechnikai ráfordítások befektetésekből	473	338	12. Technical expenses on investments
a) befektetések működési és fenntartási ráfordításai, ideértve a fizetett kamatokat és kamatjellegű ráfordításokat	172	164	a) operational and maintenance expenses on investments including interest paid and similar expenses
b) befektetések értékvesztése, befektetések visszaírt értékvesztése (±)	98	-25	b) impairment and reversed impairment of investments (±)
c) befektetések értékesítésének árfolyamvesztése, befektetések egyéb ráfordításai	203	199	c) exchange loss on sale of investments, other expenses on investments
13. Befektetések nem realizált vesztesége	8 438	28 802	13. Unrealised loss on investments
ebből: értékelési különbözet	0	0	of which: revaluation difference
14. Egyéb biztosítástechnikai ráfordítások	6	3	14. Other technical expenses
B) BIZTOSÍTÁSTECHNIKAI EREDMÉNY (01+02+03+04-05±06±07±08±09±10-11±12-13-14)	1 242	1 535	B) TECHNICAL RESULT (01+02+03+04-05±06±07±08±09-10±11-12-13)
C) NEM BIZTOSÍTÁSTECHNIKAI ELSZÁMOLÁSOK			C) NON-TECHNICAL SETTLEMENTS
1. Kapott osztalék és részesedés	98	114	1. Dividends and profit shares received
ebből: kapcsolt vállalkozástól	98	114	of which: from related companies
ebből: értékelési különbözet	0	0	of which: revaluation difference
2. Kapott kamatok és kamatjellegű bevételek	816	1 111	2. Interest received and similar income
ebből: kapcsolt vállalkozástól	0	0	of which: from related companies
3. Biztosítási állományhoz kapcsolódó tárgyi eszközök bevételei	0	0	3. Tangible asset income related to insurance portfolio
4. Befektetések értékesítésének árfolyamnyeresége, befektetések egyéb bevételei	95	1 201	4. Exchange gain from the sale of investments, other income from investments
5. Életbiztosításból allokált befektetési bevétel (B/02/d soral egyezően)	0	0	5. Investment income allocated from life insurance (same as row B/02/d)
6. Biztosítottaknak visszajuttatandó befektetési eredmény (-) (az A/02. soral egyezően)	0	0	6. Investment profit to be returned to insured parties (-) (same as row A/02)
7. Befektetések működési és fenntartási ráfordításai, ideértve a fizetett kamatokat és kamatjellegű ráfordításokat	212	260	7. Operational and maintenance expenses on investments including interest paid and similar expenses
ebből: értékelési különbözet	0	0	of which: revaluation difference
8. Befektetések értékvesztése, befektetések visszaírt értékvesztése (±)	253	339	8. Impairment and reversed impairment of investments (±)
9. Befektetések értékesítésének árfolyamvesztése, befektetések egyéb ráfordításai	648	713	9. Exchange loss on investment sales, other expenses on investments
10. Egyéb bevételek	73	113	10. Other income
11. Egyéb ráfordítások	795	3 957	11. Other expenses
D) SZOKÁSOS VÁLLALKOZÁSI EREDMÉNY (±A±B+01+02+03+04+05-06-07-08-09+10-11)	1 265	-691	D) PROFIT/LOSS ON ORDINARY ACTIVITIES (±A±B+01+02+03+04+05-06-07-08-09+10-11)
15. Adófizetési kötelezettség	52	0	15. Tax liability
E) ADÓZOTT EREDMÉNY (±E-15)	1 213	-691	F) PROFIT/LOSS AFTER TAX (±E-15)

Hálásak vagyunk ügyfeleink és partnereink bizalmáért, ahogy eddig is, a jövő évben is az ő érdekeiket tartjuk szem előtt, hiszen sikereink alapja a velük való jó kapcsolat és hosszú távú partneri együttműködés. Köszönjük munkatársainknak, akik vállalatunk alapkövei, hogy nap mint nap segítenek céljaink elérésében.

Budapest, 2023. május

We are grateful for the trust of our customers and partners and we will continue to keep their best interests in mind in the future as we did in the past, knowing that the key to our success is having a good relationship and a long-term partnership with them. We are thankful to our employees, the cornerstones of our Company, for helping us deliver on our goals every day.

Budapest, May 2023

DINSDALE JULIANNA
vezérigazgató | CEO

THOMAS DOCKAL
az Igazgatóság tagja |
Management Board Member

ZUBOR TIBOR
az Igazgatóság tagja |
Management Board Member

