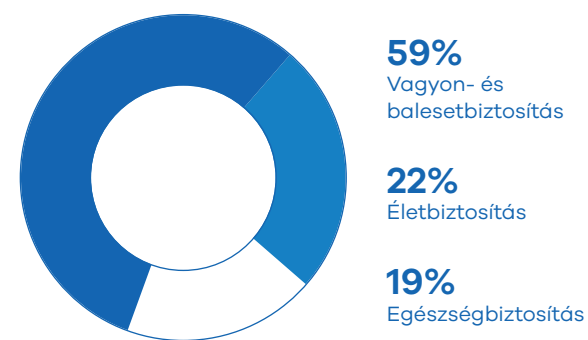


**együtt
egy jobb életért**

UNIQA Európában

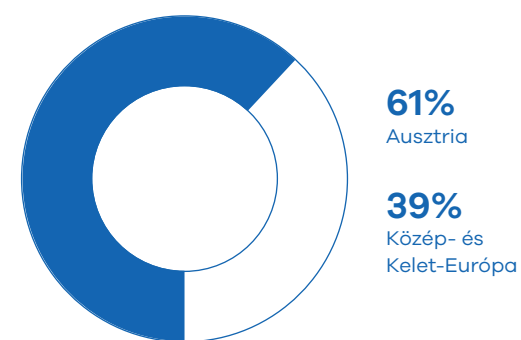
Az UNIQA-csoport az egyik vezető biztosítóvállalat a fő piacain, Ausztriában, valamint Közép- és Kelet-Európában. Mintegy 21 000 munkatársa és kizárólagos értékesítési partnere 17 országban csaknem 17 millió ügyfelet szolgál ki. Ausztriában közel 21%-os piaci részesedésével az UNIQA a második legnagyobb biztosítói csoport. Az UNIQA a közép- és kelet-európai régió 14 országában van jelen: Albániában, Bosznia-Hercegovinában, Bulgáriában, Csehországban, Észak-Macedóniában, Horvátországban, Koszovóban, Lengyelországban, Magyarországon, Montenegróban, Romániában, Szerbiában, Szlovákiában és Ukrajnában. Emellett svájci és liechtensteini biztosítótársaságok is tartoznak az UNIQA-csoporthoz.

Kiegyensúlyozott portfólió...



A díjbevételek megoszlása

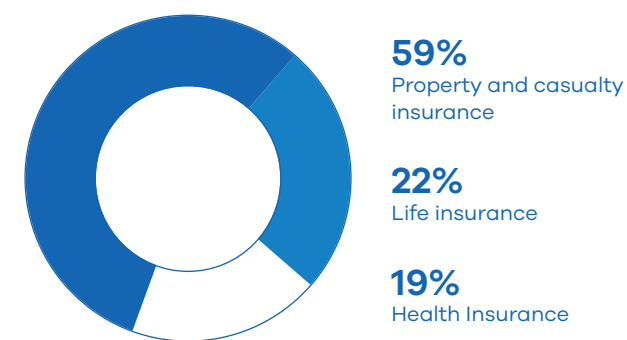
... a fő piacokon: Ausztriában és Közép-Kelet-Európában



UNIQA in Europe

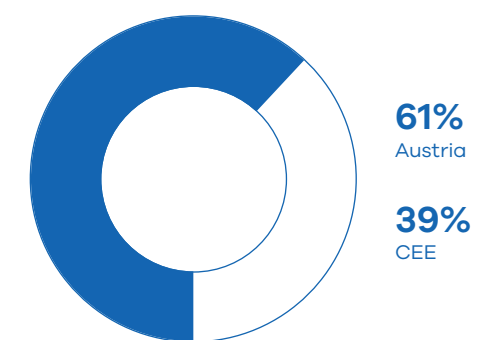
The UNIQA Group is one of the leading insurance companies in its core markets of Austria and Central and Eastern Europe (CEE). Around 21,000 employees and exclusive sales partners serve almost 17 million customers across 17 countries. UNIQA is the second largest insurance group in Austria with a market share of about 21 per cent. In the CEE growth region, UNIQA is present in 14 markets: Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Czechia, Hungary, Kosovo, Montenegro, North Macedonia, Poland, Romania, 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 legfontosabb konszolidált szám adatok (millió EUR) Consolidated key figures in € million	2023	2022 ¹⁾	Változás Change
Díjbevétel ²⁾ Premiums written ²⁾	7,185.6	6,548.7	+ 9.7%
• ebből: vagyon- és balesetbiztosítás of which property and casualty insurance	4,214.3	3,683.0	+ 14.4%
• ebből: egészségbiztosítások of which health insurance	1,388.1	1,275.9	+ 8.8%
• ebből: életbiztosítás of which life insurance	1,583.2	1,589.8	- 0.4%
Díjbevétel – UNIQA Ausztria ²⁾ Premiums written UNIQA Austria ²⁾	4,290.0	4,086.4	+ 5.0%
Díjbevétel – UNIQA International ²⁾ Premiums written UNIQA International ²⁾	2,787.9	2,450.0	+ 13.8%
Biztosításokból származó bevétel Insurance revenue	5,994.1	5,346.9	+ 12.1%
• ebből: vagyon- és balesetbiztosítás of which property and casualty insurance	4,006.3	3,547.8	+ 12.9%
• ebből: egészségbiztosítások of which health insurance	1,234.7	1,139.7	+ 8.3%
• ebből: életbiztosítás of which life insurance	753.1	659.3	+ 14.2%
Biztosítási szolgáltatáshoz kapcsolódó kiadások Insurance service expenses	- 5,291.0	- 4,744.5	+ 11.5%
• ebből: vagyon- és balesetbiztosítás of which property and casualty insurance	- 3,580.8	- 3,254.3	+ 10.0%
• ebből: egészségbiztosítások of which health insurance	- 1,110.3	- 1,038.5	+ 6.9%
• ebből: életbiztosítás of which life insurance	- 600.0	- 451.7	+ 32.8%
Viszontbiztosításból származó biztosítástechnikai eredmény Technical result from reinsurance	- 140.9	- 38.4	+ 267.2%
Biztosítástechnikai eredmény Technical result	562.2	564.0	- 0.3%
• ebből: vagyon- és balesetbiztosítás of which property and casualty insurance	287.5	255.9	+ 12.3%
• ebből: egészségbiztosítások of which health insurance	122.0	101.8	+ 19.8%
• ebből: életbiztosítás of which life insurance	152.8	206.3	- 25.9%
Csoport költséghányada Group cost ratio	31.0%	30.9%	-
Kombinált hányad (vizontbiztosítás előtti bruttó összeg) Combined ratio (gross before reinsurance)	89.4%	91.7%	-
Pénzügyi eredmény Financial result	150.2	- 49.9	-
• ebből: befektetések nettó hozama of which net investment income	588.8	179.8	+ 227.4%
Nem biztosítástechnikai eredmény Non-technical result	- 206.4	- 161.7	+ 27.6 %
Működési eredmény Operating profit/(loss)	506.1	352.4	+ 43.6%
Adózás előtti eredmény Earnings before taxes	426.4	272.3	+ 56.6%
A beszámolási időszak folytatódó tevékenységekből származó eredménye Profit/(loss) for the period from continuing operations	323.1	255.4	+ 26.5%
Megszüntetett tevékenységekből származó eredmény (adózás után) Profit/(loss) from discontinued operations (after tax)	- 19.3	0.3	-
A beszámolási időszak eredménye Profit/(loss) for the period	303.8	255.7	+ 18.8%
Konszolidált eredmény Consolidated profit/loss	302.7	256.0	+ 18.3%
Tőkearányos jövedelmezőség ³⁾ Return on equity ³⁾	14.1%	11.6%	-
Befektetések Investments	20,431.9	19,376.0	+ 5.4%
Saját tőke Shareholders' equity	2,710.2	1,883.3	+ 43.9%
Saját tőke, beleértve az ellenőrzésre nem jogosító kisebbségi részesedéseket Equity, including non-controlling interests	2,730.1	1,901.0	+ 43.6%
Mérlegfőösszeg Total assets	28,151.0	26,641.1	+ 5.7%
Munkatársak átlagos létszáma (teljes munkaidős egyenértéken) Average number of employees (FTE)	14,629	14,515	+ 0.8%

1) Az összehasonlíthatóság érdekében a 2022-re vonatkozó szám adatok az IFRS 9/17 szerint újra lettek számítva. | In the interest of comparability, the figures for 2022 were recalculated in accordance with IFRS 9/17.

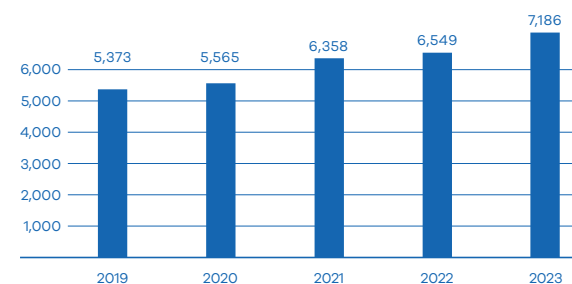
2) Figyelembe véve a befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítás befektetési egységeit (a helyi számviteli gyakorlatnak megfelelően meghatározott összegek). | Including savings portions from unit-linked and index-linked life insurance (amounts determined in accordance with local accounting practices)

3) Ez a számítás nem veszi figyelembe az orosz vállalat tervezett eladásának hatását. | This calculation does not take into account the effect of the planned sale of the Russian company.

2023. január 1-jén két új nemzetközi számviteli standard lépett hatályba, az IFRS 9 (Pénzügyi instrumentumok) és az IFRS 17 (Biztosítási szerződések), amelyek a pénzügyi instrumentumok és a biztosítási szerződések értékelésében és elszámolásában bekövetkezett átfogó változások miatt jelentős hatással vannak az UNIQA-csoport pénzügyi helyzetének, pénzügyi teljesítményének és eredményének bemutatására. E két számviteli standard első alkalmazása miatt az összehasonlításhoz használt 2022-es időszakra és a 2022. december 31-i dátumra vonatkozó értékeket visszamenőlegesen újból megállapították. Ennek következtében nincs lehetőség a 2022-es üzleti évre vagy a korábbi évekre vonatkozóan közzétett adatokkal való közvetlen összehasonlításra.

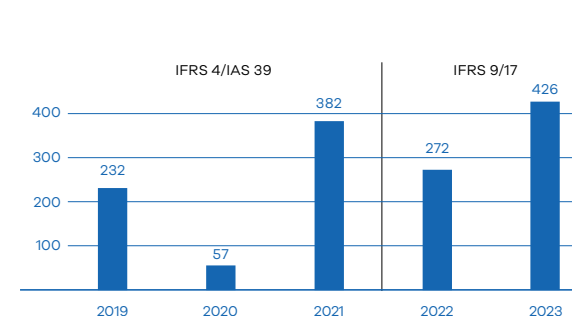
On 1 January 2023, two new international accounting standards came into effect, IFRS 9 (Financial Instruments) and IFRS 17 (Insurance Contracts), which have a significant impact on the presentation of the UNIQA Group's financial position, financial performance and profit or loss due to extensive changes in the measurement and accounting of financial instruments and insurance contracts. Due to the first application of these two accounting standards, a retrospective restatement was made of the values from the comparative period 2022 and as at the comparative date 31 December 2022. There is therefore no direct comparability with the figures published for the 2022 financial year or previous years.

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

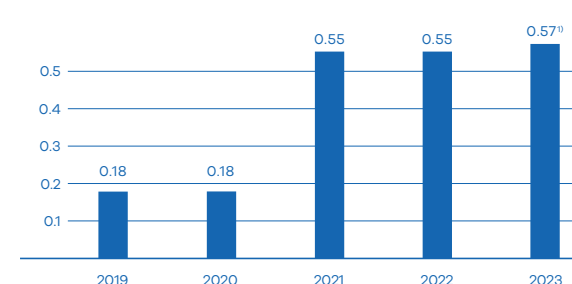


Figyelembe véve a befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosításból származó megtakarításokat. | Including savings from unit-linked and index-linked life insurance.

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

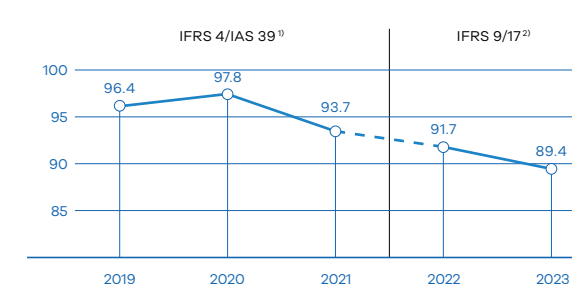


Részvényenkénti osztalék (euróban) Dividend per share (In €)



1) Az éves közgyűlés felé tett javaslat | Proposal to the Annual General Meeting

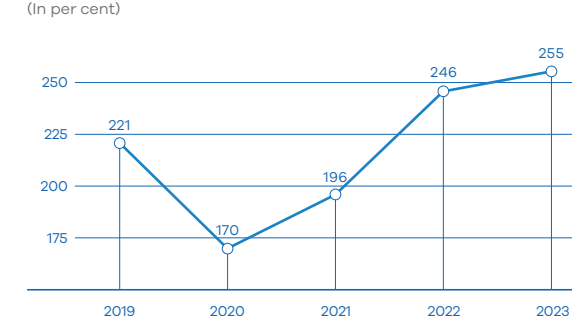
Kombinált hányad (százalékban) Combined ratio (In per cent)



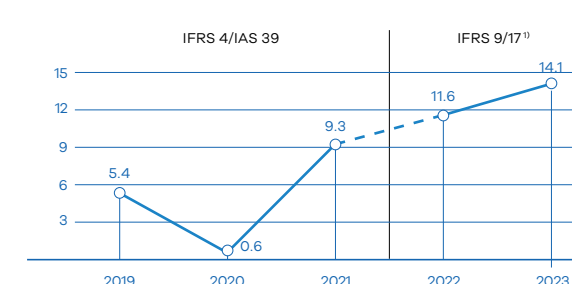
1) A saját megtartású megszolgált díjak alapján (vizontbiztosítás utáni nettó összeg) | Based on premiums earned (net after reinsurance)

2) A biztosításokból származó bevétel alapján (vizontbiztosítás előtti bruttó összeg) | Based on insurance revenue (gross before reinsurance)

Szabályozói szavatolótőke-szükséglet (SCR) (százalékban) Regulatory solvency capital requirement ratio (SCR)



Tőkearányos jövedelmezőség (százalékban) Return on equity (In per cent)



1) Ez a számítás nem veszi figyelembe az orosz vállalat tervezett eladásának hatását (megszűnt tevékenységekből származó eredmény [adózás után]). This calculation does not take into account the effect of the planned sale of the Russian company (profit/(loss) from discontinued operations (after tax)).



2023 kiemelkedő eseményei Highlights 2023

A Standard & Poor's megerősíti a besorolást, és javítja a várható kilátásokat

A Standard & Poor's (S&P) nemzetközi hitelminősítő intézet 2023-ban kétszer is megerősítette az UNIQA-csoportra vonatkozó besorolását, valamint a kilátásokat is jobbra értékelte. 2023. március 1-jén az S&P megerősítette az UNIQA Österreich Versicherungen AG és az UNIQA Re AG „A”, valamint az UNIQA Insurance Group AG „A-” besorolását. Az S&P ezzel egyidejűleg a kilátást mindhárom vállalat esetében „negatívról” „stabilra” javította. 2023. november 8-án az összes besorolást, valamint a „stabil” kilátást is megerősítették. Az S&P külön kiemelte az UNIQA ügyfélközpontú megközelítést, a bankokkal való együttműködést (bankbiztosítás), az AXA-tól megvásárolt közép- és kelet-európai vállalatok sikeres integrációját, a geopolitikai és makrogazdasági nehézségek ellenére is tartósan erős nyereségességet és kapitalizációt, valamint a csoport várható további terjeszkedését.

A korábbi közép- és kelet-európai AXA-vállalatok integrációja meghaladja a várakozásokat: a szinergiával kapcsolatos célok idő előtt teljesültek

A 2020-ban megvásárolt korábbi lengyel, szlovák és cseh AXA-leányvállalatoknak az UNIQA-csoportba történő integrációja a tervezettnél jobban halad. A csoportunk történetének legnagyobb, egymilliárd eurós akvizíciója mögötti stratégia helyesnek bizonyult: kölcsönös szakértelmünk egyesítése számos területen jelentős előrelépést eredményez.

Standard & Poor's affirms rating and upgrades outlook

Twice in 2023, the international ratings agency Standard & Poor's (S&P) confirmed its ratings for the UNIQA Group and even improved the outlook: on 1 March 2023, S&P reaffirmed the “A” rating for UNIQA Österreich Versicherungen AG and UNIQA Re AG, as well as the “A-” rating for UNIQA Insurance Group AG. At the same time, S&P raised the outlook for the three companies from “negative” to “stable”. All ratings as well as the outlook “stable” were reaffirmed on 8 November 2023. S&P particularly highlighted UNIQA's customer-oriented approach, the cooperation with banks (bancassurance), the successful integration of the companies acquired from AXA in CEE, the sustained robust profitability and capitalisation despite geopolitical and macroeconomic challenges, as well as the expected further expansion of the Group.

Integration of former AXA companies in CEE exceeds expectations: synergy targets achieved ahead of schedule

The integration of the former AXA subsidiaries in Poland, Slovakia and Czechia, acquired in 2020, into the UNIQA Group is progressing better than planned. The strategy behind this acquisition, at €1 billion the largest in our Group's history, is proving its worth: the consolidation of our reciprocal expertise is generating significant advances in many areas and is putting us in a leading position in terms of insurance expertise and profitability. The success story of the post-merger integration continued in 2023. The focus was on process simplification, integration and a

és vezető pozícióba hoz bennünket a biztosítási szakértelem és a jövődélmezőség tekintetében. 2023-ban folytatódott az egyesülés utáni integráció sikertörténete. A hangsúly ebben az évben a folyamatok egyszerűsítésén, az integráción, valamint a kulturális és működési átalakuláson volt. Az akvizíció után alig három évvel, a tervezettnél korábban realizálni tudtuk a beolvadásból származó évi 50 millió eurós szinergikus hatást. 2024 végére el kell érniük e jelentős integrációs projekt összes stratégiai célját. Ezzel ideális helyzetbe kerülünk ahhoz, hogy meg tudjunk felelni a jövő kihívásainak.

myUNIQA alkalmazás: több digitális szolgáltatás 500 000-nél is több ügyfélnek

2023 nyarán az UNIQA bemutatta a myUNIQA alkalmazás továbbfejlesztett változatát. A frissített alkalmazás még több vonzó funkciót kínál az ügyfeleknek, például ujjlenyomattal történő feloldást, az elektronikus postafiók biztosította nagyobb kényelmet, valamint intuitívabb kezelést. Emellett az alkalmazás angol nyelven is elérhető, és mostantól hozzáférést kínál a különféle előnyököt biztosító myUNIQA plus klubhoz is. A myUNIQA alkalmazás nem arra irányul, hogy csökkentse vagy helyettesítse az ügyfeleknek nyújtott személyes tanácsadást, hanem inkább azokat az ügyfeleket célozza meg, akik például gyorsan és egyszerűen, saját maguk szeretnék intézni a kárbejelentéseket. A tanácsadás érdekében felvett személyes kapcsolat továbbra is az UNIQA által az ügyfeleknek nyújtott egyéni támogatás fontos pillére. Az új alkalmazás nagyon kedvező fogadtatását többek között az Apple App Store-ban (a lehetséges 5-ből) elért kiváló, 4,7 csillagos értékelés is mutatja.

Új fotovoltaiikus rendszer: a bécsi központ energiatoronnyá alakul

A bécsi UNIQA Towert egy új fotovoltaiikus rendszer üzembe helyezésével „energiatoronnyá” alakítottuk át. Az új berendezés évente 100 000 kWh napenergiát fog termelni. Ez nemcsak az UNIQA Tower áramfogyasztását csökkenti akár 40 százalékkal, hanem 21 tonnával kevesebb szén-dioxid kibocsátását is eredményezi. Az UNIQA ezzel ismét példát mutat a környezettudatosság és az erőforrások megóvása terén. 2020 óta a telepített fotovoltaiikus kapacitás 50 kWp-ról több mint 400 kWp-re nőtt, ami néhány év alatt nyolcszoros emelkedést jelent – ez újabb bizonyíték arra, hogy az UNIQA-csoport komolyan törekszik fenntarthatósági céljainak

cultural and operational transformation. Three years after the acquisition – and therefore earlier than planned – we were able to realise synergy effects of €50 million per year from the assimilation. All strategic goals of this major integration project should be achieved by the end of 2024. This puts us in an ideal position to meet the challenges of the future.

myUNIQA app: more digital services for over 500,000 customers

myUNIQA app: more digital services for over 500,000 customers In the summer of 2023, UNIQA presented the enhanced version of the myUNIQA app. The updated app offers customers even more attractive features, such as fingerprint unlock, greater convenience in the electronic mailbox, and more intuitive operation. In addition, the app is available in English and now also provides access to the advantage club myUNIQA plus. The myUNIQA app should by no means reduce or replace personal advice for customers, but rather targets customers who prefer, for example, to quickly and easily handle damage reports themselves. Personal contact to provide advice remains an important pillar of the individual support that UNIQA offers customers. The fact that the new app has been very well received is shown not least by the excellent rating with 4.7 (out of a possible 5) stars in the Apple App Store.

New photovoltaic system: Vienna headquarters becomes the Energy Tower

With the commissioning of a new photovoltaic system, we have transformed the UNIQA Tower in Vienna into an “Energy Tower”. The new installation will produce 100,000 kWh of solar power annually. This not only reduces the electricity consumption for the UNIQA Tower by up to 40 per cent, but also eliminates 21 tonnes of carbon emissions. UNIQA is thus setting another example of environmental awareness and resource conservation: since 2020, the installed photovoltaic capacity has been increased from 50 kWp to over 400 kWp, multiplying it by a factor of eight within a few years – further evidence that the UNIQA Group is seriously pursuing its sustainability goals. This is also evident in the transformation towards “Green Finance”: since 2019, UNIQA has no longer been providing property insurance for new coal industry businesses and, in the next step, plans to withdraw from investments in oil (by 2030) and natural gas (by 2035) in the industrial business.

megvalósítására. Ez a „zöld finanszírozás” irányába történő elmozdulásban is megmutatkozik. 2019 óta az UNIQA már nem nyújt vagyonszámítás új szénipari vállalkozások számára, és következő lépésként azt tervezi, hogy az ipari üzletágon belül 2030-ig kivonul a kőolaj-, 2035-ig pedig a földgázbefektetésekből.

Iris Brachmaiert nevezték ki a csoport személyzeti vezetőjének

2023 augusztusában a HR-osztály vezetői felépítésének átszervezése keretében sikerült megnyernünk Iris Brachmaiert az újonnan létrehozott csoportszintű személyzeti vezetői (Group Chief People Officer) pozícióra. A jogász, aki legutóbb a nemzetközi GG-csoportnál töltött be vezető pozíciót a stratégia, HR és ESG területén, mostantól a teljes UNIQA-csoport személyzeti ügyeiért felel. Ezzel egyidejűleg Robert Linke – aki 2016 óta jelentős szerepet vállalt az UNIQA humán erőforrás-osztályának alakítása és professzionálissá tétele terén – elvállalta az új ausztriai személyzeti vezető (Head of People Austria) pozícióját, és ezentúl ő foglalkozik az ausztriai munkavállalókkal. Ezek a változások megerősítik a HR-ügyek kezelése során előirányzott hatékony, a munkavállalókat középpontba helyező megközelítés alapjait, és döntő lépést jelent abba az irányba, hogy az UNIQA az ágazat legjobb munkáltatójává válhasson.

„Aktívan együtt a jobb életért” átfogó reklámkampány

Ausztriában az UNIQA 2023 júniusa óta széles körű reklámkampányt folytat a televízióban, a digitális médiában és plakátokon. Az UNIQA arra szeretné felhívni az osztrákok figyelmét, hogy apró cselekedetekkel mindenki hozzájárulhat a valamennyiünk számára jobb élet megteremtéséhez. Ezt hangsúlyozza az átfogó mottó is: „együtt egy jobb életért”. A kampány egyúttal az UNIQA elkötelezettségét is tükrözi a fenntartható jövő iránt. Ezt a célt szolgálja a klímabarát médiakampányok létrehozására irányuló Admosfy kezdeményezéssel való együttműködés. A reklámkampány által okozott szén-dioxid-kibocsátás teljes mértékben kompenzálható.

Iris Brachmaier appointed as Group Chief People Officer

In August 2023, we were able to win Iris Brachmaier for the newly created position of “Group Chief People Officer” as part of a reorganisation of the management structure of our HR department. The lawyer, who most recently held a senior position in Strategy, HR & ESG at the international GG Group, has now taken on responsibility for personnel matters within the entire UNIQA Group. At the same time, Robert Linke, who has been significantly shaping and professionalising the human resources department at UNIQA since 2016, takes on the role of the new “Head of People Austria” with a focus on the employees in Austria. This strengthens the foundation for an effective and employee-oriented approach to HR matters and brings UNIQA a decisive step closer to becoming the best employer in the industry.

Comprehensive advertising campaign “Active together – living better”

Since June 2023, UNIQA has been running a broad-based advertising campaign on television, digital media and posters in Austria. UNIQA wants to raise awareness among Austrians that each individual can contribute to a better life for all through small actions. This is also emphasised by the overarching motto “Living better together – living actions together”. The campaign simultaneously reflects UNIQA’s commitment to a sustainable future. The collaboration with Admosfy, an initiative to create climate-neutral media campaigns, serves this purpose. The carbon emissions caused by the advertising campaign can be fully offset.

Partnership with ÖSV extended

The successful partnership between the UNIQA Group and the Austrian Ski Federation (ÖSV) has been in existence for 50 years and was extended for yet another three years in 2023. The agreement was signed at the end of September by Austrian Ski Federation Secretary General Christian Scherer and UNIQA Management Board member Kurt Svoboda. The extensive cooperation not only regulates the provision of advertising space, but also the broad support of the Austrian Ski Federation’s young talent and co-operation in the area of insurance. UNIQA not only wants to use this partnership to promote top-level sports, but also to continue to actively support skiing as a popular sport, especially for young people.

Az OSV-vel való partnerség kiterjesztése

Az UNIQA-csoport és az Osztrák Sísövetség (OSV) között 50 éve fennálló sikeres partnerséget 2023-ban újabb három évvel meghosszabbítottuk. A megállapodást szeptember végén írta alá Christian Scherer, az Osztrák Sísövetség főtitkára, valamint Kurt Svoboda, az UNIQA igazgatóságának tagja. A kiterjedt együttműködés a reklámfelületek szolgáltatása mellett az Osztrák Sísövetség fiatal tehetségeinek széles körű támogatását és a biztosítás területén történő együttműködést is szabályozza. Az UNIQA ezzel a partnerséggel nemcsak az élsportot kívánja népszerűsíteni, hanem a sielésnek mint tömegsportnak nyújtott támogatását is aktívan szeretné folytatni, különösen a fiatalok körében.

Burkhard Gantenbein váltja Walter Rothensteinert a felügyelőbizottság elnöki posztján

2023. június 6-án Burkhard Gantenbeint választották meg az UNIQA Insurance Group AG felügyelőbizottsága elnökének – Walter Rothensteinert követi ebben a pozícióban, aki az alapszabályban meghatározott korhatár elérése miatt tizenegy év után lemondott tisztségéről. Burkhard Gantenbein 2017 óta tagja az UNIQA felügyelőbizottságának. Ezt megelőzően többek között a Generali Insurance Group igazgatóságának tagjaként és az ausztriai Helvetia Insurance vezérigazgatójaként tevékenykedett. A svájci születésű, német állampolgársággal is rendelkező szakemberrel a biztosítási ágazat tapasztalt szakértője került a felügyelőbizottság élére.

A tudományosan megalapozott célkitűzésekre vonatkozó kezdeményezés megerősíti az ambiciózus éghajlati célokat

Az osztrák biztosítási ágazat úttörőjeként az UNIQA elkötelezett az ambiciózus éghajlati célok mellett. Konkrétan azt tervezzük, hogy Ausztriában 2040-re, az összes piacunk tekintetében pedig 2050-re elérjük a karbonsemlegességet. Befektetési portfóliónkat szintén következetesen az 1,5°C-os célhoz igazítjuk. Az UNIQA ezen célkitűzéseit 2023 decemberében a vezető nemzetközi környezetvédelmi szervezetek együttműködésével létrejött, a tudományosan megalapozott célkitűzésekre vonatkozó Science Based Targets kezdeményezés (SBTi) hitelesítette. A hitelesítés a saját működésünkben és a befektetéseinkben megvalósuló kibocsátáscsökkentésre egyaránt kiterjed. Ezzel eddig az UNIQA az egyetlen olyan osztrák biztosítótársaság, amelynek éghajlati célkitűzéseit az SBTi tudományosan megalapozottnak ismerte el.

Burkhard Gantenbein succeeds Walter Rothensteiner as Chairman of the Supervisory Board

On 6 June 2023, Burkhard Gantenbein was elected Chairman of the Supervisory Board of UNIQA Insurance Group AG, succeeding Walter Rothensteiner, who retired from this position after eleven years due to the age limit specified in the Articles of Association. Burkhard Gantenbein has been a member of the UNIQA Supervisory Board since 2017. Prior to that, he served among other things as a member of the Management Board of Generali Insurance Group and CEO of Helvetia Insurance in Austria. With the Swiss native, who also holds German citizenship, an experienced expert in the insurance industry is at the helm of the Supervisory Board.

Science Based Targets initiative confirms ambitious climate goals

As a pioneer in the Austrian insurance industry, UNIQA is committed to ambitious climate goals. We specifically plan to achieve net-zero emissions by 2040 in Austria and by 2050 in all of our markets. We are also consistently aligning our investment portfolio with the 1.5°C target. These UNIQA targets were validated in December 2023 by the Science Based Targets initiative (SBTi), a collaboration of leading international environmental organisations. The validation covers emission reductions both in our own operations and in our investments. This makes UNIQA the only Austrian insurance company to date whose climate targets have been recognised by SBTi as science-based.

International corporate business: premium volume exceeds €1 billion

In 2023, premium revenues in international corporate business exceeded the €1 billion mark for the first time. With a 20 per cent increase in premium revenues, we were once again able to outperform our competitors. And this segment also holds great strategic potential for the future. We see significant growth opportunities in property and casualty insurance for corporate clients in particular – especially in Central and Eastern Europe, where the number of companies is constantly increasing. We presented a new Group-wide B2B strategy in 2023 to leverage these opportunities. The goal is to further expand and scale our strong market position with a 360-degree range of services for corporate clients. In addition to industry-specific insurance solutions

Egymilliárd eurót meghaladó díjbevétel a nemzetközi vállalati üzleti tevékenység keretében

A nemzetközi vállalati üzleti tevékenység díjbevétele 2023-ban haladta meg először az egymilliárd eurót. A díjbevételek 20 százalékos növekedésével ismét sikerült felülmúlnunk versenytársainkat. Ez a szegmens ráadásul a jövőre nézve is komoly stratégiai potenciált hordoz. Főleg a vállalati ügyfeleknek szóló vagyoni- és balesetbiztosítás terén látunk jelentős növekedési lehetőségeket – különösen Közép- és Kelet-Európában, ahol a vállalatok száma folyamatosan növekszik. E lehetőségek kiaknázása érdekében 2023-ban bemutattunk egy új, csoportszintű B2B stratégiát. A célunk az, hogy a vállalati ügyfeleknek szóló 360 fokos szolgáltatási palettával még tovább bővítsük és fejlesszük erős piaci pozícióinkat. Az ágazatspecifikus biztosítási megoldások nyújtása és az egymással összefüggő csatornákon folytatott (omnichannel) értékesítés fejlesztése mellett a hagyományos biztosításokon túlmutató tanácsadási szolgáltatásokat is kínálunk, például az ESG és a kockázatkezelés témakörében, valamint az affinity és a munkavállalói juttatások területén. Mivel komoly lehetőségeket látunk a kvv-szektorban, portfóliónkat ebbe az irányba is diverzifikáljuk.

Magánkórházak Ausztriában: 245 millió eurós befektetés az UNIQA részéről

A Döbling Magánkórház bővítésébe és korszerűsítésébe már befektetett 65 millió eurón kívül jelenleg 180 millió eurót investálunk a Confraternität és a Goldenes Kreuz Magánkórház egyesítésébe és új szárnyainak építésébe Bécs kilencedik kerületében. Döblingben 2023 októberében, mindössze kilenc hónappal az alapkövetelést után tartottuk meg az átadási ünnepséget. Az új műtőket és személyzeti társalgót is tartalmazó ötemeletes épületszárny mely több helyet biztosít a szülészeti osztálynak és további egyágyas szobákat a betegeknek, a tervek szerint 2026-ban kezd meg működését. A Confraternität és a Goldenes Kreuz új épülete Ausztria egyik legmodernebb magánkórháza lesz, amikor 2028 közepén megnyitja kapuit. A tervek többek között hat műtőt, két endoszkópos vizsgálat, négy szülőszobát, valamint egy járóbeteg- és orvosirendelőközpontot tartalmaznak, és négy osztályon összesen 120 ágygal bővítik a férőhelyet. Második márkánk, a Mavie a megelőzésre helyezi a hangsúlyt. Az ennek jegyében a PremiQaMed-csoportunk magánkórházaiban végrehajtott átfogó beruházásokkal új mércét állítunk fel az orvoslás és az egészségügyi ellátás terén.

and the development of omni-channel sales, our offers also include advisory services that go beyond traditional insurance, e.g., on the topics of ESG and risk management, as well as offers in the areas of affinity and employee benefits. As we also see great opportunities in the SME sector, we are diversifying our portfolio in this direction, too.

Private hospitals in Austria: UNIQA invests €245 million

In addition to the €65 million that are already being invested in the expansion and modernisation of Döbling Private Hospital, we are currently investing €180 million in the merger and new construction of the Confraternität and Goldenes Kreuz Private Hospital in Vienna's ninth district. In Döbling, we celebrated the topping-out ceremony in October 2023, just nine months after the foundation stone was laid. The five-story extension, which will include new operating theatres, more space for the maternity ward, a lounge for staff and additional single rooms for patients, is scheduled to commence operations in 2026. The new building for Confraternität and Goldenes Kreuz will be one of the most modern private hospitals in Austria when it opens by mid-2028. Plans include, among other things, six operating theatres, two endoscopy rooms, four delivery rooms and an outpatient and doctors' office centre, in addition to 120 beds on four wards. In addition to the important focus on prevention, which we address under our second brand Mavie, with these extensive investments in the private hospitals of our PremiQaMed Group, we are setting new standards in medicine and care.

South East Europe: excellent results

For the second year in a row, UNIQA recorded double-digit growth in the SEE5 region in 2023, which is well above the market average. With almost two million customers, a premium volume of €305 million and around 1,600 employees, this is the third-largest region in the UNIQA Group. To improve the operating performance of the insurance companies perating in this region, UNIQA had already combined the five markets of Croatia, Serbia, Bosnia and Herzegovina, Montenegro and Bulgaria into a single region under the title SEE5 in March 2022. A year and a half later, the targeted transformation was clearly successful: in addition to the premium growth achieved, profitability has also increased significantly, with a 90 per cent increase in EBT in 2023 alone.

Kiváló eredmények Délkelet-Európában

Az UNIQA 2023-ban már második éve ért el két számjegyű, a piaci átlagot jóval meghaladó növekedést az öt országot magában foglaló délkelet-európai (SEE5) régióban. Közel kétmillió ügyféllel, 305 millió eurós díjbevéttel és mintegy 1600 munkavállalóval ez az UNIQA-csoport harmadik legnagyobb régiója. Az ebben a régióban működő biztosítótársaságok működési eredményének javítása érdekében az UNIQA már 2022 márciusában, SEE5 néven egyetlen régióvá vont össze öt piacot: Horvátországot, Szerbiát, Bosznia-Hercegovinát, Montenegrót és Bulgáriát. Másfél év elteltével egyértelműen megmutatkozik a célzott átalakítás sikere: a díjbevétel mellett a nyereségesség is jelentős mértékben emelkedett, és csak 2023-ban 90 százalékkal lett magasabb az adózás előtti eredmény. Mindez a régió teljes potenciáljának kiaknázását célzó kezdeményezéseken alapult, többek között a regionális irányítás bevezetésén, a folyamatok felgyorsításán és leegyszerűsítésén, a szinergiák célzott fejlesztésén, a regionális márkatevékenységek összehangolásán, valamint a vállalati kultúrát és a munkavállalói élményt előmozdító intézkedések bevezetésén.

Telemedicina: a Mavie jelentős akvizíciója Lengyelországban

A lengyel Telemedi vállalat többségi tulajdonának megszerzésével egészségügyi holdingunk, a Mavie jelentős pozíciót biztosított magának a növekvő európai telemedicina-piacon, egyúttal új lendületet adott az innovációnak az egészségügyi ágazatban. A telemedicina európai piaci volumenét jelenleg 12 milliárd euróra becsülik, akár 14 százalékos éves növekedési ütemmel. A lengyel távkonzultációs piacon 23 százalékos piaci részesedéssel rendelkező Telemedi távkonzultációs platform orvosokat, egészségbiztosító társaságokat, laboratóriumokat és betegeket szolgál ki. A Telemedi szolgáltatásait több, mint 300 ezer beteg veszi igénybe, és évente 500 ezret meghaladó számban dolgoznak fel orvosi megkereséseket a platformon. A cél most a közös potenciál kiaknázása a Telemedi portfóliójának az UNIQA meglévő szolgáltatásain keresztül történő bővítésével és megerősítésével, valamint a további piacokon való terjeszkedéssel. A telemedicina növekvő alkalmazásától nemcsak további bevételeket várunk, hanem költségmenteként is a biztosítási szakterületen.

This was based on initiatives designed to exploit the region's full potential, including the introduction of regional governance, the acceleration and simplification of all processes, the targeted development of synergies, the harmonisation of regional brand activities and the launch of measures to promote the company culture and employee experience.

Telemedicine: Mavie with significant acquisition in Poland

By acquiring a majority share in the Polish company Telemedi, our healthcare holding Mavie has secured a significant position in the growing European telemedicine market and at the same time has given a new impetus to innovation in the healthcare sector. The market volume for telemedicine in Europe is currently estimated at €12 billion, with annual growth rates of up to 14 per cent. Teleconsultation platform Telemedi holds a market share of 23 per cent in the Polish teleconsultation market, serving doctors, health insurance companies, laboratories and patients. More than 300,000 patients rely on the services of Telemedi, and more than 500,000 medical enquiries are processed annually through the platform. The goal now is to unlock the shared potential by expanding and strengthening Telemedi's portfolio through existing services from UNIQA, as well as by expanding into additional markets. From the increased use of telemedicine, we expect not only to generate additional revenue, but also to see cost savings in the insurance business.

Dynamic development in Poland: premium volume exceeds €1 billion for the first time, UNIQA Poland being built up as an international corporate centre of excellence

In 2023, we continued our trend in Poland – with 6 million customers, our largest market in terms of customer numbers – with a premium increase over that of the insurance market as a whole at 17.5 per cent. And in doing so, we reached an important milestone: not least thanks to the successful integration of the former AXA companies, premium volume exceeded €1 billion for the first time. Particularly pleasing is

Dinamikus fejlődés Lengyelországban – a díjbevétel először haladja meg az egymilliárd eurót, az UNIQA Lengyelország pedig nemzetközi vállalati kiválósági központtá alakul

2023-ban Lengyelországban – mely az ügyfelek hatmilliós számának köszönhetően a legnagyobb piacunk – folytatódott a korábbi tendencia, és a biztosítási piac egészét meghaladó, 17,5 százalékos díjbevétel-növekedést értünk el. Ezzel fontos mérföldkőhöz érkeztünk: nem utolsósorban a korábbi AXA-vállalatok sikeres integrációjának köszönhetően a díjbevételeink most először haladta meg az egymilliárd eurót. Az különösen örömteli, hogy ez a növekedés nem ment a nyereségesség rovására. Ezen a területen is változatlanul felülmúljuk versenytársaink többségét. Lengyelország nemzetközi üzleti tevékenységünk számára is egyre fontosabb. 2023-ban itt kezdtük előkészíteni a nemzetközi biztosítási programok központját, amelyet a tervek szerint 2024-ben nyitunk meg. Innen fogjuk kiszolgálni a multinacionális fióktelepekkel rendelkező vállalatokat, és kezeljük majd a teljes biztosítási fedezetüket, határon átnyúlóan. Ezáltal az újonnan létrehozott központ 15 közép- és kelet-európai ország fő kiválósági központjává válik. Az UNIQA Lengyelország kiterjedt tapasztalatai ezen a területen értékes erőforrást képviselnek.

the fact that this growth was not at the expense of profitability. Here, too, we continue to outperform the majority of our competitors. Poland is also becoming increasingly important for our international business: in 2023, we started preparations for a hub for international insurance programmes, with the launch scheduled for 2024. From here, we will service companies with multinational branches and manage their entire insurance coverage across borders. This will make the newly created hub a key centre of excellence for 15 countries in Central and Eastern Europe. UNIQA Poland's extensive experience in this area is a valuable asset.

Hölgyeim és uraim, tisztelt részvényesek!

A tőzsdén jegyzett európai biztosítótársaságok a 2023-as üzleti évben alkalmazták először az új IFRS 9/17 számviteli standardot. Annak érdekében, hogy a számokat könnyebben össze lehessen hasonlítani az előző időszak működési eredményeivel, a mostani üzleti jelentésben a 2022-es évre vonatkozó fő pénzügyi adatokat úgy jelenítettük meg, mintha az új IFRS 9/17 szabályozás már akkor érvényben lett volna.

Dear ladies and gentlemen, dear shareholders!

In the 2023 financial year, the new accounting standard IFRS 9/17 was applied for the first time at listed European insurance companies. To simplify the comparison with our previous period's operating performance, we have presented the relevant key financial figures for 2022 in this annual report as if the new IFRS 9/17 regulations had already been in force at that time.

Az adózás előtti eredmény és a nettó nyereség egyaránt emelkedett

2023-ban, mely az „UNIQA 3.0 – Seeding the Future” (Jövőnk megalapozása) elnevezésű stratégiai programunk harmadik, egyben utolsó előtti éve volt, **pénzügyileg sikeresen** teljesítettük:

A díjbevétel 9,7 százalékos emelkedésével az **adózás előtti eredmény** 426,4 millió euróra nőtt az előző évi 272,3 millió euróval – illetve a korábbi IFRS 4 módszer szerint számolva 421,7 millió euróval – szemben. A nemzetközi üzleti tevékenység, melynek értéke 230 millió euróra növekedett, ismét jelentős mértékben hozzájárult ehhez, a zürichi UNIQA Re viszontbiztosító társaságunk hozzájárulása pedig 70 millió eurót tett ki.

Az adók, valamint a beszüntetett oroszországi üzleti tevékenység 19,3 millió eurós összegének levonása után a **konzolidált eredmény 18,3 százalékkal, 302,7 millió euróra nőtt**. A 2710 milliárd euróra emelkedő saját tőke és a 14,1 százalékos tőkearányos jövedelmezőség mellett a 2024. június 3-i éves közgyűlésen 0,02 euróval magasabb, **részvényenkénti 0,57 eurós osztalékot** javasolhatunk. Ez 58 százalékos osztalékfizetési hányadnak felel meg. Az UNIQA-csoport szavatolótőke-szükséglete (SCR) kilenc százalékponttal, 255 százalékra emelkedett.

A szociális reformok sürgető szükségessége

2023-ban a biztosítási szektor párbeszédet folytatott az európai és a nemzeti jogalkotókkal arról, milyen reformokra van sürgősen szükség annak biztosítása érdekében, hogy minél több ember élhessen jólétben és gazdaságunk növekedhessen a globális versenyben, biztosítva ezáltal, hogy Európa életképes maradjon a jövőben is. Sajnos ezek az erőfeszítések nem jártak a kívánt sikerrel.

Mintegy **16 000 munkavállalót foglalkoztató vállalat** vagyunk, és csak a beszámolási időszakban körülbelül 2100 új kollégát tudtunk felvenni. Az előző két évben ez a szám csak kicsit volt alacsonyabb. Ez azt jelenti, hogy az UNIQA személyzeti összetétele jelentős változáson megy keresztül. Egy dolog azonban továbbra is összeköt bennünket: érdemi módon szeretnénk hozzájárulni ahhoz, hogy a Közép- és Kelet-Európa 17 országában élő 16,7 millió ügyfelünk, aki bennünket bízott meg azzal, hogy részben gondoskodjunk a biztonságáról, közösségünk erejével meg tudja valósítani a „együtt egy jobb életért” – a magyar fordításban a szlogen. **A problémáknak három fő területén keresünk konkrét megoldásokat ügyfeleink számára.**

Earnings before taxes and net profit both up

2023, the third and next-to-last year of our “UNIQA 3.0 – Seeding The Future” strategic programme, was a **financially successful** one:

With growth in premiums written of 9.7 per cent, **earnings before taxes** increased to €426.4 million – the comparable figure for the previous year was €272.3 million, or €421.7 million according to the previous IFRS 4 method. The contribution from international business was again high and rose to a pleasing €230 million, while that of our reinsurance company UNIQA Re in Zurich totalled €70 million.

After deducting taxes and an amount of €19.3 million for the discontinued business line “Russia”, consolidated profit increased by 18.3 per cent to €302.7 million. With equity growing to €2.710 billion and a return on equity of 14.1%, we will be able to propose a dividend of €0.57 per share, an increase of €0.02, to the Annual General Meeting on 3 June 2024. This corresponds to a payout ratio of 58 per cent. The UNIQA Group's solvency capital requirement (SCR) ratio rose by nine percentage points to 255 per cent.

Urgently needed social reforms

In 2023, the insurance industry engaged in a dialogue with European and national legislators on urgently needed reforms aimed at ensuring prosperity for as many people as possible and growth for our economy in global competition and thus the future viability of Europe, but these efforts did not meet with the desired success.

We are a **company with around 16,000 employees** and were able to recruit around 2,100 new colleagues in the reporting period alone. In the two previous years, this figure was only marginally lower. This means that the composition of UNIQA's staff is undergoing a significant change. One thing continues to unite us: we want to make a tangible contribution to ensuring that the 16.7 million customers in 17 countries in Central and Eastern Europe who have chosen to entrust us with a piece of their security are “living better together” through the power of our community. **There are three main problem areas where we are looking for concrete solutions for our customers:**

Először is, a demográfiai fejleményekre tekintettel elengedhetetlen a **körültekintő és átgondolt magánnyugdíj-ellátással** kapcsolatos vonzó megoldásokat biztosítani ahhoz, hogy az európai emberek – és így ügyfeink is – méltósággal, a szegénységet nem megtapasztalva öregedhessenek meg. Ez különösen igaz a nőkre, akiknek nyugdíja Ausztriában átlagosan mintegy 30 százalékkal alacsonyabb, mint a férfiaké. Sajnos a második és a harmadik pillér reformjáról szóló megbeszélések eddig eredménytelenek voltak.

Másodszor, a szociális rendszerek mellett Európa egészségügyi rendszereinek zöme szintén megrogyott a nyomás alatt. Ez a helyzet Ausztriában is, ahol az egészségügyi kiadások tavaly első alkalommal haladták meg az 50 milliárd eurót – de sajnos ennek mindössze két százalékát fordították megelőzésre. Mivel a közszférában alig érzékelhetünk reformokat, ügyfeink érdekében a közelmúltban alapított **Mavie Holdingon** keresztül **a saját egészségügyi infrastruktúránkba történő befektetésekre összpontosítunk**. A következő években 245 millió eurót invesztálunk magánkórházainkba, saját orvoshálózatunkba, a legnagyobb lengyel, mintegy 500 000 beteget ellátó telemedicina-szolgáltató többségi tulajdonának felvásárlásába (ez tavaly decemberben lezárult), az osztrák piacon vezető szereplő MavieWorkbe, amely vállalati ügyfeink munkavállalói számára kínál foglalkozás-egészségügyi és pszichoszociális coachingot, valamint a hét minden napján és órájában elérhető otthoni ellátásba.

Harmadszor, a **globális éghajlatváltozás** drasztikus **következményei** 2023-ban a kárigények jelentősen megnövekedett számának formájában ismét éreztették hatásukat, különösen Ausztriában. Ezek a fokozott pszichés stressz mellett gyakran súlyos gazdasági következményekkel is járnak ügyfeleinkre nézve. A **viharral kapcsolatos károk miatt kifizetett, 153 milliárd euró összegű juttatások**, amelyeket csak Ausztriában teljesítettünk ügyfeleinknek a múlt évben, sok esetben messze nem elegendők a ténylegesen elszenvedett pénzügyi károk fedezésére. Az osztrák biztosítási szektor ezért már évek óta a svájci vagy belgiumi modellhez hasonló megoldást javasol, amelyben minden tűzbiztosítási szerződésbe automatikusan bekerül egy kisebb, havi néhány eurós biztosítási díj annak érdekében, hogy természeti katasztrófák esetén a károsultak a megsemmisült vagyontárgyak teljes újrabeszerzési értékét megkaphassák. Ez egy olyan, már régóta esedékes reform, amely a közpénzekért folyamodókat a biztosítótársaságok felelős szerződéses partnereivé tenné. Míg a polgárok jelenleg a katasztrófaalaptól fizetett támogatásoktól függenek, amelyek általában csak a keletkezett kár 20–30 százalékát térítik meg, a jövőben egyértelműen szabályozott jogosultságot kapnának a teljes kártérítésre az újrabeszerzési érték erejéig.

Firstly, in view of demographic developments, attractive offers for careful and considered private pension provision are essential to enable the people of Europe, and therefore also our customers, to age with dignity and without poverty. This is particularly true for women, whose pensions in Austria are on average around 30 per cent lower than those of men. Unfortunately, the talks on reforming the second and third pillars have so far been fruitless.

Secondly, in addition to the social systems, most of Europe's healthcare systems are also buckling under pressure. This is also the case in Austria, where healthcare spending exceeded €50 billion for the first time last year – but unfortunately only two per cent of this was spent on prevention. We can hardly discern any reforms in the public sector, which is why, in the interests of our customers, we are **focusing on investing in our own healthcare infrastructure** via the recently founded **Mavie Holding**. Over the next few years, we will invest €245 million in our private hospitals, in our own network of doctors, in the majority acquisition of the largest Polish telemedicine provider with around 500,000 patients (completed last December), in the Austrian market leader MavieWork, which offers our corporate customers occupational healthcare and psychosocial coaching for their employees, and in 24/7 care at home.

Thirdly, the drastic **consequences of global climate change** once again made themselves felt in 2023 in the form of a significantly higher claim load, particularly in Austria. In addition to high levels of psychological stress, the economic consequences for our customers are often dramatic. The **payments of €153 billion for storm-related benefits** that we made to customers in Austria alone last year are, in many cases, not enough by far to cover the actual financial damage suffered. The Austrian insurance industry has therefore been proposing a model similar to that in Switzerland or Belgium for years, in which a small premium of a few euros per month is automatically included in every fire insurance policy in order to receive compensation for the entire replacement value of the destroyed property in the event of damage caused by natural catastrophes. This is an overdue reform that would turn petitioners for public funds into responsible contractual partners of insurance companies. While citizens are currently dependent on grants from the disaster fund, which usually only compensates 20 to 30 per cent of the damage incurred, in future there would be a clearly regulated entitlement to full compensation for the replacement value.

Az, hogy az UNIQA a 2023-as üzleti évben **az ausztriai viharok miatt kifizetett juttatások magas összege ellenére a viszontbiztosítás előtti bruttó kombinált hányadot csoportszinten több, mint két százalékponttal, 89,4 százalékra tudta javítani**, elsősorban nemzetközi portfóliónk kiváló biztosítástechnikai eredményének köszönhető. A közép- és kelet-európai régióban működő társaságainkban a bruttó kombinált hányad 85,6 százalék.

Erős befektetési tevékenység

Második eszközünk, amellyel jobb hosszú távú védelmet nyújtunk ügyfeleinknek a természeti katasztrófák ellen, a vagyonkezelés. Az európai biztosítási szektor a kontinens legnagyobb intézményi befektetője, amely összesen körülbelül 11 billió eurónyi befektetést kezel. Minél gyorsabban sikerül ezekből a befektetésekből egyre többet és többet valóban fenntartható (egyértelmű taxonómia szerinti) zöld befektetésekké alakítanunk, annál valószínűbb, hogy elérjük a párizsi és más éghajlati célokat. Ezért aktív szerepet vállalunk a világ legnagyobb biztosítóit, viszontbiztosítóit és nyugdíjalapjait tömörítő **Net-Zero Asset Owner Alliance** szövetségben, amely azt a célt tűzte ki maga elé, hogy 2050-re karbonsemlegessé teszi befektetési portfólióit. Tagjai vagyunk továbbá az osztrák Szövetségi Éghajlatvédelmi, Környezetvédelmi, Energiaügyi, Mobilitási, Innovációs és Technológiai Minisztérium **Zöld Pénzügyi Szövetségének** is, amelynek keretében a pénzügyi vállalatok önkéntes kötelezettségvállalást tehetnek a párizsi klímacélokhoz igazodó konkrét kritériumok teljesítésére. E kritériumok teljesítését évente kiértékelik.

Ami az eszközkezelés eredményét illeti, míg az orosz és ukrán kötvények értékvesztése a 2022-es üzleti évben nagymértékben befolyásolta befektetéseink eredményét, addig 2023-ban pozitív fejleményeket tapasztaltunk. **Az 588,8 milliárd eurós értékkel a befektetések nettó hozama jelentősen meghaladta az előző évi 179,8 milliárd eurós referenciaértéket**. Ez elsősorban a különböző eszközosztályokból származó magas tárgyévi jövedelemnek volt köszönhető.

A 2023-as üzleti évben mintegy 2,5 milliárd euró értékben hajtottunk végre új befektetéseket, mintegy egymilliárd euróval meghaladva az előző évi értéket. Az újonnan befektetett pénzeszközök hozama 4,7 százalék, a teljes portfóliónk átlagos hozama pedig 2,8 százalék volt. A befektetési portfólió 5,4 százalékkal, 20 432 milliárd euróra nőtt, amelynek valamivel több, mint a 10 százalékát már zöld eszközökbe investáltuk.

The fact that UNIQA was able to improve the gross combined ratio before reinsurance by more than two percentage points to 89.4 per cent at Group level in the 2023 financial year, despite the high benefits paid for storm damage in Austria, is primarily due to the excellent technical performance of our international portfolio. In our companies in the CEE region, the gross combined ratio is 85.6 per cent.

Strong investment performance

Our second lever for providing customers with better longterm protection against natural catastrophes is asset management. The European insurance industry is the continent's largest institutional investor and manages investments totalling around €11 trillion. The faster we succeed in transforming more and more of these investments into truly sustainable green investments on the basis of a clear taxonomy, the more likely it is that the Paris and other climate targets will be achieved. We are therefore actively involved in the **Net-Zero Asset Owner Alliance**, which brings together the world's largest insurers, reinsurers and pension funds and has set itself the goal of reducing the carbon emissions of their investment portfolios to net zero by 2050. We are also a member of the **Green Finance Alliance** of the Austrian Federal Ministry for Climate Action, Environment, Energy, Mobility, Innovation and Technology, which provides for a voluntary commitment by financial companies to comply with specific criteria aligned with the Paris climate targets. The fulfilment of these criteria is evaluated annually.

Regarding the performance in asset management itself: while impairments on Russian and Ukrainian bonds heavily impacted the result of our investments in the 2022 financial year, developments in 2023 were positive. **At €588.8 billion, net investment income was significantly higher than the previous year's reference value of €179.8 billion**. This was primarily due to high current income from various asset classes.

We made new investments of around €2.5 billion in the 2023 financial year, around €1 billion more than in the previous year. The new money yield was 4.7 per cent, and the average return on our entire portfolio was 2.8 per cent. The investment portfolio increased by 5.4 per cent to €20.432 billion, of which just over 10 per cent is already invested in green assets.

Fényes kilátások

A fokozódó geopolitikai turbulenciák kockázata és az ezzel járó tőkepiaci bizonytalanságok idén is elkísérnek bennünket, csakúgy, mint a kamatlábak volatilitása, valamint a magas infláció által a költségeinkre és a kárkifizetésekre gyakorolt nyomás.

Mindazonáltal, tisztelt hölgyeim és uraim, optimisták vagyunk azzal kapcsolatban, hogy a 2024-es üzleti évben, vagyis az „UNIQA 3.0 – Seeding the Future” stratégiai programunk utolsó évében **további javulást érhetünk el fő biztosítási üzleti tevékenységeink terén**. Mivel a viharokkal kapcsolatos kárigények miatt továbbra is jelentős terhek hárulnak majd ránk, és ennek következtében a külső viszontbiztosítási fedezet megvásárlásának költségei növekedni fognak, fokozunk kell portfólióink többi részének nyereségességét. Bízunk abban, hogy ez menni fog, és Önök, **a részvényeseink fokozatosan, azaz évente növekvő részvényenkénti osztalék révén részesülhetnek majd vállalatunk sikeréből**. A kifizetési arány a tervek szerint változatlanul legfeljebb 60 százalék lesz.

Büszkék vagyunk arra, hogy a tőlünk megszokott szenvedéllyel és örömmel dolgozhatunk e célok teljesítésén az Önök érdekében. Köszönjük a bizalmat, és reméljük, hogy egy év múlva újabb kielégítő jelentéssel szolgálhatunk Önöknek az üzleti eredményünkről!

Bécs, 2024. április

Üdvözlettel | Best regards

Andreas Brandstetter
az igazgatóság nevében
on behalf of the Management Board

A bright outlook

The risk of increased geopolitical turmoil and the associated uncertainties on the capital markets will continue to accompany us this year, as will interest rate volatility and high inflation-related pressure on our costs and claims payments.

We are nevertheless optimistic, dear ladies and gentlemen, about the prospect of achieving a **further improvement in our core insurance business** in the 2024 financial year, the last year of our “UNIQA 3.0 – Seeding the Future” strategic programme. As the burden from storm-related claims will remain high and our costs for purchasing external reinsurance cover will increase as a result, this means that we will have to increase the profitability of the rest of our portfolio. We are confident that we will succeed in this and that you, **our shareholders**, will be able to **participate progressively in the success of our company, in other words with an annually increasing dividend per share**. The payout ratio is intended to remain unchanged at up to 60 per cent.

We are proud to have the opportunity work towards these goals for you with our usual passion and enjoyment. We thank you for your trust and hope to be able to provide you with another satisfactory report on our business performance in a year's time.

Vienna, April 2024



Mit szeretnénk elérni?

Többnek lenni egy egyszerű biztosítótársaságnál

Több mint két évszázada állunk ügyfeleink mellett. Úgy gondoljuk, megbízható partnerként a mi felelőségünk biztonságot nyújtani számukra az egészség, a megelőzés és a vagyonvédelem terén. Ezt olyan ajánlatok és szolgáltatások széles körével valósítjuk meg, amelyek már régóta messze túlmutatnak a hagyományos biztosítások keretein.

Egy mindinkább összetett, kihívásokkal teli világban ugyanis nem elég pusztán átlagos biztosítótársaságnak lenni. Az éghajlatváltozás, a természeti katasztrófák, a demográfiai és a munka világát érintő változások, a politikai konfliktusok, a növekvő adóssághegyek, a Covid-19, a nyersanyag- és készlethiányok, az Európa szívében és a Közel-Keleten zajló háborúk, az egetet verő energiaárak és a hatalmas infláció – mindezek megkérdőjelezzik világunk számos alapfeltevését. Ebben a környezetben a bizalom és a biztonság egyre fontosabbá válik nemcsak a társadalom és a gazdaság egésze, hanem az egyének számára is.

Az UNIQA pontosabban ebben játszhat fontos szerepet. Mivel feladatainkat a jövőben is a ránk jellemző megbízhatósággal és a megszokott magas színvonalon szeretnénk végezni, az UNIQA 3.0 stratégiai programja részeként 2020 vége óta keményen dolgozunk üzletágunk optimalizálásán és bővítésén. E tekintetben 2023-ban ismét nagyot léptünk előre.

What we want to be:

More than just an insurance company

For more than two centuries, we have been at our customers' side. As a reliable partner, we see it as our responsibility to give them security – 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, wars right in the heart of Europe and in the Middle East, soaring energy prices and massive inflation – all of this has called many basic premises of our world today into question. 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 2023, we once again made great progress in this regard.

UNIQA 3.0

stratégiai program: Az utolsó sprint

A 2020 végén bemutatott „UNIQA 3.0 – Seeding the Future” (Jövők megalapozása) stratégiai programunk idén az utolsó szakaszába lép.

A programban előirányzott számos különböző kezdeményezés és intézkedés gyakorlatba ültetésével a célunk fenntartható módon növelni az emberek életében elfoglalt szerepünket, és ezzel valóra váltani – „együtt egy jobb életért”. Mivel többek akarunk lenni egyszerű biztosítótársaságnál, folyamatosan fejlődünk kell, és új, olykor ismeretlen vizekre kell eveznünk.

3.0 programunk

IDENTITÁSUNK ÍGÉRETÜNK

Közösségünk erejével **védjük és javítjuk az egészséget és jólétet**. Az UNIQA egy jobb élet ígérését hordozza.

STRATÉGIÁNK ÜZLETI STRATÉGIÁNK

1. A biztosítási szakterület ügyfél-központúbbá és jövedelmezőbbé tétele, valamint innovatív szolgáltatások nyújtása.
2. Új üzleti szegmensek fejlesztése az egészségügyi szektorban.
3. Az UNIQA legfontosabb erőforrásai a munkavállalók.

CÉLJAINK

- Piacvezető pozíció Ausztriában
- Az első öt szolgáltató egyikévé válni a kiemelt nemzetközi piacokon
- A legjobb szolgáltatóvá válni
- A legvonzóbb munkáltatóvá válni
- A költséghatékonyság és a jövedelmezőség biztosítása
- Új üzleti modellek kialakítása

IRÁNYADÓ alapelvek ÉRTÉKEINK

Az ügyfél az első
Határozottan **összpontosítunk** ügyfeleink igényeire.

Egyszerűség
Cselekszünk, és tanulunk a hibákból.

Felelősségvállalás
Bátorítjuk **egymást** a felelősségvállalásra.

Tisztesség
Betartjuk az ígéreteinket.

Közösség
A megszokott határokon túlmutatóan is **együttműködünk**.

UNIQA 3.0

strategic programme: The final sprint

Presented at the end of 2020, our “UNIQA 3.0 – Seeding the Future” strategic programme is already entering its final sprint this year.

By putting the many different initiatives and measures envisaged by the programme into practice, our aim is to sustainably increase our relevance in people’s lives and thus to realise our motto of “Living better together”. Because 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.

Our 3.0 programme

Our IDENTITY Our PROMISE

We protect and improve health and prosperity through the strength of our community. Choosing UNIQA means choosing a better life.

Our STRATEGY

Our BUSINESS STRATEGY

1. Make the insurance business more customer-focused and profitable and offer innovative services.
2. Develop new business segments in the healthcare sector.
3. Our employees are the most important resource at UNIQA.

Our GOALS

- 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

GUIDING principles Our VALUES

Customer first
We are **resolutely focused** on the needs of our customers.

Simplicity
We **act**, and we learn from mistakes.

Responsibility
We **encourage** each other to take responsibility.

Integrity
We **keep** our promises.

Community
We **cooperate** beyond the usual boundaries.

Ahogy 2021-ben és 2022-ben, úgy 2023-ban is jelentős előrelépést tettünk az UNIQA 3.0 megvalósítása felé, és bízunk abban, hogy 2024 végére valóban el fogjuk érni a kitűzött célokat. Jelenleg intenzíven dolgozunk új, 2025-ben elindítandó stratégiai programunkon. Az UNIQA 3.0 további fejlesztéseként különösen a végrehajtás kiválóságának témájára összpontosítunk. Jelenleg az elemzési és tervezési szakaszban vagyunk, az új program pedig 2024 végére készül majd el.

„Együtt egy jobb életért” – az egészség és a jólét védelme és javítása

Az „UNIQA 3.0 – Seeding the Future” program révén választ adunk számos olyan kihívásra, amellyel manapság a társadalomnak, a gazdaságnak és az egyéneknek szembe kell nézniük. A programmal kapcsolatban az a fő elképzelésünk, hogy ebben a környezetben biztonságot nyújtunk ügyfeleinknek, valamint megvédjük és javítsuk az egészségüket és a jólétüket. Az UNIQA célja az, hogy a jobb élethez vezető első számú szolgáltató legyen. Célunk elérése érdekében a legteljesebb mértékű ügyfélközpontúságra törekszünk, következetesen alkalmazkodva ügyfeleink igényeihez, és még tovább fejlesztve azokat a vállalati területeket, amelyek segítségével javítani tudjuk az ügyfelekkel való kapcsolatainkat.

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

Elképzelésünk megvalósítása érdekében hat célt 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 (amit már szintén elértünk, hiszen a lehetséges 5-ből 4,5 csillagra értékelték bennünket) és legvonzóbb munkáltatójaként való pozicionálása, a költséghatékonyság és a nyereségesség biztosítása, valamint új üzleti szegmensek fejlesztése.

As in 2021 and 2022, we again made considerable progress in implementing UNIQA 3.0 in 2023 and are confident that we will actually meet the targets we have set ourselves by the end of 2024. We are now working intensively on our new strategic programme, which will be launched in 2025. As a further development of UNIQA 3.0, it will focus in particular on the topic of execution excellence. We are currently in the analysis and design phase, with the new programme due to be finalised at the end of 2024.

“Living better together” – protecting and improving health and prosperity

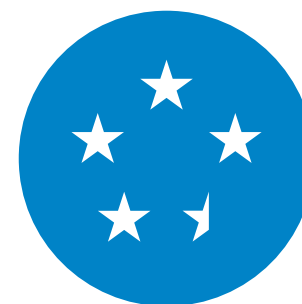
The "UNIQA 3.0 – Seeding the Future" programme is our response to the many challenges facing society, the economy and people today. Our overriding vision with this programme is to give our customers security in this environment and to protect and improve their health and prosperity: UNIQA aims to be 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.

To implement our 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 (which, with 4.5 out of 5 stars, we have also already achieved) and the most attractive employer in the industry, ensuring cost efficiency and profitability, and developing new business segments.

2025-ig szóló stratégiai célkitűzéseink Our strategic goals up to 2025



A legvonzóbb munkáltatóvá válni |
Most attractive employer



A legjobb öt szolgáltató közé kerülni a közép- és kelet-európai régió kiemelt piacain |
Position in focus markets in CEE



Új üzleti modelleken keresztül történő értékesítés 100 millió euró összegben |
Sales with new business models



A működési költségek csökkentése 50 millió euróval |
Reduction of operating costs



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



Piacvezető pozíció Ausztriában |
Market leader in Austria

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.

Földrajzi szempontból két fő piacunk továbbra is Ausztria, valamint Közép- és Kelet-Európa marad. Ez utóbbi esetében Lengyelországra, Csehországra, Szlovákiára és Magyarországra fogunk összpontosítani. 2021 óta a korábbi üzleti szerkezet (vagyonbiztosítás/balesetbiztosítás, egészség- és életbiztosítás) helyett ügyfeleinket ezeken a piacokon lakossági, vállalati és affinity, valamint banki szegmensekre osztva kezeljük. Ez lehetővé teszi, hogy sokkal célzottabban foglalkozunk ügyfeleinkkel, 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-ekkel összefüggésben 2024 tekintetében megfogalmazott céljaink nagyon konkrétak és ambíciózusak, és a következőkre vonatkoznak: a díjbevételek növekedése (>4%), teljes költséghányad (<32,5%), kombinált hányad a vagyon- és balesetbiztosításban (<92%), tőkearányos jövedelmezőség (>14%), tőkemegfelelési mutató (>170%) és ügyfél-elégedettség (>4,5 csillag az 5-ből). Ez egyúttal lehetővé teszi, hogy fenntartható módon termeljünk meg a tőkeköltségünket, vonzó osztalékokat fizessünk, valamint befektessünk a jövőbe, ami vállalatunk munkatársai, az ügyfeleink, valamint a részvényeseink számára egyaránt előnyös helyzetet teremt. 2023 folyamán gyakorlatilag valamennyi területen szemmel látható előrehaladást értünk el. Az új számviteli standardokra, az IFRS 17-re és az IFRS 9-re való áttéréssel 2023. január 1-jétől megfelelően módosítottuk a számításban szereplő nyereségcélokat is.

A fenntarthatóság és az ESG mint központi kérdések

Az UNIQA 3.0 stratégiai program 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).

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 2021, we have been managing our customers in these markets according to the customer segments Retail, Corporate and Affinity, and Banking instead of the previous business line structure (property/casualty, health and life). This enables us to address customers in a much more focused manner and should, in addition to further increasing efficiency as well as customer satisfaction and loyalty, also lead to a growth in premiums.

The targets set for the 2024 horizon under UNIQA 3.0 in relation to our most important KPIs are very specific and ambitious: they concern premium growth (> 4 per cent), the total cost ratio (< 32.5 per cent), the combined ratio in property and casualty insurance (<92 per cent), the return on equity (> 14 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, pay attractive dividends and invest in the future – favourable both for our company's employees and customers as well as for its shareholders. We made further measurable progress in virtually all of these areas in 2023. With the transition to the new accounting standards IFRS 17 and IFRS 9 from 1 January 2023, we have also adjusted our profit goals in the calculation accordingly.

Sustainability and ESG as central concerns

A core element of our UNIQA 3.0 strategic programme is our commitment to sustainable company 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.

Az UNIQA 3.0 pénzügyi kezdeményezései

Alapvető pénzügyi kezdeményezések	Működési teljesítménymutatók	2020	2021	2022	2023	2024
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%	9,7%	>4%
Eredmény						
<ol style="list-style-type: none"> költségcsökkentés Ausztriában, valamint Közép- és Kelet-Európában A nyereségesség növekedése – vagyonbiztosítás/balesetbiztosítás A portfólió stabilizálása – életbiztosítás 	Költséghányad Kombinált hányad Tőkearányos jövedelmezőség	29.4%	27.4%	30.9%	31.0%	<32.5%
		97.8%	93.7%	91.7%	89.4%	< 92%
		0.6%	9.3%	11.6%	14.1% ³⁾	> 14%
Minőség						
<ol style="list-style-type: none"> Szilárd tőkemegfelelési helyzet Vonzó osztalékfizetés A legjobb szolgáltató 	Tőkemegfelelési mutató Részvényenkénti osztalék⁴⁾ Ügyfél-elégedettség	170%	196%	246%	255%	>170%
		0,18	0,55	0,55	0,57	>0,57
		4,3	4,3	4,5	4,6	2 4,5

1) Az IFRS 4/IAS 39 szerinti valamennyi főbb számadatot a nettó díjbevétel alapján számítjuk ki.

2) Az IFRS 17/9 szerinti valamennyi főbb számadatot a biztosítási bevételek alapján számítjuk ki, és a viszontbiztosítás levonása nélkül értendő.

3) Ez a számítás nem veszi figyelembe az orosz vállalat tervezett eladásának hatását (megszűnt tevékenységekből származó eredmény [adózás után]).

4) € per share

UNIQA 3.0 financial initiatives

Core financial initiatives	Operational performance indicators	2020	2021	2022	2023	2024
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%	9,7%	>4%
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%	30.9%	31.0%	<32.5%
		97.8%	93.7%	91.7%	89.4%	< 92%
		0.6%	9.3%	11.6%	14.1% ³⁾	> 14%
Minőség						
<ol style="list-style-type: none"> Strong solvency position Attractive dividend payment Best service provider 	Solvency ratio Dividend per share⁴⁾ Customer satisfaction	170%	196%	246%	255%	>170%
		0,18	0,55	0,55	0,57	>0,57
		4,3	4,3	4,5	4,6	2 4,5

1) All key figures under IFRS 4/IAS 39 are calculated using net premiums earned.

2) All key figures under IFRS 17/9 are calculated using insurance revenue and are before deduction of reinsurance.

3) This calculation does not take into account the effect of the planned sale of the Russian company (profit/(loss) from discontinued operations (after tax).

4) € per share

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 fő üzletünkbe. Például a szén már 2019-ben fokozatosan kiveztük a kockázatvállalásunkból, az olaj fokozatos kivezetését pedig 2030-ra, illetve a gázét 2035-re tervezzük.

2023-ban ismét jól haladtunk a végrehajtás terén

A különböző intézkedések végrehajtása már közvetlenül az UNIQA 3.0 program 2020 végi bemutatása után megkezdődött. 2021-ben és 2022-ben valamennyi alapvető kezdeményezésünk tekintetében nagyot léptünk előre. 2023-ban töretlen energiával folytattuk ezt az utat, és ismét számos sikert értünk el.

Az AXA által 2020-ban Lengyelországban, Szlovákiában és Csehországban felvásárolt vállalatok operatív integrációja és arculatváltása már 2021-ben megvalósult. Ezzel idő előtt elértük azt a célunkat, hogy bekerüljünk a **legjobb öt kelet-európai** szolgáltató közé, és most intenzíven dolgozunk azon, hogy ezt a pozíciót hosszú is távon megőrizzük és biztosítsuk. Ezt többek között a hosszú távú szinergiák kifejlesztése és a felvásárolt vállalatoknak az UNIQA 3.0 programmal összhangban történő stratégiai átalakítása segíti elő. A fő hangsúly ezzel kapcsolatban az üzleti modellen, a digitalizáción és az automatizáción, valamint a vállalati kultúrán van.

Ausztriában emellett azonnal kezdeményeztünk és nagyjából meg is valósítottunk egy széles körű **hatékonyságjavító programot** „Fit for the Future” címmel. Telephelyeink hálózatának optimalizálásán, illetve a lakossági és vállalati ügyfélcsoportok számára fontos funkciók összevonásán túl a program célja főként termékpalettánk korszerűsítése és modulokra bontása volt. Ennek révén jelentősen közelebb kerültünk azon célunk eléréséhez, hogy 2025-re 25%-kal csökkentsük a csoport teljes költséghányadát.

Ügyfeleinknek szóló kezdeményezéseink szintén fontos szerepet játszottak, és játszanak jelenleg is. Míg a lakossági területen elsősorban a kiváló ügyfélutakra és az egyszerű

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. For example, we completed the phase-out of coal in our underwriting back in 2019, the phase-out of oil is planned by 2030 and the phase-out of gas by 2035.

2023: once again good progress with implementation

Immediately after the presentation of UNIQA 3.0 at the close of 2020, the implementation of diverse programme measures began. Back in 2021 and 2022, we made very good progress in all core initiatives. In 2023, we continued on this course with unabated energy and once again achieved numerous successes.

The operational integration and rebranding of the companies acquired in 2020 by AXA in Poland, Slovakia and Czechia was already completed in 2021. We have thus achieved our goal of moving into the **top 5 in CEE** ahead of schedule and are now working intensively to maintain and secure this position for the long term. This is facilitated not least by the development of long-term synergies and the strategic transformation of the acquired companies to align with UNIQA 3.0. The main emphasis here 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. This has brought us significantly closer to achieving our goal of reducing the overall cost ratio in the Group to 25 per cent by 2025.

Our **initiatives for our customers** also played and continue to play an important role. While we are focusing primarily on an excellent customer journey and simple products in the Retail area, the focus in the Banking area is on further

termékekre összpontosítunk, addig banki téren a további piaci terjeszkedésre és a felgyorsított digitalizációra helyezzük a hangsúlyt. A vállalati szegmens esetében az innovatív szolgáltatások és értékesítési csatornák állnak a figyelmünk középpontjában – itt a vállalati ügyfelekre, az affinity programokra és a munkavállalói juttatásokra fókuszálunk. Az EURAPCO-ban (nyolc vezető európai biztosító-társaság stratégiai szövetségében) 2024-ben induló teljes jogú tagságunk fontos lendületet fog adni az európai szintű bevált gyakorlatok alkalmazása tekintetében.

Emellett folyamatosan különféle egyedi intézkedéseket hozunk annak érdekében, hogy **vonzóbbak legyünk a meglévő és a potenciális munkavállalók számára**, az elmúlt évben pedig alapvető szerkezeti változásokat hajtottunk végre a HR-menedzsmentünkben is. A munkavállalói élmény egyre megnyerőbb kialakítása és az inspiráció forrásául szolgáló új vállalati kultúránk csoportszintű bevezetése mellett a célzott munkáltatói márképítés is érdeklődésünk középpontjában áll.

A vállalaton belül ugyanakkor keményen dolgozunk azért, hogy **folyamatainkat még jobbra tegyük, informatikai rendszereinket és adatainkat pedig továbbfejlesszük**. A digitalizáció, az automatizáció, a hatékonyság növelése és környezeti lábnyomunk csökkentése szintén fontos fókuszpontokat jelentenek.

Végül pedig az új **üzleti szegmensek** stratégiai **fejlesztése**, amelynek során elsősorban az egészségügyi szektorra koncentrálnak, szintén dinamikusán halad. A célunk az, hogy a 2022-ben alapított, a hagyományos biztosítási szakterületen túlmutató összes ágazati tevékenységet összefogó Mavie Holdinggal együtt holisztikus szemléletű egészségügyi szolgáltatóvá váljunk. Ezen a téren 2023-ban is jelentős előrelépés történt.

market expansion and accelerated digitalisation. Innovative services and sales channels are the focus of the Corporate segment, where we concentrate on corporate customers, affinity programmes and employee benefits. Our full membership of EURAPCO (a strategic alliance of eight leading European insurance companies) which begins in 2024 will provide important impetus in terms of Europe-wide best practices.

We are also continuously implementing a wide range of individual measures to increase our **attractiveness for existing and potential employees** and also made fundamental structural changes to our HR management in the past year. In addition to the increasingly attractive design of the employee experience and the Group-wide roll-out of our new company culture for Inspiring Coaches, we are also focussing on targeted employer branding.

At the same time, we are working hard internally to further **improve our processes and to further develop our IT systems and data**. Digitalisation, automation, increasing efficiency and reducing our environmental footprint are also important focal points here.

Finally, the strategic **development of new business segments**, in which we are concentrating primarily on the healthcare sector, is also highly dynamic. Together with Mavie Holding (founded in 2022), which bundles all activities in this business line that go beyond the traditional insurance business, we want to develop into a holistic healthcare provider. Important progress was made here again in 2023.



Az inspiráció forrása Inspiring Coaches

Ügyfeink megbízható partnere
Reliably at our customers' side

Együtt egy jobb életért – ez a tömör mottó kifejezi az azzal kapcsolatos elképzelésünket, hogy miként szeretnénk együttműködni ügyfeinkkel. Nemcsak akkor szeretnénk ott lenni mellettük, amikor szerencsétlenség éri őket, hanem megbízható társként a mindennapi életben is támogató szolgáltatásokat és innovációkat akarunk nyújtani számukra. Mára teljesen egyértelművé vált, hogy ezekben a nehézségekkel teli időkben milyen fontos mindannyiunk számára a biztonság és a bizalom. Az inspiráció forrásaként arra szeretnénk bátorítani ügyfeleinket, hogy vállaljanak felelősséget, és találják meg belső motivációjukat. Ha valaki az UNIQA mellett dönt, a jobb életet választja, és pontosan ezért szeretnénk iparágunk vezető szolgáltatója lenni.

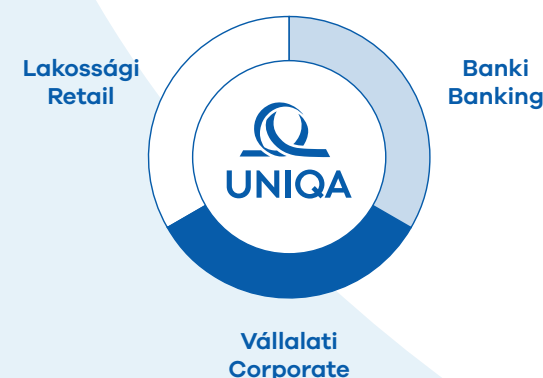
Ennek érdekében az UNIQA 3.0 stratégiai program elindításával teljesen átszerveztük az ügyfélszolgálati folyamatainkat, és a korábbi üzleti szerkezetet (vagyon- és balesetbiztosítás, egészségbiztosítás és életbiztosítás) a lakossági, banki, valamint a vállalati és affinity ügyfélszegmensekkel váltottuk 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 adhatja.

Az UNIQA 3.0 keretében az egyes ügyfélszegmensekre vonatkozó differenciált, részletes stratégiákhoz és intézkedésekhez tartjuk magunkat, amelyek végrehajtását az új stratégia elindítása után azonnal megkezdtük. Már 2021-ben és 2022-ben is sokat léptünk előre ebben a folyamatban, 2023-ban pedig töretlen energiával haladunk tovább. Az elért sikerek bizakodással töltenek el bennünket abban a tekintetben, hogy már 2024 végére elérhetjük céljainkat, még mielőtt az UNIQA 3.0 egy új stratégiai program mentén folytatódna.

Living better together – these three words succinctly express the idea of how we would like to engage with our customers. We don't just want to be there for them when misfortune strikes, we want to be a reliable companion offering services and innovations to assist them in their daily lives. After all, it is clearer than ever in these challenging times how important security and trust are for all of us. As inspiring coaches, we want to embolden our customers to take responsibility and find their source of motivation from within. Choosing UNIQA means choosing a better life, and that is exactly why we want to be the leading service provider in our industry.

In order to meet this high standard, we have completely restructured our customer service processes with the launch of the UNIQA 3.0 strategic programme and replaced the previous business line structure (property and casualty insurance, health insurance and life insurance) 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. The basis for this can be found in the continuous strength of the UNIQA brand – the strongest insurance brand in Austria – coupled with 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.

Under UNIQA 3.0, we are pursuing differentiated detailed strategies and measures specific to each customer segment, and we began implementing all of them immediately after the launch of the new strategy. We made excellent progress already in 2021 and 2022, and we stayed this course with undiminished energy in 2023. The successes we have achieved give us confidence that we can truly meet our goals by the end of 2024, before UNIQA 3.0 is continued with a new strategic programme.



Piacvezető szerep Ausztriában, további növekedés Közép- és Kelet-Európában

Regionális nézőpontból **Ausztrián** belül az UNIQA 3.0 részeként azon dolgozunk, hogy bebiztosítsuk és – különösen az egészségbiztosítások terén – tovább növeljük erős piaci pozíciónkat, javítsuk a nyereségességünket a vagyon- és balesetbiztosítások ágazatában, az életbiztosítási portfóliónkat pedig stabilizáljuk. A sokszínű egészségügyi piac tekintetében különösen jól tesz ennek a folyamatnak, hogy a 2022-ben alapított Mavie Holdingra építve holisztikus szemléletű egészségügyi szolgáltatatóvá válunk.

Közép- és Kelet-Európában viszont továbbra is célzottan kívánjuk kihasználni a folyamatban lévő uniós konvergencia és a régió viszonylag alacsony biztosítási sűrűsége kínálta komoly lehetőségeket. Ennek során továbbra is üzleti modellünknek a szabványosítás, a nagyobb átláthatóság, a különböző csatornákat érintő hibrid ajánlatok, valamint a határokon átnyúló, ügyfélközpontú szolgáltatások révén történő radikális átalakítására támaszkodunk. Míg a fő közép- és kelet-európai piacainkon, vagyis Csehországban, Szlovákiában, Lengyelországban, Magyarországon és a délkelet-európai régióban a teljes körű megközelítésre építünk, a régió többi piacán szelektívebb megközelítést alkalmazunk. Horvátországban, Szerbiában, Bosznia-Hercegovinában, Montenegróban és Bulgáriában SEE5 néven kísérleti projektet indítottunk, amelynek célja, hogy a hatékonyság és az ügyfelek kényelmének javítása érdekében regionális szinten harmonizáljuk a termékeket, a folyamatokat és az informatikai környezetet. E kísérleti projekt révén egyrészt a részt vevő, egyenként viszonylag kis cégek az új növekedési lehetőségeknek köszönhetően jobb helyzetbe kerülnek a piacon, másrészt ezáltal csökkenni fog az összetettséget is, ami pozitív hatással lesz az ügyfélútra és a nyereségességre.

Következetes digitalizáció...

Fontos tényező üzleti tevékenységeink folyamatos digitalizációja is, amelybe már évek óta sok munkát fektetünk. A fő hangsúly e téren üzleti modellünk újratervezésén van, ideértve minden szükséges informatikai rendszert és egy sor digitális innovációt is. Ennek révén nemcsak belső folyamatainkat optimalizáljuk, hanem ügyfeleink életét is egyszerűbbé tesszük, akik mostantól számos digitális szolgáltatáshoz férhetnek hozzá. Ezen az előremutató kezdeményezésen 2024-ben is lankadatlan energiával dolgozunk. A „Regionális és digitális” mottóban azt a célunkat fogalmaztuk meg, hogy ügyfeleink mellett álljunk, amikor és ahol csak szükségük van ránk. Ezt a digitális eszközök legszélesebb körének alkalmazásával fogjuk elérni, ugyanakkor nem hanyagoljuk el a személyes jelenléttel végzett segítségnyújtást sem.

Market leader in Austria, further growth in CEE

From a regional perspective, we are working within **Austria** as part of UNIQA 3.0 to secure and expand our strong market position, especially in the area of health insurance, to strengthen profitability in property and casualty insurance and to stabilise our portfolio in life insurance. The development into a holistic healthcare provider driven by Mavie Holding, founded in 2022, supports this course, especially in the diverse healthcare market.

In **CEE**, on the other hand, we intend to continue to make targeted use of the great potential offered by the ongoing EU convergence and the region's relatively low insurance density. In doing so, we continue to rely on a radical transformation of our business model through standardisation, greater transparency, hybrid offers for different channels, as well as cross-border customer-focused services. While we are building on an all-lines approach in our core CEE markets of Czechia, Slovakia, Poland, Hungary and SEE, we are taking a more selective approach in the remaining CEE markets. 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. Through this pilot project, the participating companies, which are individually relatively small, will achieve better positions in the market, opening up growth potential for them, but also reducing complexity and thus positively impacting the customer journey and profitability.

Consistent digitalisation...

An essential building block for all of this is the ongoing digitalisation of our business, an effort we have been investing in extensively for years. The main focus here lies on the redesign of our business model, including all necessary IT systems, as well as a range of digital innovations. In this way, we are not only optimising our internal processes but also simplifying the lives of our customers, who now have access to numerous digital services. This forward-looking initiative will be continued in 2024 with unflagging energy. Under the motto “Regional and digital”, we aim to be at our customers' side, whenever and wherever they need us. We will achieve this with the most comprehensive spectrum of digital tools, but never neglecting personal, face-to-face assistance.

...és a folyamatok optimalizálása

Mindeközben 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 megemelését, valamint a folyamatos hatékonyságnövelést és költségcsökkentést. A cél az, hogy a biztosítási szerződés teljes feldolgozása – az igényléstől az esetleges juttatásokig – automatikus és digitális munkafolyamattá váljon. Ennek megalapozása céljából folyamatosan investálunk 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 kiberbiztonságra is nagy hangsúlyt fektetünk, hogy rá szolgáljunk a biztosítótársaságunkba vetett bizalomra.

Lakossági ágazat: kiemelkedő ügyfélút és egyszerű termékek

Ennek segítségével biztosítási portfóliónkat is harmonizálni tudjuk, amihez az összes üzleti területen fokozatosan elemezzük a nyereségességünket, valamint átállunk új UIP alapszisztemünk használatára.

A lakossági szegmensben legfőbb prioritásunk és célkitűzésünk a kiváló ügyfélélmény és a jól érthető termékarchitektúra biztosítása. Ügyfeleink személyreszabottság, átláthatóság és rugalmasság iránti igényeire termékportfóliónk korszerűsítésével és modulokra bontásával, valamint egyéni ügyfélhozzam-értékeléseken alapuló dinamikus árazással reagálunk. Ezzel párhuzamosan Ausztriában általános ügynökségeink hálózatának bővítésével optimalizáltuk országos jelenlétünket. 2022 óta ezen ügynökségek értékesítési tevékenységét egy modern, egységes – helyhez kötött, de testre szabható – új honlappal támogatjuk. Az Osztrák Biztosítók Szövetsége által meghatározott OMDS 3.0 szabvány (Osterreichischer MaklerDatenService) bevezetésével emellett egy zökkenőmentesen használható digitális felületet is létrehoztunk független értékesítési partnereink számára.

Annak érdekében, hogy ügyfeleinknek különböző területeken holisztikus megoldásokat tudjunk kínálni, életünk érintett környezetét tudatosan „ökoszisztémának” tekintjük. Miután az egészségügyi ökoszisztéma keretében a Mavie Holding égisze alatt már sikeresen diverzifikáltuk a csoportszintű szolgáltatási kínálatot (a további információkat lásd a 48. oldaltól), jelenleg azon dolgozunk, hogy az „élet” témáját is külön ökoszisztémaként építsük fel. A Willhaben vállalattal való együttműködésünk mellett dolgozunk az újonnan létre-

...and process optimisation

In the background, 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. 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. 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.

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. We are responding to the wishes of our customers for individualisation, transparency and flexibility 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 and migrating to our new core system UIP.

At the same time, we have optimised our nationwide presence in Austria by expanding our network of general agencies. Since 2022, we have been supporting their sales activities with a modern, uniform – location-based but customisable – new website. With the implementation of the OMDS 3.0 standard (Österreichischer MaklerDatenService) defined by the Austrian insurance association, we have additionally created a seamless digital interface for our unaffiliated sales partners.

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 (more information can be found starting on page 48 ff.), we are currently in the process of establishing the topic of living as its own ecosystem. Alongside our cooperation with willhaben, we are also working on our newly established

hozott, „Rudi” nevű, az ingatlanokkal kapcsolatos valamennyi ügyet lefedő online szolgáltatási platformunkon is. Különösen izgatottak vagyunk az új UIP platformon (UNIQA Insurance Platform) történő első termékebevezetés miatt. 2023-ban egy teljesen új lakásbiztosítási termékkel rukkoltunk elő, amely privát védelmi megoldásokat nyújt az otthonok számára és a szabadidős tevékenységekhez. Ezt a terméket a piac nagyon jól fogadta, és még a fogyasztói tájékoztatási egyesület, a Verein für Konsumenteninformation által kiadott „KONSUMENT” magazin tesztjéből is győztesen került ki. Emellett elnyerte az AssCompact Awards első helyezését is.

2023-ban egy további új, nagy figyelmet keltő terméket is piacra vittünk, amely átfogó védelmet nyújt a szabadidős tevékenységek során elszenvedett, illetve munkahelyi balesetek esetére, és kifejezetten kiterjed a sporttal kapcsolatos speciális kockázatokra is. Az új termék tudatosan a családoknak is szól, mivel a gyermekek gyakran nincsenek megfelelően biztosítva a szabadidős jellegű balesetek ellen. Egyébként mindkét termékújdonsgot sikeresen beépítettük új alaprendszerünk, az UIP kínálatába is. Mivel ez a dinamikus árazás lehetővé tételéhez is hozzájárul, hatékonyabban tudunk a piac és az ügyfeleink igényeihez igazodni.

Mindeközben a fokozatos digitalizáció megváltoztatja az értékesítés hagyományos szerepét. Az egyik példa erre a korábban említett UNIQA Ügyfélplatform (UNIQA Customer Platform, UCP), amely a gördülékeny, egymással összefüggő csatornákon folytatott (omnichannel) értékesítésre vonatkozó 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 leadható elektronikus aláírás bevezetése jelentős előrelépés volt ezen a téren. Ezzel a módszerrel a biztosítási kárigényeket most már digitálisan is be lehet nyújtani hozzánk.

A myUNIQA applikáció, amelyen keresztül ügyfeleink bármikor információkat hívhatnak le, kárigényt jelenthetnek be, valamint benyújthatják a gyógyszer- és orvosi számláikat, továbbra is nagy népszerűségnek örvend. A 2023-ban átalakított és angol nyelvű verzióval kiegészített applikációt már több, mint 550 000 ügyfél használja rendszeresen, és tavaly Ausztria egyik legjobb pénzügyi alkalmazásának minősítették. Az applikációt folyamatosan új funkciókkal és szolgáltatásokkal bővítjük.

Juttatási és ügyfélhűség-programunk, a myUNIQA plus továbbra is nagyon sikeresnek bizonyul: működésének harmadik évében, 2023-ban felhasználóinak száma ismét növekedett, és elérte a 275 ezret. Közülük sokan a fiatalabb generációt képviselik. Ezek az innovatív eszközök szintlépést jelentenek az ügyfélhűség növelése, a hatékonyság fokozása és az egyszerűsítés terén.

online service platform “Rudi” covering all aspects of real estate. We are particularly excited about the launch of our first product on the new UIP platform (UNIQA Insurance Platform): we introduced the market to an entirely new household insurance product in 2023 with our offering of “Private Protection for Home & Leisure”. This has enjoyed a strong reception on the market and even emerged victorious in a test held by the magazine “KONSUMENT” published by the Association for Consumer Information (Verein für Konsumenteninformation). The new product also achieved first place in the AssCompact Awards.

Another new product from 2023 garnering plenty of attention was “Accident Protection Leisure & Work”, which offers comprehensive accident protection even during leisure hours, explicitly including special sports risks. The new product is also intentionally targeted at families, as children are often not adequately insured against accidents in their leisure time. Incidentally, both product innovations have also been successfully implemented on our new core system, UIP. This further serves to enable dynamic pricing, allowing us to more effectively address the needs of the market and of our customers.

In all of this, progressive digitalisation is changing the traditional role of sales. One example is the previously mentioned 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, thanks to various self-service features, easier for us to administer them. The introduction of electronic signatures via smartphones has prompted significant progress in this area; insurance claims can now also be submitted to us digitally using this method.

The myUNIQA app, which our customers can use at any time to call up information, report claims or submit medical and medication bills, continues to enjoy great popularity. The app, which was redesigned in 2023 and supplemented with an English version, is already used regularly by over 550,000 customers and was rated as one of the top finance apps in Austria last year. We are continuously adding new functionality and features.

Our benefits and customer loyalty programme myUNIQA plus continues to prove very successful, once again increasing its user base to 275,000 in 2023, its third 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, például a 2021-ben bevezetett új „digitális kárrendezőt”, amely jelentősen felgyorsítja a kárigények feldolgozását.

A városi célcsoportok megszólítására összpontosítva szeptember óta ReCON néven teszteljük az online videós tanácsadást, eleinte főleg bécsi ügyfelekkel. A korai eredmények nagyon ígéretesek voltak, és jó meglátásokkal szolgáltak a finomhangoláshoz és az esetleges kiterjesztett bevezetéshez. Mindezek a kezdeményezések együtt következetesen kiváló számokat eredményeztek az ügyfél-elégedettség terén, hiszen az ügyfelek nemrégiben az elérhető 5 pontból 4,58-at adtak szolgáltatásainkra. Ez azt jelenti, hogy a tervezettnél már egy évvel korábban elértük az UNIQA 3.0 legalább 4,5 pontra vonatkozó célját – ám ezzel együtt továbbra is gőzerővel dolgozunk kínálatunk bővítésén és javításán.

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.

To focus on addressing urban target groups, we have been testing online video consulting since September under the name ReCON, initially primarily for customers in Vienna. The early results have been very promising, providing good insights for fine tuning and the eventual expanded rollout. Together, all of these initiatives have led to consistently outstanding numbers for customer satisfaction, which was recently scored at 4.58 out of 5 points. This means that we already reached the UNIQA 3.0 target of at least 4.5 points one year ahead of schedule – but we are still working at full steam to expand and improve our offering.

LAKOSSÁGI SZEGMENS

Kiemelkedő ügyfélút és egyszerű termékek

- Testreszabott szolgáltatás, átláthatóság, rugalmasság
- A termékportfólió modulokra bontása
- Az egészség és a lakhatás mint „ökoszisztémák”
- Digitalizáció és omnichannel 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

Piacbővítés és digitalizáció a banki szegmensben

Szorosabb általános együttműködésre alapozva szeretnénk tovább növelni termékeink partnerbankokon keresztül értékesítését, és ezen a területen erősíteni piaci jelenlétünket. A fókusz a szabványos termékeken van. Ausztriában ezen a csatornán keresztül főként vagyombiztosításokat kínálunk, míg Közép- és Kelet-Európában életbiztosításokat és hitelfedezetként szolgáló kapcsolt termékeket is. Ez azt jelenti, hogy ebben az ügyfélszegmensben is egyszerűsíteniünk kell a termékportfóliónkat, és alkalmazkodnunk kell ügyfeleink változó igényeihez. Ahogy a többi ügyfélszegmensben, itt is a digitalizáció fokozottabb szintjére törekszünk. Ausztriában, valamint Közép- és Kelet-Európában szintén szabványosított digitális értékesítési platformokra építünk, többek között az UNIQA Ügyfélplatformra (UCP), amelynek segítségével egyetlen forrásból kínálunk együttes pénzügyi szolgáltatásokat. Az a célunk, hogy applikációk és más megoldások révén – köztük a szabványos termékek telefonos értékesítésével – tovább erősítsük jelenlétünket.

BANKI SZEGMENS

Piacbővítés és digitalizáció

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

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 loans. This means we need to simplify our product portfolio in this customer segment as well and adapt to changing customer needs. We are also striving for greater digitalisation, 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.

BANKING

Market expansion and digitalisation

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

Innovatív szolgáltatások és értékesítési csatornák a vállalati szegmensben

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 termékeink és szolgáltatásaink ESG-elveknek megfelelő kialakítására, és a kockázatvállalás során figyelembe vesszük az ESG-kritériumokat. Ezzel párhuzamosan haladunk a „zöld” termékek fejlesztésével is. Ausztriában, valamint Közép- és Kelet-Európában is egyre inkább szeretnénk a megelőzés és az ESG területén szolgáltatásokat nyújtani ipari ügyfeleinknek, ezért a tárgyévben külön vállalatot alapítottunk erre a célra. Ennek révén új alapokra helyezve sikeres kezdeményezést folytatunk: a „zöld források” üzleti ügyfeleinknek adnak tanácsot zöld kérdésekben, és támogatják őket a fenntartható menedzsment témáiban.

Annak érdekében, hogy fokozzuk szolgáltatásaink célirányos jellegét, az elmúlt két évben optimalizáltuk a kereskedelmi ügyfelekre vonatkozó működési modellünket, és termékeinket az ügyfelek mérete és a szabványosítás mértéke szerint négy csoportra osztottuk. Azzal a céllal, hogy „helyben lévő” biztosítóként hozzáadott értéket tudjunk nyújtani, helyi jelenlétünket is megerősítettük, valamint intenzív képzést biztosítunk szakértőinknek, hogy közvetlenül az ügyfelek telephelyén mérhessék fel a kockázatokat, és azonnal biztosíthassák azokat. Tanácsadóinknak egy kockázatfelmérő applikáció nyújt segítséget a „valós idejű” értékeléshez.

Ami a vállalati szegmenst illeti, Ausztriában, valamint a közép- és kelet-európai régióban egyaránt a vagyombiztosításra, illetve a személyre szabott affinity programokra összpontosítunk, vagyis az olyan egyedi ajánlatokra, amelyek az egészséggel és az egészségügyi ellátással kapcsolatos kérdésekben segítik ügyfeleinket és munkavállalóikat. Erre példaként szolgálhatnak az egészség-, baleset- és életbiztosítások terén kidolgozott munkavállalói juttatások. Leányvállalatunk, a Mavie innovatív vállalati egészségügyi megoldásai ezen a területen is fontos szerepet játszanak.

VÁLLALATI SZEGMENS

Innovatív szolgáltatások és értékesítési csatornák

- Vállalati biztosítás és kockázatfelmérés
- Megelőzés és ESG-vel kapcsolatos szolgáltatások
- Affinity programok ügyfeleink és munkavállalóik számára
- A profit növelése és a kockázat minimalizálása

Corporate: 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 in Austria, the focus in CEE is on risk engineering. We are placing more and more emphasis on the ESG-compliant design of our products and services, and we are taking ESG criteria into consideration in underwriting. In parallel, we are pushing ahead with the development of “green” products. We want to increasingly offer our industrial customers both in Austria and CEE services in the area of prevention and ESG, and we founded a separate company for this purpose during the reporting year. In this way, we are continuing a successful initiative on new footing: “Green Coaches” advise business customers on green topics and support them in sustainable management topics.

To target our service even more effectively, we have optimised our operating model for commercial customers over the last two years 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 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 subsidiary Mavie plays an important role with innovative concepts for corporate health solutions.

CORPORATE

Innovative services and sales channels

- Corporate insurance and risk engineering
- Prevention and ESG services
- Affinity programmes for customers and employees
- Profit enhancement and risk minimisation



A vállalati ügyfeleinkkel folytatott szokásos üzleti tevékenységünk során is építünk az automatizációra és a digitalizációra egy csoport szintű 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 többi ügyfélszegmenshez hasonlóan a vállalati 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 üzleti területet, kezdve a vagyon- és balesetbiztosítással, és ez a meglévő portfólióban is számos, a profitot növelő és a kockázatot minimalizáló intézkedést eredményezett.

Új arculat és kulturális program kialakítása

Mivel az UNIQA 3.0 programban megfogalmazott új állításunknak a külső vállalati arculatunkban is meg kell jelennie, közvetlenül az új, 2021-es stratégiai programunk elindítását követően kezdeményeztük a teljes csoport arculatváltását. Vállalatunk arculatának frissítése mellett ez magában foglalta mottóink – „együtt egy jobb életért” – továbbfejlesztését, valamint a kapcsolódó új arculati kampányok kidolgozását és elindítását is. 2023-ban ennek keretében lakossági és vállalati ügyfeleket célzó új arculati kampányokat, valamint Ausztriában egy új munkáltatói márkaépítési kampányt is folytattunk.

Emellett egy kulturális programot is elindítottunk, hogy vállalati kultúránkba bevezessük az inspirációs forrásról szóló elképzelést. Az elmúlt két évben további előrelépés történt a program bevezetésében, amelyet a 2021-ben megalakított Kulturális Iroda dolgozott ki és hangolt össze. Fő célunk az volt, és továbbra is az maradt, hogy munkavállalóink megismerjék a jövőképünket, a stratégiánkat és az új vállalati kultúrát, és cselekvésre ösztönözve bevonjuk őket az átalakulásba. E cél elérését különféle tájékoztató rendezvények és műhelybeszélgetések segítettek és segítik továbbra is, a vállalat valamennyi területén. Ezt a munkát 2023-ban is folytattuk, és az Inspirációs Fesztiválhoz hasonló eseményeken keresztül újabb fontos mérföldkövet értünk el.

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.

As in the other customer segments, we are also focusing on harmonising our insurance portfolio in the Corporate segment so that we can take more efficient and targeted action 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, and this has led to many profit-enhancing and risk-minimising measures in the existing portfolio as well.

Rebranding and cultural programme

Since the claim of UNIQA 3.0 should also manifest itself in our external corporate image, we initiated a rebranding for the entire Group immediately after the launch of the new 2021 strategic programme. Apart from an update of our corporate design, this also included a further development of our claim – “living better together” – as well as the development and launch of corresponding image campaigns. In 2023 alone, these included new image campaigns for Retail and Corporate customers as well as a new employer branding campaign in Austria.

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, further progress was made in rolling out this programme over the last two years. The core aim was and remains to familiarise our employees with our vision, our strategy and our 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 carried on with this process in 2023 as well, achieving another significant milestone with events like the Inspiration Festival.

Konszolidált üzleti jelentés Group Management Report

Gazdasági környezet

Annak ellenére, hogy 1980 óta nem került sor ilyen mértékű kamatemelésre 18 hónapon belül, 2023-ban sem az amerikai jegybanknak (Fed), sem az Európai Központi Banknak (EKB) nem sikerült teljesen ellenőrzése alá vonnia az inflációt. Az Amerikai Egyesült Államokban a kamatlábakat 5,5 százalékra emelték, amely 2001 óta a legmagasabb érték. Európában az euró bevezetése óta eltelt időt illetően 4,5 százalékkal 2023-ban érték el a történelmi csúcst.

Mindazonáltal ennek következtében az infláció már jelentősen csökkent: az USA-ban 3,1 százalék körüli, az euroövezetben pedig 3 százalék alá is benézett. Ausztriában viszont az infláció továbbra is magas (az éves átlag 2023-ban 7 százalék feletti, az áremelkedés pedig 2022 decembere és 2023 decembere között 5,6 százalék volt). Nem meglepő tehát, hogy az év folyamán az infláció leküzdése érdekében végrehajtott nagyobb kamatemelések hatással voltak a gazdaságra. Ez különösen az építőiparban és az ingatlanszektorban mutatkozott meg, ahol a kamatlábak közvetlenül befolyásolják az árakat és a megrendelések volumenét. Ezek mellett az ipari szektor is szenved. A német IFO gazdaságkutató cég üzleti konjunktúraindexa a nem túl fényes 84,3 ponton áll, és a borús hangulat Ausztriában is jól érzékelhető, ahol a WIFO által számított konjunktúraindex a 2023. áprilisi rendkívül pozitív 10,9 pontról az év vége felé egyértelmű mínuszba fordult, 2023 októberében mínusz 7,9 pontot érve el. Németország és Ausztria tehát „enyhe” recesszióban zárta a 2023-as évet.

A munkaerőpiac mind az Amerikai Egyesült Államokban, mind Európában rendkívül robusztus maradt, mivel a gyengülő gazdaság egyelőre alig érintette a munkaerő iránti magas keresletet. Az euroövezetben a munkanélküliségi ráta 2023 folyamán még csökkent is, 6,7 százalékról 6,4 százalékra, míg Ausztriában stabilan 4,7 százalékon maradt (mindkét adat az ILO számításai szerint).

Az unió nyugati országaihoz hasonló tendencia jellemezte a közép- és kelet-európai országokat is. Magyarország gazdasági teljesítménye 2023-ban 0,3 százalékkal zsugorodott, míg Len-

Economic environment

Despite the largest interest rate hikes in 18 months since 1980, neither the US Federal Reserve (Fed) nor the European Central Bank (ECB) managed to get inflation entirely under control in 2023. In the USA, interest rates were raised to 5.5 per cent, the highest level since 2001. In Europe, the historic high since the introduction of the euro was reached in 2023 at 4.5 per cent.

Nevertheless, inflation has already fallen significantly as a result: to around 3.1 per cent in the USA and even below 3 per cent in the eurozone. In Austria, however, inflation remained high for the time being (annual average 2023: over 7 per cent, price increase December 2022/December 2023: 5.6 per cent). Unsurprisingly, the sharp interest rate hikes to combat inflation over the course of the year had an impact on the economy. This is particularly evident in the construction and real estate industry, where interest rates directly impact prices and order volumes. However, the industrial sector is also suffering. The German IFO business climate index stands at a subdued 84.3 points, and the gloom is also clearly noticeable in Austria, where the WIFO economic index turned from a highly positive 10.9 points in April 2023 to a clear minus towards the end of the year, reaching minus 7.9 points in October 2023. Germany and Austria will therefore end 2023 in a “mild” recession.

The labour market remained extremely robust both in the USA and throughout Europe as the weakening economy hardly affected the high demand for labour for the time being. In the eurozone, the unemployment rate even fell from 6.7 per cent to 6.4 per cent over the course of 2023, while in Austria it remained stable at 4.7 per cent (both according to ILO calculations).

A similar trend to the western EU countries also characterised the CEE countries: Hungary’s economic output shrank by 0.3 per cent in 2023, while Poland and Czechia just ma-

gyelország és Csehország csak enyhe, 0,6, illetve 0,2 százalékos növekedést tudott felmutatni. A gyenge gazdasági tendenciánál azonban nagyobb tehernek bizonyult a térségben az infláció alakulása. Magyarországon az infláció 2023 első negyedévében még mindig 25 százalék feletti. Lengyelországban 20 százalék, Csehországban pedig 18 százalék volt. Az év folyamán bekövetkezett enyhülés után az éves átlagos áremelkedés még mindig 10,9 százalék (Csehország) és 17,7 százalék (Magyarország) között alakult.

A 2023 első félévében tapasztalható, továbbra is magas inflációval kísért stabil gazdasági tendencia a kötvénypiacokon – bár nagy volatilitás mellett – hosszú időn keresztül hozamemelkedést eredményezett. Ebben az időszakban például a tízéves német államkötvény hozama a 3 százalékos szint fölé emelkedett. 2023 utolsó negyedévében csak a gazdasági kilátások jelentős romlása és a 2024. évi kamatcsökkentéssel kapcsolatos általános várakozás vezetett a kötvényárfolyamok jelentős emelkedéséhez és ezáltal a hozamok csökkenéséhez: a tízéves kamatok Németországban 2 százalék alá, Ausztriában pedig 2,5 százalék alá estek.

Az UNIQA-csoport

Az UNIQA-csoport (a befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítások megtakarítási részeit is tartalmazó) 7185,6 millió eurós díjbevételével Közép- és Kelet-Európa vezető biztosítótársaságai közé tartozik.

Az UNIQA Európában

Az UNIQA termékeit és szolgáltatásait valamennyi értékesítési csatornán keresztül (alkalmazott külszolgálati munkatársak, vezérigénynökségek, alkuszok, banki és direktértékesítési csatornák) kínálja, és gyakorlatilag minden biztosítási ágazatban jelen van. Ausztriában az UNIQA a második legnagyobb biztosítótársaság, a közép- és kelet-európai régióban pedig 14 országban végez tevékenységet: Albániában, Bosznia-Hercegovinában, Bulgáriában, Csehországban, Észak-Macedóniában, Horvátországban, Koszovóban, Lengyelországban, Magyarországon, Montenegróban, Romániában, Szerbiában, Szlovákiában és Ukrajnában. Emellett svájci és liechtensteini biztosítótársaságok is tartoznak az UNIQA-csoporthoz. 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 szolgáltatást nyújt az UNIQA Österreich Versicherungen AG és a Csoport nemzetközi tagjai számára a szinergiahatások optimális kihasználása és a hosszú távú vállalati stratégiák következetes megvalósítása érdekében.

naged to record slight growth of 0.6 per cent and 0.2 per cent, respectively. However, the inflation trend in the region proved to be a greater burden than the weak economic trend. In Hungary, inflation was still above 25 per cent in the first quarter of 2023, 20 per cent in Poland and 18 per cent in Czechia. After easing over the course of the year, average price increases for the year were still between 10.9 per cent (Czechia) and 17.7 per cent (Hungary).

The stable economic trend in the first half of 2023 while inflation remained high caused yields on the bond markets to rise for a long time, albeit with high volatility. In the course of this development, the yield on the ten-year German government bond, for example, climbed above the 3 per cent mark. Only the significant deterioration in the economic outlook and the general expectation of an interest rate cut in 2024 led to a significant rise in bond prices in the last quarter of 2023 and thus to a decline in yields: ten-year interest rates in Germany fell to below 2 per cent and those in Austria to below 2.5 per cent.

UNIQA Group

With a premium volume written (including savings portions from unit-linked and index-linked life insurance) of €7,185.6 million, the UNIQA Group is among the leading insurance groups in Central and Eastern Europe.

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 14 countries of the CEE growth region: Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Czechia, Hungary, Kosovo, Montenegro, North Macedonia, Poland, Romania, Serbia, Slovakia and Ukraine. 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.

Vagyon- és balesetbiztosítás

A vagyon- és balesetbiztosítási üzleti területéhez tartoznak a lakossági ügyfelek és vállalatok részére nyújtott vagyonbiztosítások és a privát balesetbiztosítás is. A vagyon- és balesetbiztosítás területén az UNIQA-csoport 2023-ban 4214,3 millió eurós (2022-ben 3683,0 millió eurós) díjbevételt ért el – ez a teljes díjbevétel 58,7%-a (2022-ben 56,2%-a volt). 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 felölölő széles spektrum és az ilyen szerződések viszonylag rövid időtartama révén mérsékelt tokekövetelmények 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. 2023-ban a csoportszinten elért díjbevétel összesen 1388,1 millió eurót (2022-ben 1275,9 millió eurót) tett ki, ami a teljes díjbevétel 19,3%-át képviseli (2022-ben 19,5% volt). Mintegy 44%-os piaci részesedésével Ausztriában megkérdőjelezhetetlen az UNIQA piacvezető szerepe ezen a stratégiailag fontos üzleti területen. A díjbevételek túlnyomó többsége, körülbelül 91%-a Ausztriához köthető, a fennmaradó 9% pedig nemzetközi üzleti tevékenységből származik.

Életbiztosítás

Az életbiztosítás az ügyfél élettartamának bizonytalanságából fakadó gazdasági kockázatokat fedezi. A megtakarítási termékek, így a klasszikus és a befektetési egységekhez kötött életbiztosítások is idetartoznak. Emellett léteznek biometrikus termékek is, amelyek az olyan kockázatokra nyújtanak fedezetet, mint a munkahelyi balesetből fakadó rokkantság, a tartós ápolási-gondozási szükségletek vagy az elhalálozás. Az életbiztosítás üzleti modellje hosszú távra tekint előre: a biztosítások átlagosan 25 évre szólnak. Az életbiztosítás területén az UNIQA csoportszinten (a befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítás megtakarítási részeivel együtt) számított díjbevétele 2023-ban 1583,2 millió euró lett (2022-ben 1589,8 millió euró volt), ami a teljes díjbevétel 22,0%-át (2022-ben 24,3%-át) képviselte.

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 €4,214.3 million in 2023 (2022: €3,683.0 million) – which is 58.7 per cent (2022: 56.2 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 healthcare 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 2023, premiums written totalled €1,388.1 million, (2022: €1,275.9 million) – which is 19.3 per cent (2022: 19.5 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. At around 91 per cent of premiums, the overwhelming majority comes from Austria, with the remaining 9 per cent from international business.

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 €1,583.2 million Group-wide in 2023 (2022: €1,589.8 million) – which is 22.0 per cent (2022: 24.3 per cent) of total premium volume.

Az IFRS szerinti konszolidált pénzügyi kimutatásokban szereplő vállalatok

A konszolidált pénzügyi kimutatások az UNIQA Insurance Group AG éves pénzügyi kimutatásain kívül az összes osztrák és külföldi leányvállalat, valamint a Csoport ellenőrzése alatt álló befektetési alapok pénzügyi kimutatásait is tartalmazzák. A konszolidált kimutatások – az UNIQA Insurance Group AG-t is beleértve – 32 osztrák (2022: 31) és 61 nemzetközi (2022: 59) leányvállalatot, valamint 4 osztrák (2022: 4) és 9 nemzetközi (2022: 9), a Csoport ellenőrzése alá tartozó nyugdíj- és befektetési alapot foglalnak magukban. A társult vállalkozások 4 osztrák (2022: 4) társaságot jelentenek, amelyeket a konszolidált pénzügyi kimutatásokban a tökemódszerrel történő elszámolás alkalmazásával szerepeltettünk. A konszolidált társaságok és a társult vállalkozások részletes adatait a konszolidált pénzügyi kimutatások megfelelő áttekintései tartalmazzák. A számviteli és értékelési módszerek ismertetése szintén a konszolidált pénzügyi kimutatásokban található.

Kockázati beszámoló

Az UNIQA átfogó kockázati beszámolóját a 2023. évi konszolidált pénzügyi kimutatásokhoz fűzött megjegyzések tartalmazzák.

Vállalatirányítási jelentés

2004 óta az UNIQA kötelezettséget vállalt az osztrák vállalatirányítási kódex betartására. Az UNIQA a www.uniqagroup.com honlap Investor Relations (Befektetői kapcsolatok) menüpontjában teszi közzé konszolidált vállalatirányítási jelentését.

Konszolidált nem pénzügyi kimutatás, konszolidált nem pénzügyi jelentés

Az UNIQA Insurance Group AG a konszolidált nem pénzügyi kimutatását az osztrák kereskedelmi törvénykönyv 267a szakaszának (6) bekezdésével összhangban különálló összefoglaló nem pénzügyi jelentésként készíti el. A különálló, tömörített nem pénzügyi jelentés elkészítésében valamennyi törvényes képviselő részt vesz, és a jelentést mindannyian aláírják. Ezt a felügyelőbizottság elé terjesztik felülvizsgálatra, és az osztrák kereskedelmi törvénykönyv 280. szakaszának megfelelően a konszolidált üzleti jelentéssel együtt teszik közzé.

Companies included in the IFRS consolidated financial statements

In addition to the annual financial statements of UNIQA Insurance Group AG, the consolidated financial statements include the financial statements of all subsidiaries in Austria and abroad as well as those of the investment funds under the Group's control. The basis of consolidation – including UNIQA Insurance Group AG – comprised 32 Austrian (2022: 31) and 61 international (2022: 59) subsidiaries as well as 4 Austrian (2022: 4) and 9 international (2022: 9) controlled pension and investment funds. The associates are 4 Austrian companies (2022: 4) that were included in the consolidated financial statements using the equity method of accounting. Details on the consolidated companies and associates are contained in the corresponding overviews in the consolidated financial statements. The accounting and measurement methods are also described in the consolidated financial statements.

Risk reporting

UNIQA's comprehensive risk report is included in the notes to the 2023 consolidated financial statements.

Corporate Governance Report

Since 2004, UNIQA has pledged to comply with the Austrian Code of Corporate Governance. UNIQA publishes its consolidated Corporate Governance Report at www.uniqagroup.com in the Investor Relations section.

Consolidated non-financial statement, consolidated non-financial report

In accordance with Section 267a(6) of the Austrian Commercial Code, UNIQA Insurance Group AG prepares its consolidated non-financial statement as a separate summarised non-financial report. The separate condensed non-financial report is prepared and signed by all legal representatives. It is submitted to the Supervisory Board for review and published together with the Group Management Report pursuant to Section 280 of the Austrian Commercial Code.

Megszűnt tevékenységek

Az IFRS 5 előírásaival összhangban az oroszországi üzleti tevékenységnek tulajdonítható összes érték a konszolidált eredménykimutatásban (beleértve az összehasonlításként szolgáló időszakot is), a megszűnt tevékenységekből származó eredmény (adózás után) alatt lett elszámolva.

A vállalatcsoport üzletmenete

- A díjbevétel (a befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítás megtakarítási részeivel együtt) 9,7%-kal, 7185,6 millió euróra emelkedett
- A biztosítástechnikai eredmény 562,2 millió euró volt
- A (bruttó) kombinált hányad 91,7%-ról 89,4%-ra javult
- A pénzügyi eredmény 150,2 millió euróra nőtt
- 2023-ban az adózás előtti eredmény 56,6%-kal, 426,4 millió euróra emelkedett
- 2023-ra nézve a részvényenkénti javasolt osztalék 0,57 euró

A díjbevétel alakulása

Az UNIQA teljes díjbevétele emelkedett 2023-ban. A befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítások befektetési egységeit figyelembe véve a díjbevételek volumene 9,7%-kal, 7185,6 millió euróra emelkedett (2022-ben 6548,7 millió euró volt). Ezt főként a vagyon- és balesetbiztosítás, valamint az egészségbiztosítás stabil növekedése váltotta ki.

Discontinued operations

In accordance with the provisions of IFRS 5, all values attributable to the Russian business were recognised in the consolidated income statement (including the comparative period) in the profit/(loss) from discontinued operations (after tax).

Group business development

- Premiums written (including savings portions from unit-linked and index-linked life insurance) rose by 9.7 per cent to €7,185.6 million
- Technical result at €562.2 million
- Combined ratio (gross) improved from 91.7 per cent to 89.4 per cent
- Financial result increased to €150.2 million
- Earnings before taxes in 2023 increased by 56.6 per cent to €426.4 million
- Proposed dividend of €0.57 per share for 2023

Changes in premiums

UNIQA's total volume of premiums written increased in 2023. Taking into account the savings portions from unitlinked and index-linked life insurance, the volume climbed 9.7 per cent to €7,185.6 million (2022: €6,548.7 million). The main driver for this was the solid growth in both property and casualty insurance and in health insurance.

Az UNIQA Csoport legfontosabb számadatai (millió euró)

UNIQA Group key figures (In € million)

	2023	2022
Díjbevétel, a befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítás megtakarítási részeinek figyelembevételével Premiums written, including savings portions from unit-linked and index-linked life insurance	7,185.6	6,548.7
Költséghányad Cost ratio	31.0%	30.9%
Kombinált hányad (vizontbiztosítás előtti bruttó összeg) Combined ratio (gross before reinsurance)	89.4%	91.7%
Adózás előtti eredmény Earnings before taxes	426.4	272.3
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)	302.7	256.0

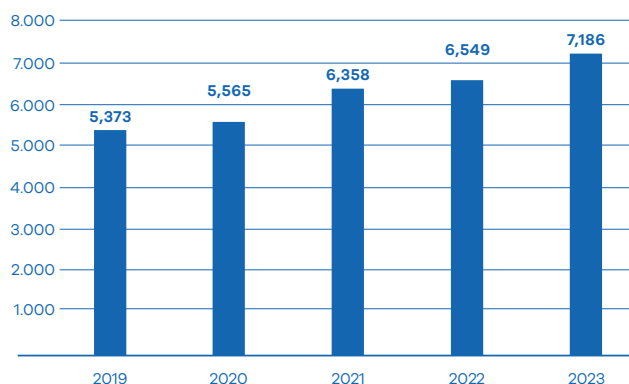
A vagyon- és balesetbiztosítás díjbevétele az index kiigazítása és a jó értékesítési teljesítmény miatt 2023-ban 14,4%-kal, 4214,3 millió euróra emelkedett (2022-ben 3683,0 millió euró volt). Az egészségbiztosítási ágazatban a díjkiigazítások és a jó új üzleti fejlesztések miatt a beszámolási időszak díjbevétele 8,8%-kal, 1388,1 millió euróra emelkedett (2022-ben 1275,9 millió euró volt). A befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítások befektetési egységeit is figyelembe véve az összes életbiztosítási díjbevétele kissé, 0,4%-kal, 1583,2 millió euróra csökkent (2022-ben 1589,8 millió euró volt). A befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosítások megtakarítási részeit is figyelembe véve az UNIQA Ausztria biztosítási díjbevétele 2023-ban 5,0%-kal, 4290,0 millió euróra nőtt (2022-ben 4086,4 millió eurót tett ki). Az UNIQA International szegmens 13,8%-kal, 2787,9 millió euróra nőtt (2022-ben 2450,0 millió eurót tett ki).

A biztosításból származó bevételek változása

Az UNIQA-csoport biztosításból származó bevételei 2023-ban 12,1%-kal, 5994,1 millió euróra emelkedtek (2022-ben 5346,9 millió eurót tettek ki). Ezért a fejlődésért elsősorban a vagyon- és balesetbiztosításból származó díjbevételek igen erős növekedése, valamint az egészségbiztosítás és az életbiztosítás területén a szerződés szolgáltatási fedezetének kamatlábak okozta fokozott felszabadulása (CSM-felszabadulás) volt felelős.

Díjbevételek, 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)



Premiums written in property and casualty insurance grew by 14.4 per cent to €4,214.3 million in 2023 (2022: €3,683.0 million) due to index adjustments and a good sales performance. In health insurance, premiums written rose by 8.8 per cent to €1,388.1 million in the reporting period due to premium adjustments and good new business development (2022: €1,275.9 million). In life insurance, premiums written, including savings portions from unit-linked and index-linked life insurance, decreased slightly by 0.4 per cent to €1,583.2 million (2022: €1,589.8 million). Premiums written, including savings portions from unit-linked and index-linked life insurance, at UNIQA Austria increased by 5.0 per cent to €4,290.0 million in 2023 (2022: €4,086.4 million). The UNIQA International segment saw an increase of 13.8 per cent to €2,787.9 million (2022: €2,450.0 million).

Change in insurance revenue

The insurance revenue of the UNIQA Group rose in 2023 by 12.1 per cent to €5,994.1 million (2022: €5,346.9 million). This development was primarily driven by very strong premium growth in property and casualty insurance and an interest rate-induced higher release of the contractual service margin (CSM release) in health insurance and life insurance.

Vagyon- és balesetbiztosítás (millió euró)

Property and casualty insurance (In € million)

	2023	2022
Díjbevételek Premiums written	4 214,3	3 683,0
Biztosításokból származó bevétel Insurance revenue	4 006,3	3 547,8
Biztosítási szolgáltatáshoz kapcsolódó kiadások Insurance service expenses	- 3 580,8	- 3 254,3
Viszontbiztosításból származó biztosítástechnikai eredmény Technical result from reinsurance	- 138,0	- 37,6
Biztosítástechnikai eredmény Technical result	287,5	255,9
Pénzügyi eredmény Financial result	101,4	- 39,1
Befektetések nettó hozama Net investment income	173,4	- 23,3
Nem biztosítástechnikai eredmény Non-technical result	- 119,0	- 144,9
Költséghányad Cost ratio	31,9%	32,5%
Kombinált hányad (vizontbiztosítás előtti bruttó összeg) Combined ratio (gross before reinsurance)	89,4%	91,7%
Adózás előtti eredmény Earnings before taxes	211,5	9,5

A szerződés szolgáltatási fedezetének felszabadulása összesen 318,9 millió eurót tett ki (2022-ben 314,5 millió euró volt). A vagyon- és balesetbiztosításból származó bevétel 2023-ban 12,9%-kal, 4006,3 millió euróra nőtt (2022-ben 3547,8 millió euró volt). Az egészségbiztosítás terén a beszámolási időszak bevétele 8,3%-kal, 1234,7 millió euróra nőtt (2022-ben 1139,7 millió euró volt). A szerződés szolgáltatási fedezetének felszabadulása 10,0%-kal, 94,7 millió euróra nőtt (2022-ben 86,1 millió euró volt). Az életbiztosítási ágazatban a bevétel 2023-ban 14,2%-kal, 753,1 millió euróra emelkedett (2022-ben 659,3 millió euró volt). Ezzel szemben a szerződés szolgáltatási fedezetének felszabadulása kismértékben, 1,9%-kal, 192,2 millió euróra csökkent (2022-ben 196,0 millió euró volt).

A biztosítási szolgáltatáshoz kapcsolódó kiadások változása

Az UNIQA-csoport biztosítási szolgáltatáshoz kapcsolódó kiadásai 2023-ban 11,5%-kal, 5291,0 millió euróra emelkedtek (2022-ben 4744,5 millió eurót tettek ki). Ennek fő mozgatórugói a természeti katasztrófákból és a nagy értékű kárigényekből – elsősorban az osztrák portfólióból – eredő igen magas terhek voltak. A teljes költséghányad – a közvetlen és közvetett költségek biztosításból származó bevételhez viszonyított aránya – ennek ellenére csak kismértékben, 31,0 százalékra nőtt (2022-ben 30,9 százalék volt). A vagyon- és balesetbiztosítás terén a biztosítási szolgáltatáshoz kapcsolódó kiadások 10,0%-kal, 3580,8 millió euróra nőttek (2022-ben 3254,3 millió eurót tettek ki). A költséghányad 31,9%-ra nőtt (2022-ben 32,5 százalék volt). A kombinált hányad (bruttó összeg, viszontbiztosítás előtt) a

The release of the contractual service margin amounted to a total of €318.9 million (2022: €314.5 million). Insurance revenue in property and casualty insurance grew by 12.9 per cent to €4,006.3 million in 2023 (2022: €3,547.8 million). In health insurance, insurance revenue in the reporting period rose by 8.3 per cent to €1,234.7 million (2022: €1,139.7 million). The release of the contractual service margin increased by 10.0 per cent to €94.7 million (2022: €86.1 million). Insurance revenue in life insurance increased by 14.2 per cent to €753.1 million in 2023 (2022: €659.3 million). In contrast, the release of the contractual service margin decreased slightly by 1.9 per cent to €192.2 million (2022: €196.0 million).

Change in insurance service expenses

The insurance service expenses of the UNIQA Group rose in 2023 by 11.5 per cent to €5,291.0 million (2022: €4,744.5 million). The main drivers for this were very high burdens from natural catastrophes and major claims – primarily from the Austrian portfolio. The overall cost ratio – the ratio of direct and indirect costs to insurance revenue – nevertheless increased only slightly to 31.0 per cent (2022: 30.9 per cent). Insurance service expenses in property and casualty insurance increased by 10.0 per cent to €3,580.8 million (2022: €3,254.3 million). The cost ratio improved to 31.9 per cent (2022: 32.5 per cent). The combined ratio (gross before reinsurance) fell to 89.4 per cent (2022: 91.7 per cent) despite the significant impact from natural catastrophes and major claims due to

Egészségbiztosítás (millió euró)

Health insurance (In € million)

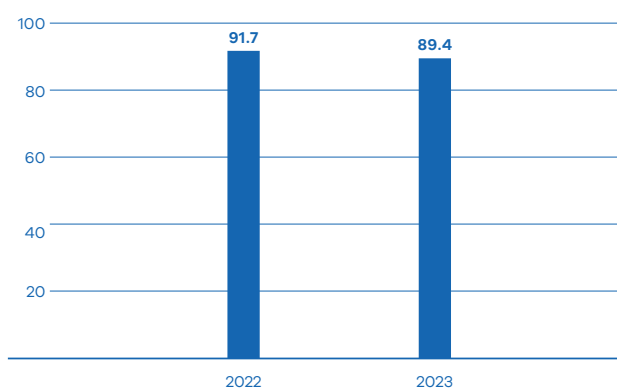
	2023	2022
Díjbevétel Premiums written	1 388,1	1 275,9
Biztosításokból származó bevétel Insurance revenue	1 234,7	1 139,7
A szerződés szolgáltatási fedezetének felszabadulása Release of the contractual service margin	94,7	86,1
Biztosítási szolgáltatáshoz kapcsolódó kiadások Insurance service expenses	- 1 110,3	- 1 038,5
Viszontbiztosításból származó biztosítástechnikai eredmény Technical result from reinsurance	- 2,5	0,6
Biztosítástechnikai eredmény Technical result	122,0	101,8
Pénzügyi eredmény Financial result	- 19,1	- 14,3
Befektetések nettó hozama Net investment income	111,7	18,2
Nem biztosítástechnikai eredmény Non-technical result	- 58,2	- 31,6
Költséghányad Cost ratio	18,2%	17,3%
Adózás előtti eredmény Earnings before taxes	44,1	55,8

javuló költséghányadnak és a nemzetközi szegmens kiváló biztosítástechnikai eredményének köszönhetően, a természeti katasztrófák és a nagy értékű kárigények jelentős hatása ellenére 89,4%-ra csökkent (2022-ben 91,7% volt). Az egészségbiztosítás terén a biztosítási szolgáltatáshoz kapcsolódó kiadások 2023-ban 6,9%-kal, 1110,3 millió euróra növekedtek (2022-ben 1038,5 millió eurót tettek ki). A költséghányad ebben a szegmensben 18,2%-ra emelkedett (2022-ben 17,3% volt). Az életbiztosítási ágazatban a biztosítási szolgáltatáshoz kapcsolódó kiadások 32,8%-kal, 600,0 millió euróra emelkedtek (2022-ben 451,7 millió eurót tettek ki). A költséghányad az életbiztosítási szegmensben 46,9%-ra nőtt (2022-ben 46,0% volt).

the improved cost ratio and excellent technical performance in the international segment. In health insurance, insurance service expenses grew by 6.9 per cent to €1,110.3 million in 2023 (2022: €1,038.5 million). The cost ratio in this segment increased to 18.2 per cent (2022: 17.3 per cent). In life insurance, insurance service expenses rose by 32.8 per cent to €600.0 million (2022: €451.7 million). The cost ratio in life insurance increased to 46.9 per cent (2022: 46.0 per cent).

Kombinált hányad (viszontbiztosítás előtti bruttó összeg) (%-ban)

Combined ratio (gross before reinsurance) (In per cent)

**Viszontbiztosításból származó biztosítástechnikai eredmény**

A viszontbiztosításból származó biztosítástechnikai eredmény 2023-ban -140,9 millió eurót tett ki (2022-ben -38,4 millió euró volt). A növekedésért a természeti katasztrófákból – különösen a nyári hónapok viharaiából – és a nagy értékű kárigényekből eredő magas terhek voltak a felelősek.

Biztosítástechnikai eredmény

Mindazonáltal 2023-ban az UNIQA-csoport biztosítástechnikai eredménye (lásd a konszolidált pénzügyi kimutatások 5. megjegyzését) 562,2 millió euróval közel az előző évi szinten maradt (2022-ben 564,0 millió euró volt).

Pénzügyi eredmény

Az UNIQA-csoport befektetési portfóliója (beleértve a befektetési célú ingatlanokat, a tőkeátszerezéssel elszámolt pénzügyi eszközöket és egyéb befektetéseket) 2023. december 31-re az előző beszámolási időszakhoz képest 1055,9 millió euróval, 20 431,9 millió euróra nőtt (2022. december 31-én 19 376,0 millió euró volt).

2023-ban a befektetések nettó hozama a kiemelkedő tárgyévi jövedelemnek köszönhetően 588,8 millió euróra növekedett (2022-ben 179,8 millió euró volt). A pénzügyi eredmény ennek következtében 150,2 millió euróra nőtt (2022-ben -49,9 millió euró volt). A STRABAG SE építőipari vállalat 15,7%-os részesedésének tőkeátszerezéssel történő elszámolása 2023-ban 76,0 millió euróval javította az eredményünket (2022-ben 99,6 millió euró volt).

A befektetések befektetési egységekhez és indexhez kötött életbiztosításokból származó nettó hozama 2023-ban 306,0 millió eurót (2022-ben -492,5 millió eurót) tett ki.

A pénzügyi eredmény részletes leírása a konszolidált pénzügyi kimutatásokban található (lásd a konszolidált pénzügyi kimutatásokhoz fűzött 4. megjegyzést).

Nem biztosítástechnikai eredmény

A nem biztosítástechnikai eredmény 2023-ban -206,4 millió eurót (2022-ben -161,7 millió eurót) tett ki. Az egyéb bevételek 22,2%-kal, 436,1 millió euróra emelkedtek (2022-ben 356,7 millió eurót tettek ki), míg az egyéb kiadások 23,9%-kal, 642,5 millió euróra nőttek (2022-ben 518,5 millió eurót tettek ki).

Technical result from reinsurance

The technical result from reinsurance in 2023 amounted to €-140.9 million (2022: €-38.4 million). The reason for this increase is the high burden from both natural catastrophes – especially the storms in the summer months – and major claims.

Technical result

In 2023, the technical result of the UNIQA Group (see Note 5 in the consolidated financial statements) nevertheless remained at nearly the level of the previous year at €562.2 million (2022: €564.0 million).

Financial result

The UNIQA Group's investment portfolio (including investment property, financial assets accounted for using the equity method and other investments) rose by €1,055.9 million to €20,431.9 million as at 31 December 2023 compared with the last reporting date (31 December 2022: €19,376.0 million).

Net investment income increased in 2023 to €588.8 million due to the excellent current income (2022: €179.8 million). The financial result increased to €150.2 million as a result (2022: €-49.9 million). Due to the recognition of the 15.7 per cent equity-accounted holding in the construction firm STRABAG SE, there was a positive contribution in the amount of €76.0 million in 2023 (2022: €99.6 million).

Net investment income from unit-linked and index-linked life insurance amounted to €306.0 million in 2023 (2022: €-492.5 million).

A detailed description of the financial result can be found in the consolidated financial statements (see Note 4 in the consolidated financial statements).

Non-technical result

The non-technical result amounted to €-206.4 million in 2023 (2022: €-161.7 million). Other income rose by 22.2 per cent to €436.1 million (2022: €356.7 million), while other expenses increased by 23.9 per cent to €642.5 million (2022: €518.5 million).

Adózás előtti eredmény

A működési nyereség a jobb pénzügyi eredménynek köszönhetően 43,6%-kal, 506,1 millió euróra növekedett (2022-ben 352,4 millió eurót tett ki). Ennek megfelelően az UNIQA-csoport adózás előtti eredménye 56,6%-kal, 426,4 millió euróra emelkedett (2022-ben 272,3 millió euró volt).

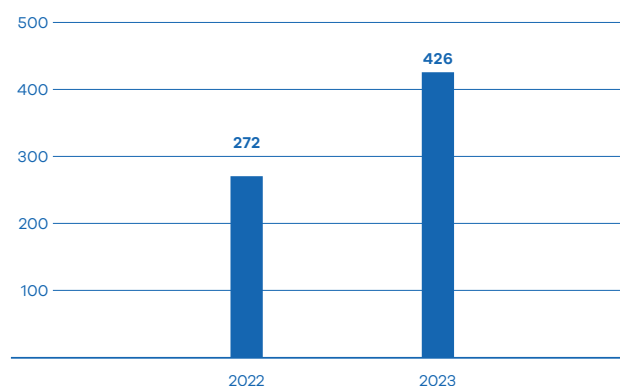
A vagyon- és balesetbiztosítási ágazatban az adózás előtti eredmény 211,5 millió euróra emelkedett (2022-ben 9,5 millió eurót tett ki), az egészségbiztosítási ágazatban pedig 20,9%-kal, 44,1 millió euróra csökkent (2022-ben 55,8 millió eurót tett ki). Végül az életbiztosítási ágazatban az adózás előtti eredmény 17,5%-kal, 170,8 millió euróra nőtt (2022-ben 207,0 millió euró volt).

2023-ban a nyereségadó-ráfordítás 103,2 millió euróra növekedett (2022-ben 16,9 millió euró volt). Ez az emelkedés annak a döntésnek tudható be, hogy az érintett üzleti évben magasabb összegű veszteségelhatárolásokat nem számoltuk el halasztott adóköveteléseként. Ennek következtében az adóteher 2023-ban 24,2%-ra nőtt (2022-ben 6,2% volt).

Az időszak folytatódó tevékenységekből származó eredménye 323,1 millió eurót tett ki (2022-ben 255,4 millió euró volt). Az oroszországi üzleti tevékenység tervezett értékesítése miatt a társaságnak 2023-ban -19,3 millió euró összegű (adózás utáni) vesztesége keletkezett a megszűnt tevékenységekből (2022-ben 0,3 millió euró volt). Ennek következtében a beszámolási időszak eredménye 303,8 millió euró lett (2022-ben 255,7 millió euró volt).

Adózás előtti eredmény (millió euró)

Earnings before taxes (In € million)



Earnings before taxes

Operating profit grew by 43.6 per cent to €506.1 million due to the increased financial result (2022: €352.4 million). The UNIQA Group's earnings before taxes increased accordingly by 56.6 per cent to €426.4 million (2022: €272.3 million).

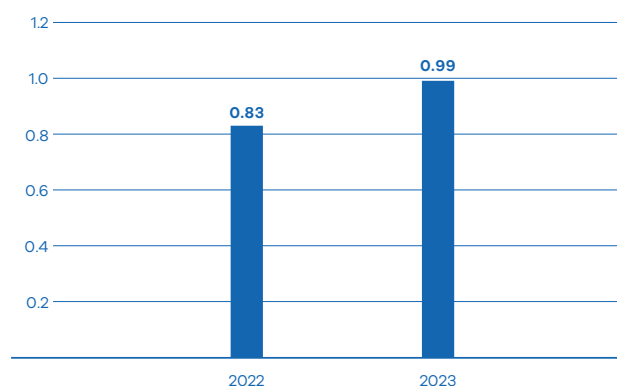
In property and casualty insurance, earnings before taxes increased to €211.5 million (2022: €9.5 million), while in health insurance they declined by 20.9 per cent to €44.1 million (2022: €55.8 million). Lastly, in life insurance, earnings before taxes fell by 17.5 per cent to €170.8 million (2022: €207.0 million).

Income tax expense increased in 2023 to €103.2 million (2022: €16.9 million). This increase is due to the decision not to recognise loss carryforwards, which were higher in the financial year, as deferred tax assets. As a consequence, the tax burden increased to 24.2 per cent in 2023 (2022: 6.2 per cent).

The profit/(loss) for the period from continuing operations amounted to €323.1 million (2022: €255.4 million). Due to the planned sale of the Russian business, the company incurred a loss from discontinued operations (after tax) in the amount of €-19.3 million in 2023 (2022: €0.3 million). As a result, the profit/(loss) for the reporting period was €303.8 million (2022: €255.7 million).

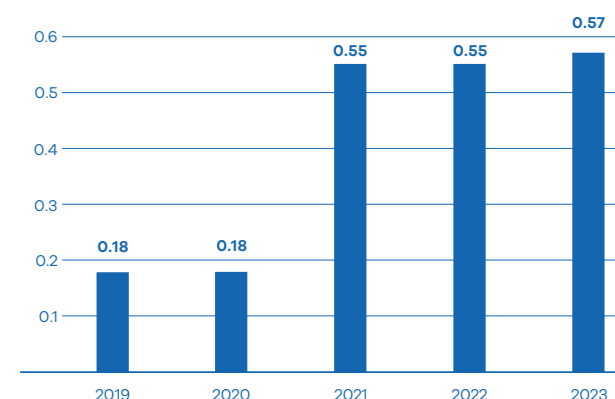
Egy részvényre jutó nyereség (euró)

Earnings per share (In €)



Részvényenkénti osztalék (euró)

Dividend per share (In €)



A konszolidált eredmény (az időszak eredményének az UNIQA Insurance Group AG részvényeseire jutó része) 18,3%-kal, 302,7 millió euróra nőtt (2022-ben 256,0 millió euró volt). A részvényenkénti nyereség 0,99 eurócentre emelkedett (2022-ben 0,83 eurócent volt). A folytatódó tevékenységekből származó részvényenkénti nyereség 2023-ban 1,05 eurócentre nőtt (2022-ben 0,83 eurócent volt).

A tőkearányos jövedelmezőség (a folytatódó tevékenységekből származó, az érintett időszakra vonatkozó eredmény az ellenőrzésre nem jogosító kisebbségi részesedések nélküli átlagos saját tőkéhez viszonyítva) a tárgyévben 14,1%-ra nőtt (2022-ben 11,6% volt). Ez a számítás nem veszi figyelembe az orosz vállalat tervezett eladásának hatását (megszűnt tevékenységekből származó eredmény [adózás után]).

A Csoport igazgatósága a felügyelőbizottságnak és az éves közgyűlésnek ezek alapján 0,57 eurócent részvényenkénti osztalékfizetést javasol (2022-ben 0,55 eurócent volt részvényenként).

Szavatolótőke és mérlegfőösszeg

Az UNIQA Insurance Group AG részvényeseinek tulajdonított saját tőke az elmúlt üzleti évben 826,9 millió euróval, 2710,2 millió euróra nőtt (2022. december 31-én 1883,3 millió euró volt). Ennek oka az értékesíthető pénzügyi eszközök értékelésének az általános kamatszint 2023 végi visszaesése által kiváltott növekedése volt. Az ellenőrzésre nem jogosító kisebbségi részesedések értéke 19,9 millió eurót tett ki (2022. december 31-én 17,7 millió euró volt). A konszolidált mérlegfőösszeg 2023. december 31-én 28 151,0 millió euró volt (2022. december 31-én 26 641,1 millió euró volt).

Consolidated profit/(loss) (proportion of the profit/(loss) for the period attributable to the shareholders of UNIQA Insurance Group AG) increased by 18.3 per cent to €302.7 million (2022: €256.0 million). The earnings per share rose to €0.99 (2022: €0.83). The earnings per share from continuing operations was €1.05 in 2023 (2022: €0.83).

The return on equity (profit/(loss) for the period from continuing operations in relation to the average equity excluding non-controlling interests) increased in the reporting year to 14.1 per cent (2022: 11.6 per cent). This calculation does not take into account the effect of the planned sale of the Russian company (profit/(loss) from discontinued operations (after tax)).

On this basis, the Management Board will propose a dividend of €0.57 per share to the Supervisory Board and the Annual General Meeting (2022: €0.55 per share).

Own funds and total assets

Total equity attributable to the shareholders of UNIQA Insurance Group AG increased by €826.9 million to €2,710.2 million in the past financial year (31 December 2022: €1,883.3 million). This was due to the increased measurement of financial instruments available for sale caused by the fall in the general interest rate level at the end of 2023. Non-controlling interests came to €19.9 million (31 December 2022: €17.7 million). Total assets amounted to €28,151.0 million at 31 December 2023 (31 December 2022: €26,641.1 million).

A szerződés szolgáltatási fedezetének változása

A szerződés szolgáltatási fedezete (CSM) 2023. december 31-én alacsonyabb, 5266,3 millió eurós értéket mutatott (2022. december 31-én 5411,0 millió euró volt). E fejlemény fő oka a szerződés szolgáltatási fedezetének a biztosítási portfólió fejlődésével összhangban történő folyamatos felszabadulása, valamint az orosz életbiztosítási ágazat megszűnt tevékenységként való átsorolása volt. A vagyon- és balesetbiztosítási ágazatban a CSM enyhén, 61,9 millió euróra emelkedett (2022. december 31-én 60,5 millió eurót tett ki), az egészségbiztosítási ágazatban pedig 3366,2 millió euróra nőtt (2022. december 31-én 3328,3 millió eurót tett ki). Ugyanakkor az életbiztosítási szektorban ez az érték 1838,2 millió euróra esett vissza (2022. december 31-én 2022,2 millió euró volt).

Konzolidált cash flow-kimutatás

Az UNIQA szokásos tevékenységből származó cash flow-ja 2023-ban 325,3 millió euró volt (2022-ben -532,0 millió euró volt). A befektetési tevékenységekből származó cash flow 41,0 millió eurót tett ki (2022-ben -798,3 millió euró volt). A nettó finanszírozási cash flow -333,7 millió eurót tett ki (2022-ben -188,7 millió euró volt). A pénzeszközök és pénzeszköz-egyenértékesek összességében 31,9 millió euróval, 699,5 millió euróra emelkedtek a 2023-as üzleti évben (2022-ben 667,6 millió eurót tettek ki).

Munkavállalók

Az UNIQA munkavállalóinak (teljes munkaidős egyenértékben kifejezett) átlagos létszáma 2023-ban mérsékelt növekedés után 14 629 főt tett ki (2022-ben 14 515 volt). Ez a szám 3798, területi értékesítési munkatársként foglalkoztatott teljes munkaidős egyenértéket foglal magában (2022-ben 3813 volt). Az adminisztratív beosztásban lévő munkavállalók létszáma 10 831 teljes munkaidős egyenérték volt (2022-ben 10 702 volt).

2023-ban a Csoportnak teljes munkaidős egyenértékre átszámítva átlagosan 4963 munkatársa volt a közép-európai régióban – azaz Csehországban, Lengyelországban, Magyarországon és Szlovákiában – (2022-ben 4787 volt), 2197 munkatársa tevékenykedett Délkelet-Európában – Albániában, Bosznia-Hercegovinában, Bulgáriában, Észak-Macedóniában, Horvátországban, Koszovóban, Montenegróban és Szerbiában – (2022-ben 2263 volt), és 1447 munkatársa volt a kelet-európai régióban, azaz Romániában és Ukrajnában (2022-ben 1554 volt). 2023-ban az egyéb piacokon foglalkoztatott munkavállalók átlagos létszáma teljes munkaidőre átszámítva 114 volt (2022-ben 150 volt).

Change in contractual service margin

The contractual service margin (CSM) declined to €5,266.3 million as at 31 December 2023 (31 December 2022: €5,411.0 million). The main reasons for this development were the ongoing release of the contractual service margin in line with the development of the insurance portfolio and the reclassification of the Russian life insurance business as a discontinued operation. In property and casualty insurance, the CSM increased slightly to €61.9 million (31 December 2022: €60.5 million) and in health insurance to €3,366.2 million (31 December 2022: €3,328.3 million). In life insurance, on the other hand, it fell to €1,838.2 million (31 December 2022: €2,022.2 million).

Consolidated Statement of Cash Flows

UNIQA's net cash flow from operating activities amounted to €325.3 million in 2023 (2022: €-532.0 million). Cash flow from investment activities amounted to €41.0 million (2022: €-798.3 million). Net cash flows from financing activities amounted to €-333.7 million (2022: €-188.7 million). Overall, cash and cash equivalents increased by €31.9 million to €699.5 million in the 2023 financial year (2022: €667.6 million).

Employees

In 2023, the average number of employees (full-time equivalents, or FTEs) at UNIQA rose slightly to 14,629 FTEs (2022: 14,515). This includes 3,798 FTEs (2022: 3,813) who were employed as field sales employees. The number of employees in administration was 10,831 FTEs (2022: 10,702).

In 2023, the Group had an average of 4,963 FTEs (2022: 4,787) in the Central Europe (CE) region – Poland, Slovakia, Czechia and Hungary – as well as 2,197 FTEs (2022: 2,263) in the Southeastern Europe (SEE) region – Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Kosovo, Montenegro, North Macedonia and Serbia – and 1,447 FTEs (2022: 1,554) in the Eastern Europe (EE) region – Romania and Ukraine. The average number of FTEs in the other markets in 2023 was 114 (2022: 150). A total of 5,908 FTEs were employed in Austria (2022: 5,761). Including the employees of the general agencies working exclusively for UNIQA, the total number of people working for the Group amounts to 21,089 (2022: 20,994).

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

Ausztriában teljes munkaidős egyenértékben kifejezve 5908 fő állt alkalmazásban (2022-ben 5761). A kizárólag az UNIQA-nak termelő vezérigynökségekben tevékeny munkavállalókkal együtt 21 089 fő (teljes munkaidős egyenértéken) dolgozik a Csoportnak (2022-ben 20 994).

2023-ban az UNIQA-nál Ausztriában az adminisztratív pozíciókat betöltő munkatársak 50%-a (2022-ben 54%-a) volt nő. Értékesítési területen 76% férfi, 24% nő (2022-ben 78% férfi, 22% nő) volt az arány. A munkavállalók 16,5%-a (2022-ben 16,6%-a) részmunkaidőben dolgozott. Az átlagéletkor az elmúlt évben 43 év (2022-ben 42 év) volt.

Ausztriában szinte minden munkatárs részesedik – valamilyen változó részvételi program révén – a társaság sikerében. Létezik egyrészt egy vezetőknek és egyes kiemelt munkavállalóknak szánt bónuszfizetési rendszer, másrészt egy nyereségrészesedési rendszer az arra jogosult munkatársaknak. 2023-ban a munkavállalók mintegy 14%-a (2022-ben mintegy 12%-a) vett részt a vezetőknek és az egyes kiemelt munkavállalóknak szánt bónuszkifizetési programban, mely egy, a vállalat sikeréhez és a személyes teljesítményhez egyaránt kapcsolódó, változó javadalmazási rendszer. A 2023. évi nyereségrészesedési rendszerben a munkavállalók mintegy 77%-a vesz részt (szemben a 2022-es mintegy 73%-kal). A nyereségrészesedésre szánt költségvetés összege a nyereséggel 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 101 gyakornok vesz részt képzési programban.

In 2023, 50 per cent of the staff working in administrative positions at UNIQA in Austria were women (2022: 54 per cent). In sales, the ratio was 76 per cent men to 24 per cent women (2022: 78 per cent men to 22 per cent women). 16.5 per cent (2022: 16.6 per cent) of employees were working part-time. The average age in the past year was 43 years (2022: 42 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 2023, around 14 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 (2022: around 12 per cent). Around 77 per cent of employees will participate in the profit-sharing scheme for 2023 (2022: 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, 101 apprentices are being trained.

UNIQA Magyarországon

UNIQA in Hungary

A 2023-as évre még rányomta a bélyegét a járvány időszakban beindult magas inflációs hatás, a háborús helyzet, illetve a kamatkörnyezet lassú konszolidációja, de ennek ellenére mind a növekedés, mind pedig a hosszú távú profitabilitás tekintetében jelentős előrelépéseket tettünk.

A folyamatosan végrehajtott ügyfélközpontú fejlesztési stratégiának köszönhetően arra számítunk, hogy 2024-ben tovább tudjuk növelni ügyfélállományunkat és tovább növeljük piaci részesedésünket. E cél elérése érdekében Társaságunk tovább folytatja az ügyfelek online kiszolgálási lehetőségeinek bővítését és háttérfolyamatainkban is még nagyobb hangsúlyt fektetünk a digitalizációra és az új technológiák alkalmazására, ezzel is növelve működési hatékonyságunkat. Emellett a jövőben is megőrizzük agilis és rugalmas működésünket, hogy gyorsan tudjunk reagálni az új kihívásokra.

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.

2023 was still marked by the high inflationary impact that started during the pandemic, the war situation and the slow consolidation of the interest rate environment, but we have nevertheless made significant progress in terms of both growth and long-term profitability.

Thanks to our ongoing customer-oriented development strategy, we expect to further grow our customer base and market share in 2024. In order to achieve this goal, the Company will continue to expand its online customer service capabilities and will also place even greater emphasis on digitalisation and the use of new technologies in background processes, thereby increasing operational efficiency. Furthermore, we will also maintain our agile and flexible operations in order to be able to promptly respond to new challenges going forward.

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.



Kurtisz Krisztián
vezérigazgató | CEO

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
(2023.06.30-ig | until 30.06.2023.)
Kurtisz Krisztián vezérigazgató | CEO
(2023.07.01-től | from 01.07.2023.)
Thomas Dockal igazgatósági tag | Management Board Member
Herbert Schellmann igazgatósági tag | Management Board Member (2023.06.30-ig | until 30.06.2023.)
Zubor Tibor igazgatósági tag | Management Board Member
Pavel Kopylov igazgatósági tag | Management Board Member (2023.06.15-től | from 15.06.2023.)
Malicskó Gábor igazgatósági tag | Management Board Member (2023.06.20-től | from 20.06.2023.)

Felügyelőbizottság | Supervisory Board

A felügyelőbizottság elnöke | The chairperson of the Supervisory Board: *Kurtisz Krisztián*
(2023.06.30-ig | until 30.06.2023.)
Olivera Böhm-Rybak (2023.07.01-től | from 01.07.2023.)
A felügyelőbizottság tagjai | The members of the Supervisory Board: *Adel Bahtanovic, Wolf Christoph Gerlach, Kurt Svoboda, Georgios Bartzis*

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 (2023.07.17-ig | until 17.07.2023.)
Grósz Attila Vezető aktuárius | Chief Actuary (2023.07.18-tól | from 18.07.2023.)
dr. Verle Katalin Megfelelőségi vezető | Compliance officer

Székhely, központi ügyfélszolgálat |

Headquarters, Central Customer Service
1134 Budapest, Róbert Károly krt. 70-74.
Telefon: 36 1 544-5555
Telefax: +36 1 2386-060
Internet: www.uniqa.hu
E-mail: info@uniqa.hu

Prémium ügynökségek | Key agencies

1032 Budapest, Ágoston utca 16.
1042 Budapest, Petőfi Sándor utca 25.
1082 Budapest, Baross utca 45.
1095 Budapest, Dandár utca 9-11.
2030 Érd, Budai út 24.
2220 Vecsés, Telepi út 48.
2330 Dunaharaszti, Fő út 146.
2800 Tatabánya, Előd vezér utca 1.
3529 Miskolc, Szentgyörgy út 35.
3530 Miskolc, Erzsébet tér 2.
4026 Debrecen, Bethlen Gábor utca 10-12.
4028 Debrecen, Kassai út 129.
4400 Nyíregyháza, Szegfű utca 22.
4700 Mátészalka, Szalkay László utca 19.
5600 Békéscsaba, Kinizsi utca 7-9.
5600 Békéscsaba, Irányi utca 4-6.
6722 Szeged, Honvéd tér 5/B
6724 Szeged, Párizsi körút 1.
7100 Szekszárd, Arany János utca 17-21.
7400 Kaposvár, Honvéd utca 2.
7627 Pécs, Király utca 66.
8000 Székesfehérvár, Károly J. utca 2.
8200 Veszprém, Hoffer Ármin sétány 2.
8800 Nagykanizsa, Csengery utca 7.
9022 Győr, Bástya utca 45.
9500 Celldömölk, Erzsébet királyné utca 1.
9900 Körmend, Rákóczi Ferenc utca 9-11.

Az UNIQA Biztosító Zrt. Igazgatósága | Management Board of the UNIQA Biztosító Zrt.

(érvényes 2023.12.31. napján | effective on 31.12.2023.)



Zubor Tibor

igazgatósági tag, Vállalati Üzletág | Management Board Member, Corporate Business

- Vállalati személybiztosítások | Corporate personal insurances
- Vállalati nem-életbiztosítások | Corporate non-life insurances
- Vállalati gépjárműbiztosítások | Corporate Fleet insurances
- Vállalati üzletfejlesztés | Corporate Business Development
- Bankbiztosítás | Bancassurance
- Mikro-, kis- és középvállalkozások biztosításai | SME
- Vállalati elemzés és működésfejlesztés | Corporate analysis and operational development
- Affinity | Affinity

Pavel Kopylov

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

- Kockázatkezelés | Risk Management
- Pénzügy és számvitel | Finance and Accounting
- Teljesítménymenedzsment | Performance Management
- Vagyonkezelés | Asset Management
- Aktuáriusok | Actuaries
- Compliance | Compliance
- Beszerzés | Procurement
- Viszontbiztosítás | Reinsurance
- Jog | Legal

Kurtisz Krisztián

vezérigazgató | CEO

- Belső Ellenőrzés | Internal Audit
- People és Brand | People and Brand
- Transzformáció és Ügyfélmenedzsment | Transformation and Client Management

Malicskó Gábor

igazgatósági tag, Lakossági Üzletág | Management Board Member, Retail Business

- Direkt értékesítés | Direct Sales
- Exkluzív értékesítés | Exclusive Sales
- Lakossági alkusz értékesítés | Retail Broker Sales
- Alternatív értékesítés | Alternative Sales
- Lakossági termékek | Retail Products
- Árazó aktuáriusok | Pricing actuaries

Thomas Dockal

igazgatósági tag, Működésért felelős Igazgatóság | Management Board Member, CIO

- Operáció | Operation
- Informatika | IT
- Kárkontroll | Claims Control
- Üzemeltetés | Facility Management

Gazdasági környezet

Economic environment

Az IMF 2024 januári jelentése szerint a világgazdaság 2023-ban 3,1%-kal bővült a 2022-es 3,5%-os növekedéshez képest. 2024-re az elemzők azonos mértékű, 3,1%-os növekedésre számítanak, ahogy a világgazdaság folytatja a normalizálódást a koronavírus-járványt követő második évében. Az egyes régiókat tekintve egyenlőtlenül eloszló növekedés volt megfigyelhető, hiszen a fejlett országokban csak átlagosan 1,6%-os, míg a fejlődő országokban 4,1%-os növekedés volt megfigyelhető 2023-ban. Az eurozónában a 2022-es 3,4%-os bővülést mindössze 0,5%-os növekedés követte, ezen belül a spanyol gazdaság 2,4%-os növekedése és Németország 0,3%-os recessziója emelhető ki. A feltörekvő piacon 4,1%-os növekedés után 2023-ban 4,1%-os szintű bővülés volt megfigyelhető és viszonylag mérsékelt volt az országok közti eltérés. Míg India GDP-je 6,7%-kal tudott növekedni, az orosz gazdaság a 2022-es recesszió után már 3%-kal bővült, Kínában pedig 5,2%-ra becsülik a 2023-as növekedést. Magyarországon a gazdasági növekedés üteme elérte a 4,6%-ot 2022-ben, 2023-ban azonban – hasonlóan Németországhoz – ugyan enyhe, de a rendszerváltás óta leghosszabb, négy negyedéven keresztül húzódozó recesszió következtében 0,3%-kal zsugorodott a gazdaság az IMF szerint.

2023-ban a magyar gazdaságot a jórészt az orosz-ukrán háború okozta energiaár-sokk következtében elszálló fogyasztói árak határozták meg. Az előzetes statisztikák szerint 2023-ban az éves átlagos infláció mértéke 17,7%-os volt, amire a kilencvenes évek dereka óta nem volt példa. A drámai áremelkedések miatt kialakult gazdasági környezetben mind a vállalati szektor visszafogta a beruházásait, mind a fogyasztók kénytelenek voltak visszafogottan költeni a boltokban, így nem sok minden tudta támogatni a növekedés beindulását. Ehhez az is hozzájárult, hogy a különböző árstopokat a kormány kivezette. A 2022-es, jórészt a választások előtti kormányzati élénkítő lépések miatti túlfűtött növekedés végül stagflációba torkollott egy évvel későbbre. Mivel az uniós forrásokhoz a hazai gazdaság továbbra se tudott hozzáférni, ezért a költségvetés anticiklikus szerepet felvállalva a hiány elengedésével próbálta meg beindítani a gazdaságot, de ez csak a recessziós hatások tompítására volt elegendő. Hiába következett be az év során drámai esés a földgáz és a

According to the IMF's January 2024 report, the world economy grew by 3.1% in 2023, compared to a 3.5% growth in 2022. For 2024, analysts expect the same 3.1% growth rate as the global economy continues to normalise in its second year after the coronavirus pandemic. Growth was unevenly distributed across regions, with an average increase of only 1.6% in developed countries and 4.1% in developing countries in 2023. In the euro area, the 3.4% expansion in 2022 was followed by growth of just 0.5%, with the Spanish economy growing by 2.4% and Germany in recession by 0.3%. After emerging market growth of 4.1%, expansion in 2023 was 4.1%, with relatively modest divergence between countries. While India's GDP grew by 6.7%, Russia's economy expanded by 3% after the recession of 2022 and China's growth is estimated to be at 5.2% in 2023. In Hungary, the economic growth rate reached 4.6% in 2022, but in 2023, the economy shrunk by 0.3% – as in Germany – due to the longest recession since the change of regime, lasting across four quarters (although the recession rate was moderate), according to the IMF.

In 2023, the Hungarian economy was defined by soaring consumer prices, largely due to the energy price shock caused by the Russian-Ukrainian war. According to preliminary statistics, the average annual inflation rate in 2023 was 17.7%, the highest since the mid-1990s. In an economic environment of dramatic price rises, the corporate sector has cut back on investments, while consumers have also been forced to exercise restraint in spending in the shops, so there was little to kickstart growth. Another contributing factor was that the government lifted the various price freezes. The overheated growth in 2022, largely due to government stimulus measures before the elections, finally led to stagflation a year later. As the domestic economy still had no access to EU funds, the budget took a countercyclical role and tried to stimulate the economy by waiving the deficit, but this was only enough to cushion the effects of the recession. Despite the dramatic fall in world gas and oil prices during the year, the impact of this was only enough to shrink the previous year's massively negative energy bill, but economic operators have so far seen little of the easing in energy market tensions.

kőolaj világgpiaci árban, ennek hatása csak arra volt elegendő, hogy az előző év masszív mínuszos energiaszámla összeszűrodjön, de a gazdasági szereplők egyelőre keveset érzekeltek az oldódó energiapiaci feszültségekből.

2023 I–III. negyedévében a gazdaság teljesítménye a nyers, valamint a szezonálisan és naptárhatással kiigazított és kiegyensúlyozott adatok szerint egyaránt 1,2%-kal csökkent az előző év azonos időszakához képest. Az ipar teljesítménye 5,4, ezen belül a feldolgozóipar 4,1%-kal visszaesett az előző év azonos időszakához képest. A feldolgozóipari ágazatok közül a legnagyobb mértékben az élelmiszeripar, valamint a gumi-, műanyag- és építőanyag-ipar járult hozzá a csökkenéshez, míg a közúti járművek gyártása fékezte leginkább az ipar visszaesését. Jelentősen hozzájárult az ipar teljesítményének csökkenéséhez az energiaipar is. Az építőipar hozzáadott értéke 1,6%-kal elmaradt az előző év azonos időszakában mérttől, a mezőgazdaságé viszont 88,2%-kal meghaladta az előző év azonos időszaki alacsony bázist. A szolgáltatások bruttó hozzáadott értéke együttesen 3,1%-kal csökkent. A legnagyobb növekedés (8,8%) a humán-egészségügyi, szociális ellátás nemzetgazdasági ágban történt. A szállítás, raktározásé 8,0, a kereskedelemé pedig 11,6%-kal zsugorodott.

A háztartások tényleges fogyasztása 0,9%-kal mérséklődött az előző év azonos időszakához képest. A tényleges fogyasztás összetevői között legnagyobb arányt képviselő háztartások fogyasztási kiadása 2,7%-kal visszaesett. A háztartások Magyarország területén realizálódó (hazai) fogyasztási kiadása 2,4%-kal csökkent. A hazai fogyasztási kiadások volumene minden tartósság szerinti csoportban kisebb lett: a nem tartós termékek esetében 5,8, a féltartós termékeknél 0,9, a tartós termékeknél 0,2, míg a szolgáltatások körében 0,4%-kal.

A bruttó állóeszköz-felhalmozás a III. negyedévében 15,1%-kal visszaesett az előző év azonos időszakához képest. Az építési beruházások volumene jelentősen csökkent, míg a gép- és berendezésberuházásoké emelkedett. A beruházásokból legnagyobb arányban részesülő nemzetgazdasági ágak közül a feldolgozóiparban figyelhető meg bővülés, míg a többi területen nagymértékben csökkent a fejlesztések volumene. Itt érdemes kitérni rá, hogy az elektromos akkumulátor-gyártás szektorban továbbra is nagyon komoly beruházások történtek idén, illetve az immár a világ legnagyobb elektromos autógyártója, a kínai BYD az év végén jelentette be, hogy Európában elsőként Magyarországon, Szeged mellett építi fel következő autógyárát.

Az orosz-ukrán háború árnyékában a háztartások megtakarítási rátája és hajlandósága továbbra is magas maradt, sőt a 2022-es 8,4%-os kisebb mélypont után 9,9%-ra emelkedett. 2023-

In 2023 Q1–Q3, the economy's performance declined by 1.2% year-on-year according to both raw and seasonally and calendar-adjusted and balanced data. The output of industry fell by 5.4%, including manufacturing by 4.1%, compared to the same period of the previous year. Among the manufacturing sectors, the food industry, as well as the rubber, plastics and construction materials industry contributed most to the decline, while the manufacture of transport vehicles was the main contributor to slowing down the decline. The energy sector also contributed significantly to the decline in industrial performance. The added value of the construction industry fell 1.6% short of the same period of the previous year, while that of agriculture was 88.2% above the low base of the same period of the previous year. The gross added value of services fell by 3.1% overall. The largest increase (8.8%) was observed in the human health and social care sector. Added value in transport and warehousing shrunk by 8.0% and trade by 11.6%.

Actual household consumption fell by 0.9% year-on-year. The consumption expenditure of households, which accounts for the largest share among the components of actual consumption, fell by 2.7%. The (domestic) consumption expenditure of households realised in the territory of Hungary fell by 2.4%. The volume of domestic consumption expenditure fell in all durability groups: by 5.8% for non-durables, 0.9% for semi-durables, 0.2% for durables and 0.4% for services.

Gross fixed capital formation fell by 15.1% in Q3 year-on-year. The volume of construction investment dropped significantly, while investment in machinery and equipment rose. Of the national economy sectors receiving the largest share of investment, manufacturing shows an increase, while in the other sectors the volume of development fell sharply. It is worth mentioning here that the electric battery manufacturing sector continued to see very significant investments this year, and China's BYD, now the world's largest electric car manufacturer, announced at the end of the year that its first automotive factory in Europe would be built in Hungary, near Szeged.

Against the backdrop of the Russian-Ukrainian War, households' savings rate and willingness to save remained at high levels, and even rose to 9.9% from a minor low of 8.4% in 2022. In 2023, the two most popular savings forms were finally not the growth of cash and deposits, but retail government securities and investment funds.

In 2023, the central bank was forced to maintain a very tight monetary policy for quite some time to keep the value of the domestic currency stable. A monetary normalisation process could only start in the autumn, but with inflation falling

ban végre nem a készpénz és a betét növekedése, hanem a lakossági állampapír és a befektetési alapok voltak a két nyertes megtakarítási forma.

2023-ban a jegybank kénytelen volt igen szigorú monetáris politikát fenntartani jóideig, hogy stabilan tartsa a hazai fizetőeszköz értékét. Csak ősztől indulhatott meg a monetáris normalizációs folyamat, de a vártnál gyorsabb ütemben csökkenő infláció miatt a jegybank évvégére végül 10,75%-ra tudta csökkenteni a jegybanki alapkamatot. Ez ugyan továbbra is restriktívnek mondható, azonban a kormányzat és a bankok közötti megállapodás következtében a bankszektor önkéntes alapon 7% alá csökkentette a jelzáloghitel kamatokat az új hitelek számára, illetve sokan várnak ingatlanpiaci élénkülést a CSOK Plusz 2024 januári bevezetésétől is.

A 2022-es drámaian rossz kötvénypiaci teljesítmény után éles fordulat következett be a hazai kötvénypiaci folyamatok tekintetében. A hazai kötvénypiacot legjobban reprezentáló MAX Composite index mínusz 15%-os 2022 teljesítménye után – ami az index létrejötté óta legrosszabb teljesítmény volt – 2023-ban már 25%-ot hozott a befektetőknek. Bár a két évet tekintve reálértékben még nem termelte vissza a bizalmat a kötvénypiacra, ami a külföldi befektetők kezén levő kötvényállomány jelentős bővülésén is tetten érhető volt. Bár kapott az ország kilátásrontást és leminősítést a hitelminősítőktől, azonban egyelőre mindenütt befektetésre ajánlott kategóriában maradt a magyar adósság.

faster than expected, the central bank was finally able to lower the central bank's base rate to 10.75% by the end of the year. While this is still restrictive, the agreement between the government and the banks has led the banking sector to voluntarily reduce mortgage loan interest rates for new loans to below 7%, and many expect the introduction of Family Housing Allowance (CSOK) Plus in January 2024 to boost the real estate market.

After a dramatically poor bond market performance in 2022, there has been a sharp reversal in domestic bond market processes. The MAX Composite index, which is the most representative of the domestic bond market, generated a return of 25% after its minus 15% performance in 2022, the worst performance since the index was created. Although it has not yet recovered its losses in real terms regarding the two years, at least confidence in the bond market has returned, as evidenced by the significant increase in the volume of bonds held by foreign investors. Although the country's outlook and rating has been downgraded by credit rating agencies, Hungarian debt remains in the 'investment grade' across the board.

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 2023-ban ~ 26%-os növekedést realizáltunk. A növekedés nagy része a fókusz termékeinkhez – vállalati vagyoni- és felelősségbiztosítások, technikai biztosítások, gépjármű-, háztartás- és balesetbiztosítások – kapcsolódott. Ugyanakkor kijelenthetjük, hogy a vagyonszolgáltatások minden aktív üzletágában növekedni tudtunk.

Hosszú távú stratégiánkkal összhangban 2023-ban is folytattuk az ügyfélelégedettség növelését célzó projektjeinket, így az új ügyfelek számának növekedése mellett az általános ügyfélelégedettség mérésünkben is az ötös skálán 4,6-os mutatószámot tudtunk elérni, ami továbbra is kimagaslónak tekinthető.

Ügyfeleink számára nyújtott szolgáltatásaink kiemelt prioritást élveznek. 2023-ban is folytattuk az ügyfélfolyamatok fejlesztését és újratervezését a stratégiai célok és a még magasabb ügyfélelégedettség eredmények elérése érdekében, mindemellett az új távértékesítési folyamat, valamint az új digitális ügyfélfolyamatok megtervezésére, kidolgozására 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. Folytattuk az adatvezérelt döntéshozatal kiépítését, és elköteleztük magunkat amellett, hogy a jövőben minden csatornán a legjobb értékteremtést és gördülékenyebb felhasználói élményt biztosítsuk 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 ügyféligények alapján alakítunk ki.

Despite external challenges, we managed to outperform our plans for last year, particularly in our non-life business, a strategic area where we achieved ~ 26% growth in 2023. This growth is largely attributable to our focus products, corporate property and liability, technical insurance, MTPL, household and accident insurance. At the same time, it can be said that we were able to grow in all active business lines in property insurance.

In line with our long-term strategy, we continued our customer satisfaction-enhancing projects in 2023, with an increase in the number of new customers and an overall customer satisfaction score of 4.6 out of 5, which remains an excellent result.

The services provided to our customers remain a top priority. In 2023, 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 continued to put data-driven decision-making in place and are committed to ensuring the best value creation and smoother user experience to our 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.

Folytattuk a digitális csatornáink további fejlesztését is, hogy biztosítsuk ügyfeleink többcsatornás kiszolgálását.

A vállalati üzletág fejlesztéseinek fókuszában két fő terület állt. A korábbi évben bevezetett új, regionális működési modellhez kapcsolódó folyamatok optimalizálása a hatékonyabb és még magasabb szintű ügyfélkiszolgálás érdekében, valamint két speciális ügyfélszegmens – mikro- kis- és középvállalkozások, illetve affinity termékekben érdekelt szolgáltatók – számára a valódi értékteremtő kiszolgáláshoz dedikált üzletágak kialakítása. Mindkét fókuszterület középpontjában a valódi ügyféligény alapú kiszolgálás, a magasabb hozzáadott érték biztosítása, valamint a legmagasabb szintű ügyfélművelés elérése van. A célok elérésének mérhetősége érdekében idén kialakítottuk a vállalati szegmens számára is az ügyfélelégedettség mérési rendszerünket.

Vagyonbiztosítások

A folyamatos kár- és költségkontrollnak, valamint a technikailag megalapozott árazási stratégiának köszönhetően 2023-ban a gazdasági környezet kihívásai ellenére is pozitív biztosítástechnikai eredménnyel zárt az ágazat.

A nem-élet biztosítások terén továbbra is fő fókuszban az ügyélfolyamataink 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 ügyfélművelésre összpontosítottunk. Törekvéseink eredményének visszamérése érdekében, valamint a folyamataink további optimalizálása céljából új ügyfélelégedettség-mérési rendszert vezetünk be.

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, felelősségbiztosítások). Ezen ágazatok esetében is kiemelt figyelmet fordítottunk a kárinfláció el-lensúlyozására. Az eredményesség további javítása, valamint az alulbiztosítottság elkerülése érdekében portfólió elemzést végeztünk, amely eredményeképp számos biztosítási szerződésünket megújítottuk.

A KKV szegmensben történő piaci részesedésünk erősítése érdekében az értékesítés támogatásán felül egy adat központú döntéshozatalon alapuló automata, illetve félautomata modell felépítését kezdtük el. Ennek használatával a költségeink

The development of the corporate business line focused on two main areas. Optimising processes linked to the new regional operating model introduced last year to serve customers more efficiently and at an even higher level, and creating dedicated business lines for two specific customer segments – micro, and small and medium-sized enterprises and service providers for affinity products – to deliver real value-added service. Both focus areas are centred on providing genuine customer-centric service, delivering higher added value and achieving the highest levels of customer experience. This year, we have also developed a customer satisfaction measurement system for the corporate segment to measure the achievement of our targets.

Property insurance products

Thanks to continuous loss and cost control and a technically sound pricing strategy, the business line ended 2023 with a positive technical result despite the challenges of the economic environment.

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.

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, liability insurance). We gave special attention to counteracting inflation in these business lines as well. To further improve profitability and avoid underinsurance, we conducted a portfolio analysis, which resulted in the renewal of several of our insurance contracts.

In order to strengthen our market share in the SME segment, we started building an automated and semi-automated model based on data-driven decision-making, in addition to sales support. Using this, while also reducing our costs, we can achieve above-average premium growth in the segment by providing a higher level of customer service. The data-driven process, supported by continuous monitoring of portfolio risk and a decision-making process that can be changed flexibly against environmental and market impacts, will help to maintain and further improve performance.

csökkenése mellett egy emelt szintű ügyfél kiszolgálással a szegmensben átlag feletti díjbevétel növekedés érhető el. Az adatalapú működéssel megtámogatott folyamat a portfólió kockázatának folyamatos nyomon követése és a környezeti, piaci hatásokra rugalmasan alakítható döntési folyamat az eredményesség megtartását és tovább növelését szolgálja majd.

2023-ban önálló területként újraindítottuk az affinity biztosításokat. Az affinity területtel célunk, hogy vállalati partnereink részére lehetőséget kínáljunk ügyfeleik lojalitásának erősítésére, portfóliójuk bővítésére és akár jelentős addicionális bevétel megszerzésére is. Affinity termékeink testreszabottak, igazodnak vállalati partnereink igényeihez, lehetővé téve a sikeres értékesítést nem biztosítás értékesítéssel foglalkozó partnereink számára is.

Bankbiztosítási termékeink kapcsán számos újítást vezetünk be stratégiai partnerünk, a Raiffeisen Bank hálózatában, a bank pedig az értékesítés jelentős növelésével honorálta újításainkat.

Személybiztosítások

2023-ban a piaci trendekkel párhuzamosan az egyszeri díjas UL bevételeink jelentősen csökkentek. Mindemelllett a rendszeres díjas UL ágazatban enyhén piac feletti növekedést értünk el. Mindemelllett a balesetbiztosítási csomagjaink értékesítésében további növekedést sikerült elérnünk és növeltük díjbevételeinket.

A Felügyeleti elvárásokkal összhangban megkezdtük a unit-linked termékinálatunk megújítását, egyes termékek kivételét és új termékkonceptiók kidolgozását. A felülvizsgálat középtávon érinteni fogja a teljes termékpalettát. A megújítás során hangsúlyt kívánunk fektetni a kockázati jellegű személybiztosítási értékesítésre, valamint a személybiztosítási értékekajánlatok továbbfejlesztésére az ügyfeleknek nyújtott érték növelését figyelembe véve.

A Vállalati személybiztosítási területen a 2023-as évben az értékesítési területen bevezetett változásoknak köszönhetően, a hatékonyságot növelve, az ügyfélt fókuszba állítva növekedést tudtunk elérni mind a kockázati élet-, baleset-, betegségbiztosítások, mind pedig az egészségbiztosítások terén.

In 2023, we relaunched affinity insurance as a separate area. With affinity, our aim is to offer our corporate partners the opportunity to strengthen their customers' loyalty, expand their portfolio and even generate significant additional revenue. Our affinity products are tailored to the needs of corporate partners, enabling successful sales for our non-insurance sales partners.

We introduced a number of innovations in our bancassurance products in the network of our strategic partner Raiffeisen Bank, and the bank rewarded our innovations with a significant increase in sales.

Personal insurance

In 2023, in line with market trends, our single-premium UL revenues decreased significantly. However, in the regular-premium UL sector, we achieved slightly above-market growth. In addition, we achieved further growth in the sale of our accident insurance packages and increased our premium income.

In line with the Supervisory Authority's requirements, we have started to renew our unit-linked product range, phasing out some products and developing new product concepts. The review will cover the full range of products in the medium term. The renewal will focus on risk-based personal insurance sales and the further development of personal insurance value propositions, with a view to increasing value for customers.

In Corporate Personal Insurance, we achieved growth in both term life, accident and health insurance in 2023 thanks to the changes introduced in the sales area, increasing efficiency and focusing on customers.

Üzletmenet 2023

Business operations 2023

Eszközök | Assets

adatok mFt-ban
In HUF million

A tétel megnevezése	2022.12.31. 12.31.2022.	2023.12.31. 12.31.2023.	Élet Life	Nem-élet Non-life	Nem bizt. tev. Non-insurance activities	Description
A. Immateriális javak	1100	1849	555	1294	0	A. Intangible assets
B. Befektetések	40 782	45 072	10 505	34 567	0	B. Investments
I. Ingatlanok	0	0	0	0	0	I. Land and buildings
ebből: saját használatú ingatlanok	0	0	0	0	0	of which: property in own use
II. Befektetések kapcsolt vállalkozásokban	648	648	0	648	0	II. Investments in related companies
1. Tulajdoni részesedést jelentő befektetés anyá- és leányvállalatban	648	648	0	648	0	1. Ownership shares in parent and subsidiary companies
2. Hitelviszonyt megtestesítő értékpapír anyá- és leányvállalattól, anyá- 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	0	0	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	40 134	43 974	10 505	33 469	0	III. Other investments
1. Tulajdoni részesedést jelentő befektetés jelentős tulajdoni és egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozásban	1121	1232	0	1232	0	1. Ownership shares in companies with significant participations and with other holding relationships
2. Hitelviszonyt megtestesítő értékpapír (II/2. és III/4. kivételével)	39 003	42 732	10 495	32 237	0	2. Debt securities (except II/2 and III/4)
3. Részesedés 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)	10	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
VII. Halasztott adókövetelés	0	450	0	450	0	VII. Deferred tax assets
C. A befektetési egységekhez kötött (unit-linked) életbiztosítások szerződői javára végrehajtott befektetések	127 302	140 426	140 426	0	0	C. Investments executed for holders of unit-linked life insurance policies
D. Követelések	7 712	7 621	1 890	5 731	0	D. Receivables
I. Közvetlen biztosítási tevékenységből származó követelések	6 047	5 490	1 383	4 107	0	I. Receivables from direct insurance transactions
1. Követelések a biztosítási kötvénytulajdonosoktól	4 194	4 555	1 037	3 518	0	1. Receivables from insurance policyholders
ebből:						of which:
a) kapcsolt vállalkozástól	0	0	0	0	0	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	2022.12.31. 12.31.2022.	2023.12.31. 12.31.2023.	Élet Life	Nem-élet Non-life	Nem bizt. tev. Non-insurance activities	Description
2. Követelések a biztosítási közvetítőktől	517	67	25	42	0	2. Receivables from insurance brokers
ebből:						of which:
a) kapcsolt vállalkozástól	0	0	0	0	0	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	1 336	868	321	547	0	3. Other receivables from insurance business
ebből:						of which:
a) kapcsolt vállalkozástól	0	0	0	0	0	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	811	1 173	342	831	0	II. Receivables from reinsurance
ebből:						of which:
a) kapcsolt vállalkozástól	62	31	0	31	0	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	854	958	165	793	0	IV. Other receivables
ebből:						of which:
a) kapcsolt vállalkozástól	1	281	83	198	0	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	5 255	4 066	1 161	2 905	0	E. Other assets
1. Tárgyi eszköz (az ingatlanok kivételével), készletek	950	1 062	319	743	0	1. Tangible assets (without land and buildings), stocks
2. Bankbetétek, pénztár	4 305	3 004	842	2 162	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	8 364	10 591	2 861	7 730	0	F. Prepaid expenses and accrued income
1. Kamatok, bérleti díjak	396	391	123	268	0	1. Interest and rentals
2. Halasztott szerzési költségek	5 257	6 870	2 493	4 377	0	2. Deferred acquisition costs
3. Egyéb aktív időbeli elhatárolások	2 711	3 330	245	3 085	0	3. Other prepaid expenses and accrued income
ESZKÖZÖK (aktívák) ÖSSZESEN	190 515	209 625	157 398	52 227	0	TOTAL ASSETS

Források | Liabilities & Equity

adatok mFt-ban
In HUF million

A tétel megnevezése	2022.12.31. 12.31.2022.	2023.12.31. 12.31.2023.	Élet Life	Nem-élet Non-life	Nem bizt. tev. Non-insurance activities	Description
A. Saját tőke	12 626	10 780	8 079	2 701	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 (+)	4 632	5 393	7 132	-1 739	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	-691	-3 298	46	-3 344	0	VII. Profit/Loss after Tax
B. Alárendelt kölcsöntőke	6 004	5 742	0	5 742	0	B. Subordinated loan capital
C. Biztosítástechnikai tartalékok	29 091	32 440	10 186	22 254	0	C. Technical provisions
1. Meg nem szolgáltat díjak tartaléka (a)+b)/	8 629	10 478	239	10 239	0	1. Provision for unearned premium (a)+b)/
a) Bruttó összeg	15 648	19 753	244	19 509	0	a) Gross amount
b) Viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	-7 019	-9 275	-5	-9 270	0	b) Reinsurers' share of the provision (-)
2. Matematikai tartalékok	8 353	8 185	5 832	2 353	0	2. Actuarial provision
a) életbiztosítási díjtartalék (1+2)	6 047	5 822	5 822	0	0	a) Life assurance provision (1+2)
1) bruttó összeg	6 047	5 822	5 822	0	0	1) gross amount
ebből viszontbiztosítóra jutó tartalékrész	0	0	0	0	0	of which reinsurers' share
2) viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (kockázati biztosítás) (-)	0	0	0	0	0	2) reinsurers' share of the provision (risk insurance) (-)
b) betegbiztosítási díjtartalék (1+2)	1 058	1 115	10	1 105	0	b) health insurance premium provision (1+2)
1) bruttó összeg	1 058	1 115	10	1 105	0	1) gross amount
2) viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	0	0	0	0	0	2) reinsurers' share of the provision (-)
c) balesetbiztosítási járadék-tartalék (1+2)	0	0	0	0	0	c) annuity provision for accident insurance (1+2)
1) bruttó összeg	0	0	0	0	0	1) gross amount
2) viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	0	0	0	0	0	2) reinsurers' share of the provision (-)
d) felelősségbiztosítási járadék-tartalék (1+2)	1 248	1 248	0	1 248	0	d) liability insurance annuity provision (1+2)
1) bruttó összeg	4 028	4 237	0	4 237	0	1) gross amount
2) viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	-2 780	-2 989	0	-2 989	0	2) reinsurers' share of the provision (-)
3. Függekár tartalékok (a)+b)/	9 908	10 815	1 868	8 947	0	3. Provision for outstanding claims (a)+b)/
a) tételes függekár tartalék (1+2)	8 392	8 885	1 702	7 183	0	a) case provision for out standing claims (1+2)
1) bruttó összeg	16 607	18 407	1 741	16 666	0	1) gross amount
2) viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	-8 215	-9 522	-39	-9 483	0	2) reinsurers' share of the provision (-)
b) IBNR tartalék (1+2)	1 516	1 930	166	1 764	0	b) IBNR provision (1+2)
1) bruttó összeg	2 754	3 510	177	3 333	0	1) gross amount
2) viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	-1 238	-1 580	-11	-1 569	0	2) reinsurers' share of the provision (-)
4. Díj-visszatérítési tartalékok (a)+b)/	918	872	507	365	0	4. Provisions for premium refund (a)+b)/
a) eredménytől függő díj-visszatérítési tartalék (a)+b)/	92	123	123	0	0	a) Provision for profit-related premium refund (a)+b)/
1) bruttó összeg	92	123	123	0	0	1) gross amount
2) viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	0	0	0	0	0	2) reinsurers' share of the provision (-)
b) eredménytől független díj-visszatérítési tartalék (1+2)	826	749	384	365	0	b) Provision for non profitrelated premium refund (1+2)
1) bruttó összeg	900	854	384	470	0	1) gross amount
2) viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	-74	-105	0	-105	0	2) reinsurers' share of the provision (-)
5. Káringadozási tartalék	0	0	0	0	0	5. Equalisation provision

A tétel megnevezése	2022.12.31. 12.31.2022.	2023.12.31. 12.31.2023.	Élet Life	Nem-élet Non-life	Nem bizt. tev. Non-insurance activities	Description
6. Egyéb tartalékok (a)+b)+c)/	1 283	2 090	1 740	350	0	6. Other technical provisions (a)+b)+c)/
a) nagy károk tartaléka	0	0	0	0	0	a) Provision for major losses
b) törülési tartalék (1+2)	1 218	1 383	1 033	350	0	b) Cancellation provision (1+2)
1) bruttó összeg	1 581	1 949	1 033	916	0	1) gross amount
2) viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	-363	-566	0	-566	0	2) reinsurers' share of the provision (-)
c) egyéb biztosítástechnikai tartalék (1+2)	65	707	707	0	0	c) Other technical provision (1+2)
1) bruttó összeg	65	707	707	0	0	1) gross amount
2) viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	0	0	0	0	0	2) reinsurers' share of the provision (-)
D. Biztosítástechnikai tartalékok a befektetési egységekhez kötött (unit-linked) életbiztosítás szerződés javára (1+2)	127 302	140 426	140 426	0	0	D. Technical provisions for holders of unit-linked life insurance policies (1+2)
1. bruttó összeg	127 302	140 426	140 426	0	0	1. Gross amount
2. viszontbiztosítóra jutó tartalékrész (-)	0	0	0	0	0	2. Reinsurers' share of the provision (-)
E. Céltartalékok	240	230	0	230	0	E. Provisions
1. Céltartalék a várható kötelezettségekre	240	230	0	230	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	79	14	65	0	F. Deposit liabilities to reinsurers
G. Kötelezettségek	9 980	12 450	2 287	10 163	0	G. Liabilities
I. Kötelezettségek közvetlen biztosítási tevékenységből	5 347	5 569	2 060	3 509	0	I. Liabilities from direct insurance
ebből:						of which:
a) kapcsolt vállalkozással szemben	0	58	0	58	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	2 141	2 831	1	2 830	0	II. Liabilities from reinsurance
ebből:						of which:
a) kapcsolt vállalkozással szemben	1 661	2 291	0	2 291	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	2 492	4 050	226	3 824	0	V. Other liabilities
ebből:						of which:
a) kapcsolt vállalkozással szemben	1 647	214	64	150	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
VIII. Halasztott adókötelezettség	0	0	0	0	0	VIII. Deferred tax liabilities
H. Passzív időbeli elhatárolások	5 182	7 478	517	6 961	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	5 181	7 478	517	6 961	0	2. Accrued expenses
3. Halasztott bevételek	1	0	0	0	0	3. Accrued assets
FORRÁSOK (PASSZÍVÁK) ÖSSZESEN	190 515	209 625	161 509	48 116	0	TOTAL EQUITY AND LIABILITIES

Eredménykimutatás | Income Statement

adatok mFt-ban
In HUF million

A tétel megnevezése	2022.12.31. 12.31.2022.	2023.12.31. 12.31.2023.	Description
A) Nem-életbiztosítási ággnál			A) Non-life insurance
1. Megszolgált díjak viszontbiztosítás nélkül	26 755	31 636	1. Earned premiums without reinsurance
a) bruttó díj	57 295	72 313	a) gross premiums
b) viszontbiztosítónak átadott díj (-)	-29 280	-38 807	b) ceded reinsurance premiums (-)
c) meg nem szolgáltat díjak tartalékának változása (±)	-2 785	-4 132	c) change in provision for unearned premium (±)
d) a viszontbiztosító részesedése a meg nem szolgáltat díjak tartalékának változásából (±)	1 525	2 262	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	755	391	3. Other technical income
4. Károk ráfordításai	13 474	16 932	4. Claim expenses
a) kárfizetések és kárrendezési költségek	12 890	15 968	a) claim payments and claim settlement costs
aa) kárfizetések	11 524	14 068	aa) claims paid
1. bruttó összeg	24 653	29 184	1. gross amount
2. viszontbiztosító részesedése (-)	-13 129	-15 116	2. reinsurers' share (-)
ab) kárrendezési költségek	2 049	2 621	ab) claim settlement expenses
ac) bevételek kármegtérítésből és kárrend. költségtérítésekből (-)	-683	-721	ac) income from claim refunds and claim settlement cost refunds (-)
b) függő károk tartalékainak változása (±)	584	964	b) change in provision for outstanding claims (±) (case, IBNR)
ba) tételes függő kár tartalék változása (±)	594	581	ba) Change in case provision for outstanding claims (±)
1. bruttó összeg	774	1 876	1. gross amount
2. viszontbiztosító részesedése (-)	-180	-1 295	2. reinsurers' share (-)
bb) IBNR tartalék változása (±)	-10	383	bb) Change in IBNR provision (±)
1. bruttó összeg	-68	743	1. gross amount
2. viszontbiztosító részesedése (-)	58	-360	2. reinsurers' share (-)
5. Matematikai tartalékok változása (±)	135	58	5. Change in actuarial provision (±)
a) betegbiztosítási díjtartalék változása (±)	74	58	a) changes in health insurance premium provision (±)
aa) bruttó összeg	74	58	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 (±)	61	0	c) changes in liability insurance annuity provision (±)
ca) bruttó összeg	151	209	ca) gross amount
cb) viszontbiztosító részesedése (-)	-90	-209	cb) reinsurers' share (-)
6. Díjvisszatérítési tartalékok változása (±)	-124	-22	6. Change in provisions for 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 (±)	-124	-22	b) Change in provision for non profit-related premium refunds (±)
ba) bruttó összeg	-128	8	ba) gross amount
bb) viszontbiztosító részesedése (-)	4	-30	bb) reinsurers' share (-)
7. Káringadozási tartalék változása (±)	0	0	7. Change in equalisation provision (±)
8. Egyéb tartalékok változása (±)	-41	160	8. Change in other technical provisions (±)
a) nagy károk tartalékának változása (±)	0	0	a) Change in provision for major losses (±)
b) törlési tartalék változása (±)	-41	160	b) Change in cancellation provision (±)
ba) bruttó összeg	54	362	ba) gross amount
bb) viszontbiztosító részesedése (-)	-95	-202	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	5 857	4 293	9. Net operating costs
a) tárgyévben felmerült szerzési költség	11 487	15 350	a) acquisition costs in the reporting year
b) elhatárolt szerzési költségek változása (±)	-539	-1 505	b) changes in deferred acquisition costs (±)
c) igazgatási költségek (befektetési költségek kivételével)	5 447	6 287	c) administration costs (except investment costs)
d) viszontbiztosítótól járó jutalékok és nyereségrészesedések (-)	-10 538	-15 839	d) commissions and profit shares due from reinsurers (-)
10. Egyéb biztosítástechnikai ráfordítások	7 705	9 546	10. Other technical expenses
A) BIZTOSÍTÁSTECHNIKAI EREDMÉNY (01+02+03-04±05±06±07+08-09-10)	504	1 060	A) TECHNICAL RESULT (01+02+03-04±05±06±07+08-09-10)

adatok mFt-ban
In HUF million

A tétel megnevezése	2022.12.31. 12.31.2022.	2023.12.31. 12.31.2023.	Description
B) Életbiztosítási ággnál			B) Life insurance
1. Megszolgált díjak viszontbiztosítás nélkül	30 448	27 572	1. Earned premiums without reinsurance
a) bruttó díj	30 724	27 783	a) gross premiums
b) viszontbiztosítónak átadott díj (-)	-258	-232	b) ceded reinsurance premiums (-)
c) meg nem szolgáltat díjak tartalékának változása (±)	-20	27	c) change in provision for unearned premium (±)
d) a viszontbiztosító részesedése a meg nem szolgáltat díjak tartalékának változásából (±)	2	-6	d) reinsurers' share from change in provision for unearned premium (±)
2. Biztosítástechnikai bevételek befektetésekből	382	404	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	316	297	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	316	297	bb) interest received and similar income
c) befektetések értékesítésének árfolyamnyeresége, befektetések egyéb bevételei	66	107	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	19 387	29 454	3. Non-realised gains on investments
ebből: értékelési különbözet	0	0	of which: revaluation difference
4. Egyéb biztosítástechnikai bevétel	740	632	4. Other technical income
5. Károk ráfordításai	22 281	24 019	5. Claim expenses
a) kárfizetések és kárrendezési költségek	22 478	24 076	a) Claim payments and claim settlement costs
aa) kárfizetések	22 298	23 881	aa) claims paid
1. bruttó összeg	22 427	23 973	1. gross amount
2. viszontbiztosító részesedése (-)	-129	-92	2. reinsurers' share (-)
ab) kárrendezési költségek	181	196	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 (±)	-197	-57	b) change in provision for outstanding claims (±) (case, IBNR)
ba) tételes függő kár tartalék változása (±)	-223	-88	ba) Change in case provision for outstanding claims (±)
1. bruttó összeg	-212	-76	1. gross amount
2. viszontbiztosító részesedése (-)	-11	-12	2. reinsurers' share (-)
bb) IBNR tartalék változása (±)	26	31	bb) Change in IBNR provision (±)
1. bruttó összeg	39	14	1. gross amount
2. viszontbiztosító részesedése (-)	-13	17	2. reinsurers' share (-)
6. Matematikai tartalékok változása (±)	-561	-226	6. Change in actuarial provision (±)
a) életbiztosítási díjtartalék változása (±)	-561	-226	a) change in life assurance provision (±)
aa) bruttó összeg	-561	-226	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 (±)	-89	-23	7. Change in provisions for premium refund (±)
a) eredménytől függő díjvisszatérítési tartalék változása (±)	47	31	a) Change in provision for profit-related premium refunds (±)
aa) bruttó összeg	47	31	aa) gross amount
ab) viszontbiztosító részesedése (-)	0	0	ab) reinsurers' share (-)
b) eredménytől független díjvisszatérítési tartalék változása (±)	-136	-54	b) Change in provision for non profit-related premium refunds (±)
ba) bruttó összeg	-136	-54	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 (±)	121	647	9. Change in other provisions (±)
a) nagy károk tartalékának változása (±)	0	0	a) Change in provision for major losses (±)
b) törlési tartalék változása (±)	61	6	b) Change in cancellation provision (±)
ba) bruttó összeg	61	6	ba) gross amount
bb) viszontbiztosító részesedése (-)	0	0	bb) reinsurers' share (-)

adatok mFt-ban
In HUF million

A tétel megnevezése	2022.12.31. 12.31.2022.	2023.12.31. 12.31.2023.	Description
c) egyéb biztosítástechnikai tartalék változása (±)	60	641	c) Change in other technical provision (±)
ca) bruttó összeg	60	641	ca) gross amount
cb) viszontbiztosító részesedése (-)	0	0	cb) reinsurers' share (-)
10. Befektetési egységekhez kötött (unit-linked) életbiztosítás tartalékának változása (±)	-8 137	13 123	10. Change in unit-linked life insurance provision (±)
a) bruttó összeg	-8 137	13 123	a) gross amount
b) viszontbiztosító részesedése (-)	0	0	b) reinsurers' share (-)
11. Nettó működési költségek	6 664	6 802	11. Net operating costs
a) tárgyévben felmerült szerzési költség	4 433	4 358	a) acquisition costs in the reporting year
b) elhatárolt szerzési költségek változása (±)	27	-109	b) changes in deferred acquisition costs (±)
c) igazgatási költségek (befektetési költségek kivételével)	2 331	2 693	c) administration costs (except investment costs)
d) viszontbiztosítótól járó jutalékok és nyereségrészesedések (-)	-127	-140	d) commissions and profit shares due from reinsurers (-)
12. Biztosítástechnikai ráfordítások befektetésekből	338	288	12. Technical expenses on investments
a) befektetések működési és fenntartási ráfordításai, ideértve a fizetett kamatokat és kamatjellegű ráfordításokat	164	195	a) operational and maintenance expenses on investments including interest paid and similar expenses
b) befektetések értékvesztése, befektetések visszaírt értékvesztése (±)	-25	0	b) impairment and reversed impairment of investments (±)
c) befektetések értékesítésének árfolyamvesztése, befektetések egyéb ráfordításai	199	93	c) exchange loss on sale of investments, other expenses on investments
13. Befektetések nem realizált vesztesége	28 802	12 930	13. Unrealised loss on investments
ebből: értékelési különbözet	0	0	of which: revaluation difference
14. Egyéb biztosítástechnikai ráfordítások	3	2	14. Other technical expenses
B) BIZTOSÍTÁSTECHNIKAI EREDMÉNY (01+02+03+04-05±06±07±08±09±10-11±12-13-14)	1 535	500	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	114	35	1. Dividends and profit shares received
ebből: kapcsolt vállalkozástól	114	35	of which: from related companies
ebből: értékelési különbözet	0	0	of which: revaluation difference
2. Kapott kamatok és kamatjellegű bevételek	1 111	1 466	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	1 201	876	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	260	427	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 (±)	339	-1	8. Impairment and reversed impairment of investments (±)
9. Befektetések értékesítésének árfolyamvesztése, befektetések egyéb ráfordításai	713	613	9. Exchange loss on investment sales, other expenses on investments
10. Egyéb bevételek	113	60	10. Other income
11. Egyéb ráfordítások	3 957	6 572	11. Other expenses
D) SZOKÁSOS VÁLLALKOZÁSI EREDMÉNY (±A±B+01+02+03+04+05-06-07-08-09+10-11)	-691	-3 614	D) PROFIT/LOSS ON ORDINARY ACTIVITIES (±A±B+01+02+03+04+05-06-07-08-09+10-11)
12. Adófizetési kötelezettség	0	1	12. Tax liability
12/1. Halasztott adókülönbözet (±)	0	-317	12/1. Deferred tax difference
E) ADÓZOTT EREDMÉNY (±D-12±12/1)	-691	-3 298	E) RETAINED PROFIT/LOSS FOR THE YEAR (±D-12±12/1)

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, 2024. 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 2024


Kurtisz Krisztián
vezérigazgató


Thomas Dockal
az Igazgatóság tagja


Malicskó Gábor
az Igazgatóság tagja


Zubor Tibor
az Igazgatóság tagja


Pavel Kopylov
az Igazgatóság tagja

