



**Temat: Omówienie wyników Grupy PZU za pierwsze półrocze 2018 r.**

**Data:** 31 sierpnia, godz. 13:30

**Moderator:** Zapraszamy do udziału w czacie inwestorskim z Grupą Kapitałową PZU, który odbędzie się 31 sierpnia (piątek) o godz. 13:30. Na pytania inwestorów odpowie Tomasz Kulik, Członek Zarządu PZU SA i PZU Życie SA. Zapraszamy do zadawania pytań już dziś w opcji off-line.

**Moderator:** Dzień dobry, witamy na czacie z CFO Grupy PZU Tomaszem Kulikiem. Prezes zaraz zacznie odpowiadać na pytania.

**Mik:** PZU odnotowało rekordowe kwartały pod względem wypracowanej składki netto. Z czego wynikały tak dobre wyniki?

**Tomasz Kulik:** Z jednej strony rośnie rynek, na którym pomimo korekt cenowych (tym razem obniżek) jest coraz więcej do ubezpieczenia. Coraz więcej osób ale i firm zgłasza swój majątek do ubezpieczenia. Rośnie więc rynek a PZU rośnie wraz z nim. Pomaga w tym dobre makro i kondycja polskich spółek które chcą korzystać z naszych rozwiązań. Wśród klientów indywidualnych rośnie również świadomość ubezpieczeniowa przekładająca się na wzrost ubezpieczeń.

**Mik:** Czy dobry klimat w branży utrzyma się w II półroczu 2018 roku? Czy oczekują Państwo, że najbliższe kwartały pod względem uzyskiwanych składek będą równie dobre co w I półroczu?

**Tomasz Kulik:** Widzimy presję na cenę, ale wejście w wojnę cenową z konkurencją to jest właśnie przepis na to jak napędzić spadki na rynku i jak doprowadzić do załamania marży. Nie chcemy uczestniczyć w tym procesie i mam nadzieję, że nasi konkurenci będą w odpowiedzialny sposób starali się kształtować ten rynek.

**Dariusz:** Dzień dobry, jak wygląda sytuacja PZU, PPK i podatku bankowego? Czy spółka będzie oferować PPK?

**Tomasz Kulik:** Oczywiście. Mamy bardzo ambitne plany w tym obszarze. Chcemy wykorzystać nasze doświadczenia po stronie produktowej z podobnych rozwiązań (PPE, IKE, IKZE) ale również szeroką sieć własną i przewagi po stronie dystrybucji.

**Zbyszek:** Jaką strategię ma PZU względem rozwoju Pekao i Aliora? Skoro nie będzie fuzji (choć domyślam się, że ten temat będzie

**Tomasz Kulik:** Nasza strategia wobec banków została jasno zdefiniowana w strategii Nowe PZU. Chcemy aby oba banki rozwijały się wykorzystując swoje mocne strony w obszarach, które są często komplementarne względem siebie. Z jednej strony liczymy zatem na dynamiczne wzrosty i nowe produkty / rozwiązania IT – szczególnie w przypadku klientów indywidualnych a z drugiej doświadczenie i siłę kapitałową w segmencie korporacyjnym. Dodatkowo, chcemy realizować konkretne synergie we współpracy z obydwojema podmiotami zarówno po stronie dystrybucji produktów ubezpieczeniowych jak i synergii kosztowych. Szczegóły strategii : <https://www.pzu.pl/relacje-inwestorskie/o-grupie/strategia>

**Cichy:** Jakie są główne cele oraz założenia strategii "Nowe PZU"?

**Tomasz Kulik:** Zachęcam do zapoznania się ze strategią, którą zaprezentowaliśmy na stronie: <https://www.pzu.pl/relacje-inwestorskie/o-grupie/strategia>



**Woźny:** Co jest główną przyczyną poprawy wyniku spółki zarówno w drugim kwartale, jak i w całym pierwszym półroczu 2018 roku?

**Tomasz Kulik:** To przede wszystkim poprawa rentowności po stronie PZU życie przy rosnącej sprzedaży, stale wysoka rentowność po stronie rozwiązań majątkowych, kontrybucja ze strony banków wsparta lepszym wynikiem z inwestycji przy stale obniżającej się bazie kosztów powtarzalnych.

**Igor:** W pierwszej połowie 2018 roku PZU osiągnął rekordową wartość składki przypisanej brutto. Z czego wynika ten wzrost i jakich obszarach działalności spółki był on największy?

**Tomasz Kulik:** Rośniemy niemal we wszystkich segmentach po stronie ubezpieczeń majątkowych (zarówno korporacyjnych jak i indywidualnych; tutaj cieszy szczególna dynamika w segmencie MSP); dwucyfrowe wzrosty w spółkach bałtyckich i TUW, wzrost w produktach życiowych ze składką regularną. Mniejsza jest sprzedaż produktów inwestycyjnych, ale w tym półroczu to jest generalnie trudny rynek.

**Ondrej:** Spółka w tym roku wypłaci 2,5 zł dywidendy na akcję. Jakie są plany PZU odnośnie dywidendy w kolejnych latach?

**Tomasz Kulik:** Chcielibyśmy rosnąć z punktu widzenia rentowności, móc proponować dywidendę gwarantującą ciekawy, rosnący DPS.

**DamianK:** Ilu klientów obecnie posiada konto na portalu moje.pzu.pl?

**Tomasz Kulik:** Portal jest w stanie ostatnich testów. Zakończyła się migracja i deduplikacja danych. Produkcyjny start pod koniec roku.

**makler:** Jaki poziom rentowności chcą Państwo realizować w segmencie opieki zdrowotnej? Jaką część kraju pokrywają obecnie posiadane placówki PZU Zdrowie? Ile placówek chcą Państwo otworzyć w najbliższych latach?

**Tomasz Kulik:** Nasz cel strategiczny to jeden miliard przychodów przy rentowności na poziomie ok. 12%. Staramy się stworzyć sieć placówek pozwalającą na wygodny dostęp do lekarza z każdego zakątka Polski. Nie w ilości jest więc rzecz, a w równym pokryciu. Dlatego też otwieramy placówki własne, przejmujemy graczy na rynku i go konsolidujemy lub wchodzimy w porozumienia z dostawcami niezależnymi, ale z gwarancją jakości PZU.

**Luke:** Jak Pana zdaniem trwający rozwój technologii może wpłynąć na branżę ubezpieczeń? Czy za kilka-kilkanaście lat może ona wyglądać zupełnie inaczej niż obecnie?

**Tomasz Kulik:** Kilka zmian jakie nastąpią będzie skupiać się wokół: 1. Lepszego dotarcia – czyli kanał i zindywidualizowana oferta oparta o dane klienta i wiedzę o jego potrzebach (produkt przestanie być tak bardzo uniwersalny bo nie zawsze „one-fits-all”) 2. Nowych produktów i usług – skupionych wokół nowych rozwiązań jak samochody autonomiczne czy cyber-przestępczość / ochrona danych. 3. Usług dodatkowych – komplementarnych względem ubezpieczeń, gdzie TU będzie dostarczycielem usług z łańcucha dostaw nad którym już teraz ma kontrolę w przypadku likwidacji szkód – szeroko rozumiany assistance i usługi stowarzyszone.

**Luke:** Czy spółka wdraża dużo nowych technologii i rozwiązań do swojego biznesu?



**Tomasz Kulik:** Tak, biorąc pod uwagę skalę i tempo zmian w PZU często możemy porównać się do spółki technologicznej z branży ubezpieczeń ;)

**El Nino:** Czy można oczekiwać dalszych wzrostów cen ubezpieczeń?

**Tomasz Kulik:** To zależy od rodzaju ubezpieczeń i ryzyka klienta. Nie każdy klient jest taki sam i coraz więcej ubezpieczycieli podchodzi bardzo indywidualnie do kwotowania klientów. Ale co do zasady ten sam profil ryzyka w najbliższym czasie nie powinien oczekiwać na wzrosty – rynek się ustabilizował i jest w stanie dobremu jakościowo klientowi zaoferować atrakcyjną cenę.

**LionKing:** Jakie spółka planuje nakłady inwestycyjne? Czy po okresie dużych akwizycji (banki) oraz poprawy sytuacji w branży (wzrost cen ubezpieczeń, poprawa wyników finansowych) można oczekiwać, że spółka będzie „hojnie” dzielić się zyskami z akcjonariuszami? Czy raczej będzie wolała gromadzić kapitał na potencjalne przyszłe planowane inwestycje?

**Tomasz Kulik:** O naszej strategii kapitałowej (której dywidenda jest częścią integralną) mówiliśmy już wiele razy w ramach strategii. Chcemy dzielić się z naszym akcjonariuszem sukcesem, który będzie udziałem PZU.

**Han:** Czy w długim terminie PZU jest w stanie utrzymać swoje przewagi konkurencyjne?

**Tomasz Kulik:** To nie jest właściwie zadane pytanie – pytanie poprawne to jakie przewagi konkurencyjne będą udziałem PZU w przyszłości. Kto się nie rozwija ten się kurczy. Oczywiście chcemy nadal utrzymywać przewagi w obszarze ubezpieczeń grupowych i jeszcze lepiej korzystać z sieci własnej w celu dystrybucji i cross-sell. Ale musimy myśleć o dniu jutrzejszym – stąd też na projekty innowacyjne będziemy rok w rok przeznaczając nie mniej niż 0,5% składki przypisanej.

**Aga:** Jak planujecie dalszy rozwój zagraniczny? Czy rozważanie wejście na nowe rynki?

**Tomasz Kulik:** Na tą chwilę nie pracujemy nad dalszym wzrostem aktywności na rynkach międzynarodowych. Rozwijamy działanie na rynkach zagranicznych przez syndykaty londyńskie, co daje dużo efektywniejsze dotarcie do klienta, ekspozycję na ryzyka które w innych okolicznościach byłyby poza naszym zasięgiem a także możliwość podnoszenia kwalifikacji związanych z oceną skomplikowanych, globalnych ryzyk. Całość jest przy tym dożo bardziej efektywna kapitałowo.

**oficer:** Jak wygląda sytuacja PZU w segmencie ubezpieczeń komunikacyjnych? Jak jest rentowność tych ubezpieczeń?

**Tomasz Kulik:** Rentowność jest różna w różnych segmentach. Szczególnym wyzwaniem jest segment korporacyjny – floty i leasingi.

**Woźny:** Dlaczego PZU nie jest zainteresowany przejęciami na rynku polskim?

**Tomasz Kulik:** PZU na polskim rynku jest podmiotem którego nie trzeba przedstawiać. Jeżeli dzisiaj ktoś jest poza PZU to pewnie dlatego, że z różnych względów tak wybrał (cena, oferta, inne...). Przejęcie portfela w Polsce to najprawdopodobniej zatem rynkowa cena która nie uzasadniałaby zakupu portfela z retencją poniżej 80% - czego należałoby się spodziewać. Biorąc pod uwagę to ryzyko i ewentualne komplikacje w samym procesie uważamy, że jesteśmy w stanie te środki ulokować znacznie lepiej, przy wyższej rentowności dla akcjonariuszy.

**Aga:** Jakie widzi Pan największe zagrożenia dla działalności i wyników Grupy PZU na najbliższe kwartały?



**Tomasz Kulik:** To przede wszystkim dalsze erozje cen oraz zmienność na rynkach finansowych i odpływ kapitału z rynków naszego regionu (w tym Polski).

**Moderator:** Nie mamy więcej pytań. Bardzo dziękujemy za udział w czacie i zapraszamy na następny po wynikach za 3 kwartały 2018 roku.