



Temat: **Omówienie wyników Grupy PZU za trzeci kwartał 2018 r.**

Data: 19 listopada, godz. 11:00

**Moderator:** Zapraszamy do udziału w czacie inwestorskim z Grupą Kapitałową PZU, który odbędzie się 19 listopada (poniedziałek) o godz. 11:00. 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 i zapraszamy do zadawania pytań.

**konik:** Jak będzie wyglądało zaangażowanie PZU w rządowy projekt PPK?

**Tomasz Kulik:** Witam wszystkich obecnych na czacie. Z oczywistych względów chcielibyśmy odegrać w tym projekcie wiodącą rolę. Jesteśmy do niej dobrze przygotowani jako obecnie wiodący podmiot na rynku oferujący grupowe i indywidualne plany oszczędzania emerytalnego (PPE, IKZE, IKE) oraz dysponujący dużą siecią dystrybucyjną. Chcielibyśmy (tak jak to ma miejsce dzisiaj) cały czas oferować naszym klientom atrakcyjne rozwiązania oszczędnościowe w oparciu o nowe instrumenty (PPE) przy sile kapitałowej i gwarancji jakości PZU.

**Próchnicki:** Czy Zarząd PZU ma dalsze plany zwiększania zaangażowania w spółce?

**Tomasz Kulik:** o jaką spółkę chodzi?

**Technik:** Z czego wynika pozew z 30 lipca 2018 r. wniesiony przez akcjonariusza dotyczący uchylenia uchwał walnego zgromadzenia PZU (jakie są podawane argumenty za uchyleniem uchwał)? Czy można wiedzieć, jaki jest to akcjonariusz?

**Tomasz Kulik:** Jest to akcjonariusz indywidualny. Pozew jest bezzasadny i tylko tyle mogę powiedzieć na tym etapie.

**Pozory:** W jakim celu PZU chciałoby kupić pakiet akcji Pekao od PFR?

**Tomasz Kulik:** To pytanie na tym etapie jest czysto teoretycznym – nie prowadzimy żadnych prac nad takim projektem. Natomiast odpowiadając konkretnie – jeżeli PZU razem z PFR miałyby utrzymać kontrolę nad tym podmiotem (a takie jest podejście zgodnie z założeniami strategii) to musielibyśmy utrzymać nasze łączne zaangażowanie w tym podmiocie na dzisiejszym poziomie (33%). Traktujemy PekaoSA jako inwestycję strategiczną, przynoszącą już dzisiaj konkretne, wymierne efekty biznesowe (wzrost sprzedaży, spadek kosztów) plus rosnący wpływ wyniku banku na wynik skonsolidowany. Jest to zatem inwestycja podnosząca rentowność Grupy PZU i przekładająca się pozytywnie na wynik i dywidendę. Przekłada się pozytywnie również na EPS co z perspektywy inwestorów jest jedną z bardziej istotnych miar.

**Maciej Piróg:** Czy PZU rozważa zakup akcji Pekao również od innych akcjonariuszy poza PFR?

**Tomasz Kulik:** Nie. Przekroczenie łącznego zaangażowania powyżej 33% powodowałoby konieczność wezwania na 66%.

**Fundamentalista:** Czy z punktu widzenia PZU dostrzegają Państwo jakieś większe ryzyka związane z „afetą KNF” i sytuacją Getinu i Idea Banku? W końcu PZU jest jednym z większych akcjonariuszy ALiora i Pekao, a ewentualne wypłaty z BFG nie byłyby małe...?



**Tomasz Kulik:** Nie potrafię odnieść się do stwierdzenia czy byłyby małe czy nie natomiast wszystkim powinno zależeć na bezpieczeństwie sektora i zaufania do niego.

**Wigor:** Kurs akcji Pekao i Aliora cały czas mocno dołuje. Jaki plan na te banki ma PZU? Jak chcecie zwiększyć ich wartość w dłuższej perspektywie?

**Tomasz Kulik:** Chcemy aby wycena banków odpowiadała ich wycenie fundamentalnej (a dzisiaj jesteśmy poniżej tego poziomu). Chcemy aby wycena rosła tak jak rosą wyniki obydwu podmiotów i ich wpływ na realizowanie ich strategii biznesowej. Rozumiemy, że szczególnie w ostatnich miesiącach na rynku panowała niepewność związana z tym w jaki sposób te dwa podmioty będą realizowały swoje plany operacyjne w ramach wspólnej grupy kapitałowej – PZU. Dzisiaj ta niepewność jest za nami, i dzisiaj powinniśmy spojrzeć na obydwie podmioty tylko i wyłącznie z perspektywy tego do czego nas przyzwyczaiły historycznie czyli do wysokich dywidend przy niskim profilu ryzyka i agresywnym wzroście zgodnym z założeniami z operacjonalizacji strategii. Taka strategia powinna przełożyć się na wzrost rentowności (a więc i wyceny samego PZU).

**Campos:** Czy PZU planuje przejęcia kolejnych banków?

**Tomasz Kulik:** Nasz apetyt na duże przejęcia w tym obszarze jest dobrze nasycony i teraz chcielibyśmy skupić się nie na akwizycjach a na pracy organicznej i realizowaniu strategii całej Grupy PZU.

**StartUpMaster:** Ilu klientów i jakie aktywa pod zarządzaniem ma obecnie start inPZU? Ile ma to być docelowo?

**Tomasz Kulik:** Nie stawiamy sobie konkretnego celu jeżeli chodzi o AuM. Chcemy dać naszym klientom (zarówno nowym jak i obecnym) dobre narzędzie do bezpiecznego pomnażania ich oszczędności. W tym celu stworzyliśmy platformę, dwie ścieżki inwestycyjne i bardzo atrakcyjną ofertę o niskich kosztach zarządzania (dostosowanych do obecnych realiów). Ruch jest dość duży – szczególnie jak na niewielkie wsparcie marketingowe i kampanię informacyjną. Każdego dnia rejestruje się i zasila rejestry ok. 35-50 nowych klientów.

**Krejz:** W tym roku udało się Państwu osiągnąć cel ze strategii 22 proc. ROE, choć sami Państwo wspominają, że jego utrzymanie wymagać będzie dużo pracy. Jakie działania mają pomóc utrzymać ten wskaźnik na pożądanym poziomie w kolejnych okresach?

**Tomasz Kulik:** To cały wachlarz działań począwszy od tych nakierowanych na rentowność produktów i jej utrzymanie przy zmieniającym się cyklu ubezpieczeniowym (nowa taryfikacja i optymalizacja cenowa portfela), skrócenie czasu wytwarzania nowych produktów które będą szybciej i lepiej odpowiadały na zmieniające się oczekiwania klientów, utrzymanie efektywności kosztowej, uproszczenie produktów, uniwersalizacja sieci i zwiększenie produktów na klienta, lepsze wykorzystanie informacji o klientach w celach kształtowania ceny i oczekiwań klientów (Big Data), nowa platforma komunikacji i interakcji z klientem – 360st. (#mojePZU). Zapraszam do naszej strategii gdzie na ten temat mówimy bardzo dokładnie: <https://www.pzu.pl/relacje-inwestorskie/o-grupie/strategia>

**Marcin:** Gratuluję rewelacyjnych wyników w tym całym roku, bo nie tylko ten kwartał jest rewelacyjny, ale praktycznie cały ten rok. Czy Pana zdaniem takie wyniki to trwała tendencja, czy raczej pochodna doskonałej sytuacji gospodarczej?



**Tomasz Kulik:** Ten wynik to po części efekt konsekwentnych zmian wdrażanych w PZU (zarówno po stronie produktowej, cenowej jak i dystrybucyjnej przy zachowaniu dużej dyscypliny kosztowej) jak i (szczególnie w Q3) małej częstości szkód, zwłaszcza tych o charakterze masowym, które tak często obserwujemy w okresach letnich w Polsce.

**Próchnicki:** W spółce PZU :) Niedawno był komunikat o nabyciu akcji przez T. Kulika

**Tomasz Kulik:** Tak, to prawda i chyba jest to najlepszy dowód na to, że PZU jest bardzo dobrym miejscem do inwestowania. Jeżeli zarząd angażuje się w podmiot na poziomie kapitałowym to znaczy że wierzy w jego strategię i się z nią utożsamia.

**Marcin:** Jakie są dalsze plany Grupy i samego PZU na ekspansję zagraniczną? Jakie zagrożenia, szanse, możliwości widzi gr

**Tomasz Kulik:** Na tą chwilę, nie mamy innych planów ponad dalsze i konsekwentne realizowanie strategii w ramach już istniejących rynków. Zależy nam na mocnej obecności wszędzie tam gdzie decydujemy się inwestować i chcielibyśmy być lokalnym liderem na każdym z obecnych rynków ale realizacja tych celów to raczej praca organiczna niż skokowy wzrost w ramach fuzji i przejęć.

**Ludek:** Jakie największe wyzwania stoją przed spółką?

**Tomasz Kulik:** To z jednej strony presja cenowa w ubezpieczeniach majątkowych, rosnące koszty akwizycji w kanałach niezależnych, dalsza ochrona portfela w ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych oraz jeszcze większy nacisk na nową sprzedaż – fizyczną jak i bezpośrednią. To także nowe produkty (nie tylko już ubezpieczeniowe) oraz jeszcze większa praca na portfelu inwestycji własnych tak aby w ja największym stopniu był on odporny na negatywne zmiany na rynkach kapitałowych i dużą zmienność i niepewność, która może bezpośrednio przełożyć się na naszą rentowność.

**Ag:** Jakie korzyści z tytułu organizacji spotkania polskiego i amerykańskiego biznesu w Nowym Jorku odniosło PZU? Czy planowanej są kolejne tego typu inicjatywy?

**Tomasz Kulik:** Było to pierwsze dla nas takie doświadczenie, które poza warstwą promocji kraju i marki na rynku amerykańskim dają nam dostęp do spółek i funduszy, z którymi nie mogliśmy dotychczas rozmawiać. Jest to więc unikalna płaszczyzna biznesowa sprzyjająca tworzeniu nowych inicjatyw i pomysłów biznesowych, których komercjalizacja w oparciu o duże bazy danych klientów może przełożyć się na istotny sukces komercyjny (szczególnie przy zastosowaniu nowych technologii).

**Marcin:** Ekspansja zagraniczna dla PZU to nowe możliwości czy raczej konieczność.

**Tomasz Kulik:** To raczej możliwości niż konieczność. Grupa PZU cały czas dysponuje kapitałem, który mogłaby zaangażować w przedsięwzięcie gwarantujące odpowiednie zwroty. Na polskim rynku jakiegokolwiek dalsze przejęcia nie są dobrym pomysłem (już dzisiaj działamy pod więcej niż jedną marką) ponieważ byłyby niczym innym niż przejęciem portfela a te z reguły są mniej rentownymi inwestycjami (eksponującymi przejmującego na ryzyko dużych odpływów).

**Oktaryn:** Co dokładnie ma wpłynąć na niższą szkodowość klientów flotowych?

**Tomasz Kulik:** Program pracy z dużymi flotami (prewencja), zachęty wokół zmiany profilu zachowań i jazdy które przez pryzmat ceny są promowane, wreszcie w warstwie technologicznej aplikacje pozwalające na lepsze zarządzanie profilem szkodowym kierowców flotowych.



**Marcin:** Czy ostatecznie zamieszanie wokół KNF będzie miało wpływ na naszą giełdę i notowania spółek? Czy może nastąpić odpływ kapitału z giełdy? Jaki wpływ może mieć na sytuację, PZU, Grupy, a także banków wchodzących w jej skład?

**Tomasz Kulik:** Z taką sytuacją teoretycznie możemy mieć do czynienia, a dalszy jej rozwój zależy pewnie od tego jak i jak szybko ta sprawa zostanie rozwiązana. Nam, jako PZU na pewno zależy na bezpieczeństwie sektora i zaufaniu do niego.

**Siłak:** Bardzo dobre wyniki PZU po 3 kwartałach tego roku. Czy kolejny rok może być równie udany?

**Tomasz Kulik:** Oczywiście że tak, natomiast jak będzie dokładnie to ciężko przewidzieć. Mam nadzieję, że ostatnie miesiące zmian w PZU (w tym dalsze inwestycje w strategię) bardziej niż dotychczas przygotowały nas do oczekiwanego spowolnienia gospodarczego (którego wszyscy się spodziewają) i mam głębokie przekonanie, że uda nam się utrzymać w przyszłym roku te wszystkie przewagi konkurencyjne jakie osiągnęliśmy w ostatnich okresach.

**o.O:** Na wzrost składki przypisanej brutto w grupie ubezpieczeń komunikacyjnych miało m.in. zawarcie kilku umów o wysokiej wartości jednostkowej. Jakie to były umowy?

**Tomasz Kulik:** Tutaj mówimy raczej o segmencie poza-komunikacyjnym, w ramach którego zawarliśmy kilka większych umów przez TUW PZUW. Dane naszych kontrahentów biznesowych są jednak tajemnicą handlową i ich nie udostępniamy.

**Kompan:** Niedawno mieliśmy komunikat o postępowaniu wyjaśniającym UOKiK w PZU na Życie. Czy toczą się inne takie postępowania w Grupie PZU?

**Tomasz Kulik:** Obecnie nie toczą się podobne postępowania.

**Amator:** PZU przejęło akcje Pekao po 123 zł, tymczasem kurs ledwie utrzymuje się ponad poziomem 100 zł. Czy Zarząd nadal uważa, że to była dobra inwestycja?

**Tomasz Kulik:** Tak, nadal tak uważamy. Na wysokość kursu jaki obserwujemy w chwili obecnej wpłynął trwający zbyt długo proces rozmów pomiędzy bankami w ramach wspólnego docelowego modelu operacyjnego oraz przecena wynikająca z obaw wokół sektora bankowego (w tym przypadku Pekao zachowywało się sporo lepiej niż inni konkurenci). Proszę pamiętać, że krótkoterminowe wahania kursu akcji podmiotu kontrolowanego nie wpływają na jego wycenę w ramach skonsolidowanego sprawozdania. Tutaj liczy się to w jaki sposób bank realizuje strategię i czy założenia biznesowe dotyczące współpracy pomiędzy podmiotami są nadal realizowane – a tak się dzieje.

**Marcin:** PZU Lab jest bardzo ciekawą spółką w Grupie PZU. Jakie są dotychczasowe efekty jej działania i jakie szanse i perspektywy?

**Tomasz Kulik:** PZU Lab to podmiot, który ma pomóc w wyszukiwaniu i komercjalizowaniu ciekawych pomysłów biznesowych (przy wykorzystaniu partnerów zewnętrznych – głównie spółek technologicznych, AI i BD) w oparciu o bazę klientów PZU. Szukamy więc metody na to jak coś zrobić, szybciej, sprawniej kosztowo (np. likwidacja szkód rolnych w oparciu o drony, robotyzacja), lepiej docierać z ofertą czy jak ją zmodyfikować o nowe rozwiązania (nowe produkty jak PZUGO). Dzisiejsze otoczenie jest dla PZU sprzyjające ze względu na kapitał jaki pojawił się wokół nowych rozwiązań rynkowych i jestem przekonany, że kolejne projekty ze stajni PZU Lab pozwolą nam na jeszcze lepsze wykorzystanie naszego potencjału – zgodnie z założeniami strategii.



**Marcin:** Czy będzie wypłata dywidendy za ten rok, w jakiej wysokości, jeżeli dą przymiarki, czy może są inne plany względem wypracowywanego zysku

**Tomasz Kulik:** Trochę za wcześnie na takie dywagacje więc powtórzę to o czym mówiliśmy podczas wyników za Q3 – jesteśmy transparentni jeżeli chodzi o politykę kapitałową i to jak chcemy dzielić się wynikami, w chwili obecnej nie prowadzimy dużych projektów wymagających wstrzymania wypłaty części dywidendy, chcielibyśmy zaproponować rosnący DPS. Na tym etapie trudno o więcej konkretów. Pozdrawiam i dziękuję za wszystkie pytania.

**Moderator:** Dziękujemy za wszystkie pytania, na tym kończymy chat.