



Temat: Omówienie wyników Grupy PZU za pierwsze półrocze 2017 r.

Data: 1 września, godz. 11:00

Moderator: Zapraszamy do udziału w czacie inwestorskim z Grupą Kapitałową PZU, który odbędzie się 1 września (piątek) o godz. 11:00. Na pytania inwestorów będzie odpowiadał Tomasz Kulik, Członek Zarządu PZU SA i PZU Życie SA / Dyrektor Finansowy w Grupie Kapitałowej PZU. Zapraszamy do zadawania pytań już dziś w opcji off-line.

Moderator: Witamy Państwa na czacie z CFO Grupy PZU Tomaszem Kulikiem. Za chwilę zaczniemy odpowiadać na pytania.

Maciej Piróg: Na kiedy jest planowe zakończenie procesu rozliczenia nabycia Pekao?

Tomasz Kulik: Pomimo, że zgodnie z przepisami mamy na to 12 miesięcy, chcielibyśmy zakończyć proces do końca 2017 roku.

Ignacy Worwa: Co wpłynęło na decyzję o zmianie aktualnej strategii?

Tomasz Kulik: Obecna Strategia nie została zmieniona, natomiast w najbliższym czasie zostanie ona zaktualizowana, przed wszystkim w obszarze aktywów bankowych.

HRowiec: Ile mogą wynieść oszczędności po trwającej restrukturyzacji zatrudnienia?

Tomasz Kulik: Proces restrukturyzacji jest w toku, a jego koniec przewidywany jest w grudniu br., w chwili obecnej nie chcemy ostatecznie potwierdzać szczegółowych informacji dotyczących spodziewanych oszczędności.

Rafał Herjwosz: Jak na wyniki finansowe mogą wpłynąć nawałnice, które przeszły nad Polską?

Tomasz Kulik: Zgodnie z tym o czym mówiliśmy podczas wczorajszej konferencji szacujemy, że koszt brutto jaki znajdzie się w wynikach PZU może oscylować wokół 200 mln zł. Pamiętajmy jednak, że PZU ma efektywny program reasekuracji katastroficznej, dzięki któremu kwota ta zostanie istotnie obniżona. Szkody spowodowane gradobiciem i ulewntymi deszczami zdarzają się często w okresie wakacyjnym w Polsce i przed takimi zdarzeniami chroni nas właśnie reasekuracja.

Teresa: Jakie argumenty przemawiają za pozostaniem na rynku ukraińskim?

Tomasz Kulik: Cały czas analizujemy naszą pozycję na tym rynku, biorąc pod uwagę szybko zmieniające się okoliczności geopolityczne oraz stabilność finansową. Nie chcemy podejmować radykalnych decyzji, szczególnie biorąc pod uwagę fakt, że ta operacja kontrybuuje pozytywnie do skonsolidowanego wyniku grupy.

Wiktor Owszak: Czy planują Państwo kolejne przejęcia podmiotów medycznych?

Tomasz Kulik: Tak, zmierzamy kontynuować strategię w obszarze zdrowia, koncentrując się zarówno na działalności ubezpieczeniowej jak i na działalności w ramach podmiotów medycznych. Chcemy zbudować sieć, która zagwarantuje nam obecność w Polsce, a do tego potrzebujemy skali, którą możemy osiągnąć poprzez kontynuowanie transakcji na rynku fuzji i przejęć.

Albert: Jakich kluczowych założeń będzie dotyczyła aktualizacja strategii?



Tomasz Kulik: Założeń dotyczących segmentu bankowego oraz aktywów „third party” w świetle przejścia banku Pekao w tym Pioneer oraz reformy w obszarze OFE i pracowniczych programów emerytalnych. Drugim obszarem będą ewentualne synergie w grupie PZU na linii ubezpieczenia – bankowość. Przy tej okazji chcielibyśmy również podjąć refleksję na temat oferty produktowej oraz kanałów dystrybucji.

jax: Czy zmiana strategii będzie dotyczyła również ROE?

Tomasz Kulik: ROE jest wynikiem przyjętych założeń a nie celem samym w sobie. Ze względu na to, że ostatek aktywności miały na celu jak najlepsze wykorzystanie dostępnego kapitału, naturalnym jest oczekiwanie odnośnie pozytywnego wpływu odświeżonej strategii na długoterminowy na wskaźnik ROE. W chwili obecnej nie wypowiadamy się na temat szczegółowej wartości tego wskaźnika.

hub: Jak skomentuje Pan wyniki za I półrocze?

Tomasz Kulik: Najlepsza w historii sprzedaż, silne fundamenty w ubezpieczeniach, duża dyscyplina kosztowa, wysoka rentowność aktywów własnych, które przełożyły się na dwukrotny wzrost wyniku netto.

dywersyfikant: Za raportem: „84% klientów Grupy PZU zadowolonych z przebiegu likwidacji szkód i świadczeń”. To według Pana dużo czy wciąż za mało?

Tomasz Kulik: Wskaźnik obsługi klientów, w tym w szczególności obsługi procesów związanych z likwidacją szkód i świadczeń jest dla nas szczególnie istotny, a jego stała poprawa i utrzymanie na poziomie powyżej naszych konkurentów jest celem samym w sobie. Zdajemy sobie sprawę, że zadowoleni klienci są najlepszymi ambasadorami marki PZU i w ten sposób staramy się budować nasze procesy.

bohater: Czy można spodziewać się dalszego wzrostu rentowności ubezpieczeń?

Tomasz Kulik: Dzisiejszą rentowność postrzegamy jako b wysoką w szczególności w porównaniu z innymi ubezpieczycielami. Należy sobie zdawać sprawę z tego że zbyt wysoka rentowność to zawsze ryzyko utraty udziałów rynkowych szczególnie w segmencie klientów bardzo elastycznych cenowo. Największym wyzwaniem jest zbliżenie się do punktu, w którym dalsza poprawa rentowności nie jest kosztem utraty portfela, a dalszy wzrost portfela nie wpływa ujemnie na wynik, czyli doprowadzić do punktu równowagi.

IT: Co jest największym czynnikiem ryzyka dla spółki w najbliższym okresie?

Tomasz Kulik: Z punktu widzenia wskaźnika SCR i Solvency II są to wszelkie ryzyka w module ryzyka rynkowego. Natomiast z punktu widzenia biznesowego jest to brak odpowiednich regulacji w obszarze związanym z zadośćuczynieniami oraz potencjalna pokusa ze strony konkurencji do tego żeby rozpocząć kolejną wojnę cenową.

bella donna: Czy rynki Europy Zachodniej są dla spółki atrakcyjne?

Tomasz Kulik: Na pewno są to rynki trudne ze względu na to, że firm na nich działających jest bardzo dużo i są to firmy dojrzałe. Czyli jest mało miejsca dla nowych graczy, a szansa popełnienia błędu np. w związku z nieadekwatnym prycingiem albo złą selekcją ryzyk na pewno większa.



Globalny Inwestor: W czym szukać dalszego wzrostu wartości spółki?

Tomasz Kulik: Przede wszystkim w dalszych efektach wynikających ze wzrostu portfela i efektywności kosztowej, synergii ubezpieczenia - grupa bankowa, konsolidacji zarządzania aktywami PTE/TFI.

kolekcjoner: Jak oceniłby Pan sytuację finansową PZU?

Tomasz Kulik: Bardzo dobra, szczególnie biorąc pod uwagę sukces niedawnej emisji obligacji podporządkowanych.

Tymek: Jakie są wasze oczekiwania co do otoczenia rynkowego na GPW w kolejnych kwartałach?

Tomasz Kulik: Wydaje nam się, że polska giełda ma w dalszym ciągu potencjał żeby rosnąć w tym roku, szczególnie jeżeli nie pojawią się dodatkowe napięcia związane z ryzykiem geopolitycznym.

Oliwia: Jakie wyniki osiąga segment ochrony zdrowia? Czy notuje wzrosty? Wyniki są satysfakcjonujące?

Tomasz Kulik: Tak. Jest to cały czas rosnący segment. Dziś mamy ponad 1,4 mln klientów korzystających z naszych usług. Przychody stale rosną w ślad za rosnącym portfelem. Rentowność jest zgodna z planem, ale cały czas widzimy potencjał do poprawy w przyszłości.

Hieronim: Jakie są prognozy spółki jeśli chodzi o perspektywy dalszego rozwoju zagranicą?

Tomasz Kulik: Tam gdzie jesteśmy rentowny wzrost. Tam gdzie nas nie ma podejście oportunistyczne.

Ryszard Grączewski: Czy aplikacja do samoobsługi szkód przez klientów jest popularna?

Tomasz Kulik: To wszystko zależy od rodzaju oraz wielkości szkody. Dla dużych szkód klienci cenią sobie możliwość bezpośredniego kontaktu z agentem (szczególnie w obszarze zdrowia i życia). W przypadku drobnych szkód majątkowych, aplikacja zyskuje na popularności i powoduje że jesteśmy w stanie jeszcze sprawniej i szybciej zamknąć proces likwidacji.

makler: Koszty administracyjne wrosły o blisko 60%. Z czego to wynika i jak to się ma do utrzymywania dyscypliny kosztowej przez PZU?

Tomasz Kulik: Koszty wrosły ze względu na objęcie konsolidacją grupy banku Pekao oraz nowego podmiotu ramach grupy Alior jakim jest wydzielona część działalności BPH. Koszty na działalności ubezpieczeniowej spadają, a jednostkowy koszt obsługi polisy jest dziś na poziomie niecałych 7%.

makler: Koszty administracyjne wrosły o blisko 60%. Z czego to wynika i jak to się ma do utrzymywania dyscypliny kosztowej przez PZU?

Tomasz Kulik: Koszty wrosły ze względu na objęcie konsolidacją grupy banku Pekao oraz nowego podmiotu ramach grupy Alior jakim jest wydzielona część działalności BPH. Koszty na działalności ubezpieczeniowej spadają, a jednostkowy koszt obsługi polisy jest dziś na poziomie niecałych 7%.

GPWfan: Jakie inwestycje są planowane na najbliższy czas?

Tomasz Kulik: Jeżeli pytanie dotyczy potencjalnie nowych transakcji związanych z fuzjami i przejęciami to dziś uwaga spółki jest skupiona na tym aby wypracować optymalny model współpracy w ramach istniejących podmiotów i zrealizować synergii. Aby to osiągnąć dalsze nakłady są już



niepotrzebne, a spodziewane efekty dużo łatwiejsze do osiągnięcia niż w przypadku kolejnych transakcji.

fachowiec: Z czego wynikał spadek marży w segmencie ubezpieczeń na życie?

Tomasz Kulik: Ze wzrostu sprzedaży w kanale bankowym produktów inwestycyjnych, które charakteryzują się niższą rentownością i wyższym kosztem akwizycji płatnym w momencie sprzedaży.

Ola: Który rynek zagraniczny jest w Pańskiej ocenie najbardziej atrakcyjny?

Tomasz Kulik: Nie ma czegoś takiego jak atrakcyjny rynek. Jeżeli rozważamy inwestycje na danym rynku to zawsze musimy patrzeć na segment, platformę, kanał dystrybucji i model biznesowy w jakim chcemy działać, a nie na średnią arytmetyczną tych czynników.

ryzykant: Jakich zmian prawnych obawiają się Państwo najbardziej?

Tomasz Kulik: Tych które będą niekorzystne dla naszych klientów.

maurycy: Co to jest wspomniany wcześniej program reasekuracji katastroficznej?

Tomasz Kulik: To jest program (umowa z reasekuratorami) w ramach którego w przypadku zaistnienia szkody katastroficznej reasekurator pokrywa część szkód. Wszystko jest funkcją prawdopodobieństwa wystąpienia dużych szkód i ceny jaką się płaci za taką ochronę.

ubezpieczyciel: Czy może Pan pokrótce opisać sytuację w branży i oczekiwania co do II półrocza? Czy spodziewają się Państwo kontynuacji widocznych trendów?

Tomasz Kulik: Dzisiejsza sytuacja na rynku, szczególnie na rynku komunikacyjnym wydaje się być ustabilizowana, a poszczególni gracze starają się coraz bardziej zbliżyć do progu rentowności i o ile w ubezpieczeniach komunikacyjnych ten stan został już osiągnięty, o tyle w ubezpieczeniach OC rynek poza PZU nadal notuje straty techniczne. Prawdopodobnie brak reakcji ze strony ceny jest sytuacją w której podwyżki zeszłoroczne muszą jeszcze przejść przez pełen cykl rachunku wyników, co powinno skutkować odbudową rentowności przez segment w II połowie tego roku. Mamy też nadzieję, że dzisiejsza sytuacja - brak chętnych do rozpoczęcia kolejnego cyklu spadków, zostanie utrzymana jak najdłużej.

dera: jakie innowacyjne rozwiązania w sprzedaży ubezpieczeń Państwo wdrażają?

Tomasz Kulik: Przede wszystkim chcielibyśmy uprościć ofertę aby dystrybucja była łatwiejsza i szybsza a nasze produkty podpowiadały większości oczekiwań naszych klientów. Tego typu standaryzacja powinna przełożyć się na wzrost sprzedaży w kanałach zdalnych oraz większą niż dotychczas współpracę pomiędzy poszczególnymi liniami biznesu ze szczególnym uwzględnieniem ubezpieczeń życiowych i majątkowych.

dera: czy zwolnienia grupowe dotkną pracowników sprzedaży masowej?

Tomasz Kulik: Jeżeli chodzi zwolnienia grupowe to realizujemy je zgodnie z założeniami. Natomiast za każdym razem chcemy mieć pewność, że ich wpływ na możliwości spółki odnośnie generowania sprzedaży i obsługi klientów pozostaną nienaruszone.

dera: czy planowana jest zmiana struktur sprzedaży by ograniczać nadal koszty?



Tomasz Kulik: Dzisiaj pracujemy nad docelowym modelem sprzedaży i obsługi, natomiast jest jeszcze za wcześnie żeby w szczegółach wypowiadać się na ten temat.

InwestorSzukaAkcji: Jaką kontrybucję w wyniku miał segment inwestycyjny? Jaka jest strategia rozwoju tego segmentu?

Tomasz Kulik: Po pierwszym półroczu rentowność portfela własnego była na poziomie 230 p.b. powyżej RFR, co oznacza rentowność wyższą niż oczekiwana w długoterminowej strategii. Strategia rozwoju jest zgodna z założeniami Strategicznej Alokacji Aktywów, która koncentruje się na mniejszej zmienności wyników portfela, przy jednoczesnym ograniczeniu udziału instrumentów charakteryzujących się wysoką kapitałochłonnością. Przy każdym większym projekcie analizujemy jego możliwy zwrot na kapitale i dopiero wtedy podejmujemy ostateczną decyzję.

analitik: Co wpłynęło na tak dużą poprawę zysku netto w I półroczu 2017 roku?

Tomasz Kulik: Rekordowy przypis składki, stabilna rentowność w ubezpieczeniach pozostałych majątkowych, poprawa rentowności w ub. komunikacyjnych, wzrost rentowności w segmencie ub grupowych i ind kontynuowanych w Q2, dalsza poprawa efektywności kosztowej, wyższy wynik z działalności lokacyjnej na portfelu głównym.

Tomasz Kulik: Bardzo dziękuję za interesujące pytania. Do widzenia.