



## **Prezentacja wyników finansowych PZU za 1 kwartał 2018 roku - 16.05.2018**

### **Paweł Surówka, Prezes Zarządu, CEO Grupy PZU:**

Szanowni Państwo, serdecznie witamy na konferencji wynikowej PZU.

Dziękujemy za liczne przybycie. Dzisiaj przedstawimy Państwu informację na temat naszych wyników okresowych, powiemy kilka słów o dywidendzie oraz o realizacji strategii, no i oczywiście jak zwykle, po części prezentacyjnej jesteśmy otwarci na Państwa pytania.

Najważniejsze wydarzenia i czynniki tego kwartału; bardzo istotnym, z punktu widzenia akcjonariuszy wydarzeniem, jest decyzja Zarządu zatwierdzona przez Radę Nadzorczą odnośnie rekomendacji podziału zysku za rok 2017. My jako Zarząd, za zgodą Rady Nadzorczej, rekomendujemy dywidendę na 1 akcję w kwocie 2,50 zł, za chwilę powiem na ten temat trochę więcej. Jeżeli patrzymy na ubezpieczenia, z jednej strony mamy w dalszym ciągu bardzo pozytywny okres przypisu składki, z drugiej strony, utrzymaliśmy wysoką rentowność portfela ubezpieczeń komunikacyjnych i to pomimo wzrostu rezerw na poczet roszczeń na zadośćuczynienie, o tym za chwilę powiemy trochę więcej. W pozostałych ubezpieczeniach majątkowych również udało nam się poprawić wyniki, mimo niższej rentowności w ubezpieczeniach rolnych, mamy również wzrost rentowności segmentów w ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych, w porównaniu do ubiegłego roku. W Zdrowiu, w dalszym ciągu utrzymujemy bardzo wysoką dynamikę. Rozszerzyliśmy naszą ofertę produktową o ubezpieczenie indywidualnie kontynuowane, w dalszym ciągu bardzo aktywnie budujemy naszą obecność jako usługodawca medyczny. W tym ostatnim okresie udało się nam nabyć Centrum Medyczne Św. Łukasza w Częstochowie i w dalszym ciągu w tym segmencie szukamy dalej. W inwestycjach, wszyscy Państwo o tym wiedzą, jeśli zestawimy sobie okres pierwszych trzech miesięcy z 2017 i 2018 roku, to jest mocna delta na tym co polska Giełda wypracowała w tamtym roku a w tym roku. Tutaj ta delta dała się odczuć w części akcyjnej naszego portfela głównego, co było częściowo zrekomensowane niższą rentownością, czyli zwiększeniem cen polskich obligacji skarbowych. Od strony banków w tym kwartale doszedł Pekao SA i to wpływa dość znacząco na porównywalność tego wyniku. Równocześnie przypominamy, sezonowo I kwartał jest stosunkowo niski w porównaniu do innych kwartałów w jednym i drugim banku. Jeżeli chodzi o PTE, to tu konsekwentnie budujemy współpracę z Pekao SA, również, tak jak zapowiedzieliśmy w zakresie zarządzania aktywami. Uzyskaliśmy już zgodę KNF-u na połączenie PTE pod szyldem PZU i kontynuujemy tę współpracę i rozbudowujemy coraz bardziej.

Teraz kilka słów o dywidendzie. Dywidenda proponowana przez nas za rok ubiegły to jest 2,50 zł na 1 akcję, tj. 74,2% całego wyniku skonsolidowanego. Jest to niemalże o 80% wyższa dywidenda w porównaniu do roku ubiegłego (1,40 zł w tamtym roku). Odwołując się do naszej polityki dywidendowej, niektórzy z Państwa mogliby zapytać, w jaki sposób te 74% się liczy? Ja tylko przypominam, że licząc podział zysku pokazaliśmy, że tak naprawdę są 3 części. Jedna część (50%) to jest to co my z naszej strony gwarantujemy jako payout dla naszych akcjonariuszy, potem jest przedział 20%, który możemy zatrzymać na sfinansowanie wzrostu organicznego, a 30% na potencjalne projekty typu M&A. W roku 2017 mieliśmy jedną z najwyższych dynamik, jeśli chodzi o wzrost składki, przypis. Składka przypisana w tamtym roku była najwyższa w historii i jeżeli patrzeć na to w jakich jeszcze innych



dziedzinach PZU się rozwija, zgodnie ze strategią, wydaje mi się, że przy tej dynamice zachowanie tej 20% części na rozwój organiczny jest uzasadnione. Natomiast jeśli chodzi o te nieco ponad 5%, które pozwoliliśmy sobie zachować z tej części M&A'owej, tutaj należy powiedzieć o tym, że Grupa PZU, jak Państwo wiecie, w ramach swojej strategii ogłosiła, że jest kilka obszarów, w których będziemy aktywnie szukali możliwości transakcji. Jednym z takich obszarów było zdrowie, drugim - rynek zarządzani aktywami, my to nie tylko ogłosiliśmy jako hipotezę, ale faktycznie analizujemy dokładnie ten rynek. W kontekście tych analiz stwierdzamy, że żadna nie jest na tyle zaawansowana żebyśmy mówili konkretnie o jakiejś transakcji. Jest natomiast pewna doza prawdopodobieństwa, że niektóre z tych analiz, które prowadzimy, dojdą do skutku. Z tego powodu, mając świadomość, chcielibyśmy zachować pozytywną trajektorię DPS'u z roku na rok, czyli zagwarantować akcjonariuszom, że kwota wypłacona z dywidendy na akcję będzie rosła. Uznaliśmy, że jest to bezpieczne, żeby ten bufor bezpieczeństwa 5% na kapitale zachować, gdyby te rozmowy, te analizy, które teraz prowadzimy, miały się zmaterializować. Tutaj widzą to Państwo po kwocie zachowanej, nie mówimy o bardzo dużych transakcjach, na pewno to nie jest porównywalne do naszej ostatniej transakcji M&A. To są rzeczy, które budują nas strategicznie, nie mniej jednak staramy się z jednej strony mieć zapas kapitałowy na to, by zachować poziom 200% pokrycia SCRu, z drugiej strony nawet w roku, w którym miałyby taka akwizycja nastąpić, być w stanie akcjonariuszom z roku na rok gwarantować wyższy DPS. Pod tym względem postanowiliśmy zachować ten bufor bezpieczeństwa, gdyby te transakcje miały się nie zmaterializować. Postaramy się to odpowiednio zrekompensować w roku następnym. To tyle jeśli chodzi o dywidendę. Jeśli miałyby tu być jakieś pytania, to jesteśmy otwarci w części Q&A.

O składce już powiedziałem, to co cieszy, to w części majątkowej praktycznie wszystkie segmenty i produkty miały pozytywny rozwój sprzedażowy. W części życiowej podobnie, negatywnie tylko w ubezpieczeniach indywidualnych, a to jest tylko na poczet unit-linków. Ogólnie po bardzo mocnym, wręcz rekordowym I kwartale 2017, w którym uzyskaliśmy największą składkę przypisaną, udało nam się ten rekord, co prawda tylko o 1 procent, ale jednak przebić. To bardzo pozytywny znak, rynek jako całość rósł, a my na nim zachowujemy stabilną pozycję. Nawet jeśli policzyć ją razem z naszymi spółkami zależnymi: Link 4 i Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych, to lekko poprawiliśmy nasz udział w rynku ubezpieczeń majątkowych.

Teraz idziemy do rentowności, najpierw w ubezpieczeniach pozostałych majątkowych. Tutaj podtrzymujemy to co też powiedzieliśmy w tamtym kwartale. Po bardzo wyjątkowym roku 2016, który był pod znakiem jednorazowych efektów przezimowań. My w tym momencie, mimo, że te efekty też miały miejsce, w poprzednim okresie, jednak wróciliśmy do tego korytarza rentowności, do którego przyzwyczailiśmy siebie i naszych akcjonariuszy, w którym czujemy się komfortowo. Ten przedział 60-65% to jest coś, w którym ten produkt powinien się poruszać i z naszego punktu widzenia powrót do kontrolowalnej rentowności zarówno w segmencie masowym, ale podobna historia w segmencie korporacyjnym. Jeżeli patrzymy na ubezpieczenia komunikacyjne to z jednej strony, reagując na skutki wojny cenowej jak i zaleceń KNF-u powróciliśmy, jak większość rynku, a właściwie całość rynku, do rentowności. Analizujemy cały czas jak sytuacja cenowa będzie wyglądała w przyszłości, natomiast w tym momencie nasza sytuacja jest stabilna. Bardzo mały spadek z 38,5% na 38,4% mogą

Państwo zobaczyć z roku na rok to jest przede wszystkim związane z tym, że my te zalecenia KNF-u, że mamy być rentowni w każdym produkcie i w każdej linii segmentowej, konsekwentnie przenieśliśmy na kanał ubezpieczeń, leasingu, flot oraz kanał dealerski. Dostosowując się do zaleceń KNF-u pożegnaliśmy się z niektórymi nierentownymi kontraktami, tym samym śladowe oddziaływanie, lekkie obniżenie naszego udziału rynkowego. Natomiast w dalszym ciągu jest to bardzo mocna pozycja, którą zamierzamy utrzymać, a nawet rozbudować. Część rentowności, i to musi być powiedziane, jeśli chodzi o ubezpieczenia komunikacyjne na samym początku, oczywiście w tym kwartale, najmocniej oddziaływało na nas ostateczne orzeczenie Sądu Najwyższego z 27 marca o zadośćuczynienie za ból i cierpienie. Tutaj obciążyliśmy wynik tego kwartału rezerwą, która z naszego punktu widzenia, powinna odzwierciedlić skalę tego fenomenu i w jaki sposób będzie on oddziaływać na nasz portfel. Oczywiście nikt nie ma szklanej kuli, nikt nie jest w stanie przewidzieć jak faktycznie sprzedaż się będzie kształtowała, ale jest to nasza najlepsza wiedza i nasz best estimate, jeżeli chodzi o to, w jaki sposób oszacować efekt tego wyroku na naszą rentowność. Co ważne, to to że również przez dużą dyscyplinę kosztową, udało nam się wypracować taką pozycję, że mimo tego zdarzenia jednorazowego, udało nam się zachować z jednej strony pozycję rynkową, z drugiej strony rentowność, z trzeciej strony nie podwyższać ceny, czyli nie zmniejszać rynkowości produktu. Liczymy na to, że jest to taka pozycja, w której uda nam się zostać długotrwale.

Teraz przechodzimy do ubezpieczeń życiowych.

### **Roman Pałac, Prezes Zarządu PZU Życie:**

Dziękuję bardzo. Kilka słów komentarza na temat rynku ubezpieczeń życiowych. Ja skupię się na składce okresowej, bo ona nas najbardziej interesuje, państwa myślę, że też. Od kilku lat widzimy, że rynek ubezpieczeń życiowych stanął w miejscu, nie rozwija się za bardzo. Część, poza PZU widać, że się kurczy, my delikatnie rośniemy, co przekłada się na to, że zwiększamy nasz udział rynkowy. Skończyliśmy rok 2017 z wyższym udziałem w rynku blisko o 1 punkt procentowy, co przy naszej skali jest bardzo dobrym wynikiem. Myślę, że ten trend zostanie utrzymany. Przechodząc do wyników I kwartału - przypis składki brutto vs I kwartał 2017 roku na plusie. Staramy się rozwijać ten biznes tak, aby zachować rentowność, myślimy o progu 20%, jako marży, którą chcemy stabilnie dostarczać, zaraz powiem gdzie jesteśmy po I kwartale. Tu oddziaływały dwa elementy, jeden negatywnie, drugi pozytywnie na dynamikę składki. Mamy ciągle dość odczuwalne skutki w portfelu, zmiany systemu emerytalnego w Polsce. Obniżenie wieku emerytalnego nasz portfel dotyka. Jesteśmy w stanie te ubytki rekompensować nową sprzedażą. Bardzo mocno działa nasz biznes zdrowotny. Już teraz mamy ponad 1,5 mln aktywnych umów zdrowotnych i ten kawałek biznesu bardzo mocno nam kontrybuuje, żeby nadrabiać ubytki związane z odejściami ludzi na emeryturę. Patrząc na rentowność ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych, to tutaj mamy I kwartał 2018 vs I kwartał 2017 w bardzo pozytywnym trendzie, wzrost rentowności biznesu o blisko 3 punkty procentowe. To jest biznes sezonowy, doskonale to wiecie, obserwujecie to od wielu lat - I kwartał jest zawsze słabszy versus kolejne. To wynika z sezonu zimowego, zwiększonej ilości zachorowań i śmiertelności. W tym roku częstość tych zdarzeń była niższa niż w zeszłym roku i to widać w rentowności. Jestem przekonany, że w kolejnych kwartałach dojdziemy do zakładanej rentowności powyżej 20%



na ubezpieczeniach grupowych. Nasz biznes zdrowotny, ja już mówiłem w trakcie, że jesteśmy bardzo zadowoleni z jego rozwoju, utrzymujemy dynamikę ponad 30% rok do roku. Wzrosty tego biznesu nie są tylko z naszych produktów ubezpieczeniowych, ale i z pozostałych, np. z abonamentów korzysta blisko 1,7 mln osób. Rozwijamy też sieć, Prezes wspominał na początku, że zakończyliśmy jedną akwizycję w tym kwartale w Częstochowie. To będzie pewien element rozwoju, który planujemy dla tego biznesu, że regionalnie będziemy konsolidować ten rynek, będziemy budować naszą obecność. Takie zdarzenia nie będą miały ogromnej skali finansowej, ale będziemy punktowo otwierać nasze placówki, albo przejmować istniejące placówki na terenie całego kraju.

### **Paweł Surówka:**

Dziękuję Romanie, teraz poproszę Tomasza Kulika, żeby przeprowadził nas przez część inwestycyjną i koszty.

### **Tomasz Kulik, Członek Zarządu, CFO Grupy PZU:**

Szanowni Państwo, jeżeli chodzi o to, czego doświadczyliśmy w I kwartale na własnym portfelu, to przede wszystkim duża zmienność. To co obserwowaliśmy na rynkach, to przede wszystkim spadki, jeżeli chodzi o polską giełdę, spadki rentowności obligacji, lekki wzrost waluty. Odnosząc tę sytuację do analogicznego okresu poprzedniego roku, to sytuacja była zgoła odmienna. Płaska rentowność, jeśli chodzi o obligacje, spadek kursu euro oraz wzrosty na giełdach, co spowodowało wyjątkowo korzystne środowisko do realizowania ponad przeciętnych zwrotów. W tym kwartale, jeżeli porównamy naszą rentowność portfela głównego oraz to, w jaki sposób poszczególne klasy aktywów kontrybuowały do nich to przede wszystkim instrumenty akcyjne, które w dużej części ukształtowały nasz wynik z działalności inwestycyjnej. Różnica I kwartał 2018 do I kwartału 2017 to 280 mln. To co historycznie było odpowiedzialne za dużą zmienność naszych wyników to zaangażowanie w Azoty, w zeszłym roku dało ponad 40mln niezrealizowanego zysku. W tym kwartale to aktywo nie performuje, nie pokazujemy zmienności w wycenie przez wynik. Zmiana wyceny przechodzi przez inne dochody. W związku z tym to zaangażowanie nie będzie od roku 2018 powodowało zmian, możliwości z jednej strony zarządzania rentownością, z drugiej strony, dla państwa przewidywania tego, co się może wydarzyć z naszym wynikiem w poszczególnych okresach. To, że tego aktywa, tudzież zmiany wyceny tego aktywa nie ma w naszym rachunku, nie znaczy, że go nie ma. Tak jak powiedziałem, ono jest, jego zmienność tym razem będzie pokazywana w bilansie. Dwie pozostałe istotne zmiany, rok to roku, to jest przede wszystkim wynik na polskich obligacjach, spadek rentowności o prawie 20 punktów bazowych w zeszłym roku, płaski rynek, jeżeli chodzi o tę klasę aktywów. Jeżeli chodzi o nasze strategie Global Makro, głównie oparte na długu, to z jednej strony skracanie portfela, czyli ograniczanie tej ekspozycji ze względu na dużą zmienność i próbę ograniczenia tej zmienności, zgodnie ze strategiczną alokacją aktywów. Z drugiej strony wzrost rentowności na rynkach bazowych, szczególnie chodzi o rentowność krzywej dolarowej, która była odpowiedzialna, kwartał do kwartału, za nieco gorsze wyniki i sytuacja walutowa, która odcisnęła się kwotą 40 mln różnicy pomiędzy tymi dwoma kwartałami. Jeżeli chodzi o naszą pozycję kosztową i to co się dzieje w Grupie PZU, to konsekwentnie realizujemy nasze zobowiązania ze strategii i to co Państwo widzą po raz kolejny skutki poprawy efektywności



naszych działań. Z jednej strony, tak jak Państwo pamiętacie, zeszły rok to PZU w zmianie, restrukturyzacja, która trwała od I do IV kwartału. W tym roku uwolniliśmy w I kwartale ostatnią rezerwę, która została zawiązana na restrukturyzację 2017. Program zakończony, jesteśmy lżejsi jeśli chodzi o headcount PZU, część procesów zostało zautomatyzowanych, dzisiaj te koszty nie tylko nie rosną, ale są kwartał do kwartału niższe, co powoduje, że my jesteśmy w stanie częścią tych oszczędności dzielić się z naszymi klientami, oferując atrakcyjne ceny za nasze ubezpieczenia. Wskaźnik udziału kosztów w składce spadł o 0,8 punktu procentowego, to jest przy tych poziomach bardzo dobre osiągnięcie.

### **Paweł Surówka:**

Reasumując, jeszcze raz, wynik netto Grupy PZU, z jednej strony na poziomie skonsolidowanym jest on wyższy od tamtego roku. Przebiliśmy miliard tym razem 1.043 trzy w porównaniu do 1.007 w tamtym roku. Należy uwzględnić, że ten wynik zawiera tym razem wynik Pekao SA. Jeżeli popatrzymy na podmiot dominujący, z jednej strony trzeba odnotować, że wynik na podmiocie dominującym jest niższy w porównaniu do I kwartału 2017. I kwartał ub.r. był wyjątkowy, rentowność na polskiej giełdzie dała nam bardzo wysoki wynik, nietypowy wynik inwestycyjny. W tym kwartale to się nie powtórzyło. Z drugiej strony też element, i jest to bardzo istotne, zawiązanie rezerw z powodu zadośćuczynień i jeszcze jeden element, o czym już Tomasz Kulik wspominał, to trochę ponad 40mln nie mniej jednak nieporównywalny wynik. W tamtym roku to jeszcze kontrybuowały Azoty, których dzisiaj nie widać w wyniku netto. Przekłada się to proporcjonalnie na ROE, tak jak powiedzieliśmy na poprzedniej konferencji, to jest poziom ROE, którego spodziewaliśmy się, biorąc pod uwagę sezonowość, zarówno w ubezpieczeniach życiowych, jak i w bankach. W dalszym ciągu uważamy, że jesteśmy on track, jeżeli chodzi o realizowanie naszego zobowiązania inwestorskiego strategicznego i pobicie 22%. Tak jak wspomniałem na początku, składka przypisana brutto na poziomie 5.831 mln, wyższa od składki w tamtym roku.

Tomku, jakbyś mógł przeprowadzić nas przez poszczególne elementy.

### **Tomasz Kulik:**

Oczywiście, zaczynając od sprzedaży, o tym Prezes już mówił, był to kolejny najwyższy kwartał w historii PZU, to cieszy, zwłaszcza, że w poprzednich kwartałach, szczególnie występowała presja cenowa wynikająca z dobrych wyników. Państwo obawiali się, że będzie ona odpowiedzialna za spadki. Jeżeli chodzi o możliwość rośnięcia PZU, rośnięcia rynku, pokazujemy I kwartał, rośniemy i to nas cieszy, rośniemy praktycznie we wszystkich grupach produktowych. Jeżeli chodzi o szkody, to pomimo wzrostu portfela, bo to trzeba bardzo mocno podkreślić odszkodowania niższe. Z jednej strony niższe, ze względu na bardzo dobre przebiegi szkodowe po stronie życiowej, niższe często ilości zgonów, zarówno głównego ubezpieczonego jak i współubezpieczonych. Z drugiej strony niższe wypłaty szkód uszczerbkowych, niższe wypłaty ze względu na urodzenie dziecka, to są przypomnę, ryzyka za które płacimy. Niższe też rok do roku, konwersje polis wieloletnich na roczne, które negatywnie się przełożyły na wyniki tj. delta mniej więcej 15mln. To jest trochę przykryte przez konieczność tworzenia rezerwy do zadośćuczynienia, o której Prezes wspominał. Pomimo tego, na razie jednorazowego zdarzenia, nasza łączna suma kosztów odszkodowań niższa rok do roku mimo wzrostu portfela. O przychodach z działalności lokacyjnej na



portfelu głównym mówiliśmy, natomiast przechodzę do działalności lokacyjnej w spółkach ubezpieczeniowych. To także przychody naszych ubezpieczonych, na ich strategiach inwestycyjnych. O ile w zeszłym roku te przychody były napędzane przez koniunkturę, o której mówiliśmy omawiając slajdy dotyczące inwestycji, to w tym roku sytuacja zgoła odmienna, która w stosunku do ubiegłego roku była odpowiedzialna za zmianę wysokości dochodów naszych ubezpieczonych na ich strategiach inwestycyjnych, w sumie o 300mln. Przypomnę, że jest to pozycja, która jest neutralna wynikowo z punktu widzenia wyniku netto. W tej sekcji dotyczącej działalności lokacyjnej są jeszcze dwie istotne rzeczy: pierwsza to są odpisy na należności oraz koszty finansowania obligacji własnych, mniej więcej na porównywalnym poziomie rok do roku. Drugi taki element bardzo techniczny, wynika z wyceny naszych nieruchomości inwestycyjnych, które w każdym kwartale I i III są referowane do kursu z bilansu otwarcia z kursów, po których robione są wyceny tych nieruchomości. To jest przejściowa pozycja, która na koniec każdego roku, na koniec każdego pełnego półrocza jest zamykana, negatywna rok do roku. To co cieszy, to to, że my cały czas generujemy te wyniki jednocześnie ograniczając nasze koszty. Jesteśmy jeszcze bardziej efektywni kosztowo, potrafimy tak tworzyć nasze programy wynagrodzeniowe dla pośredników, aby wspierać rozwój szczególnie rentownych produktów i aby Grupa PZU nie była tylko postrzegana przez pryzmat ubezpieczeń komunikacyjnych, ale również przez pryzmat pozostałych ubezpieczeń majątkowych w tej sekcji majątkowej. Tam też rośniemy, chcemy wynagradzać naszych partnerów, naszych agentów lepiej za lepszą jakość. To przekłada się na lekki wzrost naszych kosztów akwizycji i ich udziałów w składce przypisanej, szczególnie po stronie ubezpieczeń korporacyjnych. Z punktu widzenia rentowności jest to bezsprzecznie wartościowy ruch, ponieważ on buduje rentowność tego segmentu i pozytywnie kontrybuuje do całego wyniku. Zysk w tym roku był dość mocno kształtowany, na porównywalność tego wyniku w I kwartale wpłynęła konsolidacja banku Pekao SA. Przypomnę, że objęliśmy ten bank w IV kwartale zeszłego roku, w związku z tym porównując kwartał do kwartału, nasz 20% udział w aktywach tego banku zaburza nieco porównywalność. Przypomnę tylko, że segment bankowy dołożył w tym kwartale dodatkowo 127mln, w zeszłym roku o tej porze było niecałe 30mln. Spowodowało to, że jako Grupa zamknęliśmy się z wynikiem netto, przypisanym jednostce dominującej, właścicielom akcji, na poziomie 640 mln zł, co oznacza rentowność kapitałów 17,6%, przy bardzo wysokiej rentowności działalności ubezpieczeniowej, o czym Panowie przede mną mówili.

### **Paweł Surówka:**

Dziękuję Tomku, jeszcze bardzo krótko, zanim poprosimy Państwa o pytania, krótkie spojrzenie na strategię, gdzie jesteśmy w jej realizacji. Na poziomie ROE ten kwartał z powodu sezonowości i efektu rezerwy i gorszego wyniku inwestycyjnego w tym momencie 17,6%. Jest to wynik, zarówno netto jak i ROE, zgodny z naszymi projekcjami na ten kwartał. My widzimy się w dalszym ciągu na trajektorii, która nas doprowadzi do wyniku ponad 22% w 2020 roku. Widzimy, że ten cel będzie osiągnięty. Jeżeli chodzi o udział rynkowy 35,7% w ubezpieczeniach majątkowych, w dalszym ciągu mocna pozycja i budujemy ją dalej. Uważamy, że cel osiągniemy we wskazanym terminie. Wskaźnik mieszany już teraz osiągnęliśmy. Oczywiście nie możemy się spodziewać, że ta rentowność będzie cały czas na takim poziomie, ale widać, że mamy bufor w razie czego na takie elementy jak

choćby takie wyroki. Nie mniej jednak cel już został osiągnięty i liczymy, że utrzymamy taki poziom. Wskaźnik kosztów administracyjnych, tak jak Tomasz wspomniał, również ten cel został dowiedziony i staramy się trzymać go teraz w ryzach, mimo mocnej dynamiki wzrostowej. Jeśli chodzi o ubezpieczenia na życie, tak jak powiedzieliśmy, liczba klientów nieco spadnie, zanim znowu wzrośnie. Po stronie odpływów mamy działania demograficzne i elementy odejść na emeryturę. Po stronie dodatniej mamy aktywną sprzedaż i jak widzimy w każdym miesiącu te napływy istnieją i staramy się ten portfel odbudować możliwie jak najszybciej. Tak jak Roman wytłumaczył, rentowność w tym momencie, w tym kwartale niezbyt porównywalna. My wychodzimy z założenia, że zarówno w skali tego roku jak i w skali 2020 roku, te 20% rentowności jest bezpieczne. Wskaźnik wypłacalności zachowujemy powyżej 200% i tego nie zmienimy. Jeżeli chodzi o segment zarządzania aktywami to 65mld to jest to co sobie postawiliśmy jako ambicje. Dzisiaj razem z Pekao mamy 47,1 mld. Tak jak powiedzieliśmy, to jest jeden z tych obszarów, w którym aktywnie szukamy możliwości konsolidacyjnych, uważamy, że dzięki nim ten cel osiągniemy, podobnie też na poziomie wyniku netto. Jeżeli chodzi o rentowność całego portfela, ta sama uwaga, ten kwartał, odznaczał się dość mocnym spadkiem na części akcyjnej, jej waga w perspektywie roku zmniejszy się z powodu tej całej reszty części portfela, w szczególności część dłużna-korporacyjna, która pracuje i która przez nas została przemodułowana, by w sposób stały budowała ten wynik. Widzimy w perspektywie tego roku, jak i całej strategii te 200 bps ponad risk free rate nam się uda wygospodarować. W zdrowie, tak jak powiedział już o tym Prezes Pałac, połowa naszego celu już osiągnięta. Dynamika jest taka, że sądzimy, że jeszcze w tych 2 latach, które nam zostały osiągniemy poziom 1 mld przychodów, również marzę się odbuduje. W tym momencie jesteśmy w fazie bardzo mocnej rozbudowy placówki. Najpierw musimy wygenerować wzrost przychodów, potem skupimy się na rentowności, zgodnie z naszym planem na ten segment. Jeżeli chodzi o bankowość, z tych 300 mld aktywów, które założyliśmy, nasze banki posiadają 254. Jeśli chodzi o tę część aktywów i wyników netto one są zgodne, nawet bardziej ostrożne w porównaniu do strategii, jaką obydwa banki sobie postawiły i liczymy na to, że obydwa banki te swoje strategie dowiodą.

Tym samym wyczerpaliśmy część prezentacyjną i jesteśmy gotowi na Państwa pytania

**Maciej Marcinowski, Trigon:**

Dzień dobry, mam pytanie dotyczące tej dodatkowej rezerwy na zadośćuczynienia, mówiliście Panowie, że na dzisiaj best estimate jest taki że ta rezerwa wystarczy moje pytanie brzmi: kiedy przyjdzie taki punkt sprawdzający, w którym kwartale tego roku czy przyszłego, w którym musielibyście to zrewidować w górę czy w dół?

**Roman Pałac:**

My rezerwę szacujemy na bazie po pierwsze, jaki jest wydzźwięk wyroku Sądu Najwyższego, po drugie znajomości naszego portfela. Czekamy na dokładne uzasadnienie wyroku Sądu Najwyższego i to nam pozwoli precyzyjnie do tego się odnieść. Według naszej najlepszej wiedzy na dziś, to jest rezerwa najbardziej adekwatna, ale czekamy na szczegóły już takie konkrety, które będą się z tym wyrokiem wiązać .

**Paweł Surówka:**

Ta sytuacja jest dynamiczna, wiemy też o różnych procesach legislacyjnych, które mogą jeszcze bardziej wyklarować tą sytuację pod tym względem. Proces jest bardzo dynamiczny, oczywiście monitorujemy szkody, które są do nas zgłaszane. Ciężko powiedzieć, w którym momencie moglibyśmy powiedzieć tak, ta rezerwa jest adekwatna czy też niewystarczająca. Na dzień dzisiejszy możemy powiedzieć, że zawiera ona całą naszą wiedzę na temat tego procesu i liczymy na to, że jest ona ostrożna.

**Maciej Marcinowski:**

Czy mógłbym jeszcze prosić o update na rynku komunikacyjnym? Jak wyglądają ceny w ostatnich miesiącach, czy ten agresywny gracz z zagranicy trochę się uspokoił, czy nie?

**Paweł Surówka:**

Faktycznie trzeba powiedzieć, że teraz to jest bardzo mieszany obraz. Z jednej strony, my zrobiliśmy swim back, po wojnie cenowej, ceny wzrosły, dzisiaj cały rynek jest rentowny, więc można powiedzieć, że można byłoby się spodziewać, że niektórzy gracze, jak ten przez Pana wspomniany, będą testowali, na ile klienci, którzy, są bardziej czuli na cenę i bardziej podatni do tego, by zmieniać na podstawie ceny, aby o takich klientów powalczyć i w pewnym sensie nacisnąć presję na tych klientów i na średnią cenę. To jest jeden element, który może ważyć na średniej cenie, z drugiej strony mamy takie elementy, jak ten wyrok, który będzie oddziaływał nie tylko na nas, ale na cały sektor. My, śmiem twierdzić, jesteśmy na niego dobrze przygotowani i mamy taką rentowność, która pozwala go w pewnym sensie zagospodarować, również przy oszczędnościach kosztowych, które mamy. Jak to będzie u innych ubezpieczycieli, nie wiem, szczególnie tych mniejszych. Tutaj trzeba im zadać to pytanie, stąd jestem w stanie sobie wyobrazić, że to będzie jeden z efektów, który może zrekompensować tę tendencję, która widzimy. W tym momencie ciężko nam określić jednoznaczną tendencję. My na pewno przyglądamy się temu rynkowi bardzo uważnie, na pewno nie będziemy tymi, którzy będą ten rynek ciągnęli w jedną lub drugą stronę. Z drugiej strony, tak jak, powiedziałem na ostatnich spotkaniach, staramy się, aby ten produkt był coraz mniej pod oddziaływaniem dużych ruchów cenowych całego rynku, ale bardziej się zachował w zakresie indywidualnego pricingu. Wychodzimy z założenia, że z kwartału na kwartał musimy dowieść naszą strategię, pokazać również, że w takich inicjatywach jak telematyka, jak lepsza obsługa szkód, jak większe obudowanie klienta serwisami aneksowymi, które pozwalają bardziej stawiać na relacje, a nie produkt, uda nam się tych klientów zachować przy dobrej rentowności, trochę niezależnie od ataków na potencjalnych klientów. Często te ataki się adresują do klientów czułych na cenę, czyli nie zawsze takich, o których chcielibyśmy zawalczyć

**Maciej Marcinowski:**

Jeszcze jedno pytanie o strategię M&A, czy skupiacie się tylko na segmencie medycznym i zarządzania aktywami, czy też myślicie o jakichś akwizycjach zagranicznych w działalności ubezpieczeniowej?





**Paweł Surówka:**

My, tak jak powiedziałem, patrzymy uważnie na nasz rynek, jeżeli chodzi i to było powiedziane, w zakresie segmentu ubezpieczeniowego, my w Polsce na dzień dzisiejszy nie widzimy żadnych targetów, które byłyby dla nas interesujące. Przyglądamy się zagranicy, tam w niektórych krajach sytuacja jest dynamiczna, nie mniej jednak na dzień dzisiejszy nie ma konkretnej rozmowy, którą byśmy prowadzili. Są rzeczy, na które patrzymy, ale w tym momencie skupiamy się na naszej strategii, czyli element zarządzania aktywami, czy element zdrowia. Tematyka rozbudowania PZU w zakresie części usług, które są dookoła ubezpieczeń, to jest to co dla nas bardziej istotne. Nie pozostajemy tylko przy deklaracji strategicznej i przy pasywnej aktywności, tylko chcielibyśmy też tego rozwoju szukać. Z tego powodu zbudowaliśmy sobie też poduszkę kapitałową. Jeżeli chodzi o zagranicę, w tym momencie nie ma konkretnego targetu, który byśmy mieli na uwadze.

**Łukasz Jańczak, IPOPEMA Securities:**

Chciałem jeszcze wrócić do ubezpieczeń życiowych, czy Państwo spodziewają się, czy odszkodowania będą bardziej wynikały ze zgłoszeń indywidualnych klientów, czy bardziej z aktywności kancelarii odszkodowawczych? Oczywiście w ubezpieczeniach komunikacyjnych.

**Roman Pałac:**

Ja mogę odnieść się tylko do tego co historycznie widzieliśmy. Ostatnia fala roszczeń dotyczyła śmierci i wywołana była przez aktywność kancelarii odszkodowawczych, to jest historia, natomiast ja myślę, że na dziś my jeszcze nie wiemy dokładnie, której grupy klientów to będzie dotyczyło. My zakładamy pewien scenariusz, który jest wg nas najbardziej prawdopodobny. My klientów, o których myślimy, jesteśmy w stanie samodzielnie zidentyfikować. Jak będzie precyzyjna wykładnia sądu to to da pewną odpowiedź, jak do tej grupy dotrzeć.

**Łukasz Jańczak:**

Jeszcze jedno pytanie, dosyć mocno wzrosła w I kwartale wartość darowizn przekazywanych, pytanie co to były za darowizny?

**Tomasz Kulik:**

Tak to prawda. Jeśli porównujemy sobie I kwartał do I kwartału to nic nie zmieniło się w sposobie współpracy z fundacją, bo to o tym mówimy. W zeszłym roku fundacja została zasilona darowizną w drugim kwartale i jeżeli popatrzymy na dane po I półroczu to zobaczymy pełną porównywalność w tej konkretnej linii.

**Jaromir Szortyka, PKO BP:**

Ja mam pytanie do slajdu na temat współpracy PZU i banków, piszecie o synergiiach kosztowych w kwocie 27mln zrealizowanych, w jakich obszarach udało się te koszty ściąć?



### **Tomasz Kulik:**

Postaram się przeklikać ten slajd, żeby wszyscy widzieli. Jeżeli chodzi o obszary, w których trwa praca przekładająca się na wymierne efekty, to jest przede wszystkim procurement, takie obszary jak IT, zakup mediów, koszty marketingu. Mając w grupie 3 duże podmioty i mając przewagę konkurencyjną wynikającą ze skali jesteśmy w stanie ją realizować. Drugą grupą tematów, które są realizowane w tym samym czasie, to są tematy związane z nieruchomościami, z wynajmem powierzchni biurowej i tego w jaki sposób my jesteśmy w stanie z jednej strony wychodzić z tych pomieszczeń i nieruchomości, których nie zajmujemy, albo tych nieruchomości, które ze względu na siatkę, oraz odległość pomiędzy sobą dzisiaj są zbyt gęste i nie dodają wartości. Te w których zostajemy, po prostu należy współdzielić przestrzeń. To są 2 główne grupy: procurement i nieruchomości.

### **Paweł Surówka:**

Nieruchomości wydają się bardzo obiecującym elementem. Zapoczątkowaliśmy ten model w Warszawie, który możemy oferować, choćby ubezpieczenia PZU w placówce Pekao. Jest możliwość, żeby obydwie firmy optymalizowały swój footprint w Polsce poprzez ewentualną współpracę w takich lokalizacjach, gdzie obecność jednej albo drugiej jest pod znakiem zapytania.

Tym razem odpowiedzieliśmy chyba już na wszystkie pytania, jeszcze raz zerknę do internetu, pytania z zagranicy pokryły się z już zadanyymi.

Dziękuję bardzo, zamykam tym samym konferencję, proszę kupować akcje.