



Temat: Omówienie wyników finansowych oraz realizacji strategii Grupy PZU za pierwszy kwartał 2019 roku

Data: 17 maja, godz. 12:00

Moderator: Zapraszamy do udziału w czacie inwestorskim z Grupą Kapitałową PZU, który odbędzie się 17 maja (piątek) o godz. 12:00. 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 Państwu, za chwilę zaczniemy odpowiadać na pytania.

Analitycznie: W jaki sposób udało się zwiększyć liczbę klientów w obszarze ubezpieczeń zdrowotnych aż o 46%? W jakim tempie może rosnąć liczba klientów w kolejnych okresach?

Tomasz Kulik: Dzień dobry Państwu. Jest to z jednej strony efekt bardzo dobrze przygotowanej oferty produktowej, która jest doskonałym uzupełnieniem dla systemu publicznej opieki zdrowotnej, a z drugiej strony dotarcia do dzisiejszych i nowych klientów ze strony własnej sieci sprzedaży PZU. Przypomnę, że oferta PZU Zdrowie jest sprzedawana jako usługa typu fee for service lub jako ubezpieczenie co tym bardziej zwiększa jej atrakcyjność ze względu na elastyczność formy.

EM: Czy projekt wprowadzenia PPK będzie rentowny dla Grupy?

Tomasz Kulik: PZU nie angażuje się w projekty nierentowne, jednak należy przyznać, że przy założonych opłatach za zarządzanie i czasie trwania okresu promocyjnego, przy początkowych kosztach związanych z budowaniem świadomości i dotarcia do klienta końcowego oraz przy ustawowym progu po przekroczeniu którego nie są naliczane opłaty za zarządzanie, okres zwrotu związany z tym konkretnym projektem jest nieco dłuższy niż w standardowych projektach w które się angażujemy, oczekując rentowności max. w przeciągu 3 lat.

Jako właściciel Alior banku - proszę powiedzieć jak oceniacie zakup przez niego spółki Ruch SA - ???: Jak oceniacie takie pomysły - jak zakup Ruchu przez Aliora - ?

Tomasz Kulik: Nie ma pomysłu zakupu ruchu przez Aliora i jeżeli takowe zrozumienie powstało to jest ono niewłaściwe. Dzisiejsze zaangażowanie zarówno ze strony Grupy PZU jak i dalsze Alior ma doprowadzić do ograniczenia potencjalnych strat wynikających z problemów finansowych spółki Ruch, jakie powstały kilka lat po początkowym udzieleniu kredytowania. W swojej formie jest to standardowy proces restrukturyzacyjny charakteryzujący działalność bankową. Zależy nam, aby restrukturyzacja tego podmiotu przebiegła jak najbardziej pomyślnie, co jest w interesie finansowym zarówno samego banku jak i jego głównego akcjonariusza.

haljand74@gmail.com: Z czego wynika to że PZU tak wielka firma w Polsce i poza nią jest tak słabo wyceniana?

Tomasz Kulik: Określenie słabo wyceniana jest bardzo ocenne natomiast warto pamiętać o tym na jakim rynku działamy i jak na tym rynku wygląda wycena innych spółek – myślę, że na ich tle PZU radzi sobie dość dobrze. Nie zapominajmy jednak o tym, że polska giełda jest cały czas dość płytkim rynkiem, na którym również ze względów makro-politycznych, ucieczkę od rynków z regionu w



otoczeniu dużej niepewności globalnej i związanych z nimi awersją do ryzyka nie obserwowaliśmy takich wzrostów jakie miały w ostatnich latach miejsce chociażby w USA. Dlatego tak ważne jest dla nas budowanie mechanizmów wzrostowych dla rynku (jak PPK) oraz otoczenia atrakcyjnego dla inwestorów zarówno lokalnych jak i zagranicznych. Dodatkowo na zainteresowanie giełdą polskich inwestorów wpływają takie wydarzenia jak np. GetBack, które powodują, że nadwątlone zostaje zaufanie do całego sektora.

Tadziu: Co złożyło się na odnotowany rekordowy poziom składek brutto w I kw. 2019 roku?

Tomasz Kulik: To przede wszystkim dalszy wzrost rynku ubezpieczeń majątkowych (zarówno w Polsce jak i w większym nawet stopniu w krajach bałtyckich) wynikający z korzystnych wskaźników makro oraz rosnących aktywów podlegających ubezpieczeniu, szczególnie w przypadku rynku poza-komunikacyjnego.

Olek: Czy oczekuje Pan poprawy rentowności w ubezpieczeniach komunikacyjnych w kolejnych kwartałach?

Tomasz Kulik: To, co obserwujemy w komunikacji to spadające od ponad 18 miesięcy ceny przy rosnących kosztach odszkodowań. Cieszy w tym momencie akcja prewencyjna podjęta przez KNF, przypominająca o adekwatności cenowej wszystkich graczy i weryfikująca jednocześnie polityki cenowe tych najbardziej agresywnych. Mam nadzieję, że tak samo jak miało to miejsce w 2015/16 roku tak i teraz przyniesie to ostudzenie kilku rozgrzanych głów i powrót do sytuacji, w której nikt nie oferuje ubezpieczeń po cenach dumpingowych.

TRW: Czy widać jakieś efekty zwrócenia uwagi przez KNF na dostosowanie cen ubezpieczeń komunikacyjnych do realiów rynkowych?

Tomasz Kulik: Jeszcze nie – to jest proces, który trwa. Zakłady ubezpieczeń mają jeszcze czas, aby zebrać i przesłać dokumentację do regulatora. Mam jednak nadzieję, że jest to bardzo klarowny sygnał, który w perspektywie kolejnych miesięcy przyniesie oczekiwane rezultaty. Pamiętajmy też o tym, że po wprowadzeniu tych regulacji kilku ubezpieczycieli zostało już odpowiednio ukaranych, co wpłynęło na ich postawy w zakresie polityki cenowej.

Fan: Wydaje mi się, że na poprzednich czatach inwestorskich rozmawialiśmy o zakończeniu wojny cenowej na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych. Czy konkurenci ponownie zaczęli walczyć o rynek obniżkami cen ubezpieczeń?

Tomasz Kulik: Ostatni kwartał to płaskie ceny w komunikacji. Jednak pamiętajmy, że płaskie ceny przy rosnących kosztach szkód oznaczają dokładnie to samo, co spadające ceny na rynku płaskich kosztów. Taki obraz odnotowaliśmy w I kw. 2019 i jest to sytuacja niepokojąca, wskazująca na agresywną politykę cenową rynku, różną od zaleceń adekwatności cenowej KNF. Mam nadzieję, że ostatnie działania regulacyjne wpłyną na korektę tej praktyki rynkowej.

Kornel: Czy oczekuje Pan utrzymywania się presji cenowej na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych?

Tomasz Kulik: Presja na marże się utrzymuje przy płaskich cenach. Oczekujemy, że działania KNF wpłyną na zmianę tej sytuacji.



AnFund: Dużo się mówi o suszy jaka panuje w Polsce. Jakie może mieć ona przełożenie na wyniki Grupy PZU? Czy firma udziela dużo ubezpieczeń rolnikom?

Tomasz Kulik: Problem suszy dotyczył najbardziej kwietnia tego roku, podczas którego zaobserwowaliśmy większy poziom zgłoszeń z tego tytułu. Nie jest to jednak sytuacja istotnie odbiegająca od standardowego rozkładu zdarzeń szkodowych. Dzisiaj bardziej niepokoi mnie potencjalne ryzyko podtopień, jakie może wystąpić po ostatnich dość deszczowych dniach i zapowiedziach kolejnych opadów w perspektywie następnego 1,5 tygodnia. Pamiętajmy też o zalegającej w górach dużej pokrywie śnieżnej, która jeszcze bardziej może spotęgować to zdarzenie. Co do ubezpieczeń rolniczych PZU jest wiodącym ubezpieczycielem dla tej grupy klientów i r/r nasza ekspozycja pozostaje na podobnym, niezmiennym poziomie.

R3G: Czy posiada Pan dane ile firm ubezpieczeniowych upadło na przestrzeni ostatnich lat?

Tomasz Kulik: W Polsce nie była to szczególnie duża liczba – więcej obserwowaliśmy przypadków związanych z przejściami i zmianami właścicielskimi, czyli czymś co można by nazwać konsolidacją sektora. Mam wrażenie, że podobnie jak w przypadku banków, ubezpieczenia też przejdą ścieżkę konsolidacji, na końcu której zostanie kilku znaczących graczy oraz kilku małych, niszowych, z bardzo wyspecjalizowaną ofertą produktową.

Torotoro: Programy PPE cieszą się dużym zainteresowaniem? Jaka wielkość aktywów jest w nich ulokowana? Jak zmieniała się ona na przestrzeni ostatnich kwartałów?

Tomasz Kulik: To ta część rynku, która rośnie nie tylko ze względu na nową sprzedaż ale i na wyniki z zarządzania oraz również dzięki stałym i rosnącym zasileniom będącym funkcją rosnących wynagrodzeń. Na koniec marca PZU zarządziło prawie 5 mld aktywów zgromadzonych w ramach PPE.

OP: Czy widzą Państwo jakąś sezonowość, jeśli chodzi o wielkość składek?

Tomasz Kulik: Już nie – historycznie występowała ale dzisiaj można powiedzieć, że jest ona bardziej związana z tym kiedy pozyskaliśmy klienta do portfela niż preferencjami związanymi z utrzymywaniem ubezpieczeń od 01/01-31/12. Dla PZU Q3 charakteryzuje się nieco mniejszą sprzedażą i Q4 stosunkowo większą ale ciężko tutaj mówić o istotnej sezonowości – szczególnie w perspektywie jej wpływu na wynik.

Zainteresowany żywotnie: Jak duży udział w wynikach grupy za pierwszy kwartał miał sektor ubezpieczeń korporacyjnych? Czy w związku z wycofaniem się szeregu konkurentów z ubezpieczania nowych projektów węglowych PZU oczekuje wzrostu dochodów w tej branży w 2019 roku?

Tomasz Kulik: Wynik na ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych segmentu korporacyjnego wyniósł 85 mln zł w I kw. 2019. Stanowiło to ok 10% całego wyniku operacyjnego Grupy. Jeżeli chodzi o segment węglowy to zmiany podejścia innych graczy (w wielu momentach jedynie deklaratywne) nie przełożą się na istotne zmiany po stronie kontrybucji tego segmentu do wyniku skonsolidowanego ze względu na to, że PZU w ramach ograniczania ryzyka stosuje dość głęboki program dalszej retrocesji tego typu ryzyk. Pozwala to lepiej zarządzać marżami w przypadku zmaterializowania się dużych szkód w tym segmencie.

OP: Jakie nakłady inwestycyjne planuje Grupa na 2019 rok?



Tomasz Kulik: Na cele projektowe, które pozwalają nam albo wytworzyć albo utrzymać przewagi konkurencyjne na rynku, przeznaczamy r/r ok. 100 mln zł.

OP: Jakie największe zagrożenia widzi Pan przed dalszym rozwojem Grupy?

Tomasz Kulik: Na pewno są to aspekty związane z potencjalną presją cenową, ofertą produktową (szczególnie w obszarze produktów inwestycyjnych dla klientów zewnętrznych oraz produktów życiowych – ten rynek w Polsce praktycznie w ogóle nie rośnie) oraz niepewnością na rynku zarządzania aktywami – w krótkiej perspektywie. W dłuższym terminie na pewno chcielibyśmy rosnąć w sposób nieorganiczny – dzisiaj jednak nie widzimy atrakcyjnych podmiotów, które mogłyby dać nam paliwo do takiego wzrostu w przyszłości.

pesymista: Jakie widzi Pan krótkoterminowe zagrożenia jeśli chodzi o działalność i wyniki finansowe?

Tomasz Kulik: Presja cenowa oraz niepewność na rynku produktów inwestycyjnych.

ProInv: Jak ocenia Pan wprowadzenie oferty inPZU? Czy dotychczasowy odbiór i wyniki platformy są satysfakcjonujące? Ilu klientów pozyskała platforma?

Tomasz Kulik: Na pewno był to krok w dobrą stronę, który pozwolił przybliżyć rynek zarządzania aktywami do przeciętnego klienta, nieznającego się na inwestycjach i niedysponującego wysokim kapitałem na wejście. Proszę zwrócić uwagę, że ten ruch zmotywował również inne fundusze do obniżenia opłat, co powinno być ożywcze dla rynku i stanowić bodziec do dalszego wzrostu. Na dzień dzisiejszy aktywa pod zarządzeniem w inPZU to ponad 100 mln zł.

Globalny inwestor: Czy Grupa zamierza rozpocząć działalność na nowych rynkach zagranicznych?

Tomasz Kulik: Inaczej niż to miało miejsce w poprzedniej strategii, nie stawiamy przed sobą celu aspiracyjnego związanego ze wzrostem na rynkach zagranicznych. Owszem, nasze możliwości skokowego wzrostu na polskim rynku są ograniczone ale przejmowanie innych podmiotów tylko to to aby zrealizować cel, który może mieć negatywny wpływ na rentowność Grupy, nie ma najmniejszego sensu. Zatem nasze podejście jest bardziej oportunistyczne – jeżeli będziemy widzieli atrakcyjną możliwość do zainwestowania poza granicami to na pewno będziemy chcieli się nad nią pochylić.

Emilia: Czy Pana zdaniem można na ten moment twierdzić, że sytuacja finansowa Grupy PZU pozwala na bezpieczne wypłacanie dywidendy tak, aby kwota dywidendy na akcję nie malała, tj. była co najmniej na takim poziomie jak w 2019 roku w kolejnych latach?

Tomasz Kulik: Trochę za szybko na tak daleko idące deklaracje po pierwszym kwartale roku. Naszym celem, i komunikowaliśmy to wielokrotnie do rynku, jest takie ustawienie polityki dywidendowej aby móc proponować rosnącą rok do roku dywidendę na akcję i z tej deklaracji chcielibyśmy się wywiązać.

May: Jakie mają Państwo plany co do rozwoju i inwestycji na 2019 rok w obszarze Zdrowie?

Tomasz Kulik: Naszym celem jest osiągnięcie przychodów powyżej 1 mld i rentowności powyżej 12% do roku 2020. Jeśli chodzi o przyrost sprzedaży w kolejnych 2 latach to już jest kwestia wtórna, natomiast łatwo policzyć jaka musiałaby być dynamika wzrostu przy założeniu równych wzrostów w każdym kolejnym roku. Rozwijamy sieć własnych placówek oraz współpracujemy z coraz większą liczbą partnerskich oddziałów, tak aby nasi klienci mieli jak najszybszy i najwygodniejszy



dostęp do lekarzy specjalistów i diagnostyki. Dodajemy kolejne funkcjonalności w portalu moje.pzu.pl w obszarze zdrowie. W ostatnich dniach uzyskaliśmy zgodę UOKiK na przejęcie sieci placówek FALCK, dzięki czemu liczba naszych placówek wzrośnie do blisko 100.

hect164: Jakie wyniki generuje Segment Zdrowie? Jaka jest skala poprawy wyników w porównaniu do poprzednich kwartałów?

Tomasz Kulik: Za Q1 rentowność tej linii biznesowej to 10,6%, przy rosnącej skali. W analogicznym okresie ubiegłego roku rentowność wyniosła 6,2%. Systematycznie wzrasta liczba umów produktów zdrowotnych, na koniec Q1 było 2,4 mln.

LIPA: Czy to prawda że składki na ubezpieczenia OC i AC mogą w kolejnych latach wzrosnąć?

Tomasz Kulik: Regulator przykłada dużą wagę aby składki były adekwatne do ponoszonego ryzyka ubezpieczeniowego. Zmiany cen w ubezpieczeniach AC i OC na rynku powinny podążać za trendami po stronie kosztów, w tym przede wszystkim odszkodowań.

Ag2a: Czy spółka ma trudności z pozyskaniem i utrzymaniem pracowników? Zastanawiam się, z jakich przykładowych narzędzi, benefitów pracowniczych korzysta Grupa aby zmotywować i zatrzymać pracowników.

Tomasz Kulik: Spółka, podobnie jak inne podmioty działające na polskim rynku, zмага się z rosnącą presją płacową oraz dostępnością pracowników poszczególnych specjalizacji. Jeżeli chodzi o zakres zachęt to nie jest on odmienny od podobnego stosowanego przez innych graczy tj.: bardzo atrakcyjnego systemu wynagrodzeń zmiennych (związanych z performance), opiekę medyczną, PPE z max. alokacją, szeregu pozapłacowych benefitów, dostępu do oferty produktów ubezpieczeniowych i bankowych na bardzo atrakcyjnych warunkach, itp. Natomiast motywacja to nie tylko elementy finansowe ale możliwość realizowania przez ludzi pomysłów i projektów, które dla naszych konkurentów są po prostu nieosiągalne ze względu na konieczną skalę i możliwości inwestycyjne. Fajnie uczestniczyć w czymś dużym i niepowtarzalnym (jak np. PZU GO) co też stanowi o naszej atrakcyjności.

Socha: Jak ocenia Pan perspektywy przed Grupą na kolejne kwartały 2019 roku?

Tomasz Kulik: Po pierwszym kwartale jestem dość pozytywny, jednak martwi mnie sytuacja na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych oraz kondycja sektora bankowego oraz potencjalne, ponadstandardowe koszty jakimi na tym rynku mogą zostać obciążone poszczególne banki, co bezpośrednio wpływa na ich rentowność i rentowność Grupy PZU.

OLO: W jakiej fazie tzw. cyklu underwritingowego jesteście obecnie?

Tomasz Kulik: W rynku poza-komunikacyjnym, podobnie jak w ubezpieczeniach na życie nie występuje cykl underwritingowy. W ubezpieczeniach komunikacyjnych oceniam, że jesteśmy w fazie wypłaszczonego spadku, po którym powinno nastąpić wybycie.

Tomasz Kulik: Wyczerpaliśmy pytania. Dziękuję bardzo za interesującą rozmowę i zapraszam na kolejny czat. Do zobaczenia na WallStreet.