



Temat: Omówienie wyników finansowych za drugi kwartał 2020 roku

Data: 16 września 2020, godz. 11:00

Moderator: Zapraszamy do udziału w czacie inwestorskim z Grupą Kapitałową PZU, który odbędzie się 16 września (środa) 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: Witamy Państwa na czacie z Tomaszem Kulikiem CFO Grupy PZU. Zapraszamy do zadawania pytań. Za chwilę zaczniemy na nie odpowiadać.

Misiek: Jak duża część pracowników pracuje w państwa firmie w sposób zdalny?

Tomasz Kulik: Nadal większość pracowników PZU świadczy pracę zdalnie. W początkowym okresie pandemii było to około 80% - obecnie wszędzie tam gdzie jest taka możliwość bez zakłóceń dla poprawności naszych procesów biznesowych pozostawiamy taką możliwość. W mojej ocenie biorąc pod uwagę skalę działania PZU przejście na pracę zdalną wydarzyło się w sposób bardzo sprawny.

fachowiec: Dlaczego nie dokonali państwo wcześniej odpisów aktywów bankowych. Wydawać się może, że już wcześniej ich wycena odbiegała od wartości wykazywanych w księgach PZU?

Tomasz Kulik: Dokonaliśmy odpisów w momencie kiedy zidentyfikowaliśmy trwałą utratę wartości aktywów – zgodnie z IFRS (międzynarodowe standardy raportowania finansowego). W I kw. 2020 było to 516 m z tytułu trwałej utraty wartości goodwillu związanego z przejściem Alior Bank, a w II kw. 2020 – 230 m związanych z goodwillem Alior Banku oraz 555 z goodwillem Pekao plus dodatkowe odpisy aktywów niematerialnych i prawnych zidentyfikowanych podczas przejścia Alior Banku. Zwracamy uwagę, że wartość Alior Banku i Banku Pekao jest dla PZU wyższa niż obecna wycena giełdowa, między innymi ze względu na wartość umów bancassurance oraz synergii które są generowane we współpracy z bankami.

WP: Czy są Państwo zadowoleni z wyniku za 2Q biorąc pod uwagę otoczenie w jakim przyszło spółce funkcjonować w tym okresie?

Tomasz Kulik: Uważamy, że wyniki 2Q były bardzo dobre biorąc pod uwagę otoczenie gospodarcze. Bez uwzględnienia odpisu wartości firmy i innych wartości niematerialnych i prawnych, wynik za 2Q20 przekroczył miliard złotych. PZU zebrało składki na porównywalnym poziomie roku do roku, mimo trudności na rynku nowych samochodów w Polsce, zaobserwowaliśmy wyższą lojalność naszych klientów, który przełożył się na lepszą wznawialność naszego portfela. Odnotowaliśmy również wyższy popyt na ubezpieczenia na życie, oraz na ubezpieczenia zdrowotne oraz usługi medyczne wysokiej jakości. To przełożyło się na wzmocnienie naszej pozycji rynkowej, szczególnie w ubezpieczeniach na życie oraz na rynku usług medycznych. Odnotowaliśmy również poprawę rentowności naszego portfela. Nasz portfel inwestycyjny miał znakomity wynik, zwłaszcza w kontekście zawirowań rynkowych, między innymi dlatego, że odpowiednio wcześniej zaczęliśmy go przygotowywać na potencjalne spowolnienie gospodarcze. Proszę zwrócić uwagę, że w tym



samym czasie większość ubezpieczycieli europejskich notuje pokaźne straty między innymi w związku z zaistnieniem pandemii COVID – 19.

sa: Czy PZU planuje buy back aby bronić spadającego kursu akcji spółki?

Tomasz Kulik: W chwili obecnej nie ma takich rozważań. Jesteśmy przekonani, że o atrakcyjności inwestycji w PZU powinna świadczyć kondycja biznesowa i wysokie stopy zwrotu (stanowiące bardzo atrakcyjną propozycję na coraz trudniejszym rynku bardzo niskich stóp) raczej niż skup akcji. Ten rok jest oczywiście szczególny ale z punktu widzenia technicznego i fundamentalnego PZU pokazało jak bardzo jego model biznesowy pozostaje odporny na przejściowe zawirowania.

Misiek: Państwa filarem są przede wszystkim ludzie. Czy odczuwają Państwo istotną presję płacową? Czy stanowi ona problem dla Spółki?

Tomasz Kulik: Oczekiwania płacowe są i zawsze będą wyzwaniem – zależy nam na stworzeniu atrakcyjnego modelu i oferty dla najlepszych na rynku. W tym kontekście wprowadzony model wynagradzania zmiennego, gwarantującego pracownikom udział w zysku jest najlepszym podejściem promującym innowacyjność i nieszablonowe myślenie, z którym mieliśmy do czynienia szczególnie w okresie obostrzeń koronawirusowych.

Tymoteusz Piekut: Jaki okres będzie obejmowała strategia, którą chcecie zaprezentować w 4 kw bieżącego roku?

Tomasz Kulik: Najprawdopodobniej będzie to okres kolejnych 3 lat czyli 2021-2023.

analitik: Czy PZU obserwuje od czasu covidu wzmożone zainteresowanie ubezpieczeniami zdrowotnymi/na życie?

Tomasz Kulik: Obserwujemy wzrost świadomości ale on jeszcze nie przekłada się na bardzo silnie rosnące przyrosty nowej sprzedaży.

Bert: Czy biorą państwo pod uwagę ewentualny dalszy wzrost zaangażowania w segmencie bankowym?

Tomasz Kulik: Na to pytanie odpowiemy w ramach nowej strategii. Mogę jedynie teraz dodać że nasz cel strategiczny dotyczący wielkości zaangażowania w tym segmencie do 2020 (>300 mld zł aktywów bankowych) został już osiągnięty.

Akcjonariusz: Kiedy można spodziewać się prezentacji strategii? Bliżej początku, środka, czy może końca 4 kwartału?

Tomasz Kulik: To na pewno będzie uzależnione od dalszego rozwoju sytuacji związanej z covid – chcemy mieć pewność że propozycja PZU na następne lata będzie oparta o solidne założenia (zarówno biznesowe jak i makroekonomiczne) które cały czas dzisiaj podlegają dużym wahaniom i niepewności.

Waryński: Czy spółka bierze pod uwagę ewentualną odsprzedaż aktywów bankowych, albo np. podjęcie działań zmierzających do połączenia banków, których spółka jest współudziałowcem?

Tomasz Kulik: Na to pytanie odpowiemy w ramach nowej strategii.



Miau: Który segment ubezpieczeń jest z punktu widzenia spółki najbardziej rentowny?

Tomasz Kulik: To zależy od tego o jakim okresie mówimy. Jeśli chodzi o minione półrocze w ubezpieczeniach życiowych marże na segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych były istotnie wyższe niż w segmencie ubezpieczeń indywidualnych. Natomiast jeśli chodzi o ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe – tutaj marże na produktach komunikacyjnych są zwykle niższe niż na ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych. W dłuższym trendzie to również jest prawda, przy czym marże w segmencie życiowych ubezpieczeń indywidualnych zmieniają się w zależności od tego jakiego typu produkty dominują w danym okresie – zwykle marże na produktach ochronnych są wyższe niż na produktach inwestycyjnych. Co do ubezpieczeń majątkowych – zwykle ubezpieczenia pozakomunikacyjne generują wyższe marże w porównaniu do komunikacyjnych również w dłuższym terminie, jednak w okresach powodzi, czy występowania innych szkód związanych ze zjawiskami atmosferycznymi sytuacja może ulegać zmianie.

Olgierd: Jak duży wpływ na działalność grupy mają obecne bardzo niskie stopy procentowe?

Tomasz Kulik: Niskie stopy procentowe to wyzwanie po stronie portfela inwestycyjnego, przychodów odsetkowych po stronie segmentu bankowego raz oferty produktowej (zarówno po stronie ubezpieczeniowej jak i zarządzania aktywami). Należy jednak na tą sytuację spojrzeć właśnie w kontekście otoczenia i potencjalnych alternatywnych możliwości, które dzisiaj wyglądają zupełnie inaczej niż jeszcze 2 kwartały temu.

Hero: Jakie jest obecnie postrzeganie sektora bankowego przez zarząd PZU? Czy ma on jeszcze perspektywy rozwoju w Polsce? Czy wróćą jeszcze czasy kiedy sektor ten będzie bardzo dobrze postrzegany przez rynek i będzie stanowił siłę napędową polskiej giełdy, w szczególności indeksu WIG20?

Tomasz Kulik: Na kondycję tego sektora ma niewątpliwie wpływ pandemia covid, która z jednej strony wpłynęła na dodatkowe rezerwy portfelowe związane z ryzykiem kredytowym a z drugiej strony (poprzez niskie stopy – spadek o 140 pb) no możliwość generowania przez ten sektor przychodów odsetkowych na poziomach z lat poprzednich. Spowodowało to że cały sektor w tym roku pokazuje wyniki na poziomie niższym o ponad 50% r/r. Trudno mi powiedzieć jak długo będziemy pozostawali w świecie zerowych stóp procentowych, czy czeka nas sytuacja z ujemnymi stopami itd. W każdym z takich wariantów trzeba będzie się zastanowić jak i w jaki sposób możemy w dalszym ciągu realizować nasze założenia dotyczące udziału tego segmentu w wyniku skonsolidowanym o czym poinformujemy przy okazji nowej strategii.

globals: Jaka są dalsze plany PZU wobec rozwoju na rynkach zagranicznych? W przypadku których rynków planują państwo największe inwestycje w rozwój?

Tomasz Kulik: Nasze podejście do inwestycji zagranicznych jest oportunistyczne – nie stawiamy sobie nierealnych celów ale też zdajemy sprawę że wzrost w ramach fuzji i przejęć dotyczyć może bardziej rynków zagranicznych niż lokalnych ze względu na ograniczenia dotyczące koncentracji. Cały czas chcemy rozwijać posiadane już aktywa i na bieżąco analizujemy wszystkie pojawiające się możliwości, starając jednocześnie nie inwestować za wszelką cenę.



Tadeusz R.: Na czym spółka opiera optymistyczne założenie dotyczące wzrostu udziału rynkowego PZU w ubezpieczeniach majątkowych do 38% do końca 2020 r. w sytuacji gdy obecnie poziom ten wynosi 33%?

Tomasz Kulik: Ten cel został zdefiniowany na tak wysokim poziomie w roku 2016, gdy praca nad bieżącą strategią dobiegała końca. Dzisiaj trudno jest zakładać że uda nam się ten cel zrealizować w 100%. Sądziliśmy, że rynek będzie rozwijał się w sposób bardziej odpowiedzialny a potencjalne wojny cenowe będą miały mniejszy zasięg ze względu na wymagania dotyczące adekwatności cenowej i regulacji w tym zakresie. Ten optymizm został zweryfikowany negatywnie i niestety na przestrzeni ostatnich kilku lat mieliśmy do czynienia ze stale spadającymi cenami i kupowaniem udziałów rynkowych. Nie chcemy uczestniczyć w tego typu zarachowaniach, dbając o odpowiedzialny rozwój rynku oraz realizując nasze cele wynikowe.

taktyk: Czy rozważają państwo ewentualne przejścia w segmencie ubezpieczeniowym?

Tomasz Kulik: Wzrost w ramach fuzji i przejęć dotyczyć może bardziej rynków zagranicznych niż lokalnych, ale jak już pisałem to podejście oportunistyczne.

Greg: Z rozwoju na którym rynku zagranicznym są państwo najbardziej zadowoleni? Który rynek najbardziej zaskakuje państwa in plus, a który najbardziej rozczarowuje?

Tomasz Kulik: Największe wyzwania są związane z rynkiem ukraińskim (z wielu powodów, również związanych z niestabilnością na tym rynku). Pozostałe rynki bałtyckie rosną i rozwijają się w sposób bardzo zbliżony więc nie chciałbym faworyzować. To co robimy w tym zakresie to prowadzimy wspólną politykę regionalną (daleko idąca współpraca pomiędzy podmiotami), pozwalającą nam na czerpanie korzyści skali i zakresu posiadanego portfela i obecności lokalnej.

Misiek6: Czy rozważany jest scenariusz połączenia obu banków?

Tomasz Kulik: Odpowiemy przy strategii.

Venio: Czy spółka rozważa np. większe inwestycje w domy spokojnej starości? Ciekawy i wciąż mało zagospodarowany segment rynku opieki zdrowotnej?

Tomasz Kulik: Odpowiemy przy strategii.

Robert: Czy spółka jest zadowolona z rozwoju w segmencie własnych wyspecjalizowanych placówek zdrowotnych? Jakie są planowane inwestycje w tym obszarze w perspektywie kolejnych kilkunastu miesięcy?

Tomasz Kulik: Tak, jesteśmy zadowoleni, o czym świadczą nasze wyniki zarówno sprzedażowe jak i rentownościowe. Świadczy też o tym satysfakcja naszych klientów, którzy mieli możliwość doświadczenia nowoczesnej opieki medycznej w wydaniu PZU. Chcemy dalej rosnąć i to również przez przejęcia jednak ten rynek jest dość płytki i nie ma zbyt wielu podmiotów, które mogłyby być celem naszych prac.

pesymek: Czy wierzy Pan w możliwość „nadgonienia” w drugim półroczu wyników w związku z przeciętnym pierwszym półroczem?



Tomasz Kulik: Pierwsze półrocze to bardzo wysoki wynik po stronie ubezpieczeń, który pozostał pod wpływem złych danych ze strony segmentu bankowego oraz, w konsekwencji, odpisów trwałej utraty wartości w tym segmencie. Drugie półrocze to dla nas okres w którym chcemy dołożyć wszelkich starań które mogłyby przełożyć się na zmaksymalizowanie wyników za cały rok 2020.

Karolina Czajka: Widzą państwo jeszcze szanse na realizację celu jakim jest wzrost liczby klientów ubezpieczeń na życie do 11 mln.

Tomasz Kulik: To będzie bardzo trudne biorąc pod uwagę ile osób już straciło pracę w świetle zwolnień związanych z covid a ile jeszcze może ją stracić w Q3 i Q4. Ten cel niestety pozostaje pod mocną presją ze strony sytuacji gospodarczej w jakiej nie tylko Polska (prognozowany, pierwszy od 30 lat spadek PKB) ale i inne kraje znalazły się ze względu na pandemię.

Łukasz: Jaki jest pomysł na efektywne zarządzanie środkami finansowymi w grupie i aktywami płynnymi w obliczu obecnych stóp procentowych?

Tomasz Kulik: Cel jest jeden – dostarczyć jak najwyższą wartość przy jasno zdefiniowanym apetycie na ryzyko i strukturze portfela dopasowanej do struktury zobowiązań, szczególnie zobowiązań ubezpieczeniowych (czyli rezerw technicznych). W tym ostatnim obszarze musimy realizować politykę ostrożnego inwestora, pozwalającą na pełną wypłacalność zgodnie z SII. Całą nadwyżkę możemy rolować nieco bardziej agresywnie jednak i tutaj zdajemy sobie sprawę ze zmienności i nieprzewidywalności rynków oraz tego w jaki sposób powinna się ona przekładać na kompozycję portfela i udział poszczególnych klas aktywów.

fan: Czy w dobie okresu Covidu spółka przeprowadziła jakieś istotniejsze działania restrukturyzacyjne w ramach grupy?

Tomasz Kulik: Nie przeprowadziliśmy takich działań rozumiejąc również naszą rolę społeczną w tym zakresie.

walter.luszczyk@outlook.com: Kiedy i czy można spodziewać się wznowienia wypłat dywidendy?

Tomasz Kulik: Jestem głęboko przekonany, że sytuacja z jaką mierzyliśmy się jest sytuacją przejściową po której powinien nastąpić powrót do normalności tzn. realizowania naszych planów i założeń dywidendowych. Jesteśmy spółką dywidendową i ostatnie wydarzenia nie wpłyną na naszą politykę w tym zakresie.

Zizi: Jaki czynnik/czynniki postrzega Pan za największe ryzyko dla działalności Spółki w perspektywie kolejnych kilkunastu miesięcy?

Tomasz Kulik: To przede wszystkim duża zmienność i nieprzewidywalność tego, w jaki sposób covid może wpłynąć na nasz kraj i życie gospodarcze polski. Będzie się to przekładało na rentowności poszczególnych instrumentów finansowych i stopy rynkowe, poziom bezrobocia i poziom wynagrodzenia a także rozporządalne budżety domowe naszych klientów, popyt (w tym również na usługi finansowe) oraz poziom inwestycji – zarówno indywidualnych jak i tych realizowanych przez podmioty gospodarcze czy też sektor publiczny.



kapslelek: Czy jest szansa na odbudowę składki w III kwartale w stosunku do składki pozyskanej w II kwartale?

Tomasz Kulik: Proszę pamiętać, że na niższą GWP w Q2 dość mocno wpłynęły umowy dłuższe niż 12 mscy, które będziemy odnawiać w Q4 2020. Poza tym ograniczenia gospodarcze (tzw. Lockdown) zostały uchylone więc oczekujemy że sprzedażowo ten kwartał oraz Q4 będą wyższe niż Q2.

Tomasz Kulik: Bardzo dziękuję za interesujące pytania. Zapraszam do uczestnictwa w kolejnym czacie.