

Temat: Omówienie wyników finansowych za rok 2020

Data: 29 marca 2020, godz. 10:30

Moderator: Witamy Państwa na czacie z Tomaszem Kulikiem CFO Grupy PZU. Zapraszamy do zadawania pytań. Za chwilę zaczniemy na nie odpowiadać.

Przemysław Kluziak: Dzień Dobry. Jesteśmy po wynikach za 2020 rok i po decyzji KNF odnośnie dywidendy ubezpieczycieli za 2019 rok oraz 2020 rok więc oczywistym pytaniem jest temat dywidendy jaką wypłaci PZU w tym roku jaki jest punkt widzenia zarządu w tej kwestii czy dywidenda będzie się znajdowała w kryteriach określonych w strategii czyli 50-80% dywidendy za 2019 oraz 2020 rok (tutaj mamy limit 50%) oraz czy np. planujecie wrzucenie jakiejś części z 2020(ze względu na limit) w 2019 gdzie możecie wypłacić 100%.

Tomasz Kulik: Zgodnie z naszą deklaracją chcemy pozostać spółką, która wypłaca akcjonariuszom atrakcyjny strumień dywidend. Znana jest już nasza nowa polityka kapitałowa i dywidendowa, która zakłada wypłatę 50-100% zysku skonsolidowanego oraz stanowisko KNF które dopuszcza wypłatę do 100% zysku jednostkowego PZU SA za 2019 rok i do 50% zysku jednostkowego za 2020 rok. Kształtując naszą rekomendację dotyczącą wypłaty dywidendy weźmiemy pod uwagę to oraz wymagania KNF aby kształtować dywidendę tak, aby zabezpieczyć potrzeby kapitałowe w nawiązaniu do dalszego przebiegu pandemii. Dodatkowo, będziemy chcieli zachować bufor kapitałowy na potrzeby potencjalnego wcześniejszego wykupu obligacji podporządkowanych w 2022 roku. Rekomendacja Zarządu powinna się pojawić w ciągu najbliższych tygodni.

Przemysław Kluziak: Kolejne pytanie dotyczy Alior Banku jaki jest punkt widzenia zarządu w tej kwestii czyli przyszłości tego banku, czy zarząd planuje połączenie go w przyszłości z Pekao co dałoby znaczne oszczędności oraz zbudowanie w grupie silnego banku z aktywami rzędu 340 mld zł co dałoby silną drugą pozycję w Polsce. Strategia na lata 2021-24 wygląda fajnie aczkolwiek jeśli spojrzymy na założenia makroekonomiczne zawarte w strategii czyli wzrost PKB oraz inflację(jeśli spojrzymy historycznie to przychody rosły w dłuższym terminie jak PKB Polski), 26 mld zł składki przypisanej no nie wygląda zbyt ambitnie jak zarząd to widzi?

Tomasz Kulik: W nowej Strategii na lata 2021-2024 naszym celem jest zwiększenie potencjału wspomnianych banków w obecnej postaci. Rozszerzymy ofertę ubezpieczeń sprzedawanych w bankach, powiązanych z ich produktami oraz samodzielnych, m.in. polis komunikacyjnych, zdrowotnych, podróżnych. Chcemy, by za cztery lata skumulowana składka przypisana brutto ze współpracy z Bankiem Pekao i Alior Bankiem wzrosła o 200 proc. do ok. 3 mld zł. Jednocześnie zapewnimy klientom ubezpieczeniowym i inwestycyjnym dostęp na preferencyjnych zasadach do produktów banków z Grupy PZU. Chcemy też rozwijać inne rozwiązania z zakresu assurbanking, jak np. ofertę finansowych benefitów Cash, system szybkiej wypłaty odszkodowań BLIK-iem na telefon. Możliwości synergii w obecnej strukturze Grupy są wciąż znaczne, np. dzięki

wykorzystaniu ogromnej wiedzy o klientach, jaką wspólnie pozyskujemy, głębokiej analizie ich potrzeb, wykorzystaniu nowych pomysłów z zakresu fintech.

Tomasz Kulik: Potencjał do wzrostu jest znaczny, gdyż składki zbierane w Polsce stanowią ok. 2,9 proc. PKB przy średniej dla UE na poziomie 8,3 proc. PKB. Ogromną różnicę widać zwłaszcza w ubezpieczeniach życiowych. Rozwój gospodarczy i wzrost zamożności Polaków umożliwiają wzrost tego wskaźnika. Jednak nasze oczekiwania są realne – patrząc historycznie ta konwergencja wydarzała się dość wolno. Cały czas utrzymuje pozycje lidera, obserwujemy i wykorzystujemy trendy obecne na rynku ubezpieczeń.

Andrzej Walczyk: Jak na wyniki działalności lokacyjnej Grupy PZU może wpłynąć wzrost rentowności obligacji skarbowych?

Tomasz Kulik: Obligacje skarbowe stanowią dwie trzecie portfela głównego grupy. Jest tak, ponieważ prowadzenie działalności ubezpieczeniowej wymaga kształtowania portfela w taki sposób aby aktywa które zabezpieczają zobowiązania wobec klientów były odpowiednio bezpieczne i płynne. Dlatego w dłuższym terminie, utrzymywanie się rentowności obligacji skarbowych na niższych poziomach wpłynie na obniżenie się wyników na działalności lokacyjnej. Nie powinno ono być jednak widoczne w istotniejszym stopniu w tym ani następnym roku.

Monika Lewczyńska: Grupa odnotowała istotny wzrost sprzedaży produktów ubezpieczeniowych dzięki współpracy z bankami z Grupy. Czy ta tendencja może być kontynuowana w 2021 roku?

Tomasz Kulik: Taki jest nasz plan – chcemy konsekwentnie rosnąć w tym obszarze, zwiększając jeszcze bardziej sprzedaż w tym szczególnym dla nas kanale.

Tomek: Jakie największe wyzwania widzi Pan przed Grupą w 2021 roku?

Tomasz Kulik: To przede wszystkim niska i malejąca rentowność ubezpieczeń majątkowych (głównie komunikacyjnych), przedłużająca się pandemia oraz wyzwania związane z zachorowalnością i umieralnością (co bezpośrednio wpływa na koszty świadczeń) oraz pośrednio z tym związane rosnące bezrobocie i skłonność klientów do ostrożnego zarządzania swoim budżetem.

To także rosnące wyzwania związane z niskimi stopami procentowymi (dzisiaj bliskimi zera) i możliwością generowania odpowiednio wysokich rentowności na portfelu inwestycyjnym.

Nie bez znaczenia ten rok będzie również dla segmentu bankowego, gdzie nadal możemy obserwować problemy płynnościowe klientów bankowych a w konsekwencji rosnące straty na portfelach kredytowych.

rekin: Czy widzi Pan ryzyko wprowadzenia jakiś negatywnych zmian prawnych, które mogłyby dotknąć Grupę PZU?

Tomasz Kulik: Cały czas spodziewamy się interwencji produktowych w ramach produktów inwestycyjno-oszczędnościowych, strukturyzowanych lub produktów opartych o UFK. Ze względu na historycznie popełnione przez środowisko ubezpieczeniowe błędy (problem związany z missell 'em czy też zbyt wysokie koszty pośrednictwa) oraz dbając o interesy często nieświadomych klientów są to tematy wymagające jeszcze lepszego uregulowania. Jak te zmiany wpłyną na rynek trudno powiedzieć ale mamy przekonanie, że jesteśmy na nie dobrze przygotowani.

Bartosz: Jaki procent sprzedaży odbywa się za pomocą zdalnych kanałów?

Tomasz Kulik: Zdalne kanały w ramach PZU to przede wszystkim sprzedaż generowana przez LINK4 – taki był też zamysł związany z tą inwestycją czyli dostęp to bardzo szczególnego kanału dystrybucji oraz segmentu klienta w tym kanale. Na poziomie samego PZU to bardzo niewielki procent. COVID-19 wiele rzeczy przyspieszył i w naturalny sposób przeniósł wiele aktywności do świata cyfrowego dzisiaj musimy jeszcze bardziej musimy zintensyfikować nasze wysiłki i zainwestować w dostęp i komunikację cyfrową.

Bartosz: Czy oczekuje Pan, że w 2021 roku uda się zwiększyć sprzedaż i wartość składki przypisanej brutto?

Tomasz Kulik: Taki mamy plan i chcemy go zrealizować. Nie bez znaczenia pozostanie jednak sytuacja związana z Covid19 i jego dalszym rozwojem. Nasz scenariusz bazowy zakłada że w drugiej części roku gospodarka powinna powrócić do poziomu transakcyjności sprzed pandemii co powinno pozytywnie przełożyć się na wzrosty – czy i jak ten scenariusz będzie się realizował to trudno jest w 100% przewidzieć.

MichaelAngelo – Anonim: Ile mogą wynieść nakłady inwestycyjne Grupy PZU w okresie obowiązywania nowej strategii?

Tomasz Kulik: Zgodnie z tym o czym powiedzieliśmy w ramach strategii, inwestycje w obszary pozwalające nam na wytworzenie i utrzymanie przewag konkurencyjnych chcemy alokować nie mniej niż 0,5% składki przypisanej (czyli ponad 100 mln rocznie).

Będziemy cały czas kontynuowali nasz rozwój w ramach PZU Zdrowie oraz PZU Inwestycje. Wartość ta nie zawiera także dużych projektów transformacyjnych czy też projektów w obszarze fuzji i przejęć – wyciągamy ten wymiar nieco przed nawias jako że bardzo trudno go oszacować. Do inwestycji podchodzimy bardzo odpowiedzialnie, chcąc mieć pewność że za każdą z nich stoi mocny business case a inwestycja generuje wartość dla swoich akcjonariuszy.

MichaelAngelo – Anonim: Jakie wyniki operacyjne generuje segment zdrowotny? Jakiej docelowej rentowności segmentu oczekuje Grupa PZU?

Tomasz Kulik: Cały czas uważamy, że wzrosty w tym obszarze możliwe są przy zachowaniu rentowności na poziomie ponad 10%. W ten sposób zamknęliśmy ostatnie 2 lata i uważamy, że dalszy rozwój w ramach własnej działalności, oparty w większej mierze o własne placówki a nie placówki partnerski, powinien jeszcze bardziej przełożyć się na te wzrosty ze względu na lepszą kontrolę nad kosztami i możliwością zarządzania ruchem.

Marek: Są opinie, że banki mogą w 2021 roku wciąż wykazywać spore odpisy na portfelach kredytowych, m.in. w związku z trudną sytuacją finansową przedsiębiorstw. Czy poza odpisami, taki scenariusz może w jakiś inny sposób odbić się na wynikach i działalności Grupy PZU?

Tomasz Kulik: Dla banków spowolnienie gospodarcze oraz sytuacja ekonomiczna ich dzisiejszych ale i przyszłych klientów to największe wyzwanie, przed którym będą stawały podmioty z tego sektora. Abstrahując od rozstrzygnięć związanych z kredytami walutowymi (tych akurat banki z naszej grupy mają bardzo niewielki odsetek), sytuacja ta może zatem przełożyć się nie tylko na problemy związane z rezerwami ale także z możliwością wzrostów sprzedaży na poziomach z roku 2019/20. To jest bardzo istotny parametr który powinien w średniej perspektywie czasu pozwolić bankom (z większej skali biznesu) powrócić z rentownościami w rejonie obserwowane historycznie.

Rafał Poliński: Czy oszczędności kosztowe, które udało się osiągnąć w 2020 roku, mogą w jakimś stopniu przenieść się również na 2021 rok i kolejne lata?

Tomasz Kulik: Chcemy aby oszczędności i myślenie o racjonalnym wydawaniu pieniędzy stało się elementem DNA PZU. W każdym roku staramy się ograniczać koszty ale jednocześnie musimy wydawać i inwestować w nowych obszarach po to, aby nie stracić możliwości rośnięcia na tym bardzo konkurencyjnym rynku.

Marek: Ile mogą wynieść nakłady inwestycyjne w obszarze zdrowotnym, aby osiągnąć zakładany wzrost przychodów o 80% do 2024 roku?

Tomasz Kulik: Aby ten wzrost mógł mieć miejsce, musimy kontynuować nakłady na rozwój w stopniu przynajmniej takim jak w poprzednich 3 latach. W tym czasie na inwestycje przeznaczyliśmy ok. 450-500 mln zarówno jeżeli chodzi o rozwój organiczny jak i fuzje i przejęcia – co jest niezbędnym warunkiem budowania skali i zasięgu.

Adrian Banaszak: Czy Grupa zamierza zwiększyć stawki abonamentowe w obszarze zdrowotnym w kolejnych latach?

Tomasz Kulik: Przede wszystkim żeby dalej się rozwijać musimy pozostać konkurencyjni – nie tylko w warstwie jakościowej ale również (albo wręcz przede wszystkim) jeżeli chodzi o stosunek jakości do ceny.

Analitik: W strategii oczekiwany zysk netto w 2024 roku ma wynieść 3,4 mld zł. Jednak oczyszczony zysk netto za 2020 rok wyniósł 3,85 mld zł. Do tego w 2019 roku Grupie udało się wykazać 3,3 mld zł zysku netto. Czy może się Pan do tego odnieść? Dlaczego założenia strategii Grupy praktycznie nie zakładają wzrostu wyniku netto?

Tomasz Kulik: Składa się na to wiele czynników które bardzo łatwo skwantyfikować a dla potrzeb tej rozmowy podam jedynie kilka: jak pamiętamy, w zeszłym roku stopy procentowe spadły łącznie o 140 pb. Zakładając że 100% portfela inwestycyjnego grupy opartego jest na instrumentach referowanych do zmieniających się stóp to zmiana taka, przy łącznym zaangażowaniu na poziomie ponad 40 mld zł oznacza spadek wyniku o ok. 600 mln zł. – to jest oczywiście uproszczenie ale tylko do pewnego stopnia. Pamiętajmy też co dzieje się w związku z sytuacją pandemiczną z jaką mamy do czynienia – wzrost zachorowalności i śmiertelności w populacji przełożył się na niższą sprzedaż, pogorszenie warunków ekonomicznych naszych klientów czy też dodatkowe świadczenia w samym tylko Q4 2020 na poziomie ok. 250 mln zł.

Wanda G.: W obszarze inwestycyjnym Grupa nie wyklucza przejęć. Czy obecnie Grupa przygląda się jakimś podmiotom pod kątem akwizycji?

Tomasz Kulik: Nie mogę o tym z oczywistych powodów mówić natomiast Grupa na bieżąco analizuje potencjalne cele akwizycyjne.

Akcjonariusz: W okresie strategii Grupa planuje przeznaczać na dywidendę od 50% do 100% wyniku netto. Czy w najbliższych latach w Pana ocenie możliwe będzie wypłacanie istotnie powyżej 50%, czy już teraz widzi Pan, że potrzeby inwestycyjne mogą na to nie pozwolić?

Tomasz Kulik: Na te pytanie będziemy oczywiście odpowiadali na bieżąco. Dzisiaj jednak dysponujemy nadwyżką kapitałową, którą w odpowiedzialny sposób możemy przeznaczyć na wypłatę w ramach dywidendy w sposób nie zagrażający realizacji planów strategicznych.

Przemysław Kluziak: Czy PZU zamierza sprzedać resztę pakietu inPost - wyceny spółki wydaje się bardzo atrakcyjna do sprzedaży(na obecnym pakiecie który został sprzedany PZU zarobiło ok 290 mln zł który zostanie wykazany w wyniku finansowym za pierwszy kwartał). Praktycznie kończymy pierwszy kwartał 2021 jakie są wyniki PZU(nie chodzi mi ilościowo, ponieważ to jest objęte tajemnicą, chodzi mi o to czy zarząd widzi wzrost składki przypisanej większy aniżeli w roku poprzednim i czy jest spadek marż na ubezpieczeniach) rok poprzedni dla segmentu ubezpieczeń był bardzo dobry PZU zanotowało ok 3,1 mld zł wobec prawie 2,8 mld zł w roku 2019, czy wynik jest do powtórzenia w tym roku?

Tomasz Kulik: Tak samo jak to ma miejsce w przypadku konkretnych klientów ubezpieczeniowych, tak i po stronie inwestycyjnej nie będziemy na bieżąco opowiadać o naszych zamiarach w tym zakresie. O tym będziemy informowali Państwa na bieżąco w ramach wyników kwartalnych.

Co do wzrostów i składki oraz wyników w Q1 to chciałbym zwrócić uwagę na następujące okoliczności:

1. Q1 2020 był ostatnim kwartałem, na wyniki którego (czy to po stronie przychodowej czy też wynikowej) nie wpływała pandemia. Od tego czasu nastąpiły:
 - a. Istotne spowolnienie gospodarcze;
 - b. Spadki cen w ubezpieczeniach – co powoduje, że nawet odnowienie tego samego portfela oznacza niższe przychody;
 - c. Spadki stóp procentowych (łącznie 140 pb);
 - d. Wysokie świadczenia związane z nad-śmiertelnością w populacji, które na portfel PZU wpłynęły negatywnie w wysokości 240 mln w samym tylko Q4.

Tomasz Kulik: Na ile Q1 2021 jest porównywalny do tego co działo się w zeszłym kwartale opowiem przy okazji publikacji wyników jednak z mojego punktu widzenia będzie to porównywanie zupełnie nieporównywalnych sytuacji.

MichaelAngelo – Anonim: Z czego wynikał istotny wzrost wyniku operacyjnego na ubezpieczeniach AC komunikacyjne? (wzrost do 299 mln zł wobec 191 mln zł w 2019 roku) Jak może kształtować się wynik operacyjny ubezpieczeń komunikacyjnych (OC+AC) w 2021 roku?

Tomasz Kulik: Ten rok zapowiada się bardzo szczególnie i pozostanie pod dużą presją rentownościową, zwłaszcza jeżeli pandemia zacznie powoli ustępować a my jako społeczeństwo powrócimy do transakcyjności sprzed Covid19.

MichaelAngelo – Anonim: Jak Pana zdaniem może rozwijać się rynek ubezpieczeń korporacyjnych w kolejnych latach? Czy może on rosnąć szybciej czy wolniej od ubezpieczeń masowych?

Tomasz Kulik: Wydaje się, że po okresie spowolnienia 2020 i częściowo 2021 ten segment powinien powrócić do wzrostów jednak nastąpi to zapewne później niż ożywienie w segmencie masowym.

Igor Mlak: Chcą Państwo zrewolucjonizować podejście do opieki zdrowotnej w Polsce. Czy uda się w tym podejściu skrócić czas oczekiwania na wizytę u lekarza, specjalisty? Jak obecnie wygląda czas oczekiwania na wizytę w przypadku usług PZU?

Tomasz Kulik: Staramy się aby nasi klienci mieli bieżący dostęp do lekarzy wszystkich specjalizacji usługi których oferujemy w ramach PZU Zdrowie. Na pewno usługi w ramach PZU Zdrowie, będące uzupełnieniem systemu opieki obowiązkowej, przekładają się na dodatkową dostępność i czas spędzany na oczekiwaniu.

Bartosz: dzień dobry, czy kolejna fala koronawirusa może w istotny sposób odbić się na działalności i wynikach Grupy PZU?

Tomasz Kulik: Niekorzystny przebieg pandemii to jedno z ryzyk dla działalności ubezpieczycieli, w tym PZU. Podobnie, przedłużające się spowolnienie gospodarcze, wzrost bezrobocia, spadek dochodów gospodarstw domowych czy też niższe stopy procentowe mogą mieć niekorzystny wpływ na działanie i wyniki szeroko rozumianego sektora finansowego (banki, ubezpieczyciele). Warto zauważyć, że mniejszemu popytowi w pewnych segmentach (np. ubezpieczenia komunikacyjne) może towarzyszyć zwiększony popyt na inne, np. ochronne czy zdrowotne.

Aleksander – Anonim: Jak w 2020 roku radziło sobie inPZU?

Tomasz Kulik: Portfele inPZU rosły w zeszłym roku jeżeli chodzi o napływ aktywów netto, pozostając w grupie nielicznych funduszy na rynku realizujących dodatnie przepływy.

K Guzera: Czy zakładany wzrost aktywów pod zarządzaniem o 82%, do 60 mld zł w 2024 roku, to wynik, który może zostać osiągnięty tylko organicznie, czy uwzględnia on również akwizycje?

Tomasz Kulik: Chcielibyśmy rosnąć na tym rynku tak jak to miało miejsce w roku 2020, gdzie TFI PZU było jednym z niewielu graczy mających dodatnie saldo napływów przy

rynku na poziomie 0. W tych ambitnych celach znajdują się wzrosty realizowane po stronie PZU jak i po stronie kanałów bankowych, wzrosty aktywów w ramach PPK i PPE jak i portfeli ubezpieczeniowych Grupy PZU, którymi zarządza TFI. Nie wykluczamy przejść ale za każdym razem w sposób, w który będziemy w stanie uzasadnić cenę i zrealizować na tym dodatkowe zyski.

Fifi: Grupa PZU ma zamiar dalej mocno inwestować w cyfryzację. Czy te inwestycje przełożą się na niższy poziom zatrudnienia? Czy nowe narzędzia i rozwiązania „zastąpią” człowieka, czy będą dla niego wsparciem i będą przyspieszać procesy?

Tomasz Kulik: Grupa PZU w sposób ciągły optymalizuje koszty prowadzenia działalności. Wdrażamy robotyzację, automatyzację oraz wykorzystujemy sztuczną inteligencję w coraz większej liczbie procesów. Nowe narzędzia są przede wszystkim wsparciem i mają za zadanie podnosić jakość i sprawność obsługi. O wszystkich działaniach na bieżąco informujemy i będziemy informować naszych interesariuszy.

MichaelAngelo: Czy może Pan skomentować rozwój zielonej oferty ubezpieczeniowej? Jakiego rzędu wyników tego kierunku oczekuje Grupa PZU? Jakie rentowności mogą tu być osiągnięte?

Tomasz Kulik: Naszym głównym zadaniem jest wsparcie sektora energetycznego w procesie koniecznej transformacji energetycznej. Będziemy w tym kierunku wspierać innych nie tylko własnym przykładem, ale też przez odpowiednią, zieloną ofertę produktową, promującą nisko-emisyjny transport, instalacje fotowoltaiczne, pompy ciepła, małe i wielkie elektrownie wiatrowe, a także przez usługi doradcze i audyty dla klientów przeprowadzających dekarbonizację.

Tomasz Kulik: Bardzo dziękuję za interesujące pytania. Do zobaczenia na kolejnym czacie.