

## **Temat: Omówienie wyników finansowych za drugi kwartał 2020 roku**

**Data:** 20 listopada 2020, godz. 10:00

**Moderator:** Zapraszamy do udziału w czacie inwestorskim z Grupą Kapitałową PZU, który odbędzie się 20 listopada (piątek) o godz. 10:00. 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.

**Przemysław Kluziak:** Dzień Dobry. Moje pierwsze pytanie dotyczy programu lojalnościowego dla inwestorów indywidualnych, czy trwają nad nim a jeśli tak to kiedy możemy się spodziewać jego wprowadzenia. 2. Drugie pytanie będzie dotyczyło czy dywidenda za 2019 rok jeśli KNF się zgodzi będzie się kształtować według polityki dywidendowej 50-80%. 3. Kolejne pytanie dotyczy rozwoju spółki na rynkach zagranicznych, czy są jakieś plany akwizycji mniejszego podmiotu na rynkach zachodnich? Oraz skoro już jesteśmy przy rynkach zagranicznych to czy spółka planuje zdobywanie rynku na Ukrainie i zbudowanie tam silnego podmiotu o pozycji powiedzmy drugiej na rynku - szczególnie w ubezpieczeniach majątkowych i osobowych.

**Tomasz Kulik:** Tak, pracujemy nad programem lojalnościowym dla akcjonariuszy. Zależy mi na tym aby program ten nie tylko odpowiadał na potrzeby akcjonariuszy ale wpisywał się także w nową strategię Grupy PZU na lata 2021-2023 i oferował możliwość korzystania z ekosystemu naszej Grupy. Z punktu widzenia biznesowego, prawnego compliance'owego oraz technicznego wymaga to wielu skoordynowanych prac, które obecnie już trwają. Informacje o uruchomieniu programu prześlemy tak szybko jak tylko będzie to możliwe.

**Tomasz Kulik:** Rozważamy wypłatę części zysku z 2019 roku który został zatrzymany. Oczywiście nasza polityka dywidendowa, która zakłada wypłatę 50-80% zysku obowiązuje, natomiast jeśli wypłacilibyśmy dodatkowo część dywidendy z 2019 roku trudno na razie powiedzieć jakie dokładnie będziemy chcieli przyjąć kryteria. Wiele będzie zależało od oczekiwań dotyczących rozwoju pandemii oraz stanowiska KNF w tym temacie.

**Tomasz Kulik:** Nasz plan to koncentracja na akwizycjach liderów rynkowych, z silną marką i ugruntowaną pozycją rynkową. Nie rozważaliśmy akwizycji na rynkach zachodnich. Rynek Ukraiński jest bardzo rozdrobniony i budowa silnej dominującej pozycji na tym rynku nie jest łatwą sprawą.

**Michał – Anonim:** Co z programem lojalnościowym dla inwestorów indywidualnych? Zapowiadał Pan Prezes ten program na konferencji WallStreet około 1,5 rok temu. Na czym stoimy?

**Tomasz Kulik:** Tak, pracujemy nad programem lojalnościowym dla akcjonariuszy. Zależy mi na tym aby program ten nie tylko odpowiadał na potrzeby akcjonariuszy ale wpisywał się

także w nową strategię Grupy PZU na lata 2021-2023 i oferował możliwość korzystania z ekosystemu naszej Grupy. Z punktu widzenia biznesowego, prawnego compliance'owego oraz technicznego wymaga to wielu skoordynowanych prac, które obecnie już trwają. Informacje o uruchomieniu programu prześlemy tak szybko jak tylko będzie to możliwe.

**Olek:** Czy w kolejnych okresach zwrot na inwestycjach może utrzymywać się na takich parametrach jak obecnie?

**Tomasz Kulik:** Trudno oczekiwać, aby po tak gwałtownym obniżeniu stóp jak to miało miejsce w tym roku (łącznie 140 pbs) i strukturze aktywów charakterystycznej dla ubezpieczyciela (w dużej mierze bazujących na instrumentach dłużnych) można było utrzymać rentowność na niezmiennym poziomie. Cały czas naszym celem jest utrzymanie wysokiej nadwyżki ponad RFR jednak w wartościach bezwzględnych i przy braku odbicia stóp, utrzymanie dzisiejszych poziomów będzie nie lada wyzwaniem.

**Serek:** Z czego wynika tak dobry wynik na działalności lokacyjnej?

**Tomasz Kulik:** Z odpowiedniej struktury aktywów dopasowanej do zmiennej sytuacji na rynkach oraz konsekwentnie realizowanej strategii przy zmianie podejścia i filozofii inwestycyjnej. W tym roku dodatkowo byliśmy beneficjentem wyższych wyników w obszarze nieruchomości inwestycyjnych oraz instrumentów akcyjnych (w Q3).

**Jarosław Romaniewicz:** Czy spółka może wypłacać jakieś odszkodowania z tytułu strat spowodowanych pandemią i lockdownem?

**Tomasz Kulik:** Nie tylko może ale i wypłaca. W chwili obecnej poziom tych wypłat nie jest jeszcze bardzo duży.

**Zbigniew Bukowiński:** Dzień dobry, jestem inwestorem indywidualnym. Mam FUNDAMENTALNE PYTANIE.

PZU ma teoretycznie wiodącą pozycję w ubezpieczeniach komunikacyjnych OC/AC.

Jednak ile razy idę do multiagenta oferującego 30 ubezpieczycieli, tyle razy nie dostaję oferty PZU? Zdobywam ją jak poproszę, i jest nieatrakcyjna cenowo. Dlaczego lider rynku nie jest obecny u profesjonalnych multiagentów?

**Tomasz Kulik:** Kanał multiagencyjny nie należy do naszych wiodących kanałów dystrybucji – w tym kanale jednym z istotnych parametrów jest poziom wynagrodzenia agenta a nie oferta dla klienta. Z tego też względu nie jesteśmy promowani w tym szczególnym kanale. W przypadku zainteresowania naszą ofertą sugerowałbym kontakt z agentem lub oddziałem albo kupno online.

**Grzegorz Hudziak:** Jakie są oczekiwania spółki co do kształtowania się rynku ubezpieczeniowego w 2021 roku?

**Tomasz Kulik:** W tym roku rynek ubezpieczeń zanotuje najprawdopodobniej negatywną dynamikę – zarówno po stronie majątkowej jak i życiowej. To co będzie kształtowało ten rynek w roku 2021 to to jak będzie wyglądał przebieg pandemii oraz powrót do nowej normalności. Rynek ubezpieczeń i jego dynamika związana jest bezpośrednio z PKB i jego poszczególnymi składowymi jak poziom konsumpcji, inwestycji (zarówno tych prywatnych jak i publicznych), poziom bezrobocia oraz dynamika wynagrodzeń.

**Maciek P. :** Kiedy oczekują Państwo powrotu poziomu składek z ubezpieczeń komunikacyjnych do stanu sprzed pandemii?

**Tomasz Kulik:** Odpowiadając jednym słowem można powiedzieć – po pandemii oraz po tym jak wrócimy do normalnego poziomu aktywności gospodarczej. Wystarczy spojrzeć za okno żeby zrozumieć, że przy tak niskiej aktywności spada również częstość szkód a zatem ostateczny koszt po stronie firm ubezpieczeniowych. To właśnie te spadki spowodowały dalsze obniżki cen w tym roku, które przy powrocie do nowej normalności nie będą możliwe do utrzymania.

**Rafał Sobański:** Jakie są Państwa oczekiwania względem sentymentu do rynków finansowych w najbliższych kwartałach?

**Tomasz Kulik:** Uważam że ten sentyment będzie mocno powiązany z pandemią oraz jej przebiegiem. Jeżeli powróci optymizm co do końca epidemii (np. ze względu na sukcesy w leczeniu i szczepieniu) to powinien powrócić również większy apetyt na ryzyko co przełoży się na odpowiednie decyzje inwestycyjne asset managerów.

**Irek:** Jak na działalność i wyniki Grupy PZU przełożyło się obniżenie stóp procentowych w pierwszej połowie roku?

**Tomasz Kulik:** Dla portfeli obligacji skarbowych wycenianych do rynku przez P&L spadki stóp to jednorazowe wzrosty wyceny widoczne w naszych wynikach – jednak udział tak klasyfikowanych instrumentów w naszym portfelu jest coraz mniejszy (i jest to świadoma decyzja, która zabezpiecza PZU przed dużymi wahaniami wycen). W dłuższym jednak terminie to nieuniknione niższe zwroty i „przecena portfela”.

**Analitik:** Czy zakłada Pan scenariusz zerowej/ujemnej stopy procentowej w Polsce? Jak wpłynęłoby to na działalność Grupy PZU?

**Tomasz Kulik:** W naszych scenariuszach nie jest to prognoza dominująca – zakładamy utrzymanie się stóp na dzisiejszych poziomach oraz w dłuższym horyzoncie wzrost stóp, skorelowany z poziomem inflacji.

**Adrian Mikołajczak:** Czy w kolejnych kwartałach mogą pojawić się dalsze odpisy n aktywach bankowych?

**Tomasz Kulik:** Nie zakładamy takiego scenariusza. Żeby mówić o takiej konieczności musiałoby dojść do istotnego pogorszenia w otoczeniu w jakim pracują banki a chciałbym wierzyć że najgorsze jednak za nami (pandemia, obniżki stóp, niekorzystne wyroku TSUE, wzrosty kosztów i obciążeń obowiązkowych itd.)

**Przemysław Kluziak:** Chciałbym się zapytać o dalsze możliwości wzrostu działalności obszaru zdrowie jak wiemy na koniec 2020 roku ma to być 1 mld zł i wydaje się to poziomem spokojnie do osiągnięcia, ale co dalej, jak wyglądają plany na kolejne lata i czy planujecie bardziej iść w stronę placówek własnych czy bardziej rozwój na placówkach partnerskich? jak wiemy z sprawozdania marża EBITDA 14 % a jaka jest marża zysku netto?

**Tomasz Kulik:** O tym będziemy szerzej informowali w naszej strategii. Z jednej strony będzie to kontynuowanie tego co robimy dotychczas a z drugiej ... - prosimy o chwilę cierpliwości. Co do rentowności to pragnę przypomnieć że 14% opisuje rentowność połączoną na działalności zarówno ubezpieczeniowej (ubezpieczenia zdrowotne) jak i działalności w ramach placówek czyli PZU Zdrowie. Z tego też względu nie ma możliwości podania wartości wyniku netto dla takiego amalgamatu – możemy oczywiście próbować coś przybliżać ale jest to bezcelowe.

**Pasymek:** W jaki sposób na wyniki i działalność Grupy może wpłynąć obecny lockdown?

**Tomasz Kulik:** Tych wymiarów jest wiele. Najważniejsze z nich to przede wszystkim zdolność naszych klientów do regulowania należności za polisy i aktywnego, dalszego uczestniczenia w tym rynku (przez spowolnienie gospodarcze i trudności płynnościowe). To także szkodowość – dodatkowe świadczenia w obszarze zdrowia, życia, OC czy też ryzyk kredytowych.

**Wojtek:** Czy ze względu na poprawę wyników finansowych w 2020 roku spółka będzie mogła wypłacić dywidendę?

**Tomasz Kulik:** Biorąc pod uwagę pozycję kapitałową oraz wyniki za 2020 chcielibyśmy powrócić do tego do czego PZU przyzwyczaił swoich inwestorów tj. regularnej wypłaty atrakcyjnych dywidend. Wszystkie warunki do tego wydają się na tą chwilę spełnione i pomimo trwającej epidemii nie widzimy negatywnego wpływu takiej decyzji na jakiegokolwiek obszary działalności podstawowej. Mamy również nadzieję, że ta optyka zostanie potwierdzona również przez KNF.

**Misiek:** Jaki widzi Pan potencjał co do dalszego wzrostu rynku ubezpieczeń w Polsce?

**Tomasz Kulik:** W najbliższym czasie to będzie zależało od dalszego przebiegu pandemii i powrotu do nowej normalności. Potencjał rozwoju rynku ubezpieczeń i jego dynamika związana jest PKB, poziom konsumpcji, inwestycji, bezrobocia oraz dynamiką wynagrodzeń.

**Amator:** Czy dobrze rozumiem z prezentacji inwestorskiej, że w działalności inwestycyjnej Grupa skracala pozycje na rynku akcji i powiększala pozycje w obligacjach korporacyjnych?

**Tomasz Kulik:** Tak, i jak pokazują wyniki była to jak najbardziej słuszną strategią w tym czasie.

**Robert:** Jakie są oczekiwania spółki względem sprzedaży funduszy w kolejnych kwartałach? W jakim tempie mogą rosnąć aktywa pod zarządzaniem?

**Tomasz Kulik:** To w dużej mierze zależy od tego co się będzie działo na rynku z punktu widzenia wyceny a nie tylko od tempa napływu nowych aktywów. Chcemy konsekwentnie rosnąć i to nie tylko jak dotychczas poprzez ofertę dla osób indywidualnych oraz przedsiębiorstw w ramach PPE/PPK. Chcemy być doradcą i zarządzającym tych wszystkich podmiotów gospodarczych (zarówno małych jak i dużych korporacji) które mają nadpłynność lub wolne środki i chcą je w sposób odpowiedzialny inwestować, a dla których lokata bankowa przestała być odpowiedzią. Uważamy, że właśnie teraz bardziej niż kiedykolwiek jest na to odpowiedni czas i chcemy ten czas wykorzystać.

**Stanisław Różycki:** Z czego wynika wysoka rentowność na ubezpieczeniach w III kw. i czy jest ona do utrzymania w kolejnych okresach?

**Tomasz Kulik:** Rentowność jest jak zawsze funkcją ceny do ryzyka. W III kw. wysokie rentowności były „wspomagane” niższymi częstościami – zarówno po stronie majątkowej jak i życiowej oraz bardzo konsekwentnie realizowaną wysoką kulturą w obszarze kosztów.

**Romuald Cieciora:** Czy może Pan powiedzieć o wstępnych założeniach dla programu lojalnościowego dla inwestorów indywidualnych? Jakiegokolwiek ramy, np. ile akcji muszą posiadać by skorzystać z programu?

**Tomasz Kulik:** Na tym etapie nie chciałbym jeszcze zdradzać takich informacji. Jak napisałem wcześniej obecnie prowadzimy analizy. Chcielibyśmy zaprezentować naszym akcjonariuszom skończone rozwiązanie.

**Dawid Tubacki:** Jak kształtują się ceny ubezpieczeń w 2020 roku? Widać tendencję wzrostową, spadkową?

**Tomasz Kulik:** W ubezpieczeniach komunikacyjnych widzimy presję cenową. W pozostałych liniach sytuacja jest bardziej stabilna.

**Paulina B.:** Jak podsumowałby Pan na dzisiaj ofertę i rozwój inPZU?

**Tomasz Kulik:** Przede wszystkim zacznę od tego, że sam kierunek (fundusze pasywne) to idealna odpowiedź PZU na obecne czasy. Dodatkowo w otoczeniu bardzo niskich stóp, fundusze inPZU umożliwiają generowanie lepszych zwrotów oferując bardzo różne

strategie (dostosowane do profilu ryzyka naszych inwestorów) przy jednocześnie bardzo niskiej opłacie za zarządzanie. Od niedawna także na inPZU są dostępne produkty IKE/IKZE a także cała gama produktów regularnego oszczędzania.

**Wiktor Hart:** Czy obecna sytuacja rynkowa może spowodować, że część mniejszych ubezpieczycieli znajdzie się w trudnej sytuacji finansowej lub zniknie z rynku?

**Tomasz Kulik:** Uważam, że proces konsolidacji rynku ubezpieczeniowego jest nieuchronny i tak jak obserwujemy go od jakiegoś czasu po stronie bankowej tak w pewnym momencie dojdzie on również mocniej do głosu po stronie ubezpieczeniowej.

**Przemysław Kluziak:** Czy spółka/zarząd zamierza aktywniej zaważać o udziały rynkowe w ubezpieczeniach komunikacyjnych i majątkowych, ponieważ jest tam miejsce na wzrost przy obecnych udziałach na poziomie ok 35%?

**Tomasz Kulik:** Nasze działania charakteryzuje odpowiedzialne podejście do udziałów rynkowych – chcemy rosnąć ale nie za wszelką cenę. Nie zamierzamy kupować rynku oferując ceny i praktyki dumpingowe. Chcemy aby nasze produkty były rentowne bo tylko to pozwala nam oferować najlepszą możliwą jakość obsługi.

**Michał Górniak:** Czy obecna sytuacja ma istotny wpływ na realizowaną przez Grupę strategię?

**Tomasz Kulik:** Tak. W ostatnim roku środowisko i rynek na którym działamy zmienił się na tyle istotnie, że wpływa to na możliwość generowania przez PZU tych samych celów o jakich myśleliśmy w momencie definiowania tej strategii. W nowej strategii, rozpoczynającej się w 2021 będziemy musieli te wszystkie zamiany zaadresować. Są to zmiany zarówno w wymiarze makro, jak i tego jak zmieniło się nasze życie ze względu na COVID-19 – migracja klientów do kanałów zdalnych, inny model pracy i funkcjonowania wielu firm, inne formy kontaktu z klientami. O szczegółach poinformujemy już niebawem.

**Grzegorz Majchrzak:** Czy na tym etapie rozwoju segment zdrowotny może utrzymać obecną dynamikę wzrostu w 2021 roku?

**Tomasz Kulik:** Chcemy dalej rosnąć i rozwijać naszą ofertę w tym segmencie jednak zwracamy uwagę że te same przyrosty roczne oznaczają niższe dynamiki w kolejnych latach (ze względu na rosnącą bazę).

**Janko:** Jakie widzi Pan największe ryzyka przed Grupą w najbliższym okresie?

**Tomasz Kulik:** To przede wszystkim dalszy przebieg i rozwój pandemii i związany z tym spadek PKB, wzrost bezrobocia, spadek zatrudnienia i obniżenie dochodów gospodarstw domowych, gorsza koniunktura na rynkach finansowych, ryzyko niższych i ujemnych stóp, wzrost kosztów działalności i kosztów likwidacji szkód (np. części w komunikacji, procedur po stronie medycznej), presję na cenę ubezpieczeń.

**Tomasz Kulik:** Bardzo dziękuję za interesujące pytania. Do zobaczenia na kolejnym czacie. Zapraszam również na prezentację PZU na konferencji WallStreet - 25 listopada o godz. 13 00.