



Temat: **Omówienie wyników finansowych za drugi kwartał 2021 roku**

Data: 3 września 2021, godz. 13:30

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

Irek: Czy widzą Państwo na dziś ryzyko ewentualnych dalszych odpisów na posiadanych udziałach w bankach?

Tomasz Kulik: Na dzień dzisiejszy nie identyfikujemy takiego ryzyka a wewnętrzne testy nie wskazują na zaistnienie takich przesłanek.

Mikołaj Kończak: Czy tak wysoka stopa dywidendy jak w tym roku, to raczej jednorazowa sytuacja, czy można liczyć, że będą państwo dążyć do tego, aby możliwe wysokie dywidendy były wypłacane także w kolejnych latach?

Tomasz Kulik: Jeżeli chodzi o naszą politykę dywidendową i kapitałową to nic nie uległo praktycznie zmianie i chcemy nadal pozostać atrakcyjną spółką dywidendową. Ostatnie 2 lata w tym względzie jednak nie były łatwe (regulacje dotyczące wstrzymania wypłat w kontekście Covid19) a zaproponowana dywidenda obejmuje wyniki wygenerowane na przestrzeni 2019-20. Trudno będzie powtórzyć taką wypłatę w najbliższym czasie w oparciu o jednoroczny zysk przy naszej obecnej skali działalności.

Czarek: Z czego w głównej mierze wynikają dobre wyniki spółki na działalności inwestycyjnej, szczególnie biorąc pod uwagę poziom stóp procentowych w Polsce? Czy podobne wyniki są do utrzymania w dalszej części roku?

Tomasz Kulik: Na dobre wyniki z działalności lokacyjnej w największym stopniu wpłynęły instrumenty akcyjne – zarówno oparte o nasze strategie jak i te budowane wokół portfeli private equity. W połączeniu z bardzo solidnym i stabilnym wynikiem odsetkowym pozwoliło to zamknąć kwartał z rentownością na poziomie 4,7%. Przy innych parametrach nie zmienionych utrzymanie tych wyników może okazać się trudne, szczególnie w świetle zapadających w przyszłości kolejnych transzy historycznie budowanego portfela obligacji skarbowych o ponadprzeciętnych (na tle sytuacji rynkowej) stopach zwrotu.

Damian: Czy spółka planuje w jakimś większym stopniu niż dotychczas zaistnieć na rynkach zagranicznych zwiększając udział przychodów z zagranicy w przychodach ogółem?

Tomasz Kulik: Cały czas obserwujemy możliwe inwestycje na innych rynkach (CEE) jednak o ile w ostatnich miesiącach było kilka transakcji ciekawych biznesowo, to ich wyceny były dla nas trudne do uzasadnienia. Nie mając szerokiej obecności na wielu rynkach nie możemy oferować cen których elementem są np. zakładane synergije kosztowe po połączeniu – a tak dzieje się w wielu przypadkach. W takich sytuacjach nasze (PZU) możliwości są bardziej ograniczone.



taktyk: Jakie są plany względem posiadanych aktywów bankowych?

Tomasz Kulik: Na razie nic więcej poza tym o czym mówiliśmy przy okazji strategii nie mogę powiedzieć.

Fifi: Czy planujecie akwizycje w segmencie Zdrowia, szczególnie w obszarze kolejnych szpitali i np. przychodni?

Tomasz Kulik: Akwizycje i przejęcia w tym obszarze od długiego czasu należą do business as usual. Trudno spodziewać się jednak spektakularnych transakcji jednak cały czas konsekwentnie konsolidujemy rynek w celu zrealizowania naszej strategii – zarówno na poziomie przychodów jak i rentowności.

Paweł K.: Czy kwestia presji płacowej jest na dziś istotnym problemem dla grupy, czy radzicie sobie z tym problemem?

Tomasz Kulik: Jak dla wielu innych organizacji tak i dla nas presja płacowa stanowi istotne wyzwanie – szczególnie biorąc pod uwagę naszą decyzję dotyczącą nie robienia restrukturyzacji i zagwarantowania zatrudnienia w tych trudnych miesiącach wszystkim pracownikom Grupy. Stanowiło to ogromny dodatkowy koszt i biorąc pod uwagę zachowania ze strony konkurencji było to nie lada wyzwaniem.

Bana: Dzień dobry, do której godziny będą Państwo odpowiadać na pytania?

Tomasz Kulik: Do godz. 14 45.

Grzegorz W.: Czy dobry drugi kwartał to w Państwa ocenie raczej efekt powrotu do normalności, czy też efekt normalności połączony z odłożonym w czasie popytem ze strony klientów?

Tomasz Kulik: Po stronie przychodowej to raczej efekt długo wyczekiwanego „powrotu do normalności”, którego integralnym elementem są przekładane i opóźniane inwestycje w środki trwałe czy też konsumpcja. Z punktu widzenia wynikowego jednak dzisiejsza sprzedaż będzie budowała rentowność dopiero w kolejnych kwartałach, o czym będziemy informowali na bieżąco. Pamiętajmy, że zarówno w Q1 jak i Q2 rozpoznawaliśmy duży wpływ świadczeń związanych z nadśmiertelnością, a ich wpływ na wynik H121 był większy r/r o ponad 600 mln zł.

pasymek: Czy jesteście przygotowani operacyjnie na potencjalną czwartą falę koronawirusa?

Tomasz Kulik: Operacyjnie, finansowo i kapitałowo tak jednak życzymy sobie wszyscy aby do tego nie musiało dojść.

Kamil: Który segment działalności ma w pana ocenie szansę na największą dynamikę wzrostu w perspektywie 2-3 kolejnych lat?

Tomasz Kulik: Biorąc pod uwagę wydarzenia ostatnich miesięcy (Covid) oraz zmiany jakie w tym czasie występowały na rynku, najbardziej dynamicznie rozwijającymi się segmentami powinny być



Zdrowie oraz Inwestycje. Już dzisiaj obserwujemy tam bardzo wysoki poziom wzrostu i aby móc zrealizować nasze plany strategiczne musimy to tempo utrzymać.

Vee: Jaki odsetek pracowników grupy PZU przystąpił do PPK?

Tomasz Kulik: Od bardzo długiego czasu przed wprowadzeniem PPK w PZU nasi pracownicy objęci byli PPE co powodowało, że także ze względów regulacyjnych odsetek ten nie był wyższy niż średnia dla rynku.

Arek: Jakie są długoterminowe plany PZU na rozwój spółki ?

Tomasz Kulik: Nasze plany przedstawiliśmy w strategii Grupy PZU na lata 2021 – 2024. Najważniejsze cele to wzrost na wszystkich kluczowych rynkach, wysokie wyniki przekładające się na bardzo dobry zwrot na kapitale powierzonym przez akcjonariuszy. Jednocześnie chcemy zachować wysokie bezpieczeństwo prowadzonej działalności, czyli wskaźniki wypłacalności znacząco powyżej średnich europejskich, które pozwolą na wypłaty regularnych dywidend. Aby tego dokonać planujemy rozszerzać naszą ofertę, jeszcze lepiej dopasowując ją do oczekiwań klientów, i budować nowoczesne ekosystemy produktowo – usługowe. Zadeklarowaliśmy się również, że poprzez odpowiednie ukształtowanie oferty produktowej będziemy wspierali zieloną transformację na rynku finansowym w Polsce.

Tadek: Co pan sądzi o obecnej wycenie spółki na GPW?

Tomasz Kulik: Powróciliśmy do sytuacji z początku roku 2020 i biorąc pod uwagę charakter spółki (dywidendowy) oraz spadki stóp jakie miały miejsce na przestrzeni ostatnich 18 miesięcy możemy zgodzić się z tezą, że jest tam jeszcze przestrzeń do dalszych wzrostów. Potwierdzają to także opinie niezależnych analityków – bardzo często sugerujące dalsze wysycanie portfela przy potencjalnie atrakcyjnych stopach zwrotu.

Tadek: Czy spółka planuje jeszcze jakiegokolwiek inwestycje w aktywa bankowe?

Tomasz Kulik: Na tą chwilę nasz apetyt jest zaspokojony i zgodnie z ogłoszoną strategią nie mamy planów dalszych istotnych inwestycji w tym segmencie.

Radek M.: Jaki łączny wpływ na wynik Grupy PZU miała dotychczas pandemia Covid? Czy dysponują Państwo takimi szacunkami?

Tomasz Kulik: Tak i dzielimy się tymi informacjami na bieżąco w ramach sprawozdań finansowych. W zeszłym tylko roku, w Q4 było to przeszło 250 mln zł brutto, w tym roku w każdym kwartale były to wartości ponad 100 mln zł.

Jarek: Z jakiej całorocznej marży operacyjnej będzie Pan w tym roku zadowolony?

Tomasz Kulik: Jako CFO mogę powiedzieć tylko tyle – im wyższe zwroty na kapitale tym wyższa satysfakcja i przestrzeń do dalszych solidnych dywidend.



Waldemar: Czy wahania cen walut i stóp procentowych mają istotny wpływ na działalność Grupy?

Tomasz Kulik: Z punktu widzenia wahań cen walut mamy dość dobre dopasowania pomiędzy pozycjami po stronie aktywów i pasywów (ALM) więc co do zasad takie wahania są w miarę neutralne wynikowo. Podobnie wygląda po stronie stóp procentowych – Pamiętajmy, że z jednej strony spółka jest wrażliwa na zmiany stóp co widoczne jest w jej przychodach z lokat, ale w tym samym czasie zmiana stóp, będąca zmianą współczynników dyskontujących najlepsze oszacowanie rezerw powoduje, że potencjalne zyski lub straty na aktywach są offsetowe odwrotnymi ruchami po stronie pasywów.

fan: Kiedyś informowali Państwo o tym, że pracują nad programem lojalnościowym dla akcjonariuszy. Czy ten temat jest wciąż żywy? Czy spółka zrezygnowała z tych planów? Kiedy można spodziewać się jakichś informacji?

Tomasz Kulik: Prace w tym zakresie dobiegły końca, niebawem prześlemy więcej szczegółów zatem proszę już teraz wypatrywać informacji na ten temat :-)

Eryk: Jaki jest obecnie udział PZU w rynku ubezpieczeń komunikacyjnych? Czy przy tak agresywnej konkurencji ze strony innych ubezpieczycieli widzi Pan szansę na zwiększenie tego udziału w okresie kolejnych kilkunastu miesięcy?

Tomasz Kulik: Udział Grupy PZU w rynku ubezpieczeń komunikacyjnych (działalność bezpośrednia) to łącznie (OC + AC) 33,8% po 1Q 2021. Nie planujemy dalszego wysycania portfela w tej grupie produktowej - chcemy utrzymać udziały i rosnąć razem z rynkiem.

Konrad: Jak ocenia Pan poziom napływów funduszy do funduszu PZU TFI w 1H? Jak zapatruje się Pan na perspektywy napływów w drugim półroczu?

Tomasz Kulik: Jesteśmy zadowoleni z przyrostu aktywów, który był wyjątkowo duży jak na nie-bankowe TFI. Pracujemy nad nowymi rozwiązaniami, planujemy rozszerzyć ofertę dla klienta korporacyjnego, pojawią się nowe, ciekawe rozwiązania. To wszystko powinno przełożyć się na dalsze dynamiczne wzrosty w utrzymaniu których pomaga także sam rynek.

Inwestor: Z czego wynika spadająca cena ubezpieczeń OC? To kwestia walki cenowej ubezpieczycieli działających na naszym rynku, czy też inne czynniki mają na to wpływ?

Tomasz Kulik: Spadające ceny to zawsze kwestia połączenia walki konkurencyjnej o dodatkową sprzedaż pomiędzy ubezpieczycielami oraz możliwości wynikających ze spadających częstości w kontekście ograniczeń w poruszaniu się. Dzisiaj jednak paliwo dla tej walki się wyczerpało a ruch i natężenie na drogach wracają do poziomów sprzed pandemii, co dla dzisiejszego poziomu ceny może stanowić poziom trudny do utrzymania.

Czarek: W którym kraju (mam na myśli działalność zagraniczną) najszybciej rośnie wam biznes i w którym upatrujecie największego potencjału na dalszy dynamiczny rozwój?



Tomasz Kulik: Najszybciej rośnie rynek Ukraiński ale to cały czas są małe wolumeny. Dużo więcej w wartościach bezwzględnych daje rynek bałtycki (Litwa i Łotwa) i to te wzrosty cieszą szczególnie, zwłaszcza przy wciąż bardzo wysokich rentownościach.

Ewa: W jakich obszarach działalności osiągacie największe rentowności

Tomasz Kulik: Rentowność poszczególnych segmentów zmienia się w czasie. Obecnie, najbardziej rentownym obszarem są ubezpieczenia pozakomunikacyjne. Wskaźnik mieszany (czyli relacja kosztów do składek) na tych ubezpieczeniach to 78%. Ubezpieczenia komunikacyjne zwykle są mniej rentowne – tutaj wskaźnik mieszany to 92% w ostatnim kwartale. Jeśli chodzi o ubezpieczenia życiowe to drugi kwartał to wyraźna presja na marże ze względu na nadśmiertelność spowodowaną COVID 19 – marża na ubezpieczeniach na grupowych i indywidualnie kontynuowanych (wyniosła w drugim kwartale 10%, jednak po skorygowaniu o ten efekt byłoby to 26%). Perspektywnym obszarem są również indywidualne ubezpieczenia na życie – tutaj marża w ostatnim kwartale była niższa, po części ze względu na dodatkową śmiertelność związaną z COVID, a po części dlatego, że przy intensywnej sprzedaży ubezpieczeń ochronnych, wiązana jest rezerwa matematyczna, która w pierwszej fazie dość mocno wpływa na rentowność. Bardzo dobre rentowności osiągamy również w spółkach zagranicznych – wskaźnik mieszany dla naszej działalności poza polską wyniósł w ostatnim kwartale 86,4%.

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