

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

Data: **23 listopada 2021, godz. 14:30**



Grupa PZU **14:34**

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



Adam **14:40**

Czy rosnące stopy procentowe są czynnikiem sprzyjającym wynikom grupy, czy wpływającym na ich niekorzyść?



Tomasz Kulik **14:40**

Jest to czynnik sprzyjający, biorąc pod uwagę strukturę portfela. Rosnące stopy będą sprzyjały osiągnięciu wyższych zwrotów na działalności inwestycyjnej, a wyższe marże netto powinny wspierać segment bankowy.



Łukasz - Anonim **14:42**

Czy w segmencie bankowym widać już spadek popytu na kredyty hipoteczne w reakcji na ostatnie podwyżki stóp procentowych? Jeśli nie, to przy jakiej skali podwyżek spodziewają się Państwo pierwszych negatywnych reakcji kredytobiorców? Przy jakim poziomie stóp może pojawić się wzrost szkodowości już zaciągniętych kredytów hipotecznych?



Tomasz Kulik **14:42**

Na chwilę obecną jeszcze tych spadków nie obserwujemy natomiast panuje konsens, że już przy obecnym poziomie stóp sprzedaż kredytów hipotecznych w przyszłym roku spadnie istotnie r/r.



Wit **14:45**

Z czego wynika w Pana ocenie, że kurs akcji tak gwałtownie spada, po tak dobrych wynikach wykazanych w 3Q 2021?



Tomasz Kulik **14:45**

Szukając przyczyn słabości akcji PZU należy zwrócić uwagę na zachowanie szerokiego rynku oraz na słabość złotego i ucieczkę inwestorów w stronę dolara. W tym kontekście GPW wyróżniła się negatywnie na tle rynków bazowych, gdzie nastroje pozostawały nieznacznie pozytywne. Napływające wyniki ze spółek również nie uzasadniają takiej skali przeceny. Powyższe pozwala szukać odpowiedzi w dewaluacji złotego i ucieczce zagranicznych inwestorów portfelowych w stronę dolara.



Łukasz - Anonim **14:49**

Jak, w kontekście wyników za pierwsze 3 kwartały, planów rozwojowych i potrzeb kapitałowych Grupy, rysuje się na ten moment perspektywa przyszłorocznej dywidendy?



Tomasz Kulik **14:49**

Chcemy pozostać spółką która dostarcza akcjonariuszom bardzo dobrych stóp wzrostu, w tym solidnej stopy dywidendy. Podtrzymujemy naszą politykę dywidendową, która zakłada dystrybucję między 50 a 80 % zysku skonsolidowanego, a w zależności od planów rozwojowych i oczekiwań dotyczących wzrostu organicznego – nawet do 100%. Wyniki za pierwsze 3 kwartały są

optymistyczne. Oczywiście wynik całoroczny będzie w dużym stopniu zależał od tego w jakim kierunku podąży pandemia COVID-19.



Łukasz - Anonim **14:53**

Czy w ubezpieczeniach komunikacyjnych nadążają Państwo z korygowaniem cen w tempie zbliżonym do zmian szkodowości i wzrostu kosztów napraw? Jeśli w wynikach PZU widać na tym polu pewien poślizg czasowy to ile on mniej więcej wynosi?



Tomasz Kulik **14:53**

Ceny ubezpieczeń komunikacyjnych spadają od ponad 24 miesięcy i to pomimo tego co się dzieje z kosztami wypłat (a te rosną). Ciężko jest mówić o jakimkolwiek opóźnieniu względem rynku a co najwyżej o stałym, trwającym już kilka lat, spadku marż rynkowych w tym segmencie.



Łukasz - Anonim **14:55**

Jak wyglądają strategiczne plany rozwoju PZU Zdrowie i PZU Sport? Czy mają Państwo jakieś cele ilościowe do osiągnięcia (jeśli tak, to jakie)? A może plany poszerzenia tych działalności o nowe linie biznesowe (np. dystrybucja leków, badania kliniczne) lub nowe rynki geograficzne?



Tomasz Kulik **14:55**

Jeżeli chodzi o plany PZU Zdrowie to zapraszam do naszej strategii. Chcemy m.in. zwiększyć przychody w obszarze zdrowotnym o ok. 80 proc. do 2024 r. (do 1,7 mld zł). Podobnie wygląda sytuacja w ramach działalności związanej z ubezpieczeniami lekowymi – prowadzimy to już od kilku lat. Co do nowych geografii to wszędzie tam gdzie już dzisiaj jesteśmy prowadzimy albo właśnie rozpoczynamy działalność w ramach ubezpieczeń zdrowotnych. Co do nowych rynków to zapewne należy to traktować jako element potencjalnej strategii M&M poza Polską.



Łukasz - Anonim **14:58**

Czy rozważają Państwo wykorzystanie doświadczeń z inPZU do wprowadzenia na rynek własnych ETFów?



Tomasz Kulik **14:58**

W chwili obecnej chcemy jeszcze bardziej uatrakcyjnić inPZU z punktu widzenia kolejnych strategii i klas aktywów. Nie chcemy w jednym momencie wprowadzać podobnych rozwiązań aby nie doprowadzić do zamieszania w warstwie komunikacyjnej z naszymi klientami.



Łukasz - Anonim **14:58**

Co będzie stanowić główne motory wzrostu Grupy w kolejnych latach?



Tomasz Kulik **14:58**

Z punktu widzenia sprzedaży to ubezpieczenia majątkowe-pozakomunikacyjne, indywidualne życiowe oraz zdrowie (zarówno ubezpieczenia jak i abonamenty).



Łukasz - Anonim **15:01**

Jak obecna fala pandemii wpływa na biznes Grupy PZU w segmentach ubezpieczeń na życie i PZU Zdrowie?



Tomasz Kulik **15:01**

Nie powinno być zaskoczeniem twierdzenie, że wpływa negatywnie. W ciągu trzech kwartałów tego roku wypłaciliśmy ponad 450 mln zł więcej r/r z tytułu świadczeń covidowych.



Maxi **15:02**

Czy macie pomysł jak zminimalizować ryzyko zakładanego spadku marż w ubezpieczeniach komunikacyjnych?



Tomasz Kulik **15:02**

Ciężko być tutaj innowacyjnym. Można jedynie być beneficjentem stale wprowadzanej optymalizacji i efektywności kosztowej po stronie likwidacji szkód oraz konserwatywnie prowadzonej polityce akceptacji ryzyka.



Maxi **15:03**

Czy silne osłabienie złotówki ma w waszej działalności jakiegokolwiek znaczenie, czy pozostaje bez wpływu na sytuację PZU?



Tomasz Kulik **15:03**

Ma dość neutralne znaczenie ponieważ staramy się być neutralni z punktu widzenia ryzyka walutowego poprzez odpowiednie zarządzanie na poziomie ALMu.



tomson **15:04**

Jakie spółka ma plany względem segmentu bankowego. Czy spółka bierze pod uwagę np. pozbycie się aktywów bankowych, szczególnie biorąc pod uwagę zauważalny wzrost wycen banków?



Tomasz Kulik **15:04**

Plany spółki są wyraźnie określone w strategii i tą zamierzamy realizować. Na razie nie mogę powiedzieć o żadnych innych planach w tym aspekcie.



Kania **15:06**

Czy w Pana ocenie sektor ubezpieczeniowy w Polsce ma potencjał do zauważalnego wzrostu w perspektywie 2-3 kolejnych lat?



Tomasz Kulik **15:06**

Absolutnie tak i jest to wprost związane z nadal niską penetracją ubezpieczeń w Polsce oraz bardzo mocno rosnącym makro.



Zbig **15:07**

Co Pan sądzi o bieżącej wycenie spółki?



Tomasz Kulik **15:07**

Z punktu widzenia fundamentów pozostaje niedoszacowana. Na to samo uwagę zwracają w większości analitycy giełdowi, rekomendując w przeważającej wielkości swoim klientom zakup walorów z wyceną powyżej 40 zł.



Zbig **15:09**

Czy wobec wysokiej inflacji dostrzegacie wyraźny wzrost presji płacowej po stronie pracowników? Jeśli tak, to jak sobie z tym radzicie?



Tomasz Kulik **15:09**

Tak dostrzegamy i radzimy sobie tak jak starają sobie radzić inne spółki działające na tym rynku – poprzez stałe podnoszenie efektywności procesów tak aby chociaż częściowo przyrost kosztów

spowodowany inflacją w obszarze płać mógł być rekompensowany jeszcze bardziej efektywnie działającymi procesami.



Karol **15:11**

Który z segmentów działalności generował w 3 kw. 2021 r. najwyższe marże? Czy te tendencje mogą się utrzymać w kolejnych kwartałach?



Tomasz Kulik **15:11**

Największe marże w ujęciu % zanotował biznes życiowy (po ustąpieniu wysokiej fali COVID, z jaką mierzyliśmy się w Q1/Q2). Dobrze radzi sobie także biznes majątkowy pozakomunikacyjny oraz portfel inwestycyjny. Zauważamy też rosnącą kontrybucję ze strony banków, co przekłada się na doskonałe wyniki za cały 2021 rok.



Karol **15:13**

Z rozwoju na którym z rynków zagranicznych spółka jest najbardziej zadowolona po okresie 9 miesięcy br.?



Tomasz Kulik **15:13**

Wszystkie rynki zachowują się dość podobnie pod względem dynamiki wzrostu i trudno jest tak jednoznacznie ocenić. Oczywiście największy z nich kontrybuuje najwięcej do wyniku skonsolidowanego, co jednocześnie nie jest niezgodne z oczekiwaniami.



Nowy **15:14**

Świetna decyzja, że zdecydowaliście się na program lojalnościowy dla akcjonariuszy. Jak oceniacie dotychczasowe zainteresowanie waszym programem?



Tomasz Kulik **15:14**

Program „fajnie” zarezonował w odbiorze naszych akcjonariuszy indywidualnych. Widzimy rosnące zainteresowanie co przekłada się na realizowane korzyści – zarówno po stronie produktów podstawowych jak i współpracy szkoleniowej z SII.



Piter **15:15**

Co oznacza wskaźnik Solvency II, który prezentują Państwo w swojej prezentacji?



Tomasz Kulik **15:15**

Wskaźnik Solvency II to relacja środków własnych Grupy PZU do wymogu wypłacalności. Wynosiły one odpowiednio 25 mld i 11,1 mld w drugim kwartale 2021 roku. Środki własne są już pomniejszone o 80% zysku za I półrocze 2021 roku czyli o około 1,3 mld zł. Wskaźnik Solvency II policzony zgodnie z tą metodologią wyniósł 225%, czyli nasze środki własne były ponad dwa razy wyższe niż wymóg wypłacalności wyliczony na bazie prowadzonej działalności. Jest to jeden z najwyższych wskaźników w Europie i świadczy o wysokim bezpieczeństwie prowadzonej działalności. Kalkulacja ta zgodnie jest z dotychczasową metodologią. Nie uwzględnia nowych zasad ujętych w piśmie okólnym KNF do zakładów ubezpieczeń z 16 kwietnia 2021, według których począwszy od I kw. 2021 nowym elementem kalkulacji wypłacalności zakładu i grupy w okresach śródrocznych jest korekta o całą kwotę przewidywanej dywidendy za 2021 rok.



Audyt **15:19**

Jak w trakcie poprzedniego szczytu pandemii zbilansowały się spółce zdecydowanie większe koszty wynikające z wypłat z ubezpieczeń na życie ze znacznie mniejszymi kosztami wynikającymi z wypłat z ubezpieczeń komunikacyjnych. Czy wówczas suma bilansowa w obu tych obszarach była dla spółki korzystna, czy niekorzystna?



Tomasz Kulik **15:19**

Jeżeli mówimy o roku 2020 to suma zjawisk o pozytywnym wpływie na wynik (spadające częstotliwości szkód, ograniczony wzrost kosztów) były mocno pozytywnej i były w stanie przykryć gross zdarzeń związanych z nad-śmiertelnością i problemami w dystrybucji ubezpieczeń. Oczywiście na wszystkim położył się cieniem segment bankowy – rozpoznawaliśmy odpisy i dodatkowe rezerwy co w konsekwencji spowodowało, że cały wynik na poziomie skonsolidowanym pozostał pod dużym negatywnym wpływem zdarzeń COVID’owych.



Audyt **15:20**

Czy widzicie szansę na jakiś wyraźniejszy wzrost składek komunikacyjnych w Polsce? Czy w obliczu spodziewanych problemów w tym segmencie dostrzegacie może takie ruchy po stronie konkurencji? Czy też wszyscy ubezpieczyciele jednogłośnie trzymają poziom polis na relatywnie niskim poziomie?



Tomasz Kulik **15:20**

Myślę, że jest to nieuniknione i jest tylko kwestią czasu jak zaczniemy oglądać wzrosty cen w tym segmencie rynku. Dzisiaj pojawiają się pierwsze ruchy po stronie mniejszych graczy, jednak jest to zbyt słaby sygnał do tego, aby pociągnął pozostałe podmioty.



Miki **15:21**

Czy wysoka inflacja ma jakiś zauważalnie negatywny wpływ na działalność Grupy?



Tomasz Kulik **15:21**

Tak, z oczywistych względów wpływa na nasz rachunek kosztowy – praktycznie w całej jego rozciągłości.



Krzysztof Tokarski **15:22**

Czy planujecie rozszerzyć program dla inwestorów indywidualnych na inne biura rachunkowe



Tomasz Kulik **15:22**

@Łukasz - Anonim - Rozumiem że mowa o biurach maklerskich – tak, ale do tanga trzeba dwojga i to inne biura maklerskie też muszą chcieć tego programu dla swoich klientów. Dla biur oznacza to zmiany zarówno w warstwie technologicznej jak i procesowej i niestety... nie wszyscy chcą z nami ten dodatkowy wysiłek ponieść.



Nowy **15:24**

Do których z waszych funduszy TFI napływało najwięcej środków w zakończonym niedawno kwartale? Czy dostrzegają państwo wzrost napływów do bardziej rentownych funduszy (tj. do funduszy większego ryzyka, np. akcyjnych)?



Tomasz Kulik **15:24**

Zdecydowanie tak. Zarówno wyniki tych funduszy jak i większy apetyt na ryzyko naszych klientów powodują, że poza programami emerytalnymi (PPK/PPE) te rodzaje strategii inwestycyjnych charakteryzowały się większymi przepływami.



Marin **15:26**

Jaki wpływ na ubezpieczenia majątkowe ma wzrost ceny samochodów? Czy wzrost cen pojazdów jest korzystnym zjawiskiem z punktu widzenia rentowności spółki, czy negatywnym?



Tomasz Kulik **15:26**

Wzrost cen samochodów jest neutralnym elementem, o ile cena za ubezpieczenie w 100% odzwierciedla te zmiany - w każdym innym przypadku zaczyna mieć to wpływ na marżę.



Marin **15:27**

Jak Pan ocenia potencjał wzrostu segmentu produktów zdrowotnych w perspektywie kolejnych lat? Czym w tym segmencie spółka zamierza się wyróżniać na tle konkurencji?



Tomasz Kulik **15:27**

Nasze plany wzrostowe są opisane dokładnie w naszej strategii. Chcemy wyróżnić się przede wszystkim jakością i gwarancją serwisu – pamiętajmy, że PZU jako jedyny na taką skalę oferuje zdrowie jako produkt ubezpieczeniowy, z zatem produkt ściśle regulowany przez KNF (inaczej niż abonament medyczny naszych konkurentów). To znaczy że musimy w 100% wywiązywać się z zapisów określonych w OWU – co jest ściśle analizowane przez nadzór. Dodatkowo chcemy mieć jak najszersze pokrycie zarówno geograficzne jak i specjalistyczne – również przy wykorzystaniu nowych technologii.



Kot **15:30**

W jakim obszarze swojej działalności PZU zamierza najwięcej inwestować w 2022 r.? W jakim najwięcej zainwestowała w okresie ostatnich pierwszych trzech kwartałów tego roku?



Tomasz Kulik **15:30**

W największej mierze są to projekty technologiczne, związane z wdrożeniem planów opisanych w strategii – czyli ekosystemy (o pierwszych rozwiązaniach powiemy niebawem) oraz dalsza inwestycja w rozwiązania z zakresu "produkt / pricing". Mocno stawiamy także na zmiany po stronie dystrybucji (omnikanałowość) – a to wszystko, aby być wszędzie tak i wtedy, kiedy klient nas potrzebuje.



Kot **15:33**

Czy widzi Pan szansę na utrzymanie rentowności Grupy w kolejnych kwartałach na poziomie zbliżonym do tego, jaki odnotowała spółka w ostatnim kwartale?



Tomasz Kulik **15:33**

@Steph - Anonim - Widzę wyzwania – choćby po stronie życiowej i wzbierającej powoli kolejnej fali zachorowań na covid. Spadające marże w ubezpieczeniach komunikacyjnych również mogą przełożyć się na spadki rentowności co z kolei wpłynie na wyniki w całym Q4.



Steph **15:34**

Czy w obliczu ponownych wzrostów zachorowań na covid oraz zgonów z tego powodu odczuwacie obecnie ponownie presję na marże w segmencie ubezpieczeń na życie?



Tomasz Kulik **15:34**

Tak, natomiast mamy nadzieję, że zważywszy na poziom szczepień oraz odporności nabytej w sposób naturalny (po przechorowaniu) tym razem fala ta będzie niższa niż w Q4 2020. Dodatkowo pozytywnie na przebiegi szkodowe powinien wpłynąć również program szczepień grypowych, więc ogólnie presja ale miejmy nadzieję że nie tak silna jak w 2020.



Tomasz Kulik **15:34**

Bardzo dziękuję za interesujące pytania. Do zobaczenia na kolejnym czacie.