



Temat: Omówienie wyników Grupy PZU za II kw. 2024 rok

Data: 12 września 2024, godz. 10:00



Tomasz Kulik 10:05

Dzień dobry, zapraszam do zadawania pytań.



Majkel 10:14

Jak zarząd ocenia wyniki Grupy po pierwszym półroczu 2024 roku?



Tomasz Kulik 10:14

Na tle pogarszających się rentowności całego rynku możemy powiedzieć że PZU wyszło obronną ręką co nie oznacza, że nie mamy rzeczy do poprawy. Szczególnie dotyczy to segmentu ubezpieczeń komunikacyjnych (zwłaszcza OC), gdzie obserwujemy od kilku kwartałów wzrosty kosztów związanych z wyższymi częstotliwościami szkód.



Andrzej G. 10:19

Jakie czynniki zdecydowały o poprawie przychodów ubezpieczeniowych grupy w pierwszym półroczu 2024 roku w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego?



Tomasz Kulik 10:19

To przede wszystkim wysokie dynamiki po stronie ubezpieczeń poza-komunikacyjnych obydwu segmentów (mass – ubezpieczenia i doubezpieczenia mieszkań, MSP / Firma oraz korpo – kilka dużych jednostkowych rachunków akwirowanych przez PZU i TUV PZU w obszarze klienta strategicznego) na co przełożyła się ich wysoka sprzedaż zarówno w H2 2023 jak i H1 2024. Dodatkowo obserwowaliśmy duże dynamiki w AC klienta masowego.





Andrzej G. 10:23

Mimo wyższych przychodów z działalności ubezpieczeniowej, wynik netto uległ pogorszeniu rok do roku. Dlaczego?



Tomasz Kulik 10:23

Jest to głównie związane z nieco niższym niż przed rokiem wynikiem na ubezpieczeniach majątkowych. Taka sytuacja była związana z istotnym przyrostem r/r kosztów szkód pogodowych (z wpływem na wynik ponad 200 mln zł) oraz dużym wzrostem w stosunku do 2023 częstości szkód w ubezpieczeniach komunikacyjnych (głównie OC). Pogorszenie rentowności w ubezpieczeniach majątkowych było częściowo offsetowane lepszym wynikiem po stronie życiowej, głównie w kontekście niższej śmiertelności.



VeeV 10:28

Na czym polega model operacyjny oparty na business units? Proszę o wyjaśnienie.



Tomasz Kulik 10:28

To przejście od odpowiedzialności funkcyjnej (jedna sprzedaż w ramach Grupy, jedno centrum kompetencji dotyczące oferty oraz ceny w ramach Grupy, jedno IT... itd.) na podział oddający pełną odpowiedzialność ale i narzędzia związane z kreowaniem wartości w ramach poszczególnych segmentów operacyjnych (tzw. Business Units "BU"). Uważamy, że przełoży się to na większy fokus osób zarządzających danym BU jeżeli chodzi o E2E odpowiedzialność za wszystkie parametry wynikowe i rentownościowe, generowane przez daną linię biznesu.



VeeV 10:29

Jak oceniacie Państwo współpracę sponsorską z GOPR? Jakie korzyści dla PZU ona przynosi?



Tomasz Kulik 10:29

To działalność która z jednej strony buduje wizerunek firmy odpowiedzialnej społecznie a z drugiej przekłada się na wymierną pomoc, jaką razem z naszymi partnerami jesteśmy w stanie dostarczać w ramach działań prewencyjnych.



VeeV 10:32

Na ile business units zmieni strategię Grupy?



Tomasz Kulik 10:32

One nie zmienią strategii a wpłyną na inne zarządzanie i podejście do wyników generowanych przez poszczególne BU (zmiana z organizacji ułożonej wg. podziału funkcyjnego na ten skoncentrowany na bardzo jasno zdefiniowanym danym segmencie działalności). Uważamy, że przełoży się to na większy fokus osób zarządzających danym BU jeżeli chodzi o E2E odpowiedzialność za wszystkie parametry wynikowe i rentownościowe, generowane przez daną linię biznesu.



Konrad W. 10:33

Jakie zmiany czekają markę Link4?



Tomasz Kulik 10:33

Uważamy, że marka Link4 jest bardzo mocnym brandem o dużej rozpoznawalności budowanej przez ostatnie lata i dużym, pozytywnym sentymencie klientów. Z tego względu stanowi ona istotne aktywum w ramach Grupy PZU. Dzisiaj staramy się w jak największym stopniu potwierdzić wszelkie możliwe synergije wynikające ze strategii dwóch marek tak aby w jeszcze lepszy sposób móc dostarczać wartość dla naszych klientów.



Konrad W. 10:35

Czy Grupa PZU rozważa akwizycje?



Tomasz Kulik 10:35

Jest to proces ciągły. Analizujemy wszelkie możliwości pojawiające się na rynku ale zawsze myślimy o tym z punktu widzenia kreowania wartości a nie kupowania za wszelką i za każdą cenę. O szczegółach opowiemy pod koniec roku w ramach publikacji strategii na lata 2025-27.



Damian Korba 10:40

Na jakie rynki zagraniczne Grupa PZU mogłaby wejść z produktem ubezpieczeniowym?



Tomasz Kulik 10:40

Powiemy o tym więcej w strategii ale myślimy dość szeroko zarówno z punktu widzenia produktowego (segment masowy / segment korporacyjny) jak i formy prowadzonej działalności (działalność bezpośrednia vs. reasekuracja). Dysponujemy dość dużą przestrzenią kapitałową, której lepsze wykorzystanie powinno przełożyć się na dodatkową wartość dla Grupy PZU.



Damian Korba 10:41

Na konferencji wynikowej wspomnieli Państwo o szkodach pogodowych. Jak mocno zaważyło to na wynikach spółki?



Tomasz Kulik 10:41

Szkody tego rodzaju obniżyły wyniki Q2 o ponad 200 mln zł vs. 2023 rok.



Pieter 10:42

Jak ocenia Pan biznes ubezpieczeń komunikacyjnych, w szczególności OC?



Tomasz Kulik 10:42

Jest to bardzo szczególny produkt, do którego klienci często podchodzą jak do dodatkowej daniny i przy wyborach dotyczących ochrony kierują się tylko i wyłącznie ceną. Nie dostrzegają natomiast wartości jaką poszczególni ubezpieczyciele są w stanie dostarczyć w ramach tego produktu (a różnią się one zakresem). W tym roku OC charakteryzuje się nie tylko podwyższonym poziomem inflacji szkodowej (będącej pochodną wzrostu cen w gospodarce: koszty robocizny, koszty części itd.) ale przede wszystkim istotnie wyższej r/r częstości szkód, która była chyba zaskoczeniem dla wielu graczy (tak przynajmniej wydaje się biorąc pod uwagę wyniki rynku za pierwszą połowę 2024 roku).



Grzesiek 10:45

Czy prowadzone są działania w związku z planowanym wprowadzeniem nowej strategii?



Tomasz Kulik 10:45

Tak, oczywiście. Nową strategię opublikujemy pod koniec tego roku.



Rych - Anonim 10:52

Jakiego typu zadłużenie spółką posiada? Czy dotyczy ono obligacji?



Tomasz Kulik 10:52

PZU ma obligacje podporządkowane (ISIN PLPZU0000037) o wartości 2,25 mld zł, oprocentowane stawką WIBOR6M + 180 p.b, wyemitowane 30 czerwca 2017 roku. Dzień wykupu tych obligacji przypada na 29 lipca 2027 roku, czyli 10 lat od emisji. Obligacje są notowane na rynku Catalyst ASO GPW/ Bondspot.



Igo 10:53

Kiedy spółka planuje wprowadzić nową strategię?



Tomasz Kulik 10:53

Spółka planuje przyjąć nową strategię na lata 2025-2027 pod koniec roku a jej realizacja rozłożona będzie na cały okres jej obowiązywania.



Mirosław Dębicki 10:54

Na jakie obszary rozłożone zostaną akcenty w związku pojawieniem się w spółce nowej strategii?



Tomasz Kulik 10:54

Jedna uwaga – strategia się nie pojawia, a musi zostać wypracowana przez wszystkie osoby odpowiedzialne za poszczególne rodzaje i segmenty działalności. Jesteśmy na końcowym etapie pracy nad strategią, o jej szczegółach poinformujemy do końca roku.



Franek 10:55

Jak zarząd Grupy ocenia wyniki z działalności bankowej takich podmiotów jak Alior Bank i Bank Pekao?



Tomasz Kulik 10:55

Zarówno w tym jak i zeszłym roku wyniki obu banków przekładały się na mocne wzrosty wyników całej Grupy PZU. Było i jest to związane w dużej mierze z wyższym poziomem stóp procentowych wpływających na wzrosty wyników odsetkowych przy rosnących wolumenach i stabilnych marżach. W tym roku oba banki wypłaciły też dywidendy (z czego Alior po raz pierwszy) co pozwoliło na wzrost dywidendy płaconej na poziomie Grupy do 4,34 zł/akcję.



Leon 10:56

Jakie kierunki rozwojowe będą dla zarządu Grupy kluczowe końcówce 2024 roku oraz w 2025 roku?



Tomasz Kulik 10:56

Zapraszamy do zapoznania się ze strategią, której publikacja będzie miała miejsce pod koniec roku.



Franek 10:58

Jakie miejsce w działalności grupy mają banki? Czy uznajecie Państwo tą gałąź za komplementarną do biznesu ubezpieczeniowego czy raczej jako coś odrębnego?



Tomasz Kulik 10:58

W ramach współpracy z bankami grupy, wartość generowana jest w oparciu o:

- a. Sprzedaż produktów ubezpieczeniowych w sieci dystrybucyjnej obu banków (zarówno produkty stand-alone jak i produkty komplementarne i zabezpieczające spłatę zobowiązań kredytowych / pożyczek gotówkowych);
- b. Wspólne przedsięwzięcia w ramach zarządzania aktywami;
- c. Zaangażowanie kapitałowe w segment bankowy, gdzie PZU jako inwestor jest bezpośrednim beneficjentem wyników wypracowanych przez oba banki.



Małcki 11:00

W jakich rejonach Polski wypłacano w tym roku najwięcej odszkodowań związanych ze szkodami pogodowymi?



Tomasz Kulik 11:00

Mówimy o szkodach masowych związanych z większą zmiennością i intensywnością zjawisk pogodowych, które miały miejsce na terenie całego kraju.



tomy 11:02

W jakim stopniu wyniki banków w pierwszym półroczu tego roku przyczyniły się uzyskania przez Grupę pozytywnego wyniku?



Tomasz Kulik 11:02

Wpływ segmentu bankowego na wyniki Q2 wyniósł 478 mln zł (-7,9% r/r).



Tymonowy 11:02

Kwestia polityki dywidendowej pozostaje bez zmian, spółka dalej będzie dzielić się z akcjonariuszami zyskami?



Tomasz Kulik 11:02

Pozostaniemy Grupą dywidendową bo taki jest profil naszych inwestorów. Co do samej polityki dywidendowej to będzie ona musiała być dostosowana do nowej strategii, o czym opowiemy podczas jej publikacji pod koniec roku.



Leon 11:04

Wzrost jakiego typu ubezpieczeń był najmocniejszy w pierwszej połowie 2024 roku w ujęciu rocznym?



Tomasz Kulik 11:04

To zdecydowanie ubezpieczenia pozakomunikacyjne w obu segmentów majątkowych – szczególnie ubezpieczenia od ognia i innych zdarzeń.



Vlado4 11:05

Jakie schorzenia w ramach PZU Zdrowie spółka zamierza leczyć zdalnie?



Tomasz Kulik 11:05

W ramach abonamentu / ubezpieczenia medycznego pacjent może skorzystać (i do tego gorąco zachęcamy) z tele-medycyny, czyli porady lekarskiej („wizyty lekarskiej” świadczonej na odległość za pomocą narzędzi do tego przeznaczonych (telefon / komputer). Oczywiście nie wszystkie procedury medyczne nadają się do prowadzenia w tej formule - szczególnie dotyczy to diagnostyki (z oczywistych względów) jak i bardzo specjalistycznych porad. Natomiast w przypadku wizyt kontrolnych, porad internisty itp. Ta forma nie tylko skraca czas ale poprawia przepustowość i dostępność lekarzy, z usług których mogą korzystać nasi pacjenci.



Vlado4 11:06

Jak rozwija się oferta PPK spółki?



Tomasz Kulik 11:06

Aktywa PPK na koniec Q2 wyniosły 5,9 mld zł (wzrost o 71,3% r/r i 28,8% od początku roku).



Vlado4 11:08

Jak oceniłby Pan obecny rynek ubezpieczeniowy w Polsce?



Tomasz Kulik 11:08

To nadal mocno rozwijający się rynek, z dwu-cyfrowymi dynamikami r/r w segmencie ubezpieczeń majątkowych. Pomimo tych wzrostów to nadal rynek z dużym potencjałem, biorąc pod uwagę gęstość rynku zarówno po stronie majątkowej jak i życiowej (stosunek składki do PKB). Jeszcze bardziej wyraźnie widać to analizując rozwój innych rynków Europejskich do których z czasem powinniśmy konwergować.



Kamil 11:09

Jaki procent sprzedaży stanowi obecnie bancassurance?



Tomasz Kulik 11:09

5-10%



Agata F 11:11

Czy wraz z nową strategią pojawi się również nowa polityka dywidendowa spółki?



Tomasz Kulik 11:11

Tak, ponieważ obecna polityka dywidendowa – kapitałowa również ma horyzont do 2024 roku. Kształtując strategię patrzymy z wielu punktów widzenia – czyli z punktu widzenia wartości dodanej dla akcjonariuszy, na którą składa się również dywidenda, ale również z punktu widzenia



bezpieczeństwa i siły kapitałowej, ponieważ to kształtuje nasze postrzeganie przez agencje ratingowe i możliwości wypłat dywidendy w przyszłości. Natomiast tak jak mówiliśmy wcześniej, będziemy chcieli pozostać spółką dywidendową i dostarczać naszym akcjonariuszom wymiernych korzyści wynikających z faktu posiadania naszych akcji.



Tomasz Kulik 11:12

Bardzo dziękuję za interesujące pytania. Zapraszam na kolejny czat.