

Prezentacja wyników finansowych PZU za III kwartał 2018 roku - 15.11.2018

Paweł Surówka, Prezes Zarządu, CEO Grupy PZU:

Jeżeli państwo pozwolą to proponuję żebyśmy w tym momencie rozpoczęli. Witam wszystkich na przeglądzie wyników finansowych Grupy PZU za trzeci kwartał. Razem ze mną dzisiaj obecni, jak zwykle, pan Roman Pałac Prezes PZU Życie i pan Tomasz Kulik Członek zarządu PZU SA odpowiedzialny za pion finansowy. Ja chciałem tylko taką porządkową kwestię powiedzieć na początku. Ja jestem dzisiaj z państwem tylko w tej pierwszej części prezentacyjnej, albowiem za chwilę będę musiał wyjechać. Dzisiaj jestem również obecny na kongresie w Rzeszowie i dlatego będę musiał zaraz podążyć na lotnisko i w związku z tym ja będę jeszcze uczestniczył w tej części prezentacyjnej, natomiast na pytania odpowiedzą koledzy Roman i Tomek. Dobrze więc w tym duchu, jeżeli państwo pozwolą to od razu bym rozpoczął. Myślę, że znamy układ prezentacji. Na samym początku należy powiedzieć, że jesteśmy bardzo zadowoleni z tego kwartału. Jest to nie tylko najwyższy wynik netto kwartalny od 5 lat, natomiast jest to przede wszystkim wynik, który cechuje się tym, że nie wpłynęły na niego żadne znaczące jednorazowe zdarzenia. Jest to wynik w naszej ocenie bardzo zdrowy, oparty na zdrowych fundamentach podstawowej działalności ubezpieczeniowej i w naszej ocenie też powtarzalny. Pod tym względem uważamy, że jest to kwartał, który z jednej strony bardzo nas cieszy, ale też pokazuje efekty naszej pracy związanej z wdrożeniem strategii usprawnień całej Grupy przez ostatnie kwartały i też, tak jak powiedziałem, rokuje dobrze na przyszłość. Narastająco (trzy kwartały) rekordowy przypis składki Grupy PZU, jeszcze nigdy w tym poziomie roku nie mieliśmy tak wysokiej składki. Kwartał całościowy, również lepszy trzeci kwartał tego roku od 2017, co prawda tylko o 1%, ale niemniej jednak w dalszym ciągu ten przypis składki jest budowany. Jest też stabilny przepływ i wzrastamy 3% w segmencie masowym. Częściowo oddaliśmy część przypisu składki w części życiowej przy produktach o składce jednorazowej. Kolega Pałac za chwilę ten temat rozwinie. Natomiast jest też częściowo świadomie przez nas sterowany pod tym względem przypis, tak jak powiedziałem, rekordowy sezonowo, oczywiście niższy od drugiego kwartału, natomiast wyższy od tamtego roku i w dalszym ciągu bardzo dobrze rokuje na przyszłość. Też bardzo stabilny poziom składki jeżeli chodzi o ubezpieczenia życiowe, czyli grupowe i indywidualną kontynuację. O indywidualnej kontynuacji jeszcze powiemy więcej. Stabilny udział w ubezpieczeniach komunikacyjnych mimo trudnej sytuacji cenowej, o której pewnie jeszcze powiemy kilka słów. I w dalszym ciągu bardzo duży i podtrzymujemy mocno dynamikę na wzroście liczby umów w PZU Zdrowie. Wynik finansowy, państwu tego nie muszę tłumaczyć, naprawdę bardzo dobry wskaźnik mieszany 84,3%, poprawa względem drugiego kwartału i też znacząco poniżej poziomu, który zaznaczyliśmy sobie w strategii. Bardzo dobra również rentowność na ubezpieczeniach życiowych, czyli grupowych i indywidualnej kontynuacji. Między innymi spowodowane jedno i drugie bardzo dobrymi wskaźnikami szkodowości. Również związane z faktem, że nie było żadnych większych jednorazowych wydarzeń, które by wpłynęły na tą szkodowość. To wszystko przekłada się na zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej miliard siedem milionów złotych, 47% powyżej ostatniego roku (porównywalny okres), 59% gdyby wyjąć z tego banki. Alokacja kapitału, tak jak powiedzieliśmy i zakomunikowaliśmy, jesteśmy dumni z tego, że nasza ocena A- ze stabilną perspektywą została potwierdzona przez agencję ratingową S&P. Przy tej okazji chcieliśmy jeszcze podkreślić, że sama siła kapitałowa grupy została oceniona na AAA. Tutaj oczywiście to A- jest również spowodowane faktem, że nie możemy znacząco przekraczać oceny krajowej. Wygenerowany zwrot na kapitale w tym trzecim kwartale faktycznie wyjątkowy, bo 29,3% narastająco, w tym roku 22,9%. Tym samym można by powiedzieć, że cel spełniony, jeżeli chodzi o strategię. Niemniej jednak zdajemy sobie z tego sprawę, że jest to naprawdę wyjątkowo dobry wynik i nie zawsze będziemy mogli go w ten sposób powtórzyć. Niemniej jednak liczymy na to, że to 22% do 2020 roku teraz jest mocno uprawdopodobnione. Jak państwo dobrze wiedzą wskaźnik kapitałowy bardzo wysoki 227%. Można powiedzieć, że tutaj mamy jeszcze trochę buforu i będziemy mogli rozważać różne opcje jak z niego skorzystać. Dywidenda to też już państwu znane, są ogłoszone 2 zł 50 gr, ponad 6% dividend yield. Wydaje nam się, że to jest

bardzo atrakcyjny zwrot na spółce, która w tak stabilny sposób dowozi wyniki i też cechuje się to właśnie taką stabilnością kapitałową. Idąc dalej, przegląd rynku majątkowego, tak jak powiedziałem, nasz udział jako Grupa PZU 35,4% to jest wzrost z ostatniego kwartału o 0,6 punktów procentowych. Łącznie nasza pozycja na rynku majątkowym wliczając w to reasekurację Link4 i TUW'u 37,4%, więc można powiedzieć, że mocna pozycja na rynku, przede wszystkim też w dalszym ciągu mocny udział w wyniku technicznym całego rynku 57,2%. W dalszym ciągu nie tylko dominujemy rynek, ale również jesteśmy z nadwyżką najbardziej rentowną spółką na tym rynku. W ubezpieczeniach majątkowych owszem widzimy presję cenową. Widzimy, że niektóre podmioty na tym rynku, które miały pewne bufory rentowności, które były zbudowane przez podwyżki cen w tamtym roku, przede wszystkim wykorzystały te bufory po to żeby zaważyć o klientów również z nami. Niemniej jednak myślę, że też pokazaliśmy w tym kwartale, że umiemy o tych klientów zaważyć, umiemy bronić naszą sytuację rynkową. Dzięki temu nasz udział w rynku w dziale komunikacyjnym, stabilny przy równocześnie również zadowalającym wręcz bardzo dobrym wskaźnikiem mieszanym na ten kwartał na poziomie 92%. W segmencie pozostałych ubezpieczeń majątkowych tutaj w dalszym ciągu jesteśmy w tym korytarzu wskaźnika mieszanego, który dla nas jest pożądany, czyli właśnie około tych 69%. Tutaj trzeba powiedzieć przede wszystkim, brak większych zdarzeń, które wpłynęły by na tą szkodowość, pozwoliło nam zachować tą rentowność i pod tym względem był to kolejny nudny, ale bardzo rentowny kwartał dla tej części majątkowej. Dobrze, to byłby przegląd rynku, ja teraz poproszę Prezesa Pałaca, żeby nas przeprowadził przez część życiową, a potem Prezesa Kulika, część finansową i kosztową i powrócimy do państwa strategią i pytaniami.

Roman Pałac, Prezes Zarządu PZU Życie:

Przechodząc płynnie do części życiowej, dane dla całego rynku mamy dopiero za pierwsze półrocze, więc ja tylko skomentuję co się działo na rynku i później już przejdę do wyników kwartalnych. Tak jak państwo doskonale wiecie, obserwujecie ten rynek razem z nami już od dłuższego czasu, rynek jest praktycznie w tej składce regularnej płaski, my radzimy sobie całkiem nieźle, bo jako firma rośniemy na tym rynku nieznacznie, ale to jest ciągle wzrost. W pierwszym półroczu poprawiliśmy swoje udziały rynkowe w tej części rynku, którą obserwujemy najbardziej, dotyczącą składki regularnej i dla całego kwartału, dla całego pierwszego półrocza skończyliśmy go na poziomie 46%. Również jeśli chodzi o udział w zysku, to też ten udział poprawiliśmy i on jest na poziomie 50% teraz. Co się działo w części grupowych i indywidualnie kontynuowanych ubezpieczeń? Zachowaliśmy się tak jak już od dłuższego czasu komunikowaliśmy, to znaczy nasza strategia w tej części rynku to jest mocna dyscyplina, jeśli chodzi o pracę z portfelem. Nie stawiamy mocno na rozwój, na dynamikę, bardziej na jakość tego wzrostu i portfela. Wprowadziliśmy nowe produkty, bardzo mocno pracowaliśmy z tym portfelem, żeby on zachował się w sposób przewidywalny, jeśli chodzi o rentowność. Bardzo dobry wynik kwartału, rentowność liczona marżą na tym portfelu powyżej 26%. Jeżeli spojrzycie w tył jak zachowywał się ten kawałek naszego biznesu od 2015 roku, to widać, że w znormalizowany sposób był to najlepszy kwartał, jeśli chodzi o rentowność. Tutaj, tak jak mówiliśmy, to jest z jednej strony kwestia tego, że po prostu była niższa szkodowość, natomiast też bardzo duży wysiłek pracy na portfelu zmian produktowych, no i dyscyplina kosztowa, o której będzie mówił Tomek Kulik.

W części życiowej indywidualnej mieliśmy dwa oddzielne trendy. Z jednej strony patrząc na ten kawałek rynku, który jest tak naprawdę oparty na produktach inwestycyjnych ze składką jednorazową, to tutaj cały rynek spadał. My pracujemy głównie z naszymi bankami w tym kawałku rynku i zachowaliśmy się podobnie jak rynek, może skala tego spadku nie była tak duża jak w pozostałych częściach rynku. Natomiast co nas szczególnie cieszy to jest to, że produkty ochronne ze składką regularną, tutaj widzimy dynamiczny wzrost, i to jest z jednej strony mocniejsze włączenie naszych banków między nimi Aliora w dystrybucję tych produktów, z drugiej strony wprowadziliśmy szereg zmian w naszej ofercie produktowej. Produkty te są dystrybuowane przez naszą sieć agencyjną, którą rozbudowujemy intensywnie w tym roku, więc zaczynamy widzieć tego efekty. Szczególnie cieszy jakość tego biznesu, rentowność powyżej 19% jak pewnie przyznacie, jest to bardzo dobra

rentowność dla tego rodzaju biznesu przy tym miksie. Dwa słowa o naszym biznesie zdrowotnym. Jest to kawałek, który od kilku lat intensywnie rozbudowujemy. Mocno inwestujemy w dwóch elementach, z jednej strony gama produktowa i dystrybucja, z drugiej strony zaplecze obsługowe. Na dziś współpracujemy już z ponad dwoma tysiącami placówek medycznych. Mamy 63 placówki własne, otwieramy teraz też nowe lokalizacje między innymi w Warszawie, w Krakowie, w Poznaniu, w Gdańsku, też zachęcam was żebyście skorzystali, bo jakość tych placówek jest najwyższa na rynku, mogą to śmiało powiedzieć. Współpracujemy z 1300 lekarzami, z 50% aptek w kraju, bardzo mocno inwestujemy w dostępność tych usług. Ta dostępność usług jest najwyższa na rynku, do specjalistów poniżej 5 dni, do takich ogólnych lekarzy poniżej trzech, w naszych standardach to jest nieosiągalne ani dla publicznej służby zdrowia i dla konkurencji komercyjnej. Teraz jak zachowywał się ten kawałek naszego biznesu w ciągu ostatniego okresu. Urosliśmy rok do roku w skumulowany sposób 30%, natomiast skala jakby naszej działalności, relacji z klientami rośnie szybciej. Wynika to z tego, że z jednej strony kontynuujemy ten model, który był oparty na wykorzystaniu naszych relacji w biznesie życiowym. Był to jeden z głównych produktów, które oferowaliśmy naszym klientom korporacyjnym. Z drugiej strony uruchomiliśmy całą gamę produktów zdrowotnych dla klientów z biznesów majątkowych, też Link4 zaczął dystrybuować nasze produkty życiowe i to mocno poprawiło dynamiki pozyskiwania nowych ryzyk. Bardzo nas cieszą te rezultaty. Wydaje się, że jesteśmy na dobrej drodze, żeby ten cel strategiczny miliarda złotych w 2020 roku osiągnąć. Przekazuję głos Tomkowi Kulikowi, który nas przez dalszą część przeprowadzi.

Tomasz Kulik, Członek Zarządu, CFO Grupy PZU:

Dziękuję bardzo, dwa słowa na temat aktywów w zarządzaniu naszych klientów. To co było charakterystyczną cechą, jeżeli chodzi o rynek kapitałowy i wpłynęło też na wielkość aktywów którymi zarządzamy, wielkość aktywów naszych klientów, to przede wszystkim z jednej strony przeceny z drugiej strony duża zmienność. Wpłynęło to na wartość tego portfela i to chciałbym bardzo wyraźnie podkreślić - na wartość, a nie na ilość rejestrów czy odpływów. Nie jesteśmy poddawani takiej samej presji jak nasi konkurenci z kilku względów. Pierwszy to jest taki, że w ramach zarządzania aktywami klienta zewnętrznego duża część tego portfela to są portfele charakteryzujące się dużą regularnością, powtarzalnością. To są produkty emerytalne, gdzie zasilenia mamy na bieżąco w interwałach miesięcznych, w związku z tym powtarzalny produkt, powtarzalny cash flow. Z drugiej strony staramy się na te niepokoje związane z sytuacją rynkową bardzo mocno odpowiadać, czyli z jednej strony Sejf+, którego dystrybucję rozpoczęliśmy w poprzednim kwartale, który się dość dobrze sprzedaje i jest odpowiedzią na sytuację związaną z niepewnością i odpływem klientów do bardziej bezpiecznych form lokowania. Czyli produkt, który z jednej strony daje to co klasyczna inwestycja w jednostki, a z drugiej strony ma pełną gwarancję kapitału PZU SA. Z drugiej strony sprzedaż i nowa platforma, czyli fundusze pasywne. Dwie ścieżki sprzedażowe, sześć funduszy, sześć portfeli i dość szybki przyrost klientów. My codziennie widzimy mniej więcej 35 do 50 nowych klientów. W związku z tym te cele sprzedażowe związane z przyrostem nowych klientów, które zakładaliśmy sobie i stawialiśmy przed tą platformą dość szybko zostały osiągnięte i przekroczone co bardzo cieszy. Jeżeli chodzi natomiast o współpracę z bankami, trzy wymiary tej współpracy. Pierwszy to jest bardzo mocna dalsza sprzedaż tych produktów, które były w ofercie na początku roku, między innymi aktywa w produkcie Multikapitał, który jest sprzedawany historycznie przez Alior. Wprowadzenie nowych produktów zarówno oszczędnościowych jak i inwestycyjnych we współpracy z bankiem Pekao SA, również wprowadzenie rozwiązania Sejf+, które jest sprzedawane przez DCM, ale także naszych istniejących produktów inwestycyjnych dostępnych już na platformie mojePZU. Dzisiaj platforma mojePZU dostępna jest dla klientów PZU i Pekao SA. Rollout, o którym prezes powie w czwartym kwartale. Oczywiście trzeci obszar to jest optymalizacja kosztowa. Oszczędności, jakie zrealizowaliśmy w tym obszarze wynikają oczywiście z optymalizacji wykorzystania nieruchomości i przestrzeni biurowej, lepszych umów, jakie reneocjujemy z naszymi dostawcami mając znacznie większą siłę przetargową

w tych negocjacjach i oszczędności dzięki temu, które generujemy w ramach całej Grupy Kapitałowej. Przechodząc do wyników i rozpoczynając od składki chciałbym zacząć od tego żebyśmy byli świadomi pewnej cykliczności odnośnie sprzedaży i rozkładu tej sprzedaży w ramach roku. To że nasza sprzedaż, kwartał do kwartału, to znaczy trzeci do drugiego, jest nieco niższa, nie wynika z niczego innego jak sezonowości w trakcie roku i ona jest powtarzana jeżeli sobie państwo spojrzycie na historyczne lata rok w rok i to nie jest nic niezwykłego. Natomiast to co cieszy to na pewno wzrost rok do roku i na ten wzrost należy patrzeć dwojako. Przede wszystkim ubezpieczenia majątkowe, gdzie rośniemy po stronie masowej prawie 3%, po stronie korporacyjnej ponad 3%. To co cieszy to przede wszystkim wzrosty wysycenia AC do OC. AC, które trudniej się sprzedaje, który jest trudniejszym produktem w zaoferowaniu i przekonaniu klienta, natomiast długoterminowo generuje wyższe rentowności i te relacje są bardziej trwałe, a na trwałości relacji nam przede wszystkim zależy. Z drugiej strony dobra sprzedaż ubezpieczeń pozakomunikacyjnych i tutaj bardzo fajny wzrost rok do roku. Po stronie życiowej, o czym mówił już Prezes Pałac, to co bardzo cieszy to stabilność po stronie produktów ze składką regularną. Zdaję sobie sprawę z tego, że na odbiór naszej topline składka przypisana bardzo mocno wpływa, zachowanie produktów inwestycyjnych, natomiast raz jeszcze podkreślam, że nie jest to nic nadzwyczajnego. Zeszły rok to była ponadprzeciętna sprzedaż produktów inwestycyjnych w kanale bankowym. W tym roku to jest sprzedaż powyżej prognoz, powyżej planu, natomiast z oczywistych względów przy takim rynku, który nie pomaga i nie wspiera zachowań inwestycyjnych, ciężko spodziewać się ponadprzeciętnego przeznaczenia oszczędności naszych klientów i lokowania w tego typu rozwiązania. Jeżeli chodzi o same wyniki w trzecim kwartale, no to dużo już na ten temat powiedzieliśmy, a państwo napisaliście. Bardzo dobry kwartał i można o nim powiedzieć jedno, jest to kwartał, który pokazuje naszą pełną moc to znaczy on nie jest zaburzony żadnymi jednorazowymi czynnikami, on po prostu pokazuje jaka jest siła underwritingu i w jaki sposób kwotujemy i podchodzimy do wyceny ryzyka w PZU. Czyli jeszcze raz - rośniemy, jeżeli chodzi o sprzedaż mierzoną składką. Jedynym elementem, który na to wpływa negatywnie to są produkty inwestycyjne, mówiliśmy o tym. Jeżeli chodzi o odszkodowania, jesteśmy poniżej zarówno zeszłego kwartału jak i rok do roku. Na to wpłynęły bardzo dobre przebiegi i rozwój szkodowości zarówno w ubezpieczeniach majątkowych jak i ubezpieczeniach życiowych oraz dużo niższe zasilenia produktów inwestycyjnych nowymi pieniędzmi. W związku z tym wzrost rezerw po tej stronie jest sporo niższy. Jeżeli chodzi o wynik z działalności lokacyjnej, poza jednym przeklasyfikowaniem, tutaj znowu odnoszę się do zaangażowania w Azoty Tarnów, można powiedzieć, że jesteśmy na poziomie dobrego 3 kwartału roku 2017, istotnie powyżej kwartału drugiego. W związku z tym nie tylko działalność ubezpieczeniowa w tym kwartale, ale również działalność lokacyjna bardzo dobrze kontrybuowały do skonsolidowanego wyniku. Jeżeli chodzi o koszty, płasko rok do roku, co bardzo cieszy biorąc pod uwagę rosnący portfel, nie tylko jeżeli chodzi o składkę, ale jeżeli chodzi o ekspozycję liczoną ilością ryzyk, która wymaga później zarówno obsługi po stronie sprzedażowej czy posprzedażowej jak i obsługi po stronie szkodowej w procesach likwidacji. Tych szkód jest oczywiście więcej na większym portfelu częstości, nie spadają, w związku z tym one wymagają dodatkowych kosztów. Pomimo tego jesteśmy płasko nominalnie rok do roku. W stosunku do drugiego kwartału, zanotowaliśmy pozytywny trend. Lekki wzrost po stronie kosztów akwizycji, po stronie kosztów związanych z dystrybucją. Z jednej strony powodowany wyższą sprzedażą, z drugiej strony powodowany trochę zmianą miksu biznesowego, czyli większym udziałem w sprzedaży produktów charakteryzujących się wyższymi kosztami. To są przede wszystkim produkty pozakomunikacyjne, a w przypadku produktów komunikacyjnych niższym poziomem automatycznych wznowień, wyższym poziomem wznowień, za które płacimy naszym agentom prowizje po to, żeby utrzymać portfel na stałym rosnącym poziomie. Te czynniki pozwoliły nam zamknąć ten kwartał, jeżeli chodzi o PZU bez banków na poziomie 850 niecałych milionów. To są bardzo solidne wzrosty rok do roku i kwartał do kwartału. Biorąc pod uwagę nasz udział w bankach przekroczyliśmy miliard co jest wynikiem najlepszym w skali ostatnich 5 lat, notując bardzo wysokie rentowności kapitałów, ale również parametry związane z jakością biznesu ubezpieczeniowego zarówno po stronie życiowej jak i po

stronie majątkowej. Dwa słowa na temat kosztów pokazywanych jako współczynnik kosztów do składki. Z jednej strony duża dyscyplina, z drugiej strony oszczędności po stronie informatycznej i po stronie procesów, które automatyzujemy stając się coraz bardziej spółką technologiczną, gdzie nasze zasoby cały czas utrzymywane na tym samym poziomie rosną w tym obszarze związanym z technologią. W związku z tym z jednej strony oszczędności, ale z drugiej strony dobra ich realokacja w tym kierunku, który pozwala nam rozwijać się w warstwie technologicznej. Kwartał do kwartału, czyli trzeci do drugiego, również koszty w ryzach, nie było tego efektu jednorazowego związanego z rozpoznaniem za całe pierwsze półrocze nowego modelu wynagradzania dla pracowników. On teraz będzie akruowany z miesiąca na miesiąc w stałej kwocie, niższe koszty wsparcia związane z rozkładem sprzedaży w trakcie roku i niższe koszty szkoleń. Jeżeli chodzi o wynik inwestycyjny, praktycznie o tym powiedzieliśmy sobie, na porównywalność kwartał do kwartału to znaczy trzeci do trzeciego zeszłego roku, wpłynęła pozycja i realokacja zaangażowania w Azoty Tarnów. One w tym roku przypomnę nie przechodzą nam przez wynik, przechodzą przez kapitały. Natomiast pozostałe strategie, klasy aktywów przede wszystkim wzrost na długu zarówno złotówka, jak i waluta. Spadek rok do roku, jeżeli chodzi o strategie akcyjne, no i ten element, który po prostu z naszego portfela utrzymywanego do wykupu, czyli HTM, duży portfel o bardzo wysokiej historycznie rentowności, on się po prostu skurczył, zapadła transza w zeszłym roku 900 milionów w związku z tym to wpływa na porównywalność i możliwość generowania tych zwrotów. Natomiast, trzeba przyznać, trzeci kwartał na bardzo solidnym poziomie. Jeżeli chodzi o wypłacalność Grupy, pozostajemy na bardzo stabilnym poziomie 227, przyrost w wyniku z działalności podstawowej, z jednej strony, z drugiej strony kontrybucja banków, z trzeciej strony, niestety jest to jest zofsetowane negatywnym wpływem spłaszczenia krzywej rentowności, która wpływa na wycenę naszych zobowiązań, najlepszego oszacowania naszych zobowiązań ubezpieczeniowych. W związku z tym automatycznie przekłada się na niższe środki własne. Jeżeli chodzi o wymóg, minimalnie wyższy wzrost rok do roku ze względu na ryzyko niewypłacalności kontrahenta związane z rosnącymi saldami rozrachunków.

Paweł Surówka:

Bardzo dziękuję Tomku. Reasumując skróćę tylko odnosząc wyniki tego kwartału do mierników, które postawiliśmy sobie w ramach strategii. W pierwszej linii oczywiście należy podkreślić, że przekroczyliśmy pułap, który postawiliśmy sobie w ramach strategii nowePZU, czyli być powyżej 22% do roku 2020 na wskaźniku ROE. To udało się zarówno w trzecim kwartale, jak i narastająco w tym roku. Wskaźnik ten po trzech kwartałach to jest 22,9%. Oczywiście tak jak już powiedziałem na wstępie nie chcielibyśmy państwa przyzwyczać do tego, że tak już będą wyglądały wszystkie nasze kwartały. Tutaj mimo faktu, że jak powiedziałem te wyniki były wypracowane w sposób powtarzalny, znormalizowany i oparte na fundamentach i działalności podstawowej Grupy to niemniej jednak też pomógł fakt braku jednorazowych większych szkód. Z tego powodu pewnie ten wynik nie zawsze będzie mógł pozostać na takim poziomie. Niemniej jednak uważamy, że bardzo mocno uwiarygadnia i uprawdopodobnia tę strategię, którą postawiliśmy sobie z początkiem tego roku i która wówczas przez wielu też była uznana za bardzo ambitną, jeżeli chodzi o ten miernik. Pokróćce tylko idąc przez poszczególne obszary, ubezpieczenia majątkowe - tutaj faktycznie mamy jeszcze odchylenie, jeżeli chodzi o udział rynkowy, który widzieliśmy na roku 2020 na 38%, dzisiaj na poziomie 35,4%. Oczywiście jest to coś o co będziemy walczyć, ponieważ chcemy mieć odpowiednią skalę i odpowiedni portfel i pewne działanie na cały rynek. Niemniej jednak oczywiście zawsze będziemy faworyzowali rentowność i wynik techniczny i stąd nie będziemy też tutaj poświęcać rentowności, jeżeli chodzi o dowiezienie tego miernika. Niemniej jednak będziemy chcieli się do niego zbliżyć. Znacznie ważniejsze dla nas jest to że na poziomie całościowym wskaźnik mieszany jest na poziomie bardzo zadowalającym 85,7%. Tutaj faktycznie można powiedzieć, że zachowaliśmy wysoką dyscyplinę, jeżeli chodzi o underwriting control cen. I duża dyscyplina również jeżeli chodzi o wskaźnik kosztowy, też powiedzieliśmy, 6 i pół procent. Ubezpieczenia na życie, no tutaj chyba wszystko było powiedziane, wychodzimy z założenia, że dzięki wszystkim tym działaniom, przede wszystkim crosssellu, i

zdobywaniu nowych klientów poprzez chociażby ubezpieczenia indywidualne uda nam się odbudować ten portfel na poziom 11 milionów klientów nie poświęcając przy tym wszystkim marży założonej na poziomie powyżej 20%, dzisiaj jest ona w pełni osiągnięta. Tak jak powiedzieliśmy, wskaźnik wypłacalności jest powyżej poziomu, który sobie założyliśmy, co stwarza pewne możliwości. Jeżeli mielibyśmy na oku jakieś możliwości rozwoju nie tylko organicznego, to można powiedzieć na dzień dzisiejszy, że mamy jeszcze zasoby do tego, żeby je zrealizować. Aczkolwiek nie ma na dzień dzisiejszy nic co byśmy chcieli państwu zakomunikować. W zakresie inwestycji tutaj faktycznie jest to taki obszar, w którym wydaje mi się, że powinniśmy jeszcze lepiej komunikować się z rynkiem i jak gdyby podkreślać na ile Grupa PZU poprzez swoją stabilność i też przejrzystość jest atrakcyjnym, przede wszystkim stabilnym graczem na tym rynku. Przede wszystkim tutaj chodzi nam o takie produkty jak na przykład Sejf+ z gwarancją zachowania kapitału. Wydaje mi się, że w tych czasach turbulencji giełdowych jest to coś co powinno być atrakcyjną alternatywą dla klientów, którzy przede wszystkim dzisiaj migrują na depozyty bankowe. Będziemy starali się w dalszym ciągu o tych klientów powalczyć. Innym elementem, który mam nadzieję będzie budował też ten wynik to jest platforma inPZU. Niemniej jednak tutaj jeszcze trochę pracy przed nami, mamy tego pełną świadomość. Podobnie zresztą ma się sprawa, jeżeli chodzi o nadwyżkę stóp nad risk free rate. Tutaj wypracowaliśmy co prawda 1,2%, natomiast jeszcze nam trochę pozostaje do tej rentowności, którą sobie założyliśmy, czyli 2% powyżej risk free rate, bez której tutaj zarówno cała ekipa Tomasza Kulika, jak i nowego dyrektora zarządzającego od inwestycji, czyli Roberta Kubina, który dołączył do nas z Metlife, wcześniej właśnie był CEO dla Metlife na cały nasz region i myślę, że tutaj jakby jego input też będzie bardzo cenny, żeby nas przybliżyć do tych poziomów powtarzalnie dla nas atrakcyjnych. Tak jak powiedział prezes Pałac w zdrowiu jesteśmy on track i tak naprawdę, jeżeli chodzi o wolumeny jak i marże sądzimy, że ten wynik jest osiągalny mimo faktu, że jest to faktycznie gigantyczna praca, która jest przede wszystkim związana z budową sieci od podstaw często i zrzeszeniem coraz większej ilości zaprzyjaźnionych placówek. W segmencie bankowym, ten segment dobrze partycypował w naszym wyniku w tym kwartale. Niemniej jednak w dalszym ciągu bardzo liczymy na to, że obydwa banki zrealizują strategię, które ogłosiły na kolejne kwartały co powinno pozwolić im osiągnąć ten pułap, przede wszystkim wyniku finansowego, który będzie partycypował do naszych wyników od 2020 roku. Mimo faktu, że oczywiście mamy świadomość tego, że jest to też poddane pewnemu kontekstowi rynkowemu, przede wszystkim stopom procentowym to jednak uważamy, że banki stawiając w tym momencie na rozwój przede wszystkim organiczny będą w stanie te wyniki zrealizować. Dobrze, na tym etapie ja chciałbym państwu podziękować i przeprosić za moją nieobecność w drugiej części i rozumiem, że proszę o pytania, do których się odniosą już moi koledzy z zarządu.

Marta Wasilewska: Dzień dobry Marta Wasilewska, Wood Company. Ja bym chciała trochę podpytać się o wskaźniki szkodowości w obydwu segmentach, ale może po kolei, bo 84% wskaźnika mieszanego w segmencie majątkowym to jest zdecydowanie poniżej tego co zakłada wasza strategia. Zdecydowanie poniżej tego co europejscy ubezpieczyciele uznaliby za dobre osiągnięcie, nawet te 92% jest wartością pożądaną. Mam takie pytanie czy to jest kwestia tego, że wzrosły ceny a poziomy zgłaszanych szkód się nie zmieniają, czy to jest kwestia tego, że rosną wam, też to zgłaszam, kiedyś podawaliście liczbę podpisywanych kontraktów, żebyśmy wiedzieli, czy biznes rośnie wartościowo czy ilościowo w majątkowym segmencie, to też nam pomaga to zdefiniować. Na ile to jest kwestia tego, że w tym roku po prostu jest wyjątkowo mało wypadków samochodowych, a na ile jest to kwestia tego, że te ceny wzrosły i jesteście beneficjentem.

Tomasz Kulik: Jeżeli chodzi o strategię – nie, nie zmieniamy niczego i dalej mówimy o tym, że tym takim poziomem docelowym znormalizowanym biorąc pod uwagę cykl, a wszyscy wiemy, że on występuje, będzie ten poziom 92%. Odpowiadając na pytanie – nie, nie podnosimy targetu, jeżeli chodzi o ROE, to się nic nie zmienia. Ten kwartał jest bardzo dobry, natomiast nie można zakładać, że my będziemy mieli w nieskończony sposób przewagę wynikającą ze szczęścia. Zarówno po stronie

pozakomunikacyjnej nie wydarzyło się nic co jest charakterystyczne w tym w trzecim kwartale ze zjawiskami masowymi. Ja przypomnę 2017, poprzedni rok, warunki klimatyczne zmieniają się, pogoda w Polsce też się zmienia. Okresy letnie, wiosenne to są nagłe zmiany temperatur, towarzyszące temu bardzo duże burze, porywiste wiatry, wiemy co się wydarzyło w okolicach Bydgoszczy, Bory Tucholskie, wiemy co się wydarzyło na północy Polski i nagle wiara w to, że takie rzeczy przestaną się dziać jest nieuzasadniona i my nie możemy naszego underwritingu koncentrować wokół tego czy będziemy, czy nie będziemy mieli zdarzeń tego typu. Raczej powinniśmy je mieć w cenach uwzględnione i raczej powinniśmy o tym myśleć i w ten sposób też kształtować naszą relację z reasekuratorami. Podobnie, jeżeli chodzi o komunikację, tak, jesteśmy beneficjentem historycznych wzrostów. Ja przypomnę, że my weszliśmy w ten cykl podwyżek, który jest już za nami zupełnie inaczej niż nasi konkurenci. Weszliśmy trochę wcześniej, natomiast pozostaliśmy w nim w kwartale pierwszym i drugim 2016 roku istotnie poniżej rynku. To pozwoliło nam złapać odpowiednią masę i później w momencie, kiedy na tej masie doszliśmy z naszymi stawkami do średnich rynkowych, uwzględniając te przewagi, które są istotną cechą grupy PZU byliśmy w stanie być tego beneficjentem i teraz też jesteśmy. Ja również przypomnę, że jeżeli chodzi o rynek komunikacyjny to tutaj jest presja cenowa, my ją odczuwamy i o tym z państwem też już rozmawialiśmy. W związku z tym utrzymanie tych rentowności na poziomie 94%, 95% na całym portfelu (komunikacja i pozakomunikacja), nie jest uzasadnione. My powinniśmy zbliżyć się do tych poziomów 90%, bo przeciwnym razie stracimy po prostu te przewagi, które zyskaliśmy budując portfel historycznie.

Marta Wasilewska: Jeżeli możemy na przyszłość, jeśli to jest możliwe, mieć też dostęp do informacji, czy rośnie wam ilość umów w sensie ilościowym klientów, podpisanych umów ubezpieczeniowych. Ja pamiętam, że to przez kwartał albo dwa (...).

Tomasz Kulik: „I my to przez ponad rok prezentowaliśmy natomiast w pewnym momencie też, okej możemy do tego wrócić”.

Marta Wasilewska: „A teraz mam podobne pytanie do segmentu ubezpieczeń na życie, bo tam relacja wypłaconych odszkodowań do składki też jest zdecydowanie poniżej takich długoterminowych średnich”.

Roman Pałac: „Długoterminowe średnie to też państwo znacie, bo my komunikujemy. Nasze oczekiwanie jest takie, że ten biznes grupowy zwłaszcza, będzie performował w skali roku w okolicach 20% i na to się nakładają dwa elementy. Z jednej strony jak nasz portfel się zachowuje, tutaj też doskonale wiecie, że głównym czynnikiem takim decydującym o szkodowości to jest śmiertelność, poziom śmiertelności w tym portfelu. Ten kwartał był rzeczywiście bardzo wyjątkowy pod tym kątem. Tak może optymistycznie, mniej ludzi umarło po prostu, z drugiej strony my też bardzo mocno pracujemy z portfelem pod kątem i zapewnienia odpowiedniej rentowności, repricingu, gdzie to jest konieczne w relacjach z naszymi klientami korporacyjnymi i wprowadzamy dodatkowe produkty, cały czas zwiększając marżowość i skalę tego portfela. Także długoterminowo oczekiwałbym bardziej tych 20%. Będą się zdarzać pewnie bardzo dobre kwartały tak jak ten. Pierwszy kwartał tego roku był zdecydowanie poniżej, nie wiem czy państwo pamiętacie to było raczej w okolicach 16%, także długoterminowo 20% i myślę, że to jest coś co powinniśmy planować.

Pytający: „Ja chciałam zapytać o poziom rozwiązań rezerwy na wykorzystane urlopy w tym kwartale.”

Tomasz Kulik: „Oczywiście rezerwa urlopową, tak zwana, spadła nam ze względu na to, że jesteśmy po trzecim kwartale, który charakteryzuje się tym, że ludzie korzystają z przysługującego im urlopu. Jeżeli chodzi o Grupę PZU to jakiś czas temu my zdecydowaliśmy się na wdrożenie w ramach tych rozwiązań i tych zachęt, które istnieją w Grupie, mechanizmu, który promuje wykorzystywanie

urlopów. To znaczy chcieliśmy z tą rezerwą, która jest w naszym bilansie, która była historycznie bardzo wysoka zejść i schodziliśmy z bardzo wysokich poziomów, mierzonych średnim zaległym urlopem przypadającym na jednego pracownika rok w rok o 4, 5 dni. W tym okresie jesteśmy w trzecim kwartale, jesteśmy w sytuacji zupełnie normalnej nie nastąpiło nic ponad standardowego i myślę, że w roku 2018 znowu średnio, bo wiadomo że nie da się tym zarządzać w ten sposób, że każdy w tym samym czasie idzie na urlop, bo to jest po prostu operacyjnie niemożliwe, ale że nie będzie nam ta rezerwa w żaden sposób rosła. Ja przypomnę, ona spada z roku na rok przez to, że są pewne zachęty promujące wykorzystywanie i nie budowanie, nie odkładanie się tej rezerwy w naszym bilansie.

Dobrze to ja może w międzyczasie pytania z Internetu.

Z czego wynika przekonanie o powtarzalnym charakterze osiągniętych wyników biorąc pod uwagę niską szkodowość w kwartale w związku ze sprzyjającymi warunkami pogodowymi?

My nie mamy przekonania o powtarzalności, raczej mamy przekonanie o tym, że był to bardzo dobry kwartał i chyba na to pytanie odpowiedzieliśmy.

Czy jesteście zainteresowani przejęciem 13% udziałów w Pekao SA od PFR, czy taka transakcja byłaby możliwa w kontekście utrzymania Solvency II na poziomie minimum 200% i dividend payout ratio w okolicach 70%, 80%?

Gdyby okazało się, że PFR chciałby wyjść z tej inwestycji, przypomnę, że PFR komunikował, że dla nich to nie jest pozycja strategiczna tylko to jest zwykła inwestycja kapitałowa, to dzisiaj zarówno umowę, którą mamy podpisaną z PFR jak i z kolei nasze podejście do tej inwestycji a traktujemy ją jako inwestycje strategiczną, naszym celem byłoby utrzymanie tego łącznego zaangażowania na poziomie PFR PZU w wysokości dzisiejszych 33%. Innymi słowy, jeżeli PFR będzie chciał się skracać będziemy chcieli przejmować te udziały. Czy taka transakcja uniemożliwiłaby utrzymanie Solvency II na poziomie 200%? To wszystko zależy od tempa, gdyby dzisiaj PFR powiedział chcemy wyjść z całości to być może tak, i być może musielibyśmy pomyśleć o emisji instrumentu kapitałowego, żeby ten poziom utrzymać. Natomiast chciałbym przypomnieć, że o ile to 200% to jest coś co znowu w długiej perspektywie jest naszym celem to zakładamy możliwość krótkoterminowych fluktuacji wokół tego długoterminowego celu. W związku z tym to nie jest nie jest coś co jest dla nas jakąś kosmiczną kotwicą i jesteśmy w stanie sobie wyobrazić scenariusz, w którym w konkretnym kwartale czy półroczu spadamy poniżej powiedzmy 195%, ale tak długo jak wiemy dlaczego i mamy plan jak powrócić na te poziomy to nie jest wartość, której będziemy w jakiś bardzo istotny sposób chcieli bronić podejmując decyzję irracjonalne tudzież bardzo kosztowe dla organizacji.

Tu jeszcze jest pytanie o „plan Zdzisława”. Jaką rolę dla Grupy PZU i kontrolowanych przez nią banków widzicie państwo w związku z pojawiającym się ostatnio w mediach planem Zdzisława oraz nowelizacją ustawy prawo bankowe dające KNF uprawnienia do przejęcia banku w tarapatach przez wskazanie przyjmującego banku.

Odpowiem na to pytanie w ten sposób - nie pracujemy dzisiaj nad żadnymi transakcjami, które miałyby istotnie zwiększyć skład Grupy PZU taką jaką dzisiaj znamy i chyba tu postawię kropkę.

Pytająca: To ja może jeśli mogę do tego poprzedniego pytania o potencjalne zmiany w strukturze akcjonariatu Pekao SA, wspomniał pan, być może będzie konieczna emisja instrumentów kapitałowych. Instrumentów kapitałowych czy instrumentów dłużnych?

Tomasz Kulik: Instrumentów dłużnych, które są klasyfikowane, jako środki własne.

Roman Pałac: Rozumiem, że na dziś to jest bardziej teoretyczne pytanie, to nie jest rynek kapitałowy. Rozumiem, że pytania wyczerpałiśmy. Dobrze to bardzo państwu dziękujemy.”