

Prezentacja wyników finansowych PZU za I kwartał 2017 r. – 17.05.2017

Paweł Surówka, Prezes Zarządu, CEO Grupy PZU:

Szanowni Państwo, serdecznie witamy na prezentacji wyników PZU SA za I kwartał 2017 roku. Ja nazywam się Paweł Surówka jestem Prezesem PZU SA. Po mojej prawej Roman Pałac – Prezes PZU Życie, po mojej lewej Tomasz Kulik – Członek Zarządu PZU SA i PZU Życie, Dyrektor Finansowy Grupy PZU. Będziemy chcieli Państwu przedstawić dzisiaj wyniki naszej Grupy za pierwsze trzy miesiące. Jak Państwo zapewne widzieli, są to wyniki, z których jesteśmy bardzo zadowoleni. Będziemy chcieli pokazać w jakiej mierze są one w pewnym sensie uwieńczeniem też tego co zbudowaliśmy, jeżeli chodzi o kierunki strategiczne dla Grupy w Strategii 2020. I szczerze powiedziawszy, bardzo krótko, tylko na wstępie chciałem raz jeszcze krótko do tej strategii nawiązać. Ponieważ niektórzy z Państwa w przeddzień tego naszego dzisiejszego spotkania zauważyli, że jest to pierwsze tego typu spotkanie z Romanem Pałacem i mną samym w tej roli, w której jesteśmy. Chcieliśmy raz jeszcze skorzystać z tej okazji żeby podkreślić nasze zobowiązanie do tej Strategii taka jaka ona jest, chcemy zapewnić, że my wszyscy tak jak tu siedzieliśmy i siedzimy, braliśmy udział w budowaniu tej Strategii. Są to w dużej mierze, a właściwie w całości też nasze przekonania i będziemy chcieli te kierunki, które obraliśmy, prowadzić dalej. Parafrazując trochę, ponieważ zastanawialiśmy się nad tym jaki jest wspólny mianownik dla tych wszystkich działań, które wpisaliśmy do Strategii 2020. Tam było o innowacyjności, było o bankach, o zdrowiu, o działalności inwestycyjnej PZU jako największego zarządzającego aktywami. Zebraliśmy to w gruncie rzeczy do jednego slajdu i tak naprawdę w przekonaniu, że dobry management polega na tym, że jeżeli chce się osiągnąć coś to wyznaczyć sobie najlepiej jak najmniejszą ilość celów i bacznie tego pilnować, żeby ten jeden cel osiągnąć. Jak zadaliśmy sobie pytanie, do czego się sprowadzają te wszystkie nasze działania strategiczne, jaki chcielibyśmy wyznaczyć KPI, jeden jedyny na te wszystkie działania, to powiedzieliśmy, że tak naprawdę sprowadza się to do tego, że chcielibyśmy zwiększyć naszą interakcję z klientem. Do tego w gruncie rzeczy sprowadzają się wszystkie rozwojowe elementy naszej strategii. Faktycznie chcielibyśmy odejść od modelu trochę, karykaturując, ale chcieliśmy odejść od modelu PZU jako tylko i wyłącznie ubezpieczyciela komunikacyjnego. PZU gdzie się idzie do oddziału po to, żeby zawrzeć umowę, i ewentualnie zlikwidować szkodę, do takiego prawdziwego partnera finansowego, który towarzyszy klientom we wszystkich tych obszarach w których działamy. I w tym kontekście będziemy starali się również w komunikacji z naszymi klientami, z rynkiem, ale też poprzez produkty uwypuklić tę naszą rolę jako największa grupa finansowa w tej części Europy, która właśnie daje ochronę w tych czterech obszarach – oszczędności, zdrowie, życie i majątek. I będziemy starali się właśnie mnożyć możliwości naszych interakcji z klientami, jakość tych interakcji. Poprzez te 4 możliwości dotarcia, które dzisiaj mamy, czyli oprócz naszych oddziałów i agentów własnych i brokerów, coraz więcej rozwijać możliwość nowych technologii sprzedaży direct-owej. A teraz w tym kontekście również poprzez banki. Ufamy, że właśnie w świecie, w którym z jednej strony bardzo dużo produktów przejdzie na model directowy, a wszystko co nie przejdzie na directowy będzie się kondensowało dookoła takiego modelu całościowego doradztwa finansowego. To jest odpowiednie podejście i w tym kierunku będziemy chcieli iść. Liczymy też na to, że ten kwartał, który dzisiaj jesteśmy w stanie pokazać, jest też w pewnym sensie dowodem tego, że te działania, które rozpoczęliśmy właśnie w tej wcześniejszej strategii idą

w dobrym kierunku. I tym samym chciałbym przejść już do oficjalnej części, czyli do naszych wyników w tradycyjnym układzie – najpierw powiemy coś o rynku, o najważniejszych czynnikach które działały na nasz wynik, realizacja strategii, krótkie podsumowanie podstawowych wyników. Będziemy może mieli okazję, żeby przejść przez szczegółowe dane finansowe. Natomiast oczywiście zarezerwujemy wystarczający czas, żeby odpowiedzieć na Państwa pytania.

Krótki przegląd rynku majątkowego. Rynek jako całość, rósł o ponad 16%, to przede wszystkim w segmencie komunikacyjnym, gdzie widać było przede wszystkim przyrost składki. Rynek pozakomunikacyjny praktycznie płasko. Nam, jako PZU, udało się rosnąć zarówno w jednym jak i drugim segmencie. Natomiast w tym kluczowym, czyli komunikacyjnym, udało nam się przede wszystkim nie tylko zwiększyć rentowność tego produktu, ale przede wszystkim udało nam się zwiększyć nasz udział w rynku o ponad 2%. Co się przekłada na około 800 tys. klientów więcej w naszym portfelu. Jesteśmy z tego szczególnie dumni, ponieważ pokazuje to, że udało nam się, z jednej strony zwiększyć sprzedaż, poprawić rentowność, ale równocześnie też pozyskać klientów. I jest to trend który w dalszym ciągu widzimy. My teraz, tak jak mówimy, w dalszym ciągu odnotowujemy przyrost naszej ilości klientów.

Romanie, jakbyś krótko o rynku życiowym mógł coś powiedzieć.

Roman Pałac, Prezes PZU Życie:

Rynek ubezpieczeń życiowych w zeszłym roku był trudny, cały rynek, zwłaszcza ten, na którym my działamy, czyli składki regularnej, spadał. Natomiast nam, jako Grupie udało się tutaj odnotować całkiem niezły wynik, rośliśmy w odróżnieniu od reszty, części rynku. To się przełożyło na wzrost udziałów rynkowych, głównie w tym produkcie, naszym podstawowym czyli ubezpieczeń grupowych. Udało nam się nawet tam zwiększyć nasz udział. Warto powiedzieć, że patrząc na naszą rentowność versus rynek udało nam się utrzymać tą znaczącą przewagę, którą mieliśmy zawsze, czyli ponad trzykrotnie większa rentowność niż rynek. Widzimy podobne trendy na początku tego roku, nie mamy jeszcze pełnych statystyk, natomiast my utrzymujemy wzrost, o czym za chwilę powiem więcej, i mamy wrażenie, że pozostała część rynku ciągle jakby w tym niewielkim tempie się kurczy.

Paweł Surówka:

Dziękuję bardzo. Jeżeli chodzi o najważniejsze czynniki i wydarzenia dla nas w tym kwartale, przede wszystkim, to wszyscy Państwo macie tego świadomość, udało nam się uzyskać zgodę KNF, jeżeli chodzi o finalizację naszej transakcji przejęcia pakietu akcji Pekao S.A. wraz z Polskim Funduszem Rozwoju. Tak jak wczoraj ogłosiliśmy to raportem bieżącym, ta transakcja będzie sfinalizowana 7 czerwca. Od tego czasu będziemy właścicielami akcji, również będziemy mogli sprawować prawo głosu. Na ten temat trochę więcej jeszcze powiemy w tym kontekście uzyskaliśmy też w tym kwartale zgodę nadzwyczajnego walnego zgromadzenia, jeżeli chodzi o emisję obligacji podporządkowanych, o tym też kilka słów powiemy. Dla nas bardzo duży powód do dumy, odnotowaliśmy w tym kwartale najwyższą składkę kwartalną w historii PZU. Największa sprzedaż w ogóle. Równocześnie udało nam się poprawić wyniki w ubezpieczeniach komunikacyjnych, o tym już wspominałem. Udało nam się poprawić te wyniki, między innymi przez dużą dyscyplinę i poprawę efektywności

kosztowej. Oczywiście wynik kwartalny też był mocno pod znakiem dobrych wyników, prawie dwa razy większych wyników inwestycyjnych, przede wszystkim na portfelu głównym PZU i ten wynik zadział się mimo bardzo mocnego wyzwania, jakim w tym roku była ilość zgonów w Polsce. Właściwie na całym rynku odnotowaliśmy to, że mimo odpowiedniej sezonowości, była wyjątkowo wysoka. O tym za chwilę powiemy więcej.

Jeżeli chodzi o samą transakcję przejęcia banku, wszyscy Państwo znacie ten slajd. Udało nam się przejąć, podpisać tę umowę 8 grudnia, wówczas jak sądzimy na bardzo atrakcyjnych wynikach. Dzisiaj wycena naszego pakietu na giełdzie byłaby już o ponad miliard złotych wyższa. Równocześnie zamknięcie transakcji 7 czerwca będzie nas uprawniało do tego, żeby skorzystać z wypłaty dywidendy Banku Pekao S.A. Tak jak powiedziałem, w kilku wypadkach ta transakcja dla nas opłaca się z punktu widzenia czysto inwestycyjnego. Niemniej jednak, biorąc pod uwagę, przy pełnym poszanowaniu tego, że nie jesteśmy jedynym akcjonariuszem Pekao S.A., jest spółką giełdową niezależną. Mimo tego liczymy na to, że nasza obecność w akcjonariacie Pekao S.A. pozwoli na to, żeby zawęzić i uściślić tę współpracę z tym drugim największym bankiem w Polsce. I też pozwoli nam, tak jak to pokazaliśmy na pierwszym slajdzie, zwiększyć możliwości dotarcia do klienta, przede wszystkim w segmencie inwestycji i segmentu bancassurance. Tomku, jakbym cię mógł poprosić o kilka słów.

Tomasz Kulik, Dyrektor Finansowy, CFO Firmy:

Jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe, to w tym kwartale, inaczej niż to miało miejsce w zeszłym roku, jesteśmy w stanie podzielić się z Państwem dobrą informacją dotyczącą rentowności w ubezpieczeniach komunikacyjnych. Przypomnę, że przez cały poprzedni rok to był główny temat naszych spotkań, mówiliśmy o tym co się dzieje z rentownością na rynku. Mówiliśmy o tym jak wyglądają wyniki techniczne 2015, 2016 roku, szczególnie w ubezpieczeniach OC komunikacyjnym. Powiedzieliśmy Państwu, że w komunikacji będziemy starali się odzyskać jak najszybciej rentowność i przestać dokładać do tego biznesu. Dzisiaj możemy powiedzieć, że komunikacja jest biznesem rentownym w PZU, pomimo tego, że w zeszłym roku były dość duże wzrosty kosztów szkód na rynku. My w tym samym czasie to co udało nam się zrobić to utrzymać średnią szkodę na tym samym poziomie. I pomimo wzrostu częstości szkód optymalizując koszty, bo część tej poprawy, wcale nie mała część tej poprawy, jest wynikiem dużo niższych kosztów zarówno administracyjnych jak i dystrybucyjnych, spłaszczyliśmy strukturę zarządczą w obszarze klienta masowego. I to wszystko wpłynęło na dość istotną poprawę wskaźnika mieszanego. Także dzisiaj jesteśmy w sytuacji, w której rośniemy na rynku. W ubezpieczeniach komunikacyjnych przebiliśmy 40% udziału rynkowego. Nasza baza klientów liczona ilością polis OC rośnie. Co tak naprawdę podkreśla dość dobitnie to, że my jesteśmy w stanie zaoferować naprawdę dobrą wartość dla klientów, a jednocześnie poprzez optymalizację własnej struktury zarządczej zarabiać na tym biznesie. Cieszymy się z tego i będziemy się starali nadal kontynuować to co zaczęliśmy jeżeli chodzi o efektywność operacyjną. Mówiąc o naszej strategii, przedstawiając ją w zeszłym roku powiedzieliśmy Państwu, że będziemy w odpowiedzialny sposób zmieniali kosztochłonność tej organizacji poprawiając procesy i redukując koszty. Dzisiaj po raz kolejny pokazujemy to w perspektywie wyników po pierwszym kwartale. Nasze koszty mierzone jako udział kosztów do składki spadł kwartał do kwartału, pierwszy kwartał zeszłego roku do pierwszego kwartału tego roku i jesteśmy lżejsi kosztowo o ponad 1 punkt procentowy.

Jesteśmy lżejsi zarówno jeżeli chodzi o podmioty działające w Polsce jak i podmioty zagraniczne, gdzie ten spadek był jeszcze bardziej widoczny. Dzisiaj, tak jak dzielimy się z Państwem tą informacją, jesteśmy organizacją, która naprawdę realizuje cel dotyczący optymalizacji kosztowej. Paweł wspominał o przychodach z działalności lokacyjnej, one rok do roku praktycznie podwoiły swoją wartość, jeżeli chodzi o przychody na portfelu głównym. W dużej mierze ten przyrost jest spowodowany instrumentami kapitałowymi. Wiemy dobrze co działo się w pierwszym kwartale na giełdzie. WIG wzrósł o prawie 12%. W zeszłym roku o tej porze to było niecałe 6%. W tym samym czasie nieco gorzej zachowywały się instrumenty odsetkowe. Tutaj niestety wynik rok do roku na tej klasie aktywów jest nieco gorszy, natomiast biorąc pod uwagę dość dobre zachowanie tych instrumentów w pierwszym kwartale zeszłego roku, za co były odpowiedzialne spadki rentowności i wzrosty wyceny obligacji wycenianych do rynku, zamknęliśmy pierwszy kwartał na poziomie 960 milionów, czyli ponad dwukrotnie więcej niż w zeszłym roku. Dodatkowo oczywiście Alior Bank kontrybuuje dość mocno w tym kwartale do wyniku skonsolidowanego, zarówno na tak zwanym starym Aliorze jak i wydzielonej części banku BPH, co pozwala zamknąć skonsolidowany wynik z działalności lokacyjnej na poziomie prawie 1,5 miliarda złotych.

Paweł Surówka:

Ja tylko dopowiem, że cieszą nas te dobre wyniki, tak jak Tomek nazwał dość dobre wyniki na portfelu głównym inwestycyjnym, natomiast równocześnie w pierwszym kwartale w dalszym ciągu podjęliśmy działania i dalej podejmujemy, żeby w pewnym sensie rekalkibrować nasz portfel inwestycyjny w tym kierunku, żeby w dalszym ciągu, tak jak to mówiłem na ostatnich kwartałach, zmniejszać jego zmienność i zwiększyć jego przewidywalność w kontekście tego co zakomunikowaliśmy do rynku jest naszym poziomem ambicji jeżeli chodzi o długofalową rentowność portfela, czyli co najmniej 200 bipsów powyżej stopy wolnej od ryzyka (RFR). W tym kontekście będziemy też starali się optymalizować rentowność naszego portfela mierzoną na kapitale użytym według Solvency II. Stąd nawet jeżeli ten koniunkturalny wzrost w tym kwartale nas cieszy, to w dalszym ciągu będziemy starali się dokonywać tych zmian tak, żeby portfel PZU był bardziej odporny na koniunkturalne zmiany zarówno te dobre jak i te złe, i długofalowo dawał nam ten wynik, który wymagamy i który zabezpiecza nasze zobowiązania ubezpieczeniowe.

Roman Pałac:

Patrząc na nasz biznes życiowy, to możecie Państwo zauważyć, że mamy ciągle dodatnią dynamikę wzrostu. Kwartał do kwartału wzrosliśmy o 1,5 %. Ta dynamika wynika z naszej też decyzji biznesowej, że rośniemy selektywnie i stawiamy na rentowny wzrost. Co nas szczególnie cieszy, porównując zmianę struktury biznesu rok do roku, to widzimy wzrost udziału ubezpieczeń zdrowotnych w strukturze naszej składki i mamy sukcesy w dosprzedaży ubezpieczeń dodatkowych w indywidualnej kontynuacji. Patrząc na marżę ubezpieczeń grupowych, mamy w pierwszym kwartale dość wyraźny spadek marży, prawie 7 punktów procentowych. To wynika z wyjątkowej w pierwszym kwartale śmiertelności, którą zaobserwowaliśmy. Za chwilę Państwu pokażę, jak to wygląda dla całego rynku. Natomiast wierzymy, że w perspektywie całego roku uda nam się powrócić do poziomów, które założyliśmy sobie w strategii, tj. 20% plus. Komentując jeszcze ten wyższy wskaźnik śmiertelności, to nie była specyfika naszego portfela, porównujemy to z danymi GUS, był to

po prostu wyjątkowy wzrost, który na całej naszej populacji zaobserwowaliśmy. Wierzymy, że to jest element, który będzie się wypłaszczał w kolejnych miesiącach.

Paweł Surówka:

Reasumując, ten kwartał, tak jak to nazwaliśmy, to najmocniejsze otwarcie roku w historii PZU. Po raz trzeci dopiero udało nam się w tej historii złamać barierę miliarda złotych wyniku netto kwartalnego na wyniku skonsolidowanym, na jednostce dominującej jest to 940 milionów, jest to więc 91% powyżej tamtego kwartału. Równocześnie jest to 20% wyższa sprzedaż niż w tamtym roku w odpowiednim czasie i ta wartość 5 miliardów 768 milionów to jest najwyższa kwartalna sprzedaż jaką kiedykolwiek odnotowaliśmy w PZU, przy równocześnie bardzo dobrym wyniku ROE między innymi też dzięki dobremu wynikowi na inwestycjach. W kontekście realizacji naszych założeń strategicznych, ROE wyjątkowo dobre, liczymy na to, że długofalowo jesteśmy jak najbardziej w zasięgu tego co byśmy chcieli uzyskać do roku 2020. Nasz udział w rynku majątkowym to, jak powiedzieliśmy, powyżej właściwie naszych ambicji. Wskaźnik mieszany w tym kontekście również pozytywny. Redukcja kosztów stałych tak jak to było założone, w tym kontekście jesteśmy on-track, chociaż nie wykluczam, że przy aktualizacji strategii zastanawiamy się nad tym żeby ten miernik przełożyć na wartość względną. Przede wszystkim z powodu dynamiki sprzedażowej, którą teraz odnotowujemy. Tak jak powiedział Roman, ubezpieczenia na życie - w dalszym ciągu jesteśmy jak najbardziej w przedziale by zrealizować nasz cel. Marża w ubezpieczeniach grupowych - to jest to faktycznie jednorazowy efekt ilości zgonów, które który tutaj mamy. Wskaźnik wypłacalności Solvency II w tym momencie grubo ponad poziom przez nas założony 200%. Jak Państwo wiecie ten poziom się obniży po konsolidacji banku Pekao SA, natomiast zamierzamy wyprowadzić ten wskaźnik długofalowo na ponad 200% dzięki emisji akcji podporządkowanych, która powinna odbyć się jeszcze w tej połowie roku. W kontekście inwestycji jeszcze nie jesteśmy na poziomie 55 miliardów aktywów klientów zewnętrznych pod zarządzaniem, natomiast liczymy na to że przez współpracę, ewentualne połączenie ze spółkami inwestycyjnymi Pekao SA, przynajmniej w ramach Grupy Kapitałowej PZU, ten poziom osiągniemy. Wynik netto wtedy też powinien być na odpowiednim poziomie. Nadwyżka stopy rentowności w tym kontekście, tak jak powiedziałem, wyjątkowo dobra. Tutaj należy doliczyć stratę na kursie walutowym, która obniża tę rentowność, natomiast długofalowo będzie nam zależało na tym żeby właśnie ten poziom 2% ponad stopę wolnej od ryzyka (RFR) zachować. Przychody segmentu „zdrowie” bardzo dobrze się rozwijają i jesteśmy w dalszym ciągu w zasięgu naszego celu, czyli miliarda złotych przychodów na tym segmencie. W dalszym ciągu nieco walczymy, jeżeli chodzi o marżę EBITDA, ale to jest spowodowane przede wszystkim mocną dynamiką wzrostową i liczymy na to, że tutaj też w kontekście szkodowości będziemy w stanie ustabilizować ten wynik tak, żeby on był rentowny na tym poziomie. Aktywa bankowe będziemy mieli aż w nadmiarze, zrealizowane po przejściu Pekao SA i podobnie będzie to się miało jeśli chodzi o wyniki finansowe. Tomku, jak byś mógł ewentualnie spuentować.

Tomasz Kulik:

Może pytanie, czy przechodzimy szczegółowo przez wyniki, czy chcą Państwo w tym momencie zrobić pauzę i przejść do pytań i odpowiedzi? Proszę podpowiedzieć jaką formułą kontynuujemy?

Tomasz Kulik:

Podsumowując zatem wyniki po poszczególnych segmentach - wyniki operacyjne po 1 kwartale, jeżeli chodzi o ubezpieczenia majątkowe to powiedzieliśmy sobie - przede wszystkim poprawa rentowności w ubezpieczeniach komunikacyjnych przy bardzo rentownym portfelu ubezpieczeń poza komunikacyjnych. My jesteśmy w stanie utrzymywać na tym portfelu stałą rentowność, mierzoną wskaźnikiem mieszanym na poziomie 65-68%, w zależności od tego czy są to ubezpieczenia masowe czy ubezpieczenia korporacyjne. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia na życie to powiedzieliśmy co się dzieje się w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych. Z drugiej strony, dość dobrze rozwijająca się sprzedaż w ubezpieczeniach indywidualnych, głównie poprzez zasilenia w ramach produktów inwestycyjnych, produktów UnitLink dystrybuowanych zarówno w kanale bankowym, sprzedaż z bankiem Millennium, sprzedaż z bankiem Alior, ale także sprzedaż we własnej sieci. Dotyczy to w szczególności produktów oszczędnościowych IKE, IKZE. Jeżeli chodzi o zagranicę, tutaj ten segment bardzo ładnie nam się rozwija. Niestety małe wielkości i spadający udział tego segmentu zarówno w przychodach jak i wyniku, ze względu z kolei na rosnącą skalę tego co się dzieje w dominujących spółkach PZU Życie, PZU SA, natomiast cały czas trwałe kilkunastu procentowe przyrosty rok do roku, zarówno jeżeli chodzi o sprzedaż jak i jeżeli chodzi o wynik. W segmencie bankowym jesteśmy na poziomie porównywalnym z rokiem poprzednim. Zaczynamy być beneficjentem tego co robi Bank Alior czyli przejęcia wydzielonej części Banku BPH, spodziewamy się w miarę szybko zobaczyć efekty synergii i tych dwóch elementów, które powinny istotnie wpłynąć na wynik Aliora a pośrednio na nasze wyniki.

Jeżeli chodzi o inwestycje mówiliśmy o tym poprzednio.

Co się dzieje w poszczególnych segmentach, jeżeli chodzi o składkę przypisaną o ubezpieczenia majątkowe? W komunikacji rośniemy zarówno jeżeli chodzi o segment masowy jak i segment korporacyjny. Natomiast to co należy podkreślić, to nie jest wzrost preferowany tylko i wyłącznie cenami. Ja przypomnę Państwu, że my inaczej niż w zeszłym roku podeszliśmy do strategii cenowej, szczególnie jeżeli ta strategię rozrysuje się na osi przez 12 miesięcy. W 1 kwartale zeszłego roku my praktycznie nie reagowaliśmy na to wszystko co działo się na rynku jeżeli chodzi o wzrosty stawek i wzrosty cen. Zachowywaliśmy się w sposób bardzo umiarkowany. 1 kwartał zeszłego roku to były przeceny na prawdę kilku procentowe, 2-3 procentowe. Gros przecen naszego portfela pojawiło się w drugiej połowie roku, i teraz ten portfel, który odnawia się, portfel, który przepisaliśmy w 1 kwartale roku 2016 odnawia się dzisiaj i te odnowienia dzieją się już, które są stawkami przy założeniu że wszystkie czynniki są czynnikami w miarę stałymi chodzi mi o czynniki po stronie kosztowej zarówno naszych kosztów jak i kosztów odszkodowań po stawkach które są stawkami adekwatnymi jeżeli chodzi o ryzyka jakie przyjmujemy do portfela. Jest to też potwierdzone ilością klientów która rok do roku dość istotnie rośnie. Powiem szczerze, że sytuacja z jaką mamy do czynienia w 1Q w ubezpieczeniach komunikacyjnych zarówno w kliencie korporacyjnym jak i kliencie masowym ona jest nieco lepsza niż sądziliśmy. Braliśmy pod uwagę możliwość klienci od nas odejdą natomiast to że my jesteśmy w stanie utrzymać rosnącą bazę klientów i rosnące udziały w rynku. Rynek komunikacji i nasz rynek to jest to jest ponad 40% dzisiaj. Potwierdza to wszystko, że PZU nie tylko jest w stanie zarabiać ale jest w stanie generować wartość dla klienta, którą klient ceni i przychodzi do nas a nie do

konkurencji. Z tego też względu i z tego względu, że w zeszłym roku nie było szkód o charakterze masowym chociażby związanych z przezimowaniami, my byliśmy w stanie po 1 kwartale w segmencie masowym pokazać duży spadek wskaźnika mieszanego, a więc pokazać bardzo solidny wynik na ubezpieczeniach. Wynik na ubezpieczeniach na poziomie prawie 400 milionów złotych. Jest to wzrost rok do roku o 480% a więc jesteśmy bardzo zadowoleni z tego jak ten segment się rozwija, jak te produkty się rozwijają zarówno po stronie komunikacyjnej jak i poza komunikacyjnej. Jeśli chodzi produkty poza komunikacyjne to my bardzo rośniemy jeśli chodzi o ubezpieczenia majątkowe, o ubezpieczenia mieszkaniowe o ubezpieczenia dla firm. W ramach działalności TUWów byliśmy w stanie byliśmy w stanie pozyskać nowych klientów i zwiększyć naszą sprzedaż dość istotnie o ponad 100 milionów złotych w 1 kwartale, co bardzo ładnie przekłada się na nasze wyniki finansowe.

Paweł Surówka:

Zastanawiam się, bo pojawiły się pierwsze pytania z zagranicy a tych slajdów jest trochę, więc boje się, że nie dotrzemy czasu. Nie wiem, czy Państwo by się zgodzili, żebyśmy przeszli do Q&A? Slajdy możecie wszystkie przejrzeć i jeżeli są jakieś pytania to jesteśmy do usług. Może zaczniemy najpierw od pytań z sali jeżeli są.

Jaromir Szortyka, PKO BP:

Dwa pytania. Pierwsze o segment majątkowy - co się dzieje dalej z cenami polis komunikacyjnych. Czy są jeszcze jakieś wzrosty czy jest jakieś miejsce, żeby ten wskaźnik zwiększony poprawić? I drugie pytanie też o majątek ale o poza komunikacyjny. O ile 1 kwartał był dobry, jeżeli chodzi o pogodę, to w drugim pogoda była już trochę kapryśna. I pytanie czy z tego tytułu należy się spodziewać jakiś większych strat.

Paweł Surówka:

Gratulujemy PKO BP, macie identyczne pytania jak J.P. Morgan. (śmiej)

Tomasz Kulik:

Jeżeli chodzi o ubezpieczenia komunikacyjne to co komunikowaliśmy Państwu w zeszłym roku, szczególnie w 4 kwartale, my dzisiaj jesteśmy na poziomie, który tak jak wspomniałem zapewnia z punktu cenowego pokrycie ryzyk które mamy w portfelu. W związku z tym nie spodziewamy się dalszych istotnych wzrostów cen w ubezpieczeniach, szczególnie w ubezpieczeniach OC. Natomiast jeżeli chodzi o ubezpieczenia poza komunikacyjne, zwłaszcza ubezpieczenia rolne, o ile tak - 1 kwartał był wolny od sytuacji, z którą zmagaliśmy się w zeszłym roku, to mówiąc szczerze, my nie odnotowaliśmy dotychczas bardzo dużych wzrostów szkodowości, szczególnie jeżeli chodzi o ubezpieczenia drzew owocowych, sadów, tego typu historii. Ponieważ właśnie te ubezpieczenia są najbardziej ekspozowane na przymrozki 2 kwartału. czyli te tzw. zimni ogrodnicy, Horacy, Pankracy - jakkolwiek się oni nazywają, trochę żartując. Nasza ekspozycja tutaj, o ile w tym obszarze jest, to nie odczuliśmy dużych wzrostów szkodowości w ubezpieczeniach rolnych.

Roman Pałac:

Tutaj może jeszcze uzupełniając wypowiedź. My w tym roku mamy dużo głębszy program asekuracyjny także to nie powinno nawet przy ewentualnie powtórzonych nawet kataklizmach rolnych przełożyć się tak mocno na wyniki.

Jaromir Szortyka:

Drugie pytanie, jeszcze takie bardziej strategiczne. Za niedługo przejmiecie drugi bank, także Grupa się rozrasta, i tutaj moje pytanie czy macie jakieś sygnały od Regulatora? Bo będziecie mieć dwie licencje bankowe w Grupie, czy są jakieś sygnały, czy Regulator oczekuje żebyście uporządkowali tę Grupę w jakiś sposób - nie wiem np., przez połączenie czy sprzedaż jednego z banków?

Paweł Surówka:

Skoro pytanie strategiczne to do mnie. Powiem tak, chyba na przejęcie PKO BP nie dostaniemy już zgody. Natomiast w tym momencie w dalszym ciągu komunikujemy to tak jak dotychczas. Czyli z jednej strony nie planujemy połączyć tych dwóch banków. Szanujemy sytuację w której jesteśmy. Co prawda referent shareholder, ale mimo wszystko jesteśmy jednym z akcjonariuszy. Szanujemy fakt, że jeden i drugi bank są jednostkami giełdowymi, niezależnymi. Równocześnie będziemy chcieli, tak jak wykazaliśmy, w strategii wykorzystywać trochę różnorodność tych banków. Które jednak jak widzimy w szczególności w kontekście tej aktualizacji strategii którą widzieliśmy w Aliorze, gdzie Alior ewidentnie się pozycjonuje bardziej jako spółka fintechowa niż spółka finansowa ze swoimi bardzo mocnymi akcentami. Uważamy, że są to podejścia komplementarne, które właśnie pomagają nam mnożyć dojście do różnych klientów i na różne sposoby. Stąd uważamy, że nasza współpraca z oby dwoma podmiotami jest jak najbardziej zasadna i mam wrażenie, że - jesteśmy po rozmowach - że takie podejście przy oczywiście pełnym zachowaniu z jednej strony konkurencyjności obydwu banków i ich niezależności, też znajduje akceptację nadzorcy.

Jaromir Szortyka:

Może jeszcze trzecie pytanie jeżeli mogę. A właściwie prośba o update w sprawie emisji długu podporządkowanego. Czy coś tam się dzieje?

Paweł Surówka:

To brzmi jak pytanie do dyrektora finansowego

Tomasz Kulik:

Tak, dzieje się. Natomiast dzieje się nieco wolniej niż spodziewaliśmy się. Ja podtrzymuję to o czym Państwu wielokrotnie mówiliśmy to znaczy to, że tak, chcemy wyemitować ten dług i chcielibyśmy go zrobić jeszcze w pierwszej połowie tego roku. Czyli przed wakacjami. Dziś jesteśmy w dialogu z regulatorem, który trwa nieco dłużej niż sądziliśmy. Dialogu, który trwa dlatego tyle, że chcemy Państwu zaproponować instrument, który będzie wręcz instrumentem benchmarkowym. To znaczy nie będzie tam żadnych niestandardowych rozwiązań, które dla jednej lub dla drugiej strony stanowiłyby dyskomfort albo powodowałyby

konieczność wyceny jako dodatkowego ryzyka. W związku z tym dzisiaj niestety ta dyskusja trochę się przedłużyła. Mamy przekonanie, że w czerwcu będziemy w stanie, tak jak komunikowaliśmy wyjść na rynek i tę emisję skutecznie ukłasyfikować.

Paweł Surówka:

Przypominam jednocześnie, że ta emisja nie jest nam konieczna z powodu płynnościowym i też w gruncie rzeczy nie jest nam potrzebna z powodu wypłacalności, ponieważ poziomy, które byśmy odnaleźli i bez emisji są w dalszym ciągu poziomami, które są bardzo konserwatywne i wiele powyżej tych wyznaczonych przez KNF. Natomiast chcemy się wywiązać ze strategicznego zobowiązania, zachowania wypłacalności powyżej 200% i stąd tę emisję podtrzymujemy. Natomiast chcemy ją zrobić na możliwie najlepszych warunkach i jak gdyby ile to będzie potrzebowało tyle to będzie potrzebowało.

Kamil Stolarski, Haitong Bank:

Gratuluję wyników i tego postępu z Pekao SA, chciałbym takie techniczne pytanie zadać a propos, w jaki sposób dokładnie PZU sfinansuje tę akwizycję Pekao SA. Bo wiem, że to jest całkiem duży wysiłek żeby uwolnić te 6,5 miliarda. Czy to będzie podmiana jednych aktywów na drugie? Były też jakieś informacje wczoraj, że BGK chce kupić fundusz nieruchomościowy, i jakie aktywa, wydane na Pekao, tę kwotę zastąpią?

Paweł Surówka:

Dokładnych liczb proszę wybaczyć – nie będziemy podawali. Jesteśmy na tyle dużym podmiotem, że nie chcemy oddziaływać na rynek, natomiast tak jak już mówiłem przy wcześniejszych takich okazjach my z jednej strony chcemy optymalizować ten portfel z punktu widzenia zaangażowania kapitałowego w niektóre aktywa, ich zmienność, ich rentowność wobec tego w naszym całościowym portfelu chcielibyśmy też wykorzystać tę transakcję do tego żeby jednak postawić trochę inne akcenty. Nieco zredukować naszą ekspozycję na akcje, nieco zredukować także naszą ekspozycję na nieruchomości w kontekście też właśnie stosunkowo nie dawno złego ich potraktowania w kontekście Solvency II a równocześnie zwiększyć naszą ekspozycję na takie aktywo jak chociażby inwestycje infrastrukturalne. Z naszego punktu widzenia, czyli inwestycji długoterminowych o stosunkowo niewysokim nakładzie kapitałowym Solvency II, wydają się być bardziej opłacalne niż wcześniej aktywa. Także przy redukcji portfela - faktycznie jest to pewien wysiłek, który dotknie nasz portfel główny, który też odczujemy w wyniku lokacyjnym kolejnych kwartałów bo ta część portfela będzie brakowała w przyszłości. Natomiast robiliśmy to z tego powodu, żeby przy okazji dokonać tych korekt, które i tak mieliśmy założone w strategii inwestycyjnej i stąd między innymi te transakcje, które widać.

Kamil Stolarski Haitong Bank:

Chciałbym jeszcze potwierdzić że Pekao S.A. będzie konsolidowane metoda pełną, i że prawdopodobnie nie będzie żadnego jednorazowego wpływu na wynik PZU w momencie przejścia Pekao SA, też w kontekście tego, że ta wycena Pekao SA jest dzisiaj o ponad miliard większa.

Tomasz Kulik:

Tak, potwierdzamy, że względu na to, że kupujemy udziały w Banku wspólnie z Polskim Funduszem Rozwoju, mamy podpisaną umowę w ramach której, będziemy sprawowali wspólnie władzę w ramach Banku i wszystko wskazuje na to, że będziemy w stanie udowodnić, że 33% udziału gwarantuje nam posiadanie pełnej kontroli. Obejmiemy Bank pełną konsolidacją zaraz po przejęciu, czyli jeszcze za końcówkę 2 kwartału.

Kamil Stolarski, Haitong Bank:

Ostatnie pytanie, jeśli mogę spytać. Pytanie o strategię na segment inwestycji. Czy Państwo mają już poukładany plan na Pioniera i PZU? Czy będzie najprawdopodobniej będzie budowany jeden duży gracz czy jeszcze Państwo nie komentują?

Paweł Surówka:

To są wszystko decyzje, które wymagają dialogu z Nadzorcą. Stąd na tym etapie wolałbym nie dawać jednoznacznych komentarzy. Natomiast faktycznie uważamy, że w Grupie będziemy posiadali największego, biorąc wszystko razem, największego zarządzającego aktywami. Biorąc pod uwagę te tendencje rynkowe, które dzisiaj możemy obserwować chociażby w kontekście reformy emerytalnej, gdzie OFE są przekształcane w TFI, równocześnie biorąc też pod uwagę jednak bardzo duże synergie kosztowe, które płyną z sektora zarządzania aktywami – ja widzę bardzo mocne argumenty do tego żeby połączyć te podmioty, myślę jednak, że w tym momencie jest to zbyt wcześnie by jednoznacznie komentować i podawać tutaj jakieś harmonogramy.

Maciej Marcinkowski, Trigon:

Ja mam pytanie do slajdu 27, a propos ubezpieczenia komunikacyjnego. Bo o ile w OC ten wskaźnik mieszany fajnie spadł i rentowność się poprawiła o tyle w AC, rok do roku, nawet rentowność jest gorsza. To może jeszcze jeden, 28. Czemu AC ta rentowność jest gorsza rok do roku, czy te ceny jakoś tam wolniej rosną czy szkodowość się bardziej pogorszyła?

Tomasz Kulik:

Kilka zjawisk, które są charakterystyczne i występują teraz, które nie występowały w analogicznym okresie ubiegłego roku i kilka rzeczy, które miały miejsce wtedy, a które wpłynęły na takie a nie inne kształtowanie się wskaźników za pierwszy kwartał 2016 roku. To od czego należy zacząć, to to jak wygląda baza do której się porównujemy, ona jest trochę niereprezentatywna. W zeszłym roku my spodziewaliśmy się, a właściwie na koniec 2015 roku, spodziewaliśmy się znacznie szybszych wzrostów częstości szkód. Szybszych niż one się realizowały. To nam pozwoliło na uwolnienie części rezerwy IBNR w pierwszym kwartale roku 2016, które nieco zaniżyło wskaźnik mieszany w tamtym okresie. Natomiast te nasze przewidywania o ile one nie miały miejsca w pierwszym kwartale roku 2016, gdzie ich skala była mniejsza, to nie znaczy, że one się nie materializują - one się materializują. Dzisiaj obserwujemy istotnie wyższe wzrosty zarówno w częstości jak i w średniej szkodzie i to zarówno w kliencie masowym jak i w kliencie korporacyjnym. My w naszej polityce cenowej, jeżeli chodzi o AC, byliśmy jeszcze bardziej powściągliwi niż w przypadku ubezpieczeń OC. To znaczy tam wzrosty naprawdę były bardzo umiarkowane, ponieważ zależało nam na tym,

żeby w tym trudnym okresie jaki rynek przechodzi, tzn. w okresie istotnych wzrostów cen w ubezpieczeniach komunikacyjnych, nie pogubić ryzyk AC, które co do zasady w długim terminie są dużo bardziej rentowne i pozostać na zbliżonych do roku 2015, 2016, poziomach wysycenia ryzyk AC do OC. Chcieliśmy zachować ten stosunek. W związku z tym, my pomimo pewnych negatywnych zjawisk, byliśmy można powiedzieć, trochę bardziej optymistyczni odnośnie tego jak się będzie rozwijał rynek AC, a na pewno zależało nam na tym, żeby utrzymać tych klientów i te ryzyka w portfelu. Dzisiaj jesteśmy w sytuacji, w której wskaźnik mieszany zarówno w kliencie masowym jak i w kliencie korporacyjnym w AC jest lekko powyżej 100%. Te straty, jeżeli popatrzymy na nie w wartościach bezwzględnych, one nie są duże. W AC w kliencie masowym to jest 5 milionów, w kliencie korporacyjnym to jest 0 minus. Co powoduje, że pomimo tego, że na wskaźniku mieszanym to nie wygląda tak bardzo różowo, my do tego biznesu bardzo nie dokładamy. Tak, chcielibyśmy i będziemy pracować nadal, żeby ten rezultat poprawić. Natomiast dzisiaj na całym biznesie komunikacyjnym jesteśmy rentowni i to jest dla nas najważniejsze. Ten rok, tak jak mówiliśmy Państwu przy okazji publikacji wyników za czwarty kwartał, jest rokiem w którym będziemy chcieli doprowadzić do tego, żeby nie tylko do produktów czy grupy produktów komunikacyjnych, przestać dokładać a zacząć na nich zarabiać. Ale chcemy doprowadzić do tego, żeby każdy z produktów osobno był rentowny, a na pewno żeby poprawić rentowność w poszczególnych trudnych kanałach dystrybucji, jakim jest kanał dealerski i kanał multiagencyjny.

Maciej Marcinowski:

Jeszcze mam pytanie o marżę w indywidualnych ubezpieczeniach życiowych, bo o ile w grupowych Państwo tłumaczycie to wzrostem umieralności to co się stało w indywidualnych? Czy ta wysoka sprzedaż jest na dużo niższej marży czy ona będzie dopiero rozłożona w czasie i rentowność wzrośnie?

Tomasz Kulik:

Ona będzie rozłożona w czasie. Ten wynik, niższy wynik w pierwszym kwartale tego roku jest spowodowany bardzo dużym wzrostem sprzedaży w kanale bank assurance, który charakteryzuje się dość wysoką prowizją na początku. Natomiast rozkładając ją w czasie zdajemy sobie sprawę z tego, że ten wynik jest niereprezentatywny, w związku z tym powinniśmy przy założeniu, że biznes mix i sprzedaż w ramach kanałów istotnie w dalszym roku nie zmieni się, powinniśmy poprawić rentowność w tym segmencie.

Paweł Surówka:

Jeżeli Państwo pozwolą to weźmiemy kilka pytań z internetu. JPMorgan wspomniany już, szkodowość w rolnych to odpowiedzieliśmy już, pytanie o stawki motoryzacyjne, to pytanie bojdajże było odpowiedziane. Odpowiedzieliśmy na temat emisji. Czy plan utrzymania marży w grupówce ponad 20% jest nadal aktualny w tym roku? Nie wiem czy chcesz Romanie to skomentować?

Roman Pałac:

To już wydaje się skomentowaliśmy. My celujemy w utrzymanie rentowności na poziomie całego roku zgodnie ze strategią, czyli to jest około 20%.

Paweł Surówka:

Mamy dalsze pytania tutaj po angielsku „koszty stałe spadły o 94 miliony od początku 2016 roku czyli Grupa ma czyste 5 milionów zł oszczędności, żeby osiągnąć cel w terminie do końca 2018 roku, czy to jest realne? I jeżeli tak w jakich obszarach będą powstawać te oszczędności?” - Powiedziałem na początku, w dalszym ciągu my jako ten zarząd podtrzymujemy kierunek i ambicje redukcji kosztów. PZU musi oszczędzać koszty i chcemy to w dalszym ciągu identyfikować jako nasz target strategiczny. Widzimy konieczność oszczędności nie tylko poprzez zwolnienia grupowe ale też poprzez uproszczenie struktury hierarchicznej, również poprzez oszczędności w sektorze, w obszarze technologii i IT i na wydatkach projektów. Natomiast nie wykluczamy, że w kontekście aktualizacji strategii, którą planujemy w drugiej części tego roku, my będziemy chcieli ten target przenieść z wartości absolutnej do wartości względnej. Co wydaje nam się być bardziej zasadne z jednej strony w kontekście dość mocnej dynamiki wzrostowej, którą w tym momencie widzimy, z drugiej strony też w kontekście grupy Pekao S.A., która znowu po naszej stronie nosi pewne nakłady, jeżeli chodzi o konieczność nadzorowania tych inwestycji. Stąd prosimy o chwilę cierpliwości, jeżeli chodzi o dokładne potwierdzenie, ja bym powiedział „komunikacyjne” tych ambicji redukcji.

Tomasz Kulik:

Ja myślę, że to jest to co powiedziałaś absolutnie wyczerpuje temat. Tak jak pokazywaliśmy Państwu, my oprócz tego, że rośniemy to w tym samym czasie obniżamy bazę kosztową rozwierając nożyce. Dzięki temu jesteśmy w stanie pokazywać lepsze, ponad przeciętne rentowności, natomiast to jest dość trudne zadanie, tzn. zadanie rośnięcia przy spadających kosztach, z których część jednak ma charakter nie do końca stały, semi-stały i jednak on się zmienia z wielkością portfela, z tak dużymi przyrostami tego portfela. To jest na pewno jedna z rzeczy, którą musimy zaadresować w ramach pracy nad odświeżeniem strategii, strategii przypomnę, tak jak Prezes przeprowadzał nas przez kluczowe wskaźniki, w której przejęcie udziałów w Banku Pekao nie było zupełnie zaadresowane. W związku z tym dzisiaj w ramach odświeżenia strategii będziemy mówili trochę o innej Grupie, o Grupie, która jest jeżeli chodzi o sumę bilansową – czy będzie w perspektywie kolejnych dwóch miesięcy - z punktu widzenia swojej sumy bilansowej zupełnie inną Grupą, dużo dużo większą i wymagającą być może nawet z punktu widzenia regulacyjnego nieco innego podejścia do zarządzania dwoma podmiotami działającymi na tym samym rynku, podmiotami bankowymi.

Paweł Surówka:

Drugie pytanie: „czy możecie zaktualizować informacje o zwolnieniach masowych, czy ten proces będzie zakończony do końca bieżącego roku?”

Tomasz Kulik:

Podtrzymujemy to co ogłosiliśmy jakiś czas temu, tak jak teraz rozmawiamy ten proces cały czas się dzieje i będzie działał się do końca tego roku. Przypomnę, że ten proces jest rozciągnięty i od momentu startu my planujemy, że on się zakończy około 18 grudnia. W tym czasie będziemy w sposób związany z naszymi inwestycjami szczególnie, które były poczynione w latach poprzednich, m.in. inwestycjami w system Everest, który spowodował, że wiele procesów w tej organizacji udało się zautomatyzować i są dużo mniej pracochłonne i ta praca została zcyfryzowana jeżeli można użyć takiego ładnego słowa. Dzisiaj te procesy są weryfikowane i w tych obszarach będziemy starali się odchudzić, jeżeli chodzi o naszą bazę kosztową. Także tak, absolutnie podtrzymujemy ten cel i tę ambicję na ten rok.

Paweł Surówka:

Natomiast równocześnie chcemy, żeby zwolnienia grupowe nie były jedynym elementem oszczędności, które mamy. Tak jak powiedziałem będziemy bardzo dogłębnie analizować, przeprowadzać z jednej strony audyt procesowy, w którym będziemy starali się wykryć nieefektywności jeżeli chodzi o nasze przebiegi procesowe, zarówno w biznesie jak i w administracji, plus przegląd naszego portfela projektowego i wydatków na IT po to, żeby odpowiednio spełnić ten target oszczędnościowy.

Czy są pytania z sali? Doszło jeszcze dodatkowe pytanie - tutaj szczerze powiedziawszy nie widzę nowych...

Tomasz Kulik:

Jest pytanie dotyczące naszego długu senioralnego, to jest pytanie HSBC. HSBC zwraca uwagę, że ten dług nie ma tzw. traktowania kapitałowego i czy w związku z tym będziemy rozważać wcześniejszy wykup? Nie, w ramach naszych planów kapitałowych zakładamy, że zostaniemy z tym długiem do zapadalności. Przypomnę że to jest czerwiec 2019.

Paweł Surówka:

OK, chyba jesteśmy już po czasie, także, jeżeli będą jeszcze jakieś inne pytania to jesteśmy oczywiście indywidualnie do dyspozycji a tymczasem bardzo serdecznie dziękujemy.