



Temat: Omówienie wyników finansowych oraz realizacji strategii Grupy PZU za 2018 rok

Data: 15 marca, godz. 11:00

Moderator: Zapraszamy do udziału w czacie inwestorskim z Grupą Kapitałową PZU, który odbędzie się 15 marca (piątek) o godz. 11:00. Na pytania inwestorów odpowie Tomasz Kulik, Członek Zarządu PZU SA i PZU Życie SA. Zapraszamy do zadawania pytań już dziś w opcji off-line.

Moderator: Dzień dobry Państwu, czat zaczniemy o 11.15. Przepraszamy za krótkie opóźnienie.

Tomasz Kulik: Dzień dobry. Witam Państwa. Przepraszam za opóźnienie. Już zaczynam odpowiadać na pytania.

Wojtek: Dzień dobry. Gratuluję bardzo dobrych wyników PZU. Czy jest jeszcze przestrzeń do ich poprawy w kolejnych latach?

Tomasz Kulik: Dziękuję bardzo, 2018 to rok wyjątkowej pracy dla Grupy, cieszymy się, że udało nam się osiągnąć rentowność przekraczającą cel strategiczny na poziomie >22%. Podtrzymujemy nasze ambitne założenia strategiczne. W dalszym ciągu będziemy się rozwijać w wszystkich filarach działalności. Podobnie jak w poprzednich latach oczekujemy, że dynamicznie będzie się rozwijał nasz obszar zdrowia.

OK!: Czy to oznacza, że czat będzie trwał tylko do 12? :(

Tomasz Kulik: Widzę, że jest dużo pytań. Postaram się odpowiedzieć na wszystkie. Zostanę z Państwem do 12.30

amator: Dlaczego warto inwestować w akcje PZU?

Tomasz Kulik: W poprzednich latach PZU dynamicznie zwiększało wartość generowanego zysku i zwrotu na kapitale, zarówno poprzez rozwój dotychczasowej działalności jak i akwizycji, co przekładało się na wysoką stopę dywidendy. Liczymy, że realizacja celów strategicznych w połączeniu z naszą polityką kapitałową pozwoli na dostarczanie atrakcyjnej dywidendy.

KKras: Jakie najważniejsze zmiany wg Państwa mogą zajść w najbliższych latach na rynku ubezpieczeniowym. W jaki sposób jest do nich przygotowana grupa PZU?

Tomasz Kulik: Na rynku działa wiele podmiotów, które sprawiają, że rynek jest konkurencyjny. Na bieżąco przyglądamy się trendom na rynku, zmianom regulacyjnym oraz rosnącym oczekiwaniom klienta. Nieustannie doskonalimy naszą ofertę poprzez wprowadzenie nowych produktów, modyfikację istniejących, uproszczamy też komunikację z klientem i procedury wypłaty odszkodowań i świadczeń.

Kombo: Czy PZU jest spółką cykliczną? Co w największym stopniu wpływa na wyniki PZU?

Tomasz Kulik: Jest to wiele różnych czynników, w tym m.in. tempo wzrostu gospodarczego, poziom stóp procentowych, tempo wzrostu płac w gospodarce i koniunktura na rynkach kapitałowych.

Prodywidendowy: Jakie plany dywidendowe ma PZU na ten rok?

Tomasz Kulik: Zgodnie z wcześniejszą obietnicą chcielibyśmy utrzymać rosnącą dywidendę na akcję ale decyzje będzie należała do akcjonariuszy.

Fundamentalista: Co dalej z Pekao? Czy obecny poziom zaangażowania was zadowala? Czy planujecie docelowo zwiększenie lub zmniejszenie swojego udziału?

Tomasz Kulik: Nasze założenie jest takie, że łączny udział Grupy PZU i PFR będzie utrzymywał się na obecnym poziomie. Jak do tej pory będziemy pracować nad dalszym rozwojem w obszarze bancassurance i assurbankingu, tj. wzajemnego oferowanie produktów bankowych i ubezpieczeniowych.

Mieciu: Dlaczego wartość sprzedanych ubezpieczeń rośnie. Co na to wpływa?



Tomasz Kulik: Wartość sprzedanych ubezpieczeń zależy od m.in. od liczby sprzedanych nowych samochodów, a w obszarze poza komunikacji od wartości aktywów, które chcą ubezpieczać nasi klienci. Ponieważ 2018 rok był rekordowy pod względem nowych samochodów, a tempo wzrostu gospodarczego było wysokie, a nasza oferta stawała się coraz bardziej atrakcyjna, my również odczuliśmy tego pozytywne efekty w postaci rosnącej składki.

Fundamentalista: Spółka mocno inwestuje w rozwój oferty PZU Zdrowie. Jakie są plany dotyczące tej części działalności w 2019 roku?

Tomasz Kulik: Naszym celem jest wzrost przychodów do 1 mld zł do roku 2020. Planujemy w dalszym ciągu inwestować w rozwój sieci tak aby zwiększać dostępność wysokiej jakości usług medycznych dla naszych klientów. W związku z tym zdecydowaliśmy się na przejęcie sieci placówek FALCK.

Magda Błaszczyk: Z czego wynikał wzrost składki przypisanej w IV kw. 2018?

Tomasz Kulik: Segmentem, w którym nastąpił największy wzrost składki był segment korporacyjnym w ubezpieczeniach majątkowych. Spowodował on, że w całym segmencie majątkowym, łącznie z masowym, wzrost składki był dwucyfrowy.

12345: Które produkty są dla PZU najbardziej marżowe?

Tomasz Kulik: Są to produkty grupowe i indywidualnie kontynuowane, gdzie marża w 2018 roku wyniosła 22,1%. Bardzo rentowne są również produkty poza komunikacyjne w ubezpieczeniach majątkowych.

OK!: Na czym opieracie swoje założenie, że „w '19 składka w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych może wzrosnąć”? Czy może to być istotny wzrost? Co w latach kolejnych?

Tomasz Kulik: Składka w ubezpieczeniach poza komunikacyjnych zależy m.in. od tempa wzrostu gospodarczego, które przekłada się na rosnący poziom sumy ubezpieczenia. Im więcej aktywów, które klienci chcą ubezpieczyć tym większy popyt na ubezpieczenia majątkowe. Oczekujemy, że wzrost gospodarczy w 2019 roku nadal będzie na wysokim poziomie.

Kombo: Na jaki okres planowana jest współpraca z Goldman Sachs?

Tomasz Kulik: Nie zakładamy konkretnego czasu trwania umowy jak i nie jest to umowa na wyłączność.

Kombo: Czy PZU płaci Goldman Sachs za współpracę (lub na odwrót)? A jeśli tak to jakie to kwoty?

Tomasz Kulik: Wynagrodzenia w ramach współpracy oparte są na standardowych stawkach stosowanych w ramach tak zdefiniowanych usług i muszą odzwierciedlać stawki rynkowe. Ponieważ są to usługi w obydwu kierunkach – dystrybucja produktów PZU w sieci GS, sprzedaż produktów GS w sieci PZU, zarządzanie wyodrębnionym portfelem dla klientów zewnętrznych, wspólny fundusz to zarówno korzyści jak i przychody / koszty pojawiają się po obydwu stronach.

alroka: na czym będzie polegała współpraca z Goldman Sachs?

Tomasz Kulik: Szereg wzajemnych usług w ramach zarządzania aktywami takimi jak: dystrybucja produktów PZU w sieci GS, sprzedaż produktów GS w sieci PZU, zarządzanie wyodrębnionym portfelem dla klientów zewnętrznych, wspólny fundusz, wymiana doświadczeń z zakresu zarządzania szczególnymi klasami jak np. z naszej strony inwestycje w nieruchomości dla klientów zewnętrznych – na tym etapie doprecyzowujemy dopiero zakres więc ostateczny kształt i czas trwania tej umowy są jeszcze przedmiotem końcowych ustaleń.

Adams66: czy planowane są dalsze akwizycje w obszarze zdrowie

Tomasz Kulik: Planujemy dalszy dynamiczny wzrost w obszarze Zdrowia, natomiast czy będzie to rozwój organiczny, tj. budowa własnych placówek, czy kolejne akwizycje, będzie zależało do wnikliwej analizy opłacalności kolejnych przedsięwzięć.

Global: Jaki udział w polskim rynku ubezpieczeniowym ma obecnie PZU?



Tomasz Kulik: Z uwzględnieniem reasekuracji PZU ma obecnie 35,9% udziału w rynku w ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych. Natomiast w rynku ubezpieczeń na życie ze składką regularną 46,0%.

Siła: Aktywa bankowe wynoszą 264 mld zł, podczas gdy zgodnie ze strategią do 2020 roku wzrosnąć mają do co najmniej 300 mld zł. Co ma spowodować ten wzrost aktywów?

Tomasz Kulik: Liczymy, że tempo wzrostu gospodarczego w kolejnych latach pozostanie wysokie, to powinno wspierać popyt na kredyt zarówno w segmencie klienta detalicznego jak i korporacyjnego. W związku z tym liczymy, że banki Grupy PZU, z ich atrakcyjną ofertą i indywidualnym podejściem do klienta, również z tego skorzystają. Dodatkowo poziom oszczędności w Polsce jest niski i liczymy, że będzie się zwiększał wraz z poziomem rozwoju gospodarczego, co powinno przełożyć się na wzrost depozytów. Stąd nasze założenie rosnących aktywów bankowych.

Prowiec: Jakie wydatki na marketing ponosi rocznie PZU?

Tomasz Kulik: Zgodnie z naszym sprawozdaniem finansowym wydatki na reklamę w 2018 roku wyniosły 230 mln zł.

Fundamentalista: Jakie macie założenia co do uczestnictwa Polaków w PPK? Ile wg Państwa osób może zapisać się do tego programu w poszczególnych latach?

Tomasz Kulik: Wierzmy że ten program będzie cieszył się powodzeniem szczególnie w tych zakładach, gdzie w chwili obecnej nie ma uruchomionych pracowniczych programów emerytalnych lub podobnych związanych z regularnym oszczędzaniem. Polacy chcą oszczędzać ale jednocześnie boją się wydarzeń z którymi mieliśmy do czynienia na rynkach w zeszłym roku a które spowodowały istotny odpływ oszczędności.

Guzik: W komunikacie można było przeczytać, że inPZU zgromadziło do tej pory 100 mln zł. Czy jest to kwota zgodna z wcześniejszymi Waszymi oczekiwaniami? Jakie założenia są na koniec 2019 i 2020 roku?

Tomasz Kulik: Jest to kwota zdecydowanie przewyższająca nasze oczekiwania natomiast co do zasady nie publikujemy naszych celów częściowych. Traktujemy tę inicjatywę jako jeden z instrumentów które powinny wpisać się w możliwość osiągnięcia przez Grupę PZU celu na poziomie AuM klientów zewnętrznych.

Guzik: Które z funduszy na platformie inPZU cieszą się największą popularnością?

Tomasz Kulik: Na dzień dzisiejszy (szczególnie w świetle zmienności na rynkach akcyjnych) są to strategie bezpieczniejsze – gotówkowe i dłużne.

Global: Jak spółka zamierza rozwijać się za granicą?

Tomasz Kulik: Kontynuujemy i wzmacniamy obecność w krajach w których jesteśmy już obecni, cały czas sprawdzając atrakcyjność pozostałych rynków i możliwości inwestycyjne, które mogą być postrzegane jako atrakcyjne. Jesteśmy dzisiaj obecni pośrednio na całym świecie w ramach reasekuracji czynnej czy zaangażowania w syndykaty Lloyds. Dodatkowo chcemy zwiększyć naszą obecność w zakresie zarządzania aktywami – podpisaliśmy w tym celu współpracę z Goldman Sachs.

Argument: Z czego wynika przyspieszenie dynamiki przyrostu składki przypisanej powyżej tempa z poprzednich kwartałów?

Tomasz Kulik: Jednym z powodów jest przyspieszenie w obszarze klienta korporacyjnego w segmencie majątkowym. Również w segmencie masowym, a w tym w komunikacyjnym wzrost składki wyniósł 5% r/r, co było wartością powyżej poprzednich kwartałów i powyżej rynku.

IT: Czy tempo cyfryzacji branży ubezpieczeniowej jest podobne do postępującej cyfryzacji w bankowości?

Tomasz Kulik: Branża ubezpieczeniowa pozostaje nieco w tyle za sektorem bankowym a wynika to z historycznego podejścia do klienta i relacji / postrzegania transakcyjności w tym obszarze. To się



zmienia bardzo powoli ale zmiana jest nieuchronna i jest poniekąd wymuszana przez kolejne generacje klientów, traktujących kanały cyfrowe jako część swojego DNA.

Argument: Czy ceny ubezpieczeń OC komunikacyjnego będą spadać?

Tomasz Kulik: Nasze oczekiwania w tym zakresie r/r są takie że ceny nie powinny już dalej spadać po tym czego świadkami byliśmy w zeszłym roku. Nie oznacza to punktowych korekt w ramach nierentownych sub-segmentów ale co do zasady ta przestrzeń na obniżki raczej się wyczerpała.

bartosik: Czy jest szansa, że PZU podąży śladami orlenu, tworząc dla swoich akcjonariuszy jakiś fajny program lojalnościowy? :)

Tomasz Kulik: Zapraszamy do klubu PZU Pomocni – więcej na ten temat <https://www.pzu.pl/pzu-pomocni>

Kako: Jaki wpływ na działalność PZU mogą mieć planowane regulacje w zakresie działalności kancelarii odszkodowawczych? Czy jest już pewne, że te przepisy wejdą w kształcie, jakim zostały wcześniej przedstawione?

Tomasz Kulik: Dzisiaj trudno jest o jakiś wiarygodny osąd w tym aspekcie a tym bardziej szacunek.

Mecenas: Obecna strategia spółki obejmuje okres do 2020 roku. Czy w związku z tym planujecie w tym roku jej kolejną aktualizację?

Tomasz Kulik: Na obecnym etapie nie planujemy korekt. Będziemy starali się nadal realizować strategię a jej dalsza rewizja (i jak rozumiem pytanie o podnoszenie ambicji) nie wydaje się być uzasadnionym działaniem.

Roman: Czy PZU inwestuje w AI? Jakie największe innowacje zamierzacie wprowadzić w następnych latach?

Tomasz Kulik: Cały czas inwestujemy w projekty strategiczne (w tym AI) przeznaczając na to rocznie ok. 100 mln zł. Nie zdradzamy nad czym pracujemy (są to tematy z zakresu likwidacji szkód i świadczeń oraz taryfikacji), traktując to jako działania wpływające na wytworzenie i możliwość utrzymania naszych istniejących przewag konkurencyjnych.

Przemas: Wartość wypłaconych w 2018 roku odszkodowań zmalała o 2,5 procent. Czy spadek ten wynikał z mniejszej liczby zgłaszanych szkód czy spadku średniej wartości odszkodowania?

Tomasz Kulik: Wartość wypłaconych odszkodowań wzrosła – zarówno po stronie majątkowej (głównie ze względu na wyższą wartość średniej szkody jak i kosztów likwidacji po stronie naszych partnerów) jak i życiowej (tutaj wzrost jest niewielki i wynika z wyższej śmiertelności – zarówno głównego ubezpieczonego jak i rodziny)

Owczarz: Jaka firma stanowi dla PZU Zdrowie największą konkurencję?

Tomasz Kulik: Sieci placówek medycznych oraz ubezpieczyciele działający w tej branży

Witos: Jaki udział w programie PPK jest dla spółki docelowy?

Tomasz Kulik: Na pewno nie jest to poziom ustawowy, do którego możemy naliczać opłaty za zarządzanie. Chcielibyśmy walczyć o podobne udziały jakie znamy po stronie ubezpieczeń życiowych, a naszą strategię w tym obszarze opieramy także na sieci sprzedaży PZU.

Molto: Co będzie głównym driverem wzrostu w kolejnych latach?

Tomasz Kulik: Uważamy, że w ramach każdej z nóg biznesowych jest nadal potencjał do wzrostu który przełoży się na wyższe wyniki w roku 2019

optymista: Który segment działalności PZU, spółka zamierza rozwijać najmocniej w 2019 roku?

Tomasz Kulik: Tak jak w poprzednich latach najwyższa dynamika będzie obserwowana w obszarze zdrowia, oprócz tego widzimy duży potencjał w programie PPK oraz zarządzania aktywami. Równolegle będziemy rozwijać współpracę w obszarze bankowym oraz partnerstw strategicznych.

Spec: PZU przejęło niedawno Falck Centra Medyczne i NZOZ Starówka. Jakich korzyści spodziewacie się dzięki tym przejęciom?



Tomasz Kulik: To z jednej strony rosnące przychody jak i kontrybucja tego biznesu do wyniku skonsolidowanego. Poza oczywistymi korzyściami finansowymi są jeszcze korzyści wynikające z doświadczeń obu grup, które możemy od dzisiaj wykorzystywać w ramach PZU Zdrowie.

Tomasz Kulik: Wyczerpaliśmy wszystkie pytania. Dziękuję bardzo za interesującą rozmowę. Zapraszam na kolejny czat.