



**Temat: Omówienie wyników rocznych Grupy PZU za 2017 rok**

**Data: 22 marca, godz. 12:00**

**Moderator:** Zapraszamy do udziału w czacie inwestorskim z Grupą Kapitałową PZU, który odbędzie się 22 marca (czwartek) o godz. 12:00. 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, witamy na czacie z CFO Grupy PZU Tomaszem Kulikiem i zapraszamy do zadawania pytań.

**Waldek:** Jak podsumowałby Pan krótko 2017 rok dla spółki?

**Tomasz Kulik:** Dobry rok z wynikami nieco powyżej oczekiwań analityków. Bardzo dobre rentowności w ubezpieczeniach majątkowych, ubezpieczenia życiowe powyżej długoterminowego celu strategicznego, wysokie rentowności na portfelu własnym, większa od oczekiwanej kontrybucja ze strony segmentu bankowego. Mam nadzieję że w roku 2018 będziemy w stanie powtórzyć dobre wyniki i jeszcze bardziej zbliżyć się do głównego celu strategii z ROE na poziomie 22%.

**WuuT:** Jakie dalsze plany względem Pekao i Aliora? Czy dojdzie do fuzji?

**Tomasz Kulik:** Na dzień dzisiejszy trudno w sposób jednoznaczny odpowiedzieć na to pytanie. Czekamy na rekomendację banków jaki model operacyjny chciałyby promować w dalszej współpracy w ramach Grupy PZU. W odpowiednim czasie odniesiemy się do tej rekomendacji. Mamy nadzieję, że proces ten zakończy się możliwie jak najszybciej ponieważ przedłużające się niepewność i spekulacje nie pomagają i ciążą na wycenie wszystkich 3 grup.

**Analitycznie:** Czy możliwe jest, aby w 2018 roku składka rosła w tempie dwucyfrowym?

**Tomasz Kulik:** Nie widzimy już takiego potencjału. Dzisiaj bardziej prawdopodobnym scenariuszem jest dalszy wzrost w obszarze ubezpieczeń poza-komunikacyjnych w tempie zbliżonym do PKB, w ubezpieczeniach komunikacyjnych istnieje potencjał do korekty cenowej jednak mamy nadzieję, że jej głębokość będzie bardziej umiarkowana niż przeceny z lat 2013/14. Dodatkowo pamiętajmy o wymogach kapitałowych SII i rekomendacjach KNF odnośnie adekwatności cenowej produktów ubezpieczeniowych, które powinny w pewien sposób hamować pokusy związane z głębokimi korektami.

**piknik:** Na początek - gratuluję wyników. W kontekście zaktualizowanej Strategii Grupy PZU, który z jej celów będzie w Pana opinii najtrudniejszy w realizacji ?

**Tomasz Kulik:** Większość celów w strategii jest bardzo ambitnych i ciężko jest obiektywnie powiedzieć że coś będzie tzw. największym wyzwaniem. W moim odczuciu mapa wyzwań wygląda następująco: a. PZU SA – utrzymanie wysokiej renowności dzięki wdrożeniu nowych narzędzi związanych z selekcją ryzyka i oferowanie ubezpieczeń po odpowiedniej składce; b. PZU Życie – tutaj największym problemem jest starzejący się portfel i związane z tym wzrosty szkodowości w ubezpieczeniach grupowych. Musimy zwiększyć skalę inwestycji na dystrybucję w PZU (zamierzamy istotnie przebudować struktury sprzedażowe, powołać spółkę dystrybucyjną i uprościć ofertę, jeszcze



lepiej dostosowując ją do poszczególnych segmentów biznesowych); c. Rentowność portfela własnego – jesteśmy na bardzo niskich poziomach rentowności na rynku długu, rynek akcji jest teraz wyjątkowo zmienny. Chcemy w jak największym stopniu uniezależnić się od sentymentu na rynkach kapitałowych ale ten proces będzie trudny i czasochłonny; d. Zdrowie – cały czas podtrzymujemy założenia ze strategii jednak podkreślam że wyzwania tutaj są bardzo ambitne.

**Hipek:** Skąd wynika poprawa rentowności w ubezpieczeniach majątkowych w Polsce?

**Tomasz Kulik:** Lepsza selekcja ryzyka i lepsza kontrola kosztów związanych z likwidacją szkód. Uproszczenie procesów, niższe koszty obsługi, lepsza efektywność kosztowa.

**student:** Jakie wyniki generują przejęte biznesy poza granicami kraju?

**Tomasz Kulik:** Są to biznesy z bardzo dobrą rentownością (średnia dla grupy ok. 10%) i kontrybuujące do skonsolidowanego wyniku operacyjnego na poziomie ok. 100 mln zł.

**analitik:** Czy zamierzają Państwo wrócić do mocniejszej ekspansji zagranicznej, poprzez kolejne akwizycje?

**Tomasz Kulik:** Nie widzimy dzisiaj atrakcyjnych celów akwizycyjnych. Nasza nadwyżka kapitałowa też jest nieco mniejsza dzisiaj po zakupie PEKAO SA. Dzisiaj koncentrujemy się na dopasowaniu i poprawie wyników w ramach struktury i istniejących spółek (powinniśmy skupić się na osiągnięciu jak największych synergii w ramach zakupionych już podmiotów). Być może będziemy uczestniczyli w procesie konsolidacji rynku zarządzania katywami jednak na tym etapie ciężko jest zdradzać konkrety.

**PodKrawat:** Czy na rynku wystąpiły bankructwa mniejszych firm ubezpieczeniowych?

**Tomasz Kulik:** Na polskim rynku nie doszło do takich wydarzeń jednak z tego co wiem kilka podmiotów rozważa potencjalne wyjście z Polski i szuka zainteresowanego.

**pstaniszewski:** Witam, jak wygląda polityka dywidendowa w odniesieniu do celu ze strategii (ROE 22%). Czy zamierzacie maksymalizować wypłaty dywidendy aby uzyskać ten wskaźnik czy też zwiększać istotnie zysk netto?

**Tomasz Kulik:** Zamierzamy wywiązywać się z naszych zobowiązań wynikających z polityki dywidendowej, która w sposób bardzo transparentny opisuje proces podejmowania decyzji i rekomendowania wypłaty dywidendy. Z tego względu powinniśmy w tym roku oczekiwać wyższych poziomów wypłat co jest w również 100% zgodne z założeniami strategii.

**piknik:** Czy obszar zdrowia kontrybuuje zgodnie z założonym tempem wzrostu ? Czy w Pana opinii poziom 1 mld nie jest zagrożony ?

**Tomasz Kulik:** Do dzisiaj plan jest realizowany w 100%. Uważam że cel 1 mld jest bardzo ambitny co nie znaczy nie osiągalny.

**mmaslov:** W kontekście pytania, które zadał WuuT, to zdaje się, że jest tak, że macie Państwo w grupie aż 3 biura maklerskie: CDM Pekao, DM Pekao i BM Alior. Czy planujecie Państwo jakąkolwiek integrację tych podmiotów. Zdaje się, że podział na CDM i DM Pekao ciągnie się już naprawdę długie lata.



**Tomasz Kulik:** Założeniem nadrzędnym jest łączenie podmiotów realizujących te same strategie biznesowe (tak jak np. AM) w tempie i kolejności gwarantującej realizowanie synergii ale i możliwym z punktu widzenia regulacyjnego.

**pstaniszewski:** RPP zapowiedziała brak podwyżek w roku 2018 i małe szanse na rok 2019. jak to wpłynie na Wasze wyniki w roku 2018 i 2019? Czy wolicie wysokie czy też niskie stopy biorąc pod uwagę portfel obligacji? :)

**Tomasz Kulik:** Podwyżka stóp jest co do zasady korzystna w dłuższej perspektywie (szczególnie biorąc pod uwagę inwestycje w segmencie bankowym) jednak w chwili samej decyzji dotyczącej wzrostu stóp obligacje skarbowe wyceniane do rynku podlegają lekkiej przecenie. Nasza ekspozycja na te zmiany to dzisiaj -2,5 mln na każdy 1 BPV. W dłuższym terminie stajemy się oczywistym beneficjentem jakiej decyzji.

**pstaniszewski:** Chcecie Państwo podwoić a nawet więcej aktywa klientów zewnętrznych w zarządzaniu (31 mld w 2017 - 65 w 2020). Jakie przewagi konkurencyjne macie w tym zakresie i jak to chcecie osiągnąć?

**Tomasz Kulik:** ten cel będzie częściowo realizowany w sposób organiczny jak również możliwych transakcji połączenia.

**Werka:** Jakie plany ma spółka na 2018 rok?

**Tomasz Kulik:** Przede wszystkim rentowny wzrost i dalsza realizacja poszczególnych inicjatyw strategicznych.

**marcin.nowak211@gmail.com:** Ile mogą wynieść nakłady inwestycyjne w 2018 roku?

**Tomasz Kulik:** To trochę zależy od potencjału rynkowego. Chcemy przeznaczać na kluczowe tematy ok. 80-100 mln rocznie (co przekłada się na wyższy o 50 bps. wskaźnik kosztów administracyjnych). Dodatkowo dochodzą do tego potencjalne transakcje M&A na rynku podmiotów medycznych i AM.

**pstaniszewski:** Czy PZU rozważa udział pasywny w budowaniu elektrowni atomowej? Wiadomo, że spółki SP (jakkolwiek to rozumiemy) będą "zainteresowane ;)" udziałem w tej inwestycji co z PZU?

**Tomasz Kulik:** Na tym etapie nie jesteśmy w takich dyskusjach więc ciężko mi się odnieść.

**Dywersyfikant:** Jaki wpływ na wyniki działalności lokacyjnej ma zmiana notowań Grupy Azoty o 1 zł?

**Tomasz Kulik:** Od 2018 – 0,00 na wynik skonsolidowany. Aktywo od tego roku zostało przeklasyfikowane i jego zmiana wyceny rynkowej będzie przechodziła przez kapitały.

**piknik:** Jakie cele osobiste w kontekście wyzwań w obszarze za który Pan odpowiada w tym roku są najważniejsze ? Dalsza redukcja i kontrola kosztów ? Coś innego ?

**Tomasz Kulik:** Lepsza narracja z rynkiem w ramach IR, optymalizacja kapitału i jego alokacji do poszczególnych linii biznesu, optymalizacja i efektywność kosztowa oraz dalsza realizacja wszelkich tematów związanych z realizacją strategii.

**mysl\_globalnie:** Czy mają Państwo w planach zwiększenie zaangażowania w Pekao?



**Tomasz Kulik:** Nie bardzo możemy – nasze wspólne zaangażowanie z PFR nie może przekroczyć 33% inaczej musielibyśmy robić wezwanie na kolejne 33% do 66% (a takich nadwyżek nie mamy). Nie wykluczam jednocześnie, że jeżeli z inwestycji będzie chciał wyjść PFR (częściowo lub w całości) to będziemy chcieli skorzystać z prawa pierwokupu tak aby utrzymać łącznie zaangażowanie na dzisiejszym poziomie.

**mysl\_globalnie:** Jaki jest planowany rozwój segmentu Zdrowie w 2018 roku? Czy będą kolejne przejęcia?

**Tomasz Kulik:** Tak, planujemy nadal uczestniczyć w konsolidacji tego segmentu. Jednak na pewno nie będziemy chcieli skupować za wszelką cenę. Co do przychodów to musimy i będziemy rosnać – plan na ten rok to wzrosty przychodów powyżej 20%.

**Quadro:** Jak ocenia Pan wprowadzenie PPK dla działalności lokacyjnej PZU? Czy zamierzają Państwo oferować ten produkt?

**Tomasz Kulik:** Tak zamierzamy, wykorzystując naszą pozycję na rynku ubezpieczeń na życie oraz naszą sieć sprzedaży, będziemy chcieli być liderem tego segmentu. Mamy doświadczenie w ofercie produktów emerytalnych (PPO, PPE, IKE, IKZE). Co do wpływu na działalność lokacyjną to pojawienie się nowych aktywów na rynku powinno ożywić rynek i stać się kolejnym bodźcem do wzrostów.

**Agnieszka W-a:** Czy 2018 rok również będzie rekordowy? Chyba tak, skoro spółka ujmie całoroczne wyniki Pekao, a nie tylko za połowę roku.

**Tomasz Kulik:** ...tego sobie życzymy :) jednak pamiętajmy że jest to biznes ubezpieczeniowy, w którym nie mamy jeszcze (pomimo innowacyjności) pełnej kontroli nad materializacją zdarzeń objętych ubezpieczeniem (jak chociażby warunki atmosferyczne czy też starzenie się polskiego społeczeństwa).

**F.H.:** Jak kształtują się ceny ubezpieczeń na rynku i jaka jest Państwa prognoza na 2018 rok?

**Tomasz Kulik:** Rynek ubezpieczeń poza-komunikacyjnych będzie rósł zgodnie ze wzrostem PKB. W komunikacji ciężko oczekiwać dużych wzrostów. Są obszary gdzie co prawda cena może jeszcze rosnąć (leasing, fleets) ale te wzrosty zostaną najprawdopodobniej zofsetowane lekkimi korektami stawek dla klientów indywidualnych.

**technolog:** Ostatnio dużo się mówi o technologii blockchain i jej wykorzystaniu w bankach. Czy PZU również może z niej korzystać? Czy pracuje nad jej wdrożeniem?

**Tomasz Kulik:** PZU jako ubezpieczyciel nie, jednak banki z Grupy pracują nad możliwością wykorzystania tej technologii. W ramach PZU powołaliśmy laboratorium innowacji gdzie na małej skali testujemy różne rozwiązania tak aby w przyszłości skomercjalizować je i przedstawić do dyspozycji wszystkim klientom. Przyglądamy się uważnie różnym pomysłom i pracujemy z najlepszymi.

**Niko:** Czy Pana zdaniem obecna wycena giełdowa spółki odzwierciedla jej wartość fundamentalną?

**Tomasz Kulik:** Nie. Wydaje mi się, że na kursie ciąży dzisiaj niepewność związana z transakcją pomiędzy dwoma bankami i z tego względu jest zaniżona



**budowlaniec:** Czy są jakieś zagrożenia dla dywidendy w kolejnych latach? Czy spółka zamierza wypłacać coraz wyższą dywidendę?

**Tomasz Kulik:** Chcielibyśmy aby poziom dywidendy był związany z rosnącymi wynikami i aby nasi akcjonariusze byli beneficjentami tych wzrostów.

**Tomasz Kulik:** Dziękuję za wszystkie pytania. Zapraszam do udziału w kolejnym czacie po wynikach za Q1 2018.