



**Temat: Omówienie wyników finansowych za trzeci kwartał 2019 roku**

**Data:** 20 listopada, godz. 11:00

**Moderator:** Zapraszamy do udziału w czacie inwestorskim z Grupą Kapitałową PZU, który odbędzie się 20 listopada (środa) 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:** Witamy Państwa na czacie z Tomaszem Kulikiem CFO Grupy PZU. Za chwilę zaczniemy odpowiadać na pytania.

**bimbam:** Czy rozważają Państwo zaangażowanie w kolejny bank?

**Tomasz Kulik:** Dzień dobry. Niezależnie o jakim podmiocie rozmawiamy, działalność którego jest zbieżna z działalnością PZU (w tym segment bankowy) lub może być traktowana jako uzupełnienie oferty, nad każdym takim podmiotem będziemy chcieli i musieli się zastanowić z punktu widzenia strategii Grupy. Dzisiaj za wcześnie jest żeby cokolwiek więcej powiedzieć bo raczej spekulujemy niż posługujemy się faktami.

**Olek:** Czy z perspektywy czasu nie żałują Państwo inwestycji w Alior Bank i Pekao?

**Tomasz Kulik:** Proszę nie mylić wyceny rynkowej z korzyściami ekonomicznymi wynikającymi z posiadania podmiotu bankowego. Tak, segment bankowy dzisiaj poddany jest bardzo dużej presji regulacyjnej co wpływa na jego wycenę rynkową. Nie wpływa natomiast na możliwość wspólnego tworzenia wartości w oparciu o wspólne bazy klientów i połączoną siłę kapitałową. Nie inwestowaliśmy w banki dla krótkoterminowych zysków wynikających ze zmiany wycen tych podmiotów ale właśnie dlatego że te dwie działalności mają wiele wspólnego i stanowią ekosystem usług finansowych, które chcemy oferować naszym klientom i które wiemy jak skonwertować na dodatkową wartość dla Grupy.

**Sorex:** Co dalej z akcjami Pekao i Alior Bank?

**Tomasz Kulik:** Na razie nie ma żadnych zmian – oba banki działają tak jak działały i nie zamierzamy żadnego z nich sprzedawać.

**ert3:** Ile umów w ramach PPK podpisało do tej pory PZU? Czy te środki już są zainwestowane? Kiedy trafią na giełdę?

**Tomasz Kulik:** Mamy ponad 1 tys. umów, nie ukrywamy, że pozostaje to poniżej naszych ambicji. Pamiętajmy jednak że to dopiero pierwszy etap i na całościowe rozliczenie tej akcji musimy jeszcze trochę poczekać. Środki ze składek od klientów będą sływały powoli i regularnie co miesiąc w związku z tym zbudowanie dużej bazy kapitałowej która mogłaby zaangażować nasz rynek musimy również cierpliwie poczekać.

**Łiiii:** Wyniki po 3 kwartałach są nieco gorsze rok do roku. Z czego to wynika?

**Tomasz Kulik:** Wyniki po 3 kwartałach są niższe r/r o 2,8%, co dekomponuje się na wzrosty w segmencie poza-bankowym i spadki w segmencie bankowym. Główne przyczyny tych spadków to przede wszystkim bardzo duże wzrosty obciążeń regulacyjnych – dodatkowe składki na Bankowy Fundusz Gwarancyjny oraz rezerwy związane z wyrokami TSUE. Porównując tą sytuację do 2018 r wzrost kosztów związanych ze zmianami regulacji to prawie 220% wzrostu. Z wyłączeniem tych zdarzeń nasz wynik Grupowy r/r pokazywałby wzrosty.

**ag2a:** Jakie perspektywy są przed PZU na najbliższe lata?



**Tomasz Kulik:** Najbliższe lata to przede wszystkim dalsza presja cenowa na rynku ubezpieczeń majątkowych, spadki marży w działalności lokacyjnej oraz nieuchronne wejście w spowolnienie gospodarcze. Mam nadzieję, że te wyzwania zostaną skompensowane dalszym wzrostem działalności podstawowej, co pozwoli nam na generowanie stabilnych i wysokich wyników.

**Barysza51:** Czy odczuwają Państwo presję płacową?

**Tomasz Kulik:** Tak, wszyscy ją odczuwamy natomiast w segmencie usług finansowych ma ona nieco inny przebieg (choćby z tego względu, że na tym rynku dochodzi do konsolidacji, która przekłada się na nieco niższą presję płacową). Staramy się ją adresować nie poprzez podnoszenie proste wynagrodzeń a budowanie rozwiązań uzależniających koszty od wyników generowanych w ramach Grupy – rozwiązania na zasadzie dodatkowej premii za sukces, które mają jeszcze bardziej motywować do osiągnięcia celów i angażowania pracowników.

**Barysza51:** Który segment działalności PZU obecnie rozwija się najszybciej?

**Tomasz Kulik:** Najszybciej rosnącym segmentem jest oczywiście zdrowie ale z jednej strony jest to efekt cały czas niskiej bazy a z drugiej dużych nakładów inwestycyjnych i chłonnego rynku. Z punktu widzenia kontrybucji do wyniku to cały czas są ubezpieczenia majątkowe.

**ddd:** jakie są plany akwizycyjne Grupy PZU

**Tomasz Kulik:** Na tym etapie nie możemy powiedzieć nic więcej poza tym co jest w domenie publicznej. Analizujemy każdą potencjalną transakcję z punktu widzenia optymalizacji wyniku i staramy się mieć pewność że wole środki i kapitał są odpowiednio zainwestowane.

**OZE:** Czy w związku ze zbliżającymi się zmianami cen energii elektrycznej, a także ze względu na zachodzące zmiany klimatyczne zamierzacie Państwo wprowadzić preferencyjną ofertę dla osób zainteresowanych inwestycjami w OZE? Chodzi mi o instalacje przydomowe.

**Tomasz Kulik:** Jeżeli chodzi o finansowanie takich przedsięwzięć to nasze banki mają przygotowaną, atrakcyjną ofertę w tym zakresie. Co do ubezpieczeń to także możemy ubezpieczyć tego typu instalacje na bardzo atrakcyjnych warunkach.

**Irek:** Jaki wpływ na działalność PZU miał wyrok TSUE?

**Tomasz Kulik:** Na PZU bezpośrednio nie miał żadnego – miał natomiast na rynek bankowy a w związku z tym również banki należące do Grupy PZU (dane dostępne w sprawozdaniach obu banków). Po Q3 były to obciążenia ok. 150 mln zł.

**Antek:** Jakże konkretnie korzyści, synergie ma PZU z tytułu posiadania akcji Alior Bank?

**Tomasz Kulik:** Bardzo wysoko poziomowo to sprzedaż ubezpieczeń do klientów banku (ubezpieczenie pomostowe, spłaty kredytu, ubezpieczenie spłaty zobowiązań i kredytów czy wreszcie podstawowe nasze ubezpieczenia jak komunikacja czy mieszkania). W drugą stronę to sprzedaż pożyczek i kredytów do klientów PZU, oszczędności kosztowe i wiele, wiele innych.

**Płóć:** Czy to prawda że PZU negocjuje zakup aktywa AXA? Na jakim etapie są rozmowy?

**Tomasz Kulik:** PZU przygląda się każdemu potencjalnemu aktywowi, które pasuje do naszej działalności – w tym AXA. Nic więcej nie mogę na tym etapie powiedzieć.

**ddd:** czy jeśli chodzi o placówki banków i placówki PZU są jakieś efekty jeśli chodzi o dystrybucje



**Tomasz Kulik:** Tak, przede wszystkim to efekty kosztowe wynikające z ograniczenia wspólnej ilości placówek oraz wprowadzenia wspólnych oddziałów sprzedających usługi z zakresu ubezpieczeń i bankowości.

**Magdalena:** W ostatnich latach wyniki finansowe banków były mocno obciążone składkami na BFG. Czy wg Państwa podobnie może być również w kolejnych?

**Tomasz Kulik:** Trudno jest wyrokować w tym obszarze, zwłaszcza nie mając absolutnie żadnego wpływu na koszty. Wielkość obciążeń jest wypadkową kondycji sektora w związku z tym im jest ona lepsza tym obciążenia powinny być niższe. Ze względu na to jednak, że lepszy lub gorszy to sprawa ocenna więc należy to pytanie kierować pod adresem organów nadzorczych.

**maciej.oresch@outlook.com:** Czy możliwe są odpisy na wartość firmy Alior Bank?

**Tomasz Kulik:** Wycena Alior Bank w księgach Grupy nie jest związana z bieżącą wyceną rynkową tych aktywów a możliwością generowania z tego tytułu odpowiednich przepływów. Na każdą datę bilansową przeprowadzamy analizę pokazującą czy skumulowane, oczekiwane przyszłe przepływy (zdyskontowane na dzień bilansowy) są wyższe niż wycena księgowa i na tej podstawie podejmowana jest decyzja. Ostatni taki test był przeprowadzony na 30/06.

**Renia:** Dlaczego po 3 kwartałach PZU miało tak wysokie ujemne przepływy pieniężne?

**Tomasz Kulik:** To głównie przepływy z działalności inwestycyjnej (wyższy poziom nabyć niż umorzeń instrumentów inwestycyjnych) oraz spłaty 850 mln Euro długu senioralnego – zgodnie z datą zapadalności.

**elitik:** Jaki udział w rynku ma PZU?

**Tomasz Kulik:** Udział rynkowy PZU w segmencie ubezpieczeń majątkowych w Polsce 34,7% (33,5% z działalności bezpośredniej) 2Q19. Natomiast udział rynkowy PZU Życie w ubezpieczeniach na życie to 45,9% (ubezpieczenia ze składką okresową).

**agnes:** Czy PZU przygotowane jest na spowolnienie koniunktury? Jak może to wpłynąć na wyniki Grupy?

**Tomasz Kulik:** Spowolnienie gospodarki może wpłynąć na sprzedaż produktów nieobowiązkowych (spadek), gorszą jakość kredytów oraz jeszcze większą presję na rentowność w działalności lokacyjnej. Staramy się na bieżąco obserwować te zjawiska i odpowiednio korygować nasze działania tak, aby utrzymać wysoką rentowność Grupy.

**pasyny inwestor:** Czy PZU planuje w najbliższym czasie emisję obligacji?

**Tomasz Kulik:** Na chwilę obecną nie planujemy takich emisji.

**Filip:** Czy ceny OC i AC będą rosnąć? Może jakiś program dla lojalnościowy dla inwestorów indywidualnych ze zniżką?

**Tomasz Kulik:** To co widzimy to że ceny przestały już spadać i to jest dla nas najważniejsze. Co do programów lojalnościowych dla inwestorów – zapowiedzieliśmy uruchomienie takiego programu i w przyszłym roku poinformujemy Państwa o jego kształcie.

**leny:** Dużo osób obawia się, że państwowe spółki będą wspierać w ramach środków pozyskanych z PPK niekoniecznie rentowne inwestycje, np. budowę nowego lotniska. Czy jest to możliwe?



**Tomasz Kulik:** To są pieniądze naszych klientów muszą w związku z tym być inwestowane w sposób zgodny z ich celem jakim jest wzrost wartości. Przypomnę, że ten rodzaj działalności jest działalnością regulowaną przez organ nadzoru i poddawaną ścisłym kontrolom.

**Potencjał:** Ile agentów ma obecnie PZU?

**Tomasz Kulik:** PZU oferuje klientom największą sieć sprzedażowo-obslugową ze wszystkich polskich ubezpieczycieli. Sieć agentów liczy ponad 9 tys. agentów na wyłączność i agencji.

**Kopeć:** Jak PZU zamierza przygotować się na nadchodzące zmiany klimatyczne?

**Tomasz Kulik:** Już w tej chwili PZU w ramach swojej działalności ubezpieczeniowej zarządza ryzykiem katastroficznym m.in. z uwzględnieniem ryzyka powodzi. W ramach tego systemu dokonywana jest cykliczna analiza ekspozycji Grupy PZU pod kątem narażenia na katastrofy naturalne. Ma to znaczenie również w kształtowaniu ochrony reasekuracyjnej. Ciągłe dopasowujemy ofertę ubezpieczeniową dla sektorów narażonych na największe ryzyko klimatyczne jak rolnictwo. Oferujemy ubezpieczenia mieszkaniowe dla każdej ze stref /regionów bez stref wykluczenia. Prowadzimy również doradztwo dla rolników dotyczące nowych, odpornych na zmiany klimatu odmian upraw roślinnych. Grupa PZU od dwóch lat prowadzi kampanię informacyjną wśród rolników w zakresie propagowania odmian rzepaku ozimego zalecanych do uprawy w polskim klimacie. Analizujemy również nasz bezpośredni wpływ na klimat. PZU i PZU Życie przyjęły Standard Grupy PZU „Zielone PZU”. O tych oraz o innych działaniach można szerzej poczytać w sprawozdaniu z informacji niefinansowych za 2018 rok.

**Mały:** Jaki docelowy udział w przychodach i zyskach Grupy PZU może osiągnąć w przyszłości segment zdrowie?

**Tomasz Kulik:** Celem strategicznym jest osiągnięcie w 2020 roku 1 mld zł przychodów i marży EBITDA na poziomie 12%.

**ddd:** czy placówki PZU sprzedają produkty bankowe?

**Tomasz Kulik:** Tak, natomiast ta oferta nie jest dostępna we wszystkich placówkach.

**ddd:** na jakim etapie jest wdrożenie pzu go w PZU?

**Tomasz Kulik:** PZU go jest aktywnym produktem dostępnym w sieci agencji.

**Maria:** Czy może Pan podsumować rezultaty wprowadzenia do oferty usługi inPZU?

**Tomasz Kulik:** inPZU cały czas się rozwija i cieszy się coraz większą popularnością. Obecnie rozwijamy platformę dostosowując serwis do potrzeb uczestników PPK. Na koniec października aktywa funduszy inPZU wyniosły 730 mln zł.

**Tomasz Kulik:** Bardzo dziękuję za interesujące pytania. Zapraszam do uczestnictwa w kolejnym czacie.