

Temat: Omówienie wyników finansowych za pierwszy kwartał 2021 roku

Data: 2 czerwca 2021, godz. 13:30

Moderator: Witamy Państwa na czacie z Tomaszem Kulikiem CFO Grupy PZU. Zapraszamy do zadawania pytań. Za chwilę zaczniemy na nie odpowiadać.

RvP: Grupa miała 2,8 mln umów w obszarze zdrowie na koniec 1Q21. Czy jest to równoznaczne z liczbą abonamentów, czy liczbę umów należy rozumieć jakoś inaczej?

Tomasz Kulik: To liczba, która raczej bliższa jest liczbie klientów niż umów abonamentowych. PZU zdrowie świadczy usługi w oparciu o abonamenty, ubezpieczenia (dosprzedaż usług zdrowotnych do portfela polis życiowych i majątkowych) jak i usługi w pełni finansowane przez klientów w momencie korzystania z nich (fee for service).

RvP: W jakim tempie może rosnąć liczba umów w obszarze zdrowie w kolejnych kwartałach 2021 roku? Jak ocenia Pan zainteresowanie ofertą w 2021 roku?

Tomasz Kulik: Zakładamy, że tempo wzrostu powinno zostać zwiększone, biorąc szczególnie pod uwagę wzrost świadomości zdrowotnej (wzmocniony pandemią COVID19) oraz dług zdrowotny, jaki powstał przez ostatnie 15 miesięcy (zaniedbania związane z innymi schorzeniami, które nie wymagały zabiegów ratujących życie i mogły zostać przeplanowane na czas po pandemii). Spodziewamy się rosnących nakładów na służbę zdrowia – zarówno ze środków prywatnych jak i publicznych. Chcemy także zawalczyć o klientów, którzy dzisiaj mają już swoich operatorów medycznych ale z różnych względów (zakres / jakość) rozważają zmianę dostawcy.

Jonny: Notowania banków, w tym Pekao i Aliora mocno odbiły. Czy może to mieć wpływ na wyniki PZU?

Tomasz Kulik: Na wyniki Grupy PZU bezpośrednio wpływają wyniki finansowe samych banków (konsolidacja pełna w oparciu o sprawowaną kontrolę) a nie ich wycena rynkowa. Biorąc jednak pod uwagę rok 2020 oraz stan odpisów ten rok 2021 powinien być lepszy (na co wskazują wyniki po Q1 obydwu banków z Grupy).

Michał: Odnotowaliście wysoki przyrost składki w ubezpieczeniach ochronnych na życie. Czy ten trend może być kontynuowany w kolejnych kwartałach?

Tomasz Kulik: Tak, uważamy że cały czas jest przestrzeń do tych wzrostów. Rośniemy zarówno we własnych kanałach sprzedaży jak i w sprzedaży za pośrednictwem banków i ten trend powinien być widoczny również w dalszej części roku.

Marek: Powoli wychodzimy z pandemii i lockdownów. Jaki wpływ na działalność i wyniki Grupy PZU może mieć postępujący proces odmrażania gospodarki?

Tomasz Kulik: Jako Grupa PZU działamy w wielu obszarach rynku finansowego, jednak dla większości z nich przyspieszenie gospodarcze, które powinno być efektem wychodzenia z pandemii, jest pozytywnym czynnikiem. Wyższy wzrost PKB działa pozytywnie na dynamikę rozwoju biznesu we wszystkich sektorach – z pewnym opóźnieniem przekłada się on np. na popyt na ubezpieczenia majątkowe oraz kredyt bankowy. Dodatkowo, wyższy wzrost PKB powinien przełożyć się na niższe wskaźniki szkodowości w ubezpieczeniach majątkowych oraz na wynik lokacyjny. Bardzo istotne dla nas będzie również to, co stanie się ze stopami procentowymi. Umiarkowany wzrost byłby korzystny dla Grupy szczególnie ze względu na konieczność realizacji pewnych minimalnych zwrotów na aktywach zabezpieczających rezerwy ubezpieczeniowe (tzw. nin. stopa techniczna), potencjalnie lepszy wynik na działalności lokacyjnej oraz pozytywny wpływ na marże odsetkowe banków.

Przemysław Kluziak: Dzień Dobry. Moje pytanie dotyczy ubezpieczeń komunikacyjnych - ponieważ jak sam zarząd wspomina mamy wojnę cenową na tym rynku jakie są perspektywy na kolejne kwartały tego typu ubezpieczeń? chodzi mi o wzrost cen i czy PZU będzie twardo bronił udziałów w rynkowych.

Tomasz Kulik: Na rynku, przez ostatnich kilka lat trwała ostra walka cenowa, skutkująca istotnymi spadkami cen transakcyjnych. Ten proces kontynuowany był także w Q3/Q4 2020, gdzie paliwem do dalszych spadków cen były niższe częstości szkód i w konsekwencji niższe koszty odszkodowań. Teraz sytuacja jest zgoła odmienna – mamy doczynienia ze wzrostem częstości, wzrostem kosztów szkód i kosztów likwidacji a „pracująca cena za ryzyko” jest często na poziomie nie pozwalającym na pokrycie tych kosztów. Zauważył to również KNF, który wystosował do ZU odpowiednie zapytania dotyczące ich strategii cenowej oraz adekwatności ceny. To wszystko powinno przełożyć się na wzrosty ceny w najbliższym czasie.

XYZ: Wyniki 1Q21 były wzmocnione m.in. dzięki mocnemu wynikowi z działalności lokacyjnej. Czy na poziomie Grupy Kapitałowej możliwe jest wykazanie zbliżonych wyników w kolejnych kwartałach 2021 roku? Kwartałny wynik netto na poziomie 900 mln zł jest w zasięgu?

Tomasz Kulik: Kwartałny wynik na tym poziomie, biorąc pod uwagę poziom nadśmiertelności w Q2 (związanej z COVID19) oraz fazę cyklu technicznego w

ubezpieczeniach majątkowych i prawie zerowe stopy procentowe jest bardzo trudny do osiągnięcia.

Adrian: Czy w ramach działalności PPK wykazywana jest dodatnia rentowność, czy póki co PPK generuje straty?

Tomasz Kulik: Ten program jest na bardzo wczesnym etapie, gdzie wiele kosztów zostało poniesionych a aktywa jeszcze nie zostały zbudowane. PPK to program obliczony na kilka lat i aby móc mówić o BEP musimy poczekać na wzrost AuM oraz wyniki na portfelach, które przełożą się na rentowność programów.

Krzyko: Czy w kolejnych kwartałach wskaźnik kosztów administracyjnych raczej będzie oscylował wokół 7%, czy może istotnie wzrosnąć, zbliżając się do okolic 8%?

Tomasz Kulik: Nie spodziewamy się istotnych wzrostów. Dotychczas znajdowaliśmy się pod presją niższej sprzedaży spowodowanej przez ograniczenia związane z COVID19, których wygaszanie powinno przełożyć się na poprawę nastrojów i wzrost gospodarczy oraz wzrost popytu na produkty finansowe (w tym ubezpieczenia). To zaś powinno pozwolić nam powrócić do równowagi przychodów i kosztów.

Krzyko: Na jaki okres podpisywana jest umowa abonamentowa w obszarze zdrowie? Jaka część klientów rezygnuje z abonamentu?

Tomasz Kulik: Rezygnacje z abonamentów są dla firm ostatecznością, i pomimo tego że występują to nie stanowią dużego odsetka. Podobnie ma się sytuacja jeżeli chodzi o ubezpieczenia zdrowotne, które z punktu widzenia proporcji są odpowiedzialne za ok. 50% przychodu.

Greg: Jakie są oczekiwania spółki co do dalszego pozyskiwania aktywów pod zarządzaniem? Czy kolejne miesiące mogą być dobre pod tym kątem?

Tomasz Kulik: Uważamy, że będzie to ten segment rynku, który będzie rósł ze względu na poszukiwanie przez klientów depozytowych alternatywy w stosunku do nieistniejących dzisiaj lokat bankowych. Powinno przełożyć się to w naturalny sposób na przepływ klientów do funduszy inwestycyjnych.

Greg: Co może być motorem napędowym dla Grupy, który z segmentów ma najlepsze perspektywy na resztę 2021 roku?

Tomasz Kulik: Po pierwszych 4 miesiącach roku widzimy szczególne ożywienie w ubezpieczeniach majątkowych poza-komunikacyjnych. Będziemy także rośli w segmencie zdrowia oraz wolniej w ubezpieczeniach komunikacyjnych, ze względu na spodziewane wzrosty cen oraz cały czas obserwowane wzrosty wolumenów.

Greg: Czy w kolejnych latach będziecie regularnie, co roku wypłacać dywidendę?

Tomasz Kulik: Jesteśmy spółką dywidendową, taką mamy strategię i politykę kapitałową. Brak dywidendy w roku 2020 wynikał wprost z rekomendacji KNF, będącej pochodną sytuacji związanej z pandemią COVID19.

Jan: Ostatnio głośno jest o inflacji. Czy możemy mieć do czynienia z istotnym wzrostem cen ubezpieczeń?

Tomasz Kulik: Możemy mieć do czynienia ze wzrostem cen ubezpieczeń nie tylko ze względu na inflację, ale przede wszystkim ze względu na to, że przez ostatnie kilka lat średnie ceny transakcyjne w ubezpieczeniach (szczególnie komunikacyjnych) wyraźnie spadały, czemu nie towarzyszyły spadki po stronie kosztów. Taka sytuacja nie może utrzymywać się w nieskończoność i należy liczyć się że po fali spadków muszą nastąpić wzrosty.

Zibi: Obserwowane tendencje na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych mogą uniemożliwić dalsze prowadzenie rentownego biznesu. Czy to stwierdzenie dotyczy również PZU, czy odnosi się głównie do mniejszych graczy na rynku?

Tomasz Kulik: Staramy się jako PZU zachowywać równowagę pomiędzy przychodami i kosztami prowadzonej działalności i unikać sytuacji, w której następuje zachwianie adekwatności cenowej. Sytuacja niestety wygląda różnie w różnych ZU. Na podstawie danych za Q42020 można powiedzieć że grupa 10 (OC) zanotowała stratę ponad 170 mln zł. Niestety podobne dane zobaczymy za Q12021. PZU w tym czasie pozostawało rentowne zarówno w segmencie klienta korporacyjnego jak i masowego, choć w obydwu tych segmentach wyniki były niższe r/r.

Nowy: Jakie rezultaty może generować zagraniczna działalność w dalszej części 2021 roku?

Tomasz Kulik: Nasze spółki zagraniczne są zdominowane przez działalność w segmencie ubezpieczeń majątkowych i podlegają tym samym procesom (z delikatnym opóźnieniem) jakim podlega rynek lokalny.

Zibi: Jakie nakłady inwestycyjne planuje PZU do końca 2021 roku?

Tomasz Kulik: Nie ujawniamy tego typu informacji.

Nowy: Czy obszar zdrowie może utrzymać dynamikę wzrostu w okolicach 30% rdr w kolejnych kwartałach 21 roku?

Tomasz Kulik: Nie chciałbym kwantyfikować ale jak pisałem wcześniej zakładamy, że tempo wzrostu powinno rosnać.

Anna: Jakie widzi Pan największe czynniki ryzyka na najbliższe kwartały?

Tomasz Kulik: To przede wszystkim presja inflacyjna, wzrost kosztów szkód w ubezpieczeniach życiowych (dalsze efekty nadśmiertelności), w ubezpieczeniach majątkowych w konsekwencji wychodzenia z ograniczeń Covid'owych i spodziewanego odbicia transakcyjności oraz niskie stopy procentowe wpływające na rentowności zarówno w segmencie bankowym jak i w ubezpieczeniach – niższa rentowność portfela własnego.

Easy: Czy składka brutto może dalej rosnać rdr w kolejnych kwartałach?

Tomasz Kulik: Tak – przyczyny opisałem już wcześniej.

Easy: Czy są jeszcze planowane istotne oszczędności kosztowe w 2021 roku?

Tomasz Kulik: Biorąc pod uwagę rosnące koszty i nakłady technologiczne, rosnące koszty pracy i presję inflacyjną, naszym celem jest przede wszystkim nie pozwolić kosztom na dalszy wzrost i w tym kontekście należy patrzeć na oszczędności kosztowe w Grupie PZU. Przy zakładanym wzroście sprzedaży taka sytuacja powinna przekładać się na spadający udział kosztów w sprzedaży, co szczególnie w ostatnim roku (ze względu na pandemię COVID19) uległo lekkiemu spowolnieniu.

Tomson: Czy współpraca z bankami może rozwijać się równie dynamicznie jak w 1Q21 w dalszej części roku?

Tomasz Kulik: Tak, zakładamy, że zarówno w obszarach odpowiedzialnych za sprzedaż ubezpieczeń jak i podstawową działalność segmentu bankowego kolejne kwartały powinny być równie dobre. Na to wszystko nakłada się oczekiwane odbicie gospodarcze i wzrost PKB, wzrost konsumpcji i skłonności do zadłużania się (szczególnie w otoczeniu super niskich stóp procentowych i kosztów obsługi długu) oraz wzrost aktywności gospodarczej.

Ber Roh : czy jest szansa na kolejne inwestycje typu "in post" czy macie w swoich portfelach podobnie perspektywiczne spółki?

Tomasz Kulik: Marka PZU to ważne zobowiązanie w stosunku do klientów, które daje im gwarancję stabilności w każdym scenariuszu, także w przypadku zawirowań gospodarczych. Dlatego tak ważny jest dla nas element bezpieczeństwa kapitałowego w zakresie powierzonych nam środków, które w głównej mierze stanowią pokrycie rezerw na wypłaty odszkodowań. Nie oznacza to jednak całkowitej redukcji apetytu na ryzyko. Doświadczenia, które zdobyliśmy w obszarze zarządzania ryzykiem czy współpracy z funduszami private equity, pozwalają nam skutecznie czerpać korzyści również z inwestycji o bardziej stromych profilach zysku i ryzyka. W Q1 2021 roku instrumenty kapitałowe, które stanowią zaledwie kilka procent portfela, kontrybuowały do wyniku inwestycyjnego w kwocie 519 mln zł. Wierzymy, że doskonały zespół zarządzających jest w stanie powtarzać takie wyniki, chociaż oczekiwanie transakcji typu in-post w każdym kwartale jest raczej super-optimistycznym podejściem.

Przemysław Kluziak: Patrząc na PZU widzi się solidną firmę - dobrze rentowną ale jest pewna skaza która mnie osobiście jako akcjonariusza trochę martwi a jest nią - spadek udziału w rynku ubezpieczeń majątkowych i osobowych np. w 2009 było to ok 38% obecnie jest to ok 33-34% czy zarząd zamierza zawalczyć o wzrost udziałów? - ja rozumiem, że wzrost ma być rentowny ale wytracanie udziałów - no nie jest koniec końców dobre - obecnie jest płasko nawet w porównaniu 1kw do całego 2020 roku mamy niewielki wzrost udziałów z 32,6 do 33,4 % czy została wprowadzona jakaś polityka nastawiona na odbudowę/wzrost udziałów w tym rynku?

Tomasz Kulik: Naszą strategię bardziej można opisać jako rentowny wzrost niż wzrost za wszelką cenę. Biorąc pod uwagę ostatnie lata i spadkowy rynek ubezpieczeń majątkowych, na którym PZU nie jest i nigdy nie było liderem spadków cenowych, taka sytuacja wydaje się nie zaskakiwać. Z zupełnie odwrotnym trendem powinniśmy się zetknąć w momencie wejścia rynku w fazę wzrostu, co właśnie następuje. Z taką sytuacją mieliśmy już do czynienia w poprzednich latach. Wtedy obserwowaliśmy napływ klientów od konkurencji do PZU. Na to wszystko nakłada się też walka cenowa gdzie PZU pozostaje „swego rodzaju” strażnikiem rynku przestrzegając regulacji dotyczących adekwatności cenowej.

Tomasz Kulik: Proszę również zwrócić uwagę na sąsiednie rynki, które podobnie jak rynek polski, przechodziły proces transformacji do systemu kontrolowanego do systemu

rynkowego. Nie przypominam sobie podmiotu, który podobnie jak PZU mógłby się pochwalić tak długo utrzymującymi się i tak wysokimi udziałami rynkowymi. Przeważnie liderzy rynkowi notowali spadki udziałów w okolice ok. 20+% i pozostawali na tych poziomach. PZU broni skutecznie swojej pozycji. Dodatkowo wprowadzamy odpowiednie systemy zarządcze i motywacyjne, które powinny pozwolić nam na jeszcze szybsze reagowanie na dynamicznie zmieniające się uwarunkowania rynkowe.

Tomasz Kulik: Bardzo dziękuję za interesujące pytania. Do zobaczenia na konferencji Wallstreet.