

Temat: Omówienie wyników Grupy PZU za II kw. 2025 roku

Data: 29 sierpnia 2025, godz. 10:00



Tomasz Kulik 10:03

Dzień dobry, zapraszam do zadawania pytań.



Wojtek D. - Anonim 10:12

Czy rozwój PZU Zdrowie ma związek z trendem, że Polacy w ostatnim czasie zaczęli mocniej o siebie dbać?



Tomasz Kulik 10:12

To na pewno jeden z powodów. Rosnąca świadomość (również po Covidzie który zebrał dość bolesne żniwa) i chęć prewencji i profilaktyki powodują, że rośnie popyt i zainteresowanie, które trzeba obsłużyć.



Radek - Anonim 10:13

Czy rozwijacie sieć PZU Zdrowie o nowe placówki? Jakie są plany rozwoju w tej kwestii?



Tomasz Kulik 10:13

Tak. W tym kwartale otworzyliśmy kolejną placówkę, obecnie jest ich łącznie prawie 130. Rozwijamy się także jeżeli chodzi o diagnostykę. W kolejnych kwartałach nadal będziemy konsolidować ten rynek po to aby stworzyć równomierne pokrycie w całej Polsce i aby jeszcze więcej klientów mogło korzystać z naszego serwisu (a nie serwisu naszej konkurencji za który my płacimy rachunek).



Radek - Anonim 10:17

Na rynku usług prywatnej opieki medycznej, jakie firmy są dla PZU Zdrowie największą konkurencją?



Tomasz Kulik 10:17

To bezsprzecznie czołowi gracze czyli Medicover oraz Luxmed – to w znaczeniu operatorów medycznych. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia to Allianz i Uniqą. W ostatnim czasie do tej do tej gry coraz mocniej dołącza NN. Wszyscy gracze rozumieją że jest to rynek perspektywiczny i w kolejnych latach będzie jednym z filarów wzrostu.



Wojtek D. - Anonim 10:18

Jak Pan ocenia pierwsze półrocze tego roku n rynku ubezpieczeniowym? Które rodzaje ubezpieczeń najlepiej kontrybuowały do wyniku?



Tomasz Kulik 10:18

Tradycyjnie dla PZU najczęściej kontrybuowały ubezpieczenia indywidualne i indywidualnie kontynuowane życiowe oraz poza-komunikacyjne majątkowe. Cały czas martwi sytuacja w ubezpieczeniach komunikacyjnych (szczególnie OC) gdzie po krótkim odzyskaniu rentowności rynek zdaje się mieć apetyt na kontynuację walki cenowej.



Magdalena Loska - Anonim 10:19

Czy zarząd grupy jest zadowolony z wyniku pierwszego kwartału tego roku?



Tomasz Kulik 10:19

Jesteśmy zadowoleni przede wszystkim z poziomu rentowności w działalności podstawowej oraz wysokich wzrostów w inwestycjach. Niedosyt pozostawia tempo wzrostu przychodów i to właśnie w tym zakresie musimy istotnie przyspieszyć.



Magdalena Loska - Anonim 10:21

Ile spółka planuje wydać na inwestycje w drugą połowie tego roku?



Tomasz Kulik 10:21

To częściowo nakłady na infrastrukturę IT, filar zdrowie oraz nowe produkty po stronie ubezpieczeń zarówno majątkowych jak i życiowych. Grupa w procesy transformacyjne inwestuje rocznie między 80-100 mln zł.



Radek - Anonim 10:23

Jak rozwija się oferta inPZU? Ile firma ma obecnie klientów?



Tomasz Kulik 10:23

inPZU to obecnie ok. 3,5 mld zł aktywów w zarządzaniu i ok. 25 tys. rejestrów.



Magdalena Loska - Anonim 10:27

Jak przebiega reorganizacja grupy kapitałowej? Na jakim etapie znajduje się proces?



Tomasz Kulik 10:27

Reorganizacja Grupy to reorganizacja zarządzania kapitałem – i o tym jest ten projekt. Jeżeli wierzymy, że jest on w stanie przełożyć się na większe nadwyżki kapitałowe, a te z kolei będą mogły być zainwestowane w akcję kredytową banku lub duże projekty transformacyjne, to akcjonariusze będą tego beneficjentem w postaci wyższych zwrotów i bardziej stabilnych i atrakcyjnych dywidend w przyszłości.



pytam - Anonim 10:30

Jakie korzyści dla akcjonariuszy niesie ze sobą reorganizacja w grupie?



Tomasz Kulik 10:30

Reorganizacja Grupy to reorganizacja zarządzania kapitałem – i o tym jest ten projekt. Jeżeli wierzymy, że jest on w stanie przełożyć się na większe nadwyżki kapitałowe, a te z kolei będą mogły być zainwestowane w akcję kredytową banku lub duże projekty transformacyjne, to akcjonariusze będą tego beneficjentem w postaci wyższych zwrotów i bardziej stabilnych i atrakcyjnych dywidend w przyszłości.



pytam - Anonim 10:32

Czy przekształcenie grupy tak, aby na czele stał bank jest dobrym pomysłem? Proszę o wymienienie kosztów i benefitów z tego typu operacji?



Tomasz Kulik 10:32

Koszty to koszty transakcyjne związane z takim przekształceniem i zależą one będą od tego jak będzie wyglądał cały proces (kilka detali wymaga nadal doprecyzowania). Jeżeli chodzi o benefity to mówimy o obniżeniu kapitałochłonności całego konglomeratu, którego skala może wynosić 15-20 mld zł. I właśnie tak należy na to patrzeć.



Fifi - Anonim 10:32

Z jakiego powodu spółka rozstała się z Andrzejem Klesykiem?



Tomasz Kulik 10:32

To jest pytanie do Rady Nadzorczej PZU SA – nie potrafię odpowiedzieć.



Ewa - Anonim 10:34

Kiedy można się spodziewać finalizacji transakcji tworzenia spółki holdingowej?



Tomasz Kulik 10:34

To kwestia przyszłego roku – koniec drugiego lub trzeciego kwartału. Oczywiście wiele zależy od tego kiedy pojawią się odpowiednie ramy prawne, zezwalające na taką reorganizację. W chwili obecnej

są one procesowane na poziomie legislacyjnym, następnie jest sejm i senat oraz podpis prezydenta. Nie umiem odpowiedzieć na pytanie jak ten proces wpłynie na finalny harmonogram.

Franek - Anonim 10:35

Czy utrata eksperta w składzie managementu spółki nie odbije się na procesach zmian strukturalnych planowany w grupie (przekształcenie w holding)?

Tomasz Kulik 10:35

Pomimo wyzwań w tym zakresie kontynuujemy proces i mamy nadzieję, że wkrótce skład zostanie wzmocniony odpowiednimi kompetencjami.

Franek - Anonim 10:37

Czy w związku ze zmianami w grupie, spółka planuje wyjść szerzej za granicę?

Tomasz Kulik 10:37

Nasze plany w tym zakresie zostały jasno zdefiniowane w strategii. Zamierzamy ubezpieczać i wychodzić za granicę jednak nie w klasycznej formie, polegającej na otwarciu oddziału czy przedstawicielstwa, a bardziej w formule agencyjnej lub pool'i reasekuracyjnych, korzystających z pojemności ubezpieczeniowej PZU SA.

Katarzyna Tubacka - Anonim 10:44

Jak wygląda kwestia rentowności ubezpieczeń OC komunikacyjnych? Czy ten segment funkcjonuje poprawnie?

Tomasz Kulik 10:44

Funkcjonuje poprawnie



Dan - Anonim 10:46

Jakie są 3 najważniejsze sukcesy Grupy PZU w 1 półroczu? A co jest największym wyzwaniem, ale też szansą na kolejne miesiące?



Tomasz Kulik 10:46

To przede wszystkim odzyskanie rentowności we wszystkich grupach ubezpieczeń (ze szczególnym uwzględnieniem OC), przyspieszenie po stronie sprzedaży ubezpieczeń indywidualnych PZUZ, konsekwentne rentowne wzrosty w PZU Zdrowie. Wśród wyzwań wskazałbym przede wszystkim sprzedaż po stronie ubezpieczeń majątkowych połączoną z całą czas trudną sytuacją w ubezpieczeniach komunikacyjnych – zważywszy na ruchy cenowe naszych konkurentów.



Dan - Anonim 10:47

Czy wyniki za 1 półrocze można pomnożyć "razy 2", żeby oszacować Wasz potencjał wynikowy na 2025 rok? Jak patrzycie na 2 półrocze pod względem wynikowym?



Tomasz Kulik 10:47

Zdecydowanie nie, choć będziemy starać się aby „dowieźć” jak największą wartość. Pamiętajmy, że ubezpieczenia (zarówno życiowe jak i majątkowe) charakteryzują się pewnym stałym rozkładem zdarzeń w roku – to więcej wypadków samochodowych podczas złej aury jesienno-zimowej, więcej zachorowań i zgonów po stronie PZU Zdrowie czy PZU Życie.



Dan - Anonim 10:54

Czy PZU Zdrowie może jeszcze realnie dogonić swoich konkurentów, którzy chyba wciąż mają przewagę? Jaki macie na to pomysł?



Tomasz Kulik 10:54

Organiczny wzrost nie pomoże w tym doganianiu więc po pewnym okresie wyhamowania musimy przyspieszyć we wzroście nieorganicznym, rozszerzać sieć, inwestować w placówki, poszerzać zakres i konsekwentnie uproduktować naszych klientów atrakcyjną ofertą PZU Zdrowie. Samo się

nie zrobi, wymaga to dużej determinacji i konsekwentnego działania i mam nadzieję, że tej konsekwencji nam nie zabraknie.



Katarzyna Tubacka - Anonim 10:55

Czy spółki typu Diagnostyka, czy Voxel, bądź inne tego typu mogłyby pasować do struktury waszej oferty i grupy kapitałowej?



Tomasz Kulik 10:55

Tak, natomiast mówimy tu o bardzo dużych podmiotach i potencjalnych wielomilionowych transakcjach.



misiek - Anonim 10:56

W raporcie za pierwsze półrocze 2025 roku wspominać o napływie szkód pogodowych. Jakie szkody w tym segmencie przeważają i jak wpływa to na wynik?



Tomasz Kulik 10:56

To szkody, które są bardzo charakterystyczne dla Q2 – najpierw przymrozki związane z gwałtownie zmieniającą się pogodą na przełomie późnej zimy i wczesnej wiosny, następnie szkody zalaniowe związane z dużymi, wiosennymi opadami deszczu (w tym roku także grad). Wpływ na Q2 – 255 mln.



Waldek - Anonim 10:57

Który sektor ubezpieczeń w grupie jest najbardziej rentowny, biorąc pod uwagę pierwsze półrocze tego roku?



Tomasz Kulik 10:57

Najbardziej rentowny jest biznes życiowy, szczególnie segment ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych.



Waldek - Anonim 10:59

Jak ocenia Pan działalność grupy poza granicami Polski?



Tomasz Kulik 10:59

To nadal dość mały (ok. 10%) ale super dynamicznie rosnący i rentowny biznes.



Waldek - Anonim 11:00

Jakim produktem spółka może najmocniej konkurować na rynkach zagranicznych?



Tomasz Kulik 11:00

Mamy w ofercie wszystkie produkty, które są potrzebne do tego aby efektywnie konkurować na rynkach zagranicznych. Myślę jednak, że to nie produkt a metoda!!! dotarcia będzie miała najistotniejsze znaczenia w tym zakresie.



Banaszak - Anonim 11:01

Czego spodziewacie się Państwo po drugiej połowie tego roku w działalności Grupy? Jakie wydarzenia będą kluczowe i czego można się po nich spodziewać?



Tomasz Kulik 11:01

Kluczowe będzie zachowanie rynku w ubezpieczeniach komunikacyjnych i tego w jaki sposób będzie kształtowała się dynamika zmian cen vs. rentowność w tych produktach (OC i AC).



Banaszak - Anonim 11:01

Wcześniej informowaliście, że przypadku zmian w strukturze Grupy PZU mogą być konieczne zmiany w przepisach. Jak się na to zapatrujecie biorą pod uwagę zmiany na dotyczące urzędu prezydenta?



Tomasz Kulik 11:01

Nie odnoszę się do spekulacji politycznych.



Spec - Anonim 11:01

Czy obawiacie się, że zmiany w strukturze grupy, mowa tutaj o banku Pekao i PZU, będzie blokował nowy prezydent?



Tomasz Kulik 11:01

Nie odnoszę się do spekulacji politycznych.



Spec - Anonim 11:02

Jak fundusze z KPO wpływają na działalność grupy, a w szczególności Pekao. Czy obserwujecie zmiany w finansowaniu inwestycji, popycie na kredyty?



Tomasz Kulik 11:02

To przede wszystkim nowe projekty inwestycyjne, które z punktu widzenia rynku ubezpieczeniowego stworzą nowe aktywa do ubezpieczenia.



Ewa - Anonim 11:04

Jak oceniacie działalność segmentu bancassurance? Czy sprzedaż spełnia oczekiwania?



Tomasz Kulik 11:04

Tak i nie. Jeżeli chodzi o banki z Grupy to nadal widzimy tutaj przestrzeń do silniejszych wzrostów, co do pozostałych partnerów to przyznaję, że poziomy sprzedaży są wyższe od zakładanych. Pomaga na pewno rynek i zachowanie poszczególnych klas aktywów (mówię o produktach

depozytowych i inwestycyjnych). Jednak to co cieszy najbardziej to stabilny rozwój portfela ochronnego.

Franek - Anonim 11:05

Na ile można być innowacyjnym w biznesie ubezpieczeniowym. Czy oprócz większej cyfryzacji usług na linii ubezpieczyciel-klient, macie w planach inne projekty inwestycyjne?

Tomasz Kulik 11:05

Tak i będziemy o tym informować w odpowiednim czasie po to aby nie inspirować już dzisiaj naszych konkurentów

Według ostatniego sprawozdania finansowego, rosły w ujęciu rocznym zarówno przychody, jak i koszty z tytułu ubezpieczeń. Jak zmieniła się w ciągu rok liczba zawartych umów?



Tomasz Kulik 11:11

Jeżeli chodzi o ilość klientów to tutaj wzrosty są niższe, szczególnie wśród klientów majątkowych masowych. Bardzo fajnie rośnie skala biznesu życiowego i zdrowotnego – tutaj w obydwu wymiarach: ilościowym i wartościowym.



Tomasz Kulik 11:11

Bardzo dziękuję za interesujące pytania. Zapraszam na kolejny czat.