

Temat: Omówienie wyników Grupy PZU za 2025 rok

Data: 27 lutego 2026, godz. 10:00

Tomasz Kulik 10:02

Dzień dobry, zapraszam do zadawania pytań.

Janek Dudek - Anonim 10:15

Grupa PZU podtrzymuje prognozę wzrostu polskiej gospodarki na poziomie 3,6-procent. Czy obserwujecie korelację pomiędzy wzrostem PKB polski, a wynikami osiąganymi przez PZU?

Tomasz Kulik 10:15

Raczej korelację pomiędzy tym jak rozwija się gospodarka i jak ten rozwój wpływa na rozwój rynku na którym działamy. To, czy umiemy wykorzystać sprzyjający cykl gospodarczy zależy już bardziej od nas samych – zarówno po stronie sprzedaży jak i wyceny ubezpieczeń z punktu widzenia ryzyka. Rozwój gospodarki i duże inwestycje to z jednej strony możliwość ich finansowania w ramach działalności inwestycyjnej a z drugiej ubezpieczania – początkowo jako projekty budowlane a następnie jako nowe elementy infrastruktury lub przedsiębiorstwa. Poprawa wskaźników bezrobocia oraz rosnące wynagrodzenia również wpływają na skłonność Polaków do kupowania nowych aktywów, ubezpieczania ich, inwestowania, podróżowania itd. A to sprzyja rozwojowi rynku usług finansowych – w tym ubezpieczeń.

Janek Dudek - Anonim 10:16

Za nami prawie cały okres feryjny. Czy w pierwszych miesiącach 2026 roku obserwowaliście zwiększoną sprzedaż ubezpieczeń związaną z uprawianiem sportów zimowych?

Tomasz Kulik 10:16

Rozumiem, że pytanie dotyczy ubezpieczeń turystycznych

W czwartym kwartale 2025 zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej grupy PZU roku wyniósł 1,474 mln zł, wobec 1,681 mln zł rok wcześniej. Jakie powody stoją za tym spadkiem?



Tomasz Kulik 10:18

Możemy podsumować to w następujący sposób – to nie Q4’25 był niższym kwartałem a Q4’24 był kwartałem nacechowanych ponadprzeciętnym wynikiem, w ramach którego występowały „zdarzenia techniczne i jednorazowe”, w tym roku przypadające na Q3 (na co wpływ miała wcześniejsza, o miesiąc niż w 2024 roku, publikacja wyników). To przede wszystkim zmiany założeń aktuarialnych (wpływ na Q4 2024 ponad 60 mln zł i odpowiednie ok. 100 mln zł w Q3 2025) oraz dopasowanie projekcji przychodów w biznesie życiowym do ich faktycznego rozkładu. Przypomnę tylko, że Q4’24 zamykamy z bardzo dobrym wynikiem z działalności ubezpieczeniowej w obu segmentach. Grupa utrzymała wysoką rentowność w ubezpieczeniach komunikacyjnych (COR w obu segmentach na poziomie 95,3 proc.), skutecznie równoważąc wpływ utrzymującej się inflacji szkodowej i częstości szkód, szczególnie widoczny przez pryzmat rosnących r/r liczby zdarzeń drogowych.



Tomasz Kulik 10:19

Jednocześnie, mimo niesprzyjających warunków atmosferycznych w IV kwartale 2025 roku, zanotowano również wysokie rentowności w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych, z wyraźną ich poprawą po stronie segmentu korporacyjnego, szczególnie narażonego na szkody o wysokiej wartości jednostkowej. Po stronie ubezpieczeń na życie czwarty kwartał zamykamy z rentownością na poziomie 25 proc. oraz konsekwentnie budowaną marżą kontraktową CSM - zarówno po stronie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych jak i ubezpieczeń indywidualnych ochronnych, gdzie przyrost CSM w samym tylko czwartym kwartale osiągnął 5 proc. Pokazuje to skuteczność zaktualizowanej oferty oraz odpowiedzialnej polityki taryfowej dostosowanej do zmieniającego się profilu ryzyka.



Włodzimierz B - Anonim 10:25

Prezes PZU omawiając wyniki wspomina o 20 kluczowych projektach strategicznych. Które obszary w nich zawarte rozwinęto najbardziej w 2025 roku?



Tomasz Kulik 10:25

To przede wszystkim :

- pricing - Udoskonalenie taryfikacji: skuteczność modeli, modernizacja narzędzi;
- digitalizacja i automatyzacja procesów, w tym rozwój self-service przez poszerz. zakresu obsługi w mojePZU;

- rozbudowa prod. inwest. dla klientów zewn;
- przyspieszenie time-to-market dzięki transformacji modelu pracy, w tym wdrożeniu Low Code.



Inwestor Anonim - Anonim 10:29

Jak w 2025 roku zmienił się rynek bancassurance? Jak ocenia Pan sprzedaż w tym segmencie i jakie są jego perspektywy?



Tomasz Kulik 10:29

To bardzo perspektywiczny kanał dystrybucji ale ze swoimi wyzwaniami regulacyjnymi – choćby związanymi z przejściem na model składki regularnej w celu ograniczenia ekspozycji na ryzyko prawne (sankcje darmowego kredytu oraz orzecznictwo dot. wcześniejszej spłaty kredytu). To także wyzwania związane z konstrukcją produktów oszczędnościowych i inwestycyjnych oferowanych klientom w tym kanale w kontekście spadających stóp procentowych.



Inwestor Anonim - Anonim 10:29

Który segment rynku ubezpieczeń określiłby Pan jak najmocniejszy w 2025 roku? Który najlepiej się rozwijał, był liderem wzrostów?



Tomasz Kulik 10:29

Obszary o największym wzroście w zeszłym roku to: ubezpieczenia majątkowe poza-komunikacyjne obu segmentów (mass i korpo), ubezpieczenia indywidualne ochronne, filar zdrowie oraz zarządzanie aktywami, gdzie notowaliśmy dwucyfrowe przyrosty r/r.



Inwestor Anonim - Anonim 10:31

W którym segmencie ubezpieczeń zdaniem zarządu jest możliwość wygenerowania największego wzrostu w 2026 roku?



Tomasz Kulik 10:31

Z punktu widzenia niskiej bazy to z pewnością szersze wyjście na rynki w formie reasekuracji czynnej (dotyczy również rynków zagranicznych). Jeżeli chodzi zaś o masowe wolumeny to jak sama nazwa wskazuje to ubezpieczenia majątkowe w segmencie masowym.



Piotr Głowacki - Anonim 10:32

Patrząc na wyniki w segmencie zdrowia również widać dynamiczne wzrosty - 14,4 procent w 2025 roku. Czy ten wynik można uznać za udany i spełnia oczekiwania zarządu?



Tomasz Kulik 10:32

To jest wynik pozostawiający odrobinę niedosytu i wymagający przyspieszenia w kolejnych latach (2026/2027) aby w pełni można było mówić o wykorzystaniu potencjału Grupy oraz momentum, jakie po okresie Covidu panuje na rynku opieki medycznej.



Piotr Głowacki - Anonim 10:33

W którym kierunku Grupa PZU będzie rozwijał segment zdrowia? Czy będzie to rozwój przez kolejne przejęcia, czy przez rozwój organiczny istniejącej sieci?



Tomasz Kulik 10:33

To będzie dalszy, dynamiczny rozwój z wykorzystaniem obu tych kierunków (zarówno M&A jak i rozwój organiczny oraz inwestycje w greenfields). W strategii zadeklarowaliśmy poważne inwestycje w tym obszarze i mamy nadzieję, że zostaną one w pełni zrealizowane.



Paweł Wójcik - Anonim 10:44

Jaki odsetek klientów udało się w 2025 roku przekonać do oferty komplementarnej? Jakie produkty są najczęściej ze sobą łączone?



Tomasz Kulik 10:44

Nie ma jednego wzorca. Najczęściej są to produkty z tzw. ekosystemów produktowych czyli oferty odpowiadającej i wspierającej jedną z istotnych potrzeb klientów np. w przypadku auta to produkty dodatkowe do ubezpieczenia samochodu (dodatkowe ridery), finansowanie, pomoc w wycenieniu auta przed zakupem itp. W przypadku ubezpieczenia na życie to odpowiednie usługi z zakresu zdrowia, prewencji czy też sportu.



Paweł Wójcik - Anonim 10:45

Pokłosiem rozwoju gospodarczego jest bogacenie się polskiego społeczeństwa, ale jednocześnie borykamy się z jego starzeniem. Jakie szanse i zagrożenia widzi w tych trendach PZU?



Tomasz Kulik 10:45

To przede wszystkim rozwój oferty oraz „nowego rynku klientów” z zakresu opieki zdrowotnej i senioralnej, zarządzania aktywami i wsparcia w gromadzeniu kapitału na emeryturę czy też odpowiednio zmodyfikowanych produktów ubezpieczenia na życie / produktów posagowych.



Grzegorz Marek - Anonim 10:48

Na jakim etapie są zamierzenia związane ze strukturą holdingową? Na razie cisza w tym temacie?



Tomasz Kulik 10:48

Zarząd PZU prowadzi prace nad reorganizacją, ukierunkowaną na stworzenie bardziej efektywnej i optymalnej pod względem kapitałowym struktury bankowo ubezpieczeniowej. Traktujemy ten projekt jako szansę na uwolnienie znaczącego kapitału i dalszego wzmocnienia pozycji Grupy PZU. Dla jej przeprowadzenia niezbędne są jednak zmiany legislacyjne stąd też równolegle prowadzone są działania optymalizacyjne zgodne z regulacjami. W sytuacji braku możliwości wdrożenia reorganizacji będziemy koncentrować się na realizacji obecnej strategii, co pozwoli na zachowanie wysokiego poziomu wypłacalności i kontynuacji obecnej polityki dywidendowej PZU.



Grzegorz Marek - Anonim 10:51

Jakiego rynkowego odzewu spodziewają się Państwo odnoście debiutu pierwszego ETF PZU? Jakie są prognozy? Jakich efektów na działalność spółki się spodziewacie?



Tomasz Kulik 10:51

Robimy to głównie po to aby jeszcze lepiej odpowiadać na potrzeby naszych klientów zainteresowanych takimi formami inwestowania / oszczędzania. Sami jesteśmy bardzo ciekawi reakcji więc gorąco zachęcamy do śledzenia nas i zapoznania się z ofertą PZU w tym zakresie.



Leokadia B - Anonim 10:52

Grupa PZU sporo chwali się stosowanymi rozwiązaniami AI. W jakich segmentach są one stosowane i na czym polegają najważniejsze ich funkcje? Jak kliencie odnoszą się do tej kwestii?



Tomasz Kulik 10:52

Dla klientów są one w większości „niewidzialne” Najbardziej wspierają nas w procesach back-office’owych i obsługowych takich jak:

- optymalizacja kierowności w obsłudze szkód;
- narzędzie do transkrypcji i analizy nagrań telefonicznych z klientami;
- taryfikacja;
- procesy obsługowe.



Leokadia B - Anonim 11:02

Jaki był wkład działalność bankowej grupy do wyniku 2025 roku? Jakich tendencji w tej kwestii spodziewacie się w 2026 roku?



Tomasz Kulik 11:02

W 2025 roku kontrybucja banków do wyniku wyniosła 2,18 mld zł (+3,6% r/r). Ze względu na dodatkowe obciążenia fiskalne oraz spadające stopy procentowe, wpływające na możliwość generowania wysokich przychodów odsetkowych, bankom może być trudno w tym roku powtórzyć wyniki z 2025 r.



Ziemowit A - Anonim 11:03

PZU Zdrowie to także dynamiczny wzrost wykorzystania mojePZU m.in. do umawiania wizyt. Jak wygląda wykorzystanie tego elektronicznego kanału w innych segmentach, np. komunikacyjnym do zgłaszania szkód?



Tomasz Kulik 11:03

Zachęcam do spróbowania. Sam ostatnio miałem przyjemność zgłaszania szkody zalaniowej w tym kanale co było dla mnie wyjątkowo pozytywnym doświadczeniem i zabrało jedynie chwilę.

Proces jest nastawiony na jak najlepszy „customer experience” z wykorzystania ubezpieczenia (bo właśnie likwidacja szkody jest chwilą prawdy dla ubezpieczyciela) przy maksymalnym wykorzystaniu informacji już zgromadzonych przez PZU. Gorąco wszystkim polecam.



Ziemowit A - Anonim 11:05

Co zarząd robi aby złagodzić negatywny wpływ obniżek stóp procentowych na wynik semgnetu bankowego grupy?



Tomasz Kulik 11:05

Jedyne co możemy zrobić to starać się częściowo łagodzić skutki obniżek stóp poprzez wzrost skali oraz zwiększenie przychodów z produktów niezwiązanych bezpośrednio ze stopami (jeszcze większa dystrybucja ubezpieczeń i przychody dystrybucyjne, oferta dla klientów w zakresie Asset Management, itp.)



Nikodem Zubrzycki - Anonim 11:06

Jakiej polityki dywidendowej rynek może się spodziewać w tym i kolejnym roku? Co w kolejnym roku gdy zakończy się okres obowiązywania obecnej polityk dywidendowej?



Tomasz Kulik 11:06

Polityka jest bardzo jasno określona, dostępna publicznie i skorelowane ze strategią 2025-27. W roku 2025 (z wyników 2024) wypłaciliśmy praktycznie tyle, ile planowaliśmy na rok 2027. Zważywszy na wyniki roku 2025 myślę, że możemy spodziewać się również w tym zakresie wzrostów jednak na tym etapie jest za wcześnie, aby mówić a tym bardziej deklarować większe konkrety. Gdy zakończy się okres obowiązywania obecnej polityki wtedy ogłosimy nową, również dopasowaną do strategii na nowy okres, jednak rozumiejąc profil tej grupy z punktu widzenia inwestora zawsze będzie nam zależało na tym aby o PZU myśleć jak o atrakcyjnym aktywie inwestycyjnym.



Miroslaw - Anonim 11:07

Czy i jeżeli tak, to w jakiej wysokości przewidywana jest propozycją zarządu dotycząca dywidendy za 2025 r?



Tomasz Kulik 11:07

Jako spółka dywidendowa dowozimy nie tylko wysokie wyniki ale i atrakcyjne dywidendy. Co do rekomendacji podziału wyniku za 2025 to jest jeszcze odrobinę za wcześnie na deklaracje ale dywidenda (zgodnie z tym jak wygląda polityka dywidendowa w tym zakresie) powinna odzwierciedlać skalę wyniku za rok 2025.



Nikodem Zubrzycki - Anonim 11:08

Co dalej ze zmianami legislacyjnymi dającymi możliwość reorganizacji grupy?



Tomasz Kulik 11:08

Zmiany legislacyjne są wciąż w trakcie procedowania i nie zostały jeszcze przyjęte. Dlatego wspólnie z Pekao zdecydowaliśmy o wydłużeniu terminu potencjalnej transakcji do 31 grudnia 2027 r. (wcześniej: 30 czerwca 2026 r.).



Krzysztof W - Anonim 11:10

Czy tegoroczna dywidenda może być wyższa od poprzedniej? Jaki poziom będzie bezpieczny dla spółki?



Tomasz Kulik 11:10

Wydaje się, że jest na to bezpieczna przestrzeń ale o konkretach będziemy informowali w kolejnych tygodniach.



Krzysztof W - Anonim 11:11

Zgodnie z celami strategicznymi, jakiego wyniku zarząd spodziewa się za całym 2026 rok? Który kwartał tego roku ma szansę być najlepszym?



Tomasz Kulik 11:11

Jako spółka publiczna nie komentujemy takich informacji w taki sposób.



Oskar Trzeciak - Anonim 11:12

Czy poprawa wyników PZU jest jeszcze możliwa, z uwagi na nasycenie rynku?



Tomasz Kulik 11:12

Tak wciąż widzę przestrzeń do dalszej poprawy naszych wyników. Rok 2025 potwierdził, że dzięki wysokiej efektywności operacyjnej, m.in. poprawie combined ratio (wskaźnik rentowności w ubezpieczeniach majątkowych) oraz dywersyfikacji działalności potrafimy rosnąć nawet przy silnej presji konkurencyjnej.



Agnieszka Ernest - Anonim 11:14

Jak rozróżniłby Pan tożsamość marki Link4 i PZU? Bo ich usługi wydają się takie same.



Tomasz Kulik 11:14

Marka Link4 to marka przyciągająca nieco inny profil klienta, zarówno ze względu na sposób komunikacji, podkreślane w niej aspekty jak i sam produkt.



Krzysztof W - Anonim 11:15

W raporcie wskazujecie, że rynek ubezpieczeń komunikacyjnych znajduje się pod presją cenową. Czy jest to przede wszystkim wynik działań konkurencji i efekt walki rynkowej? Czy macie do czynienia również z innymi trudnościami?



Tomasz Kulik 11:15

Rynek ubezpieczeń komunikacyjnych faktycznie znajduje się pod silną presją cenową, co wiążemy przede wszystkim z agresywną polityką cenową konkurencji oraz wysokim nasyceniem rynku. To właśnie walka rynkowa w OC i AC powoduje przede wszystkim presję na marże i konieczność dostosowania strategii.



Oskar Trzeciak - Anonim 11:15

W kwestii przychodów ubezpieczeń, dynamicznie rozwija się rynek ukraiński. Jakie są dalsze plany spółki na rynku Ukraińskim?



Tomasz Kulik 11:15

Widzimy potencjał tego rynku i mamy w stosunku do niego swoje jasno określone plany. Widzimy dalsze możliwości rozwoju i uczestniczenia w nim – szczególnie po zakończeniu działań wojennych i wejściu w program odbudowy Ukrainy, wspierany przez wielu Europejskich partnerów.



Cezary Fijołek - Anonim 11:16

Jaka będzie droga rozwoju Grupy PZU, gdy wprowadzenie struktury holdingowej się nie powiedzie?



Tomasz Kulik 11:16

Będziemy nadal pracowali zgodnie z tym, do czego zobowiązaliśmy się w opublikowanej przez PZU strategii na lata 2025-2027. Przypomnę, że nie było w niej mowy o reorganizacji.



Feelx2804 - Anonim 11:30

Jak PZU widzi przyszłość rynku aut elektrycznych, jaki wpływ na działalność spółki ma import chińskich marek, jak zmienia się rynek ubezpieczeń pod tym kątem. Czy są prowadzone prace w związku ze zbliżającą się technologią autonomicznej jazdy. Jak PZU chce się odnaleźć na tym rynku?



Tomasz Kulik 11:30

PZU jest i będzie ubezpieczycielem powszechnym a z tym wiążą się zobowiązania – również te produktowe. Jesteśmy dostępne zarówno w rynku aut elektrycznych (który po przyspieszeniu kilka lat temu znajduje się dzisiaj w trendzie bocznym) jak i na rynku aut chińskich – który nie różni się niczym od aut europejskich a ze względów ekonomicznych przechodzi duży wzrost. Co do aut autonomicznych to zbyt wcześnie aby o tym mówić – szczególnie na masową skalę. Uważam jednak, że wprowadzenie tego typu rozwiązań zmieni istotnie rynek komunikacyjny w którym być może OC ppm zostanie zastąpione przez OC producenta za produktem...



Michał N - Anonim 11:30

Jakie trzy najważniejsze kierunki rozwoju wskazałby Pan na 2026 rok?



Tomasz Kulik 11:30

To przede wszystkim:

- udoskonalenie taryfikacji: skuteczność modeli, modernizacja narzędzi;
- poprawa efektywności w zakresie dystrybucji do klienta masowego;
- rozpoczęcie transformacji kultury organizacyjnej.



Tomasz Kulik 11:30

Dziękuję za interesujące pytania. Zapraszam na kolejny czat.