

## Temat: Omówienie wyników Grupy PZU za I kw. 2026 roku

Data: 18 maja 2026, godz. 11:00



**Maciej Fedyna** 11:05

Dzień dobry, zapraszam do zadawania pytań.



**Andrzej Stefan Janusz** 11:13

Jak zmiany regulacyjne w zakresie wymogów kapitałowych dotyczących sposobu uwzględniania sektora bankowego w wypłacalności branży ubezpieczeniowej wpłyną na Grupę PZU w kwestii dywidendy i nie tylko.



**Maciej Fedyna** 11:13

Zmiany regulacyjne nie wpływają na poziom ryzyka jakie jest związane z działalnością Grupy PZU. To co ulega zmianie, to sposób uwzględniania wymogów dla sektora bankowego przy wyliczaniu wymogów Grupy PZU zgodnie z regulacjami ubezpieczeniowymi. Obserwujemy i analizujemy zmiany regulacyjne dotyczące sposobu uwzględniania aktywów bankowych w kalkulacji wypłacalności, i uważamy, że Grupa PZU pozostaje bardzo dobrze skapitalizowana. Nasza pozycja kapitałowa jest komfortowa i daje nam przestrzeń do absorpcji potencjalnych zmian regulacyjnych bez istotnego wpływu na bieżącą działalność operacyjną. W kontekście dywidendy – podtrzymujemy nasze podejście do wypłacania atrakcyjnych dywidend. Jesteśmy i chcemy pozostać spółką dywidendową, a generowane przez Grupę stabilne wyniki i silne przepływy pieniężne wspierają realizację tego celu.



**Maciej Fedyna** 11:13

Na ten moment nie widzimy przesłanek, aby oczekiwać istotnej zmiany kierunku strategicznego – koncentrujemy się na dalszym wzroście rentowności, dyscyplinie kapitałowej i tworzeniu wartości dla akcjonariuszy.



**Anna Sałek** 11:15

Jak zmiany personalne w zarządzie Grupy PZU wpłyną na jej działalność? Czy coś zmieni się w obranym kierunku rozwoju?



**Maciej Fedyna** 11:15

Realizujemy strategię Grupy PZU. Jesteśmy liderem rynku ubezpieczeniowego w Polsce i nasze działania koncentrują się na wzmacnianiu tej pozycji. Również w regionie. Podtrzymujemy nasze podejście do dzielenia się zyskiem z akcjonariuszami – pozostajemy spółką dywidendową i naszym celem jest dalsze dostarczanie stabilnych, przewidywalnych wyników finansowych.



**Anna Satek** 11:17

Jak połączenie PZU i Link4 wpłynie na działanie obu marek ubezpieczeniowych? Co to oznacza dla klientów?



**Maciej Fedyna** 11:17

Połączenie PZU i Link4 pozwoli na zwiększenie efektywności działania Grupy. Nasza oferta wykorzystywać będzie obydwie marki, zarówno PZU jak i Link4. Dzięki temu będziemy w stanie lepiej dostosowywać ofertę produktową do potrzeb poszczególnych grup klientów. Marka Link4 będzie dostępna szerzej niż dotychczas dzięki jej oferowaniu również w tych kanałach dotarcia do klientów, w których dotychczas funkcjonowało tylko PZU. Wszystkie kanały komunikacji funkcjonujące obecnie w Link4 zostaną zachowane również po połączeniu, tak aby obsługa klientów i partnerów biznesowych była sprawna, a samo połączenie nie wywierało wpływu na sposób postępowania klientów.



**Michał M** 11:23

Co w największym stopniu wpłynęło na spadek zysku netto PZU, skoro przychody z ubezpieczeń pozostały na podobnym, a nawet minimalnie wyższym poziomie?



**Maciej Fedyna** 11:23

Otoczenie w pierwszym kwartale 2026 było znacznie inne niż na początku 2025 roku. Najważniejsze elementy w kontekście naszych wyników to:

- otoczenie makro – zarówno wyraźnie niższe stopy poziomy WIBOR wpływające na dochodowość działalności bankowej oraz części portfela inwestycyjnego w operacjach ubezpieczeniowych (tej opartej o stopę zmienną); dodatkowo gwałtowna zmienność rynków finansowych w marcu 2026 wpłynęła na przeceny niektórych aktywów;
- warunki pogodowe – zarówno w Polsce jak i krajach bałtyckich odnotowaliśmy większą liczbę i wartość szkód związanych ze śniegiem i mrozem – zarówno w ubezpieczeniach upraw rolnych,

ubezpieczeniach budynków oraz częściowo w ubezpieczeniach komunikacyjnych (przede wszystkim AC);  
- obciążenia w sektorze bankowym – inny rozkład w trakcie roku składek na BFG (w 2026 całość rozpoznana w Q1, w roku poprzednim – obciążenia rozpoznawane sukcesywnie w trakcie roku); dodatkowo wyższe obciążenie podatkiem dochodowym.



**Inwestor Indywidualny** 11:30

Jak oceni Pan początek roku w działalności PZU? Co udało się osiągnąć w ramach realizacji strategii?



**Maciej Fedyna** 11:30

Początek roku oceniam pozytywnie, przede wszystkim w kontekście realizacji kluczowych inicjatyw strategicznych, które mają na celu zwiększenie efektywności i dalsze wzmocnienie naszej pozycji rynkowej.



**Maciej Fedyna** 11:30

Na początku wymieniłbym bardzo solidne parametry jakościowe naszego portfela ubezpieczeń:

- wskaźnik mieszany w ubezpieczeniach majątkowych poniżej 87% to bardzo dobry wynik, w szczególności jeśli został osiągnięty w otoczeniu dość wymagającej pogody i trwającej od dłuższego czasu presji cenowej w ubezpieczeniach komunikacyjnych
- marża w ubezpieczeniach na życie na poziomie przekraczającym 25%; tu szczególnie cieszy silna dynamika w ubezpieczeniach indywidualnych ochronnych (+28% r/r przychodów). Niedawno cieszyliśmy się z osiągnięcia pół miliona klientów w tym segmencie;
- doskonałe wyniki sprzedaży w ubezpieczeniach mieszkaniowych i małych i średnich przedsiębiorstw;
- usprawnienia w procesach likwidacji szkód i obsługi roszczeń (średni czas obsługi szkody komunikacyjnej skróciliśmy o 2,1 dnia, zawieramy więcej ugód) – to przede wszystkim lepsze doświadczenia klientów. Od strony finansowej takie zmiany przekładają się na niższe koszty obsługi w długim terminie.



**Maciej Fedyna** 11:31

Jednym z najważniejszych kierunków jest dla nas uproszczenie struktury Grupy oraz lepsze wykorzystanie jej skali. W tym kontekście konsekwentnie realizujemy działania konsolidacyjne oraz rozwijamy model multibrandowy, który pozwala nam łączyć siłę marki PZU z kompetencjami i elastycznością LINK4.

Widzimy w tych działaniach realny potencjał do wzrostu konkurencyjności – zarówno poprzez

zwiększanie udziałów rynkowych, jak i poprawę efektywności operacyjnej oraz kapitałowej. Jednocześnie umożliwia to lepsze wykorzystanie kanałów dystrybucji i bardziej precyzyjne docieranie do klientów.

Równolegle kontynuujemy działania wzmocniające naszą pozycję rynkową, zarówno w Polsce, jak i na wybranych rynkach zagranicznych, przy zachowaniu dyscypliny w zakresie rentowności.



**Inwestor Indywidualny** 11:38

Czym ma się charakteryzować wewnętrzny model kalkulacji wymogu kapitałowego. Czym będzie się różnić od tego ustawowego?



**Maciej Fedyna** 11:38

Tzw. częściowy model wewnętrzny pozwala na uchwycenie faktycznego profilu ryzyka związanego z działalnością ubezpieczeniową. Model tzw. formuły standardowej („ustawowy”) jest wystandaryzowany dla wszystkich – musi pasować do każdego zakładu ubezpieczeń. W rezultacie nie wymaga aż tak pogłębionej analizy jak modele wewnętrzne, ale za to zawiera uproszczenia i na tyle ostrożne parametry, aby wyniki były konserwatywne dla każdego stosującego podmiotu. Z natury rzeczy – bardziej precyzyjne i dogłębne modelowanie wewnętrzne pozwala uzyskać wyniki lepiej odzwierciedlające ryzyko naszego portfela. PZU posiada dobrze zdywersyfikowany portfel, adekwatnie zabezpieczony na wypadek zdarzeń katastroficznych, w związku z tym model wewnętrzny ma możliwość wyceny tego ryzyka na poziomie niższym niż uśredniony z formuły standardowej.



**Jacek Koczur** 11:43

Jak ocenia Pan działalność bankową grupy biorąc pod uwagę tendencję spadkową jeżeli chodzi o stopy procentowe?



**Maciej Fedyna** 11:43

Działalność bankową Grupy oceniamy bardzo pozytywnie, choć oczywiście uwzględniamy fakt, że środowisko stóp procentowych zaczyna się zmieniać.

Potencjalny spadek stóp może w naturalny sposób wywierać presję na marżę odsetkową, natomiast nasze banki wchodzą w ten okres z bardzo dobrą pozycją wyjściową – zarówno pod względem rentowności, jakości portfela, jak i poziomu kapitalizacji.

Widzimy również szereg czynników, które częściowo mogą ten efekt kompensować – m.in. wzrost wolumenów kredytowych, odbudowę popytu w gospodarce czy dalszą poprawę wyniku z opłat i prowizji.

Z perspektywy Grupy kluczowe jest to, że banki pozostają ważnym i stabilnym kontrybutorem wyniku, a ich profil jest spójny z naszym podejściem do zarządzania ryzykiem i kapitałem.



**Michał M** 11:45

Czy wciąż duża aktywność rynku deweloperskiego przekłada się na zainteresowania ubezpieczeń nieruchomości?



**Maciej Fedyna** 11:45

Obserwujemy duży wzrost składki przypisanej z tytułu ubezpieczeń mieszkań. Sprzedaż nowych mieszkań jest tylko jednym z elementów wpływających na popyt na ubezpieczenia mieszkaniowe. W Polsce istnieje bardzo pokaźna luka ubezpieczeniowa, a więc wiele mieszkań nie jest objętych ochroną ubezpieczeniową, oczekujemy, że w miarę rozwoju gospodarczego będzie się ona zmniejszać a PZU jest bardzo dobrze spozycjonowany aby skorzystać na tym wzroście. Nasza oferta aktywnie wspiera klienta w odpowiednim doborze sumy ubezpieczenia mieszkania lub domu, tak aby w przypadku wystąpienia poważnej szkody majątek klienta był odpowiednio zabezpieczony.



**Bogdan Krusiński** 11:50

Jak czynniki pogodowe wpłynęły na segment ubezpieczeń majątkowych? W raporcie wspomniane o ponadnormatywnej liczbie szkód?



**Maciej Fedyna** 11:50

Warunki pogodowe – zarówno w Polsce jak i krajach bałtyckich były trudniejsze. Odnotowaliśmy większą liczbę i wartość szkód związanych ze śniegiem i mrozem – zarówno w ubezpieczeniach upraw rolnych, ubezpieczeniach budynków oraz częściowo w ubezpieczeniach komunikacyjnych (przede wszystkim AC). Jeśli chodzi o wpływ podniesionej liczby szkód związanych z ubezpieczeniami rolnymi to było to około 30-40 mln zł.



**Dominik Gawlak** 11:52

Koszty usług ubezpieczeniowych w pierwszym kwartale tego roku rosły nieco szybciej niż przychody z tego tytułu. Czy nie jest to sygnał ostrzegawczy dla spółki?



**Maciej Fedyna** 11:52

Najistotniejszym komponentem kosztów usług ubezpieczeniowych są odszkodowania i świadczenia. Miernikiem dobrze opisującym te procesy jest wskaźnik mieszany (w ubezpieczeniach majątkowych) lub marża (w ubezpieczeniach na życie). Poziom wskaźnika mieszanego osiągnięty w Q1 2026 roku jest bardzo dobry – 86,8% to poziom rzadko osiągany w naszej grupie porównawczej składającej się z największych europejskich zakładów ubezpieczeń. Wskaźnik mieszany osiągnięty w 2025 roku był faktycznie wyjątkowo korzystny, stąd wyższa dynamika odszkodowań i świadczeń nie stanowiła dla nas zaskoczenia.



**Bogdan Krusiński** 11:56

Jak rozwija się segment bancassurance? Jakich poziomów sprzedaży spodziewacie się w dalszym etapie realizacji strategii?



**Maciej Fedyna** 11:56

Sprzedaż w kanale bankowym jest warunkowana wieloma czynnikami, m.in. popytem na kredyty oraz regulacje.

Sukcesywnie rozwijamy sprzedaż produktów standalone we współpracujących bankach. Jest to jeden z filarów strategii w tym obszarze.



**Szymon Malesa** 12:03

Czy w wyniku połączenie PZU i Link4 marka Link4 zostanie zachowana wraz ze swoją tożsamością? Co tak naprawdę zmieni w funkcjonowaniu Link4 z punktu widzenia finansowego? Czy należy oczekiwać optymalizacji kosztowej?



**Maciej Fedyna** 12:03

Marka Link4 jest bardzo ceniona przez klientów i uczestników rynku. Marka Link4 będzie nadal funkcjonowała na rynku, a jej dostępność się zwiększy.

Połączenie pozwoli nam działać bardziej efektywnie w oparciu o podejście multibrand, a od strony finansowej przyniesie korzyści m.in. w zakresie wyższej efektywności kapitałowej.



**Eryk Tokarski** 12:04

Czy osiągnięcie celów zawartych w strategii Grupy PZU do 2027 roku, które zakładają 6,2 mld zł zysku oraz 36 mld zł przychodów ubezpieczeniowych jest realne?



**Maciej Fedyna** 12:04

Grupa PZU konsekwentnie realizuje swoją strategię. Otoczenie potrafi zmieniać się bardzo dynamicznie, a więc i my cyklicznie rozważamy czy nasze działania i perspektywy wymagają korekt, aby osiągnąć zakładane cele.



**Eryk Tokarski** 12:05

PZU istotnie rozwija się w segmencie życiowym. Jakie czynniki odpowiadają za ten wzrost. Czy jest to wzrost świadomości klientów czy bardziej intensyfikacja działań marketingowych grupy?



**Maciej Fedyna** 12:05

PZU stale aktualizuje swoją ofertę produktową, aby w najlepszym stopniu odpowiadać na potrzeby klientów. Nie bez znaczenia pozostają również wszelkie działania wspierające sieci dystrybucji. Nasi agenci i pracownicy udoskonalają sposoby dotarcia do klientów z nową bądź zaktualizowaną ofertą.



**Andrzej Poczta** 12:25

Sprawa presji cenowej w ubezpieczeniach komunikacyjnych jest obecna od wielu lat. Czy sądzi Pan, że ta sytuacja może się zmienić? Co w tej kwestii należałoby zrobić?



**Maciej Fedyna** 12:25

Rynek polski charakteryzuje się bardzo wysoką konkurencyjnością. Niestety ten aspekt miewa również ciemną stronę medalu. Czasem zbyt agresywne „wchodzenie” na rynek kończy się najpierw ograniczaniem wypłat, a czasem wręcz zaprzestaniem działalności. Moim zdaniem wszyscy profesjonalni uczestnicy rynku – nie tylko ci, którzy już się tym zajmują tj. nadzór i zakłady ubezpieczeń - powinni dbać o jego zdrowy fundament: bezpieczeństwo, przewidywalność świadczeń i wypłacalność. To buduje zaufanie do ubezpieczeń jako takich.



**Andrzej Poczta** 12:26

Co dalej z rozwojem segmentu PZU Zdrowie? Wiele mówi się o presji kosztowej związanej z wynagrodzeniem personelu medycznego?



**Maciej Fedyna** 12:26

Zdrowie to strategiczny kierunek dla Grupy PZU. Rozwijamy naszą sieć, ofertę produktową. Widzimy wciąż znaczący potencjał, bowiem popyt naszego społeczeństwa na usługi medyczne wysokiej jakości jest bardzo silny.



**Cień Wiatru** 12:26

Jak AI sprawdza się przy obsłudze szkód? W jakim stopniu wymagana jest udział człowieka przy tego typu działaniach?



**Maciej Fedyna** 12:26

Zakres stosowania narzędzi technologicznych, w tym AI będzie rósł. Każdy z nas oczekuje coraz szybszej i sprawniejszej obsługi, w związku z czym automatyzacja jest naturalną odpowiedzią. W PZU pamiętamy jednak, że często kontakt z nami ma miejsce w trudnym dla klienta momencie i ludzkie podejście jest również szalenie istotne. Dlatego naszą drogą jest odpowiednie zbilansowanie tych dwóch perspektyw.



**Dorota Górna** 12:27

Jakie perspektywy stoją przed Grupą? Czy w działalności ubezpieczeniowej spółka nie doszła już do kresu możliwości rozwoju jeżeli chodzi o polski rynek?



**Maciej Fedyna** 12:27

Potrzeby ubezpieczeniowe w Polsce i w naszym regionie są jeszcze bardzo znaczące. Luka ubezpieczeniowa to nie tylko ubezpieczenia majątku, nawet bardziej życie i zdrowie. Widzimy olbrzymi potencjał dalszego rozwoju.



**Dorota Górna** 12:27

Jak sytuacja na rynku globalnym, w tym konflikt na Bliskim Wschodzie wpływa na działalność grupy oraz jej perspektywy?



**Maciej Fedyna** 12:27

Wpływ takich turbulencji jest wieloczynnikowy, od wpływu na rynki akcji przez elementy inflacyjne aż po perspektywę rozwoju stóp procentowych. Grupa PZU prowadzi bardzo zdywersyfikowaną działalność dzięki czemu wielokrotnie udawadniała swoją odporność na tego typu wyzwania.



**Szymon Małesa** 12:28

Współczynnik wypłacalności na koniec 2025 r. daje powody do zadowolenia. Czy zakładacie, że w 2026 i 2027 roku będzie on na podobnym poziomie?



**Maciej Fedyna** 12:28

Zakładamy, że w obydwu tych latach poziom współczynnik wypłacalności będzie nadal dawał powody do zadowolenia. Tak jak wcześniej mówiłem, w 2027 zmienia się sposób uwzględniania wymogów dla sektora bankowego przy wyliczaniu wymogów kapitałowych Grupy PZU, jednak biorąc pod uwagę obecny poziom nadwyżki, poziom wypłacalności powinien pozostać na poziomach pozwalających PZU na utrzymanie statusu spółki dywidendowej. W naszej strategii określiliśmy poziom ambicji w tym zakresie na poziomie powyżej 190%. Wypłacalność Grupy na koniec 2025 roku (239%) pozycjonuje nas na dobrej drodze.



**Maciej Fedyna** 12:28

Bardzo dziękuję za interesujące pytania. Zapraszam na kolejny czat. Do zobaczenia na konferencji WallStreet – na prezentacji PZU (29 maja o godz. 17:00).