

00:00:01 Magdalena Komaracka

Dzień dobry Państwu. Witamy bardzo serdecznie na konferencji poświęconej omówieniu wyników Grupy PZU osiągniętych w pierwszym kwartale 2026 roku. Prezentację dotyczącą wyników poprowadzą pan Bogdan Benczak prezes PZU oraz pan Maciej Fedyna, członek Zarządu PZU i PZU Życie, CFO Grupy PZU. Panie Prezesie, przekazuję głos.

00:00:26 Bogdan Benczak

Dzień dobry. Witamy Państwa bardzo serdecznie na konferencji wynikowej po pierwszym kwartale 2026 roku Grupy PZU. Jest mi niezmiernie miło, że po raz pierwszy będę prowadził, będę współprowadził konferencję razem z Maciejem, który w tej chwili odpowiada za obszar finansów i ryzyka w Grupie PZU. Witamy serdecznie i zaczynamy.

Pierwszy kwartał 2026 roku w wykonaniu Grupy PZU uważamy, że to jest bardzo solidne otwarcie tego roku. Sytuacja rynkowa dotycząca naszej organizacji była nieco mniej sprzyjająca niż miało to miejsce dokładnie rok temu. Składała się na to duża zmienność na rynkach finansowych z jednej strony, a z drugiej strony to, że w tym roku zima w naszym regionie była zimą, a nie tak, jak to miało miejsce rok temu. Natomiast jesteśmy szczególnie dumni z tego, że udało nam się osiągnąć rekordową sprzedaż. Jeśli chodzi o te 7,8 miliarda po pierwszym kwartale, to jest najwyższy wynik, jaki osiągnęliśmy w Grupie PZU po pierwszym kwartale. I jednocześnie udało nam się osiągnąć blisko 1,4 miliarda z zysku netto. To jakby jest pochodna i konsekwencja świadomego zarządzania ryzykiem i zdywersyfikowanego modelu biznesowego. Maciej w kolejnych częściach prezentacji będzie mówił o poszczególnych składnikach, które kontrybuowały do finalnego wyniku po pierwszym kwartale. Natomiast tak, zakończyliśmy pierwszy kwartał stabilną pozycją kapitałową. Mamy te 240% wypłacalności. A jednocześnie wczoraj Zarząd PZU i jednocześnie po pozytywnej rekomendacji Rady Nadzorczej podjął decyzję o rekomendowaniu dywidendy za rok 2025 w wysokości 4,80 zł, co oddaje stopę dywidendy na poziomie około 7,6%.

12 maja minęło 16 lat od momentu, jak Grupa PZU debiutowała na giełdzie papierów wartościowych w Warszawie. Przez ten okres czasu, przez te 16 lat wypłaciliśmy blisko 37 miliardów złotych dywidendy. Macie Państwo tutaj wykres Total Return uzyskany przez Grupę PZU. Natomiast tak – dywidenda to... Nasza rekomendacja to wypłata dywidendy w wysokości 4,80 zł. Dniem dywidendy będzie 17 września tego roku i data wypłaty dywidendy to 8 października 2026 roku. Do tego podkreślamy, że mamy stabilny rating kredytowy S&P na poziomie A- z pozytywnym outlookiem, na który składa się... który wynika z wypłacalności, wskaźnika wypłacalności na poziomie blisko

240%. Państwo doskonale znacie skład naszego portfela inwestycyjnego. Blisko 80% to obligacje skarbowe, jak również mamy efektywną ochronę reasekuracyjną. Początek tego roku to konsekwentna budowa i poprawa naszej pozycji rynkowej. Informowaliśmy o tym, że podpisaliśmy umowę nabycia 100% akcji MetLife Ukraina. I tak, jak mówiliśmy, zrobiliśmy to dlatego, że był taki podmiot, który można było nabyć – to po pierwsze. Po drugie – funkcjonuje on na rynku, który dobrze znamy, gdzie mamy ludzi i zasoby i ekspertyzę na lokalnym rynku. Kolejny element to wykorzystaliśmy narzędzia, które są w Polsce w celu mitygacji ryzyk geopolitycznych związanych z tą akwizycją. Tak że w sytuacji, kiedy jest taka możliwość, Grupa PZU zawsze reaguje, żeby dokonać akwizycji, która wzmocni jej pozycję rynkową. Natomiast równocześnie konsolidujemy naszą działalność w Polsce. Też ogłosiliśmy konsolidację z Linkiem4. Ma to na celu po pierwsze wdrożenie strategii multibrandu w pełnym wymiarze, żeby tutaj mitygować ryzyka związane z tym, że pracujemy w dwóch oddzielnych spółkach, ale także chcemy z jednej strony wykorzystać w pełni potencjał marki Link4, ale to co jest szczególnie istotne z naszego punktu widzenia, to uproszczenie naszej struktury i jej większa efektywność. Planujemy, że fuzję, jeśli chodzi o integrację, jeśli chodzi o nabycie MetLife Ukraina, chcielibyśmy zamknąć postępowania regulacyjne do końca tego roku. Natomiast fuzja prawna z Link4 zgodnie z naszymi założeniami ma nastąpić w pierwszym kwartale przyszłego roku.

Nasz wzrost oparty jest nie tylko na skali, ale także przede wszystkim na jakości i wartości dla klienta. W 2026 roku rośliśmy w szczególności w segmencie ubezpieczeń pozakomunikacyjnych, jeśli chodzi o rynek ubezpieczeń majątkowych. To, z czego jestem szczególnie dumny, to jest to, że konsekwentnie rośniemy w przychodach z ubezpieczeń indywidualnych ochronnych w części życiowej, ale także kontrybuuje do naszego wyniku filar zdrowia, jak również nasze TFI znajdujące się w Grupie PZU skutecznie pozyskują aktywa klientów zewnętrznych. Nie zapominamy także o zmianach w technologii, w jakiej funkcjonujemy. Platforma mojePZU obsługuje już 6 mln użytkowników.

Jeżeli porównamy nasze wyniki po pierwszym kwartale z tym, jak to miało miejsce na przestrzeni ostatnich dwóch lat, to na pewno widzimy, że wyniki pierwszego kwartału, mimo tych czynników, o których wspominałem, jak również czynników związanych ze zmianą otoczenia regulacyjnego w naszej działalności bankowej, pokazuje, że zdywersyfikowany model działalności Grupy PZU pozwala na osiągnięcie satysfakcjonujących solidnych wyników. Największym kontrybutorem był wynik z usług ubezpieczenia na poziomie 1,137 mld zł. Działalność inwestycyjna przyniosła nam 655 mln zł, marża operacyjna w ubezpieczeniach na życie to 25%, ponad 25%. To, co udało nam się

osiągnąć w ubezpieczeniach majątkowych, wskaźnik mieszany poniżej 87%. Biorąc pod uwagę obecny cykl rynkowy, jak również to, że w pierwszym kwartale zanotowaliśmy wzrost częstości szkód związanych z czynnikami atmosferycznymi, zimą, to jesteśmy naprawdę zadowoleni, że jesteśmy w stanie dowieźć taki rezultat dla naszych akcjonariuszy.

Kontynuujemy wdrożenie naszej strategii. Przede wszystkim, jeśli chodzi o część dystrybucyjną, kontynuujemy projekt odNowa, który ma wzmocnić i umożliwić jeszcze bardziej efektywne działanie naszego kanału agentów wyłącznych. Jak Państwa informowaliśmy, w części likwidacji szkód przygotowujemy się do wdrożenia nowego systemu likwidacji szkód. Zakładamy, że faza operacyjnego wdrożenia zacznie się w drugiej połowie tego roku, a pierwsze efekty zobaczymy w drugiej połowie roku 2027. Natomiast w tej chwili poprawiamy naszą działalność w tym zakresie poprzez szereg inicjatyw, które mają na celu poprawę efektywności i większą zwinność naszej działalności w tym zakresie. Do tego kontynuujemy prace związane z programem Innovate PL, ale także nasze TFI przygotowuje nowe produkty sukcesywnie, sukcesywnie wdrażamy i kierujemy do sprzedaży nasze ETF-y. Mówiłem już o platformie mojePZU. Jest to docelowo strategiczny sposób komunikacji z naszymi klientami i po pierwszym kwartale tego roku platforma ta obsługuje 6 mln klientów.

W filarze zdrowie kontynuujemy nasze działanie związane z rozwojem własnej sieci placówek, ale także analizujemy dokładnie sytuację na rynku. Mamy także plany rozszerzenia naszej sieci partnerskiej.

Jeśli chodzi o partnerstwo odNowa, wielokrotnie mówiłem, że agenci wyłączni to jest unikalna przewaga rynkowa Grupy PZU i w tej chwili się koncentrujemy na to, żeby jak najbardziej efektywnie wykorzystać ten kanał sprzedaży. Stąd też wdrożenie nowoczesnych narzędzi technologicznych, które pozwolą jeszcze skuteczniej obsługiwać naszych klientów. Wielokrotnie podkreślałem, że naszym celem jest likwidacja długu technologicznego w PZU i te działania kontynuujemy sukcesywnie, wprowadzamy nowe rozwiązania technologiczne. I oczywiście to, nad czym pracujemy w ramach integracji z Link4, to strategia multibrandu.

To, o czym mówiłem, jeśli chodzi o obecną działalność, poprawę efektywności w procesach likwidacji szkód, udało nam się znacząco skrócić średni czas obsługi szkód komunikacyjnych, średni czas między zgłoszeniem a oględzinami, jak również pracujemy mocno nad tym, żeby wzrósł procent ugód w rozliczeniach szkód. Maciej w komentarzach do naszej części ubezpieczeniowej powie, jak te czynniki przekładają się na zmiany trójkątów w kwestii związanej z tworzeniem rezerw.

To, o czym powiedziałem – kontynuujemy prace w projekcie, w programie Innovate PL, a jednocześnie przygotowaliśmy pierwsze polskie ETF-y, które już są notowane na giełdzie papierów wartościowych w Warszawie, jak również mamy plan wdrożenia kolejnych tego typu produktów. Ja wszystkim powtarzam, że w PZU każdy zajmuje się sprzedażą, więc też wykorzystam tą okazję i zwrócę Państwa uwagę na punkt numer 4 – do końca tego roku mamy promocję. Zachęcamy do nabywania ETF-ów Grupy PZU. To bardzo dobry produkt.

Jeśli porównamy, w którym miejscu naszej podróży dotyczącej wdrożenia strategii, naszej obecnej strategii jesteśmy po pierwszym kwartale 2026 roku, tak jak powiedziałem, solidny, rekordowy wynik. Jeśli chodzi o sprzedaż po pierwszym kwartale 7,8 mld. Jeśli chodzi o zysk netto, jaki osiągnęliśmy, to blisko 1,4 mld. I te dwie cyfry są w granicach tego, co my przewidujemy dla naszej strategii. Jeśli chodzi o dywidendę, zarekomendowaliśmy 4,80 zł na akcję. I wskaźniki przewidziane... osiągnęliśmy wskaźnik, w tym roku osiągnęliśmy wskaźnik, który przewidywaliśmy w naszej strategii, z którą Państwa także zapoznawaliśmy. Tam jest poziom dywidendy na poziomie nie niższym niż 4,50 zł na akcję. To jest tyle z mojej strony i oddam teraz magiczne pudełko do przewijania Maciejowi. Macieju, proszę bardzo.

00:15:40 Maciej Fedyna

Dzień dobry. Szanowni Państwo, ja nazywam się Maciej Fedyna. Mam olbrzymią przyjemność dzisiaj zaprezentować Państwu wyniki Grupy po pierwszym kwartale 2026 roku. Ten mój debiut przypada też w takim fajnym okresie w roku, bo maj to szczególny, szczególnie połowa maja to szczególny okres dla naszej Grupy, bo właśnie minęło 16 lat od debiutu giełdowego, więc ja mogę dzisiaj zadebiutować takim spotkaniem z Państwem. Fajnie się to składa.

Natomiast z ważniejszych rzeczy to chciałbym jeszcze nawiązać do wątku dywidendy, o którym Bogdan wspomniał. Wczoraj rekomendowaliśmy przeznaczenie 4,80 zł na każdą akcję w formie dywidendy. I komentarz jeszcze dodatkowy z mojej strony jest taki, że formułując tę rekomendację, bardzo patrzyliśmy w przyszłość tak, żeby zadbać zarówno o ogłoszoną akwizycję w Ukrainie, oczywiście warunkowaną wszelkimi zgodami, które jeszcze muszą nastąpić, natomiast również patrzyliśmy na to, że w 2027 roku czekają nas zmiany regulacji w zakresie w szczególności uwzględniania buforów kapitałowych dla sektora bankowego w kalkulacji wypłacalności naszej Grupy. I proponując tę właśnie wysokość dywidendy, mamy jednocześnie pełen komfort i takie przekonanie, że Grupa PZU również w przyszłym roku po tych zmianach będzie zachowywała bardzo bezpieczne poziomy wypłacalności i nasz status spółki dywidendowej konsekwentnie

realizującej politykę swoją w tym zakresie jest niezachwiany i będzie niezachwiany również w roku kolejnym.

Natomiast już przechodząc bardziej konkretnie do wyników pierwszego kwartału, można by go podsumować w ten sposób, że dobrze zbilansowana działalność operacyjna produkująca bardzo solidne parametry podstawowe, jakimi jest wskaźnik mieszany i marża w ubezpieczeniach na życie, zapewniła nam osiągnięcie wyniku przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej pochodzącego z działalności innej niż bankowa na bardzo dobrym poziomie 987 mln złotych, czyli 100 milionów więcej niż w poprzednim kwartale. Natomiast jeżeli spojrzymy na cały biznes Grupy PZU, czyli również z uwzględnieniem nogi bankowej, to ten wynik wyniósł, tak jak wspominał prezes Bogdan, prawie 1,4 mld zł, a konkretnie 1,362 mld zł. W tych wynikach – myślę, że Państwo doskonale wiecie – odzwierciedlają się rzeczy, które były oczekiwane, dosyć znane. Ja nie będę o tym dużo opowiadał. Chociażby zmiany wysokości WIBOR-ów – w tym pierwszym kwartale 26 versus pierwszy kwartał 25 to jest przepaść. Ona się musiała odbić na wynikach Grupy PZU. Z drugiej zaś strony mamy efekty takie, jak chociażby opodatkowanie sektora bankowego czy inne rozłożenia obciążeń obowiązkowych. Ale banki już publikowały wyniki, Państwo to znacie, więc na tym chciałbym się nie skupiać. Natomiast chciałbym się skupić na tym, co kształtuje wyniki nogi ubezpieczeniowej naszej działalności. W ujęciu rok do roku rośniemy w przychodach o 3,2%. Tak jak już to padło, to najwyższy wynik w historii Grupy PZU, jeżeli chodzi o poziom przychodów kwartalnych, w ujęciu netto te przychody rosną nawet bardziej, co oznacza, że wartość przekazywana w ramach kontraktów reasekuracyjnych jest w tym roku niższa też niż w roku poprzednim i stąd ta poprawa dynamiki w ujęciu netto. Natomiast jeżeli spojrzymy sobie na wskaźniki rentownościowe, które widać na kolejnym slajdzie, to tu jest sporo rzeczy, które warto skomentować i chciałbym się do nich odnieść.

Bardzo dobry poziom wskaźnika mieszane 86,8 wypracowaliśmy jako cała Grupa w ramach ubezpieczeń majątkowych. To jest, Państwo też doskonale wiecie, poziom, który często dla wielu naszych konkurentów jest nieosiągalny, natomiast nam się udaje go powtarzalnie dowieźć. Jak spojrzymy na poszczególne komponenty, które się składają na ten wynik, to możemy zaobserwować w pierwszym kwartale 2026 roku kilka czynników godnych zauważenia. Po pierwsze jest to kwestia zimy, o której już Bogdan również wspominał. Natomiast mamy oczywiście wszyscy świadomość, że zima w tym roku nie była nadzwyczajna, aczkolwiek była bardzo inna niż kilka ostatnich. W związku z czym, jak porównujemy się rok do roku, to jest to jakiś element godny wytłumaczenia. Natomiast w żadnym stopniu nie jest to efekt katastroficzny dla naszych wyników.

To, o czym można wspomnieć, to szczególnie skomentować te linie biznesowe, w których te zdarzenia miały jakieś szczególne odzwierciedlenie. Warto również spojrzeć, że ten efekt dotknął nie tylko portfela ubezpieczeń majątkowych w Polsce. To samo zjawisko dotyczyło dosyć mocno krajów bałtyckich. Po pierwsze ubezpieczenia rolne, w których ujemne skutki przezimowania już przez kilka ostatnich lat niewystępujące na rynku, w tym roku rzeczywiście takie szkody się pojawiły. Drugi element to ubezpieczenia majątkowe – tam głównie ciężar śniegu, uszkodzenia czy podmiękanie ścian, ewentualnie roszczenia związane z instalacją grzewczą i uszkodzeniami, awariami w tych komponentach kosztowały po prostu w tym roku więcej niż w roku poprzednim. To, co zwykle najbardziej interesujące, czyli ubezpieczenia komunikacyjne, też w pewnym stopniu zostały dotknięte warunkami czysto klimatycznymi. Natomiast tu warto wspomnieć, że ten efekt identyfikujemy odmienny, jeżeli chodzi o OC i jeżeli chodzi o CASCO. Natomiast w obydwu tych liniach produktowych ja, żeby skomentować wyniki, to muszę dać szerszą perspektywę niż tylko warunki pogodowe. I tak w OC komunikacyjnym w pierwszym kwartale odnotowaliśmy niższą częstość szkód niż w roku poprzednim. To bardzo dobra wiadomość. Drugim elementem, który również został już tu wcześniej wymieniony, to zaczynamy dostrzegać wymierne pieniężne korzyści ze zmian procesów likwidacyjnych. Przyspieszenie procesów i zwiększenie odsetka spraw zamykanych ugodami przekłada się na lepszy rozwój szkód, na lepszy rozwój w trójkątach, które służą nam do prognozowania przyszłej wartości odszkodowań z istniejącego portfela zdarzeń. I te pozytywne efekty zarówno zmniejszonej częstości szkód w OC komunikacyjnym, jak i lepszego rozwoju szkód, pozwoliły nam w znaczącym stopniu skompensować efekt różnicy pomiędzy wektorami rozwoju średniej składki rynkowej, ale i również w naszym portfelu, a poziomem inflacji szkód. To jest dobra wiadomość i stąd wynik, wskaźnik mieszany w ubezpieczeniach OC komunikacyjnych tak dobry w ubezpieczeniach masowych tamten efekt był, widzicie Państwo, 93% wskaźnika mieszanego. W ubezpieczeniach korporacyjnych ten efekt jest zdecydowanie mniejszy. Natomiast jeżeli chodzi o Autocasco, to tutaj czynniki pogodowe miały zdecydowanie wpływ na podwyższoną częstość, choć oczywiście Autocasco nie jest wyłącznie pod wpływem czynników pogodowych. Już od wielu kwartałów, mniej więcej od początku poprzedniego roku, dynamika średniej składki rynkowej jest ujemna i ta presja na ubezpieczenia Autocasco jest widoczna i powoduje erozję marży również w naszym portfelu. To, co ważne i to, co my wykonaliśmy, to mocno inwestujemy w nasze procedury taryfikacyjne, tak, żeby być w stanie reagować na tą presję rynku, bo pamiętamy i my, i Państwo pamiętacie, że klient, który poszukuje kompleksowej ochrony ubezpieczeniowej, więc w szczególności ma zarówno Autocasco, jak i dodatkowe pokrycia związane

z samochodem, również polisy inne niż komunikacyjne, chociażby mieszkania, ubezpieczenia turystyczne, często małe i średnie przedsiębiorstwa, to jest nasz klient docelowy, to jest ten segment klienta, w którym my identyfikujemy szczególną wartość i dbając o tą wartość zarówno w krótkim, średnim, jak i długim terminie, nasza reakcja tutaj musi być adekwatna. I to jest ten czynnik, który widzicie Państwo, miał wpływ istotny, znaczący na rentowność i wynik uzyskany z segmentu AC komunikacyjnego. Dokładnie analizując nasze wyniki, też Państwo zobaczycie, że rozpoznaliśmy komponent straty w tym segmencie. I sam komponent straty jest też ważnym elementem, który pewnie warto skomentować w ogóle, jak analizujemy wyniki rok do roku, bo to porównanie wygląda w taki sposób, że w tym roku łącznie jakby do stanu tego komponentu straty Grupy PZU dołożyliśmy 63 miliony. W ubiegłym roku ruch był w przeciwną stronę na kwotę 64 miliony, w związku z czym delta na tym komponencie, analizując wyniki rok do roku, to jest 127 milionów, co też możecie Państwo znaleźć w naszych sprawozdaniach. Natomiast warto podkreślić, że pomimo tego wpływu zdarzeń klimatycznych, pogodowych rentowność produktów poza komunikacyjnych zarówno w segmencie masowym, jak i w segmencie korporacyjnym, jest bardzo dobra. 80% na tak zwanym non-motorze w masówce i nieznacznie powyżej 50% w ubezpieczeniach korporacyjnych to są bardzo satysfakcjonujące wyniki, z których się bardzo mocno cieszymy. Tym bardziej, że to właśnie ubezpieczenia domów i mieszkań, ubezpieczenia dla MSP są tymi motorami wzrostu, gdzie rośniemy nawet dwucyfrowo i to nas bardzo cieszy, i to jest też dobra perspektywa. Rośniemy nie tylko w ujęciu wartościowym, rośniemy patrząc na liczbę klientów, rośniemy również w średniej składce, rośniemy w wartości sumy ubezpieczenia przypadającej na polisę, co też jest dobrą wiadomością dla nas z perspektywy rentowności, ale też z perspektywy budowania dobrego postrzegania naszej oferty wśród klientów, bo nic tak nie psuje postrzegania, jak w momencie szkody konkluzja, że suma była nieadekwatna. A w Grupie PZU bardzo dbamy o to, żeby suma ubezpieczenia była zawsze adekwatna.

Szanowni Państwo, jak spojrzymy na ubezpieczenia życiowe, to to jest ta perełka w tym kwartale, która kontrybuowała bardzo pozytywnie do naszych wyników, zarówno jeżeli chodzi o wzrost przychodów, jak Państwo widzicie 7,6% w ujęciu rok do roku we wszystkich segmentach, jak i rentowność, gdzie marża 25% przy rosnącym topline, to jest bardzo dobry wynik. To, co nas szczególnie cieszy, to dynamiczny rozwój ubezpieczeń indywidualnych. My w ostatnich tygodniach świętowaliśmy przekroczenie pół miliona liczby polis, liczby czynnych, aktywnych klientów w ubezpieczeniach indywidualnych ochronnych. I, jak Państwo widzicie, ta linia produktowa, która szybko rośnie i generuje dużą marżę, to jest duży powód do zadowolenia. Ale również w

ubezpieczeniach grupowych i indywidualnych kontynuowanych możemy powiedzieć, że solidny wzrost, który przełamuje niejako nieuchronne trochę trendy demograficzne, które obserwujemy w Polsce. Natomiast nasza Grupa potrafi aktywnie sprzedawać, dosprzedawać, dostosowywać zakres ochrony do potrzeb klientów, które się przecież zmieniają – również pod wpływem czynników demograficznych – i na takiej bazie generujemy wzrost przychodów i bardzo stabilną, solidną rentowność 21,7% marży. I to pomimo tego, że akurat w tym segmencie ta kontrybucja od strony z kolei wyników inwestycyjnych zmniejszyła się znacząco, bo to jest różnica rok do roku nawet z 60 mln zł. To, co nas bardzo ucieszyło i dało nam pozytywny wpływ na wynik, to niższa materializacja zdarzeń zgonowych, w związku z tym i mniejsze wypłaty z tego tytułu.

Krótkie spojrzenie na wynik inwestycyjny. W tym kwartale wygenerowaliśmy taką roczną rentowność 4,8%. Jest to efekt stabilnej, bezpiecznej struktury portfela inwestycyjnego. 87% całego portfela głównego, bo tutaj musimy pamiętać, że na to patrzymy, czyli też i bez działalności bankowej, to instrumenty dłużne. Dług skarbowy odpowiada za 73% portfela. My w ubiegłym roku pod koniec podjęliśmy różne działania stabilizujące nam poziom dochodowości odsetkowej z instrumentów dłużnych. Stąd widzicie Państwo, że pomimo niższych poziomów stóp procentowych, w szczególności w pierwszych dwóch miesiącach kwartału, bo wszyscy wiemy, że ten marzec był zgoła odmienny, to nasze dochody odsetkowe są bardzo stabilne w porównaniu rok do roku czy kwartał do kwartału również. Tam, gdzie jest pewne odchylenie w wynikach pozytywne, to są wycena i realizacja papierów, natomiast ujemne odchylenie w ujęciu rok do roku mamy na instrumentach kapitałowych. Czasem się mogą pojawić pytania, jak to się dzieje, jak to się ma tam do indeksów giełdowych. Pamiętajcie Państwo, że ten nasz portfel instrumentów kapitałowych to są pojedyncze ekspozycje i te pojedyncze ekspozycje niekoniecznie muszą chodzić tak samo jak indeksy giełdowe. Faktem jest, że w zeszłym roku tutaj performance był wyjątkowo mocny, w tym roku jest mniej korzystny. To, co chciałbym skomentować, to mniejszy poziom dochodów z portfela nieruchomości. I to jest wyłącznie związane z elementem zabezpieczania przepływów pieniężnych, które z portfela nieruchomości są przepływami walutowymi. My je zabezpieczamy, w związku z czym korzystamy na punktach swapowych. Te punkty swapowe były dużo wyższe w ubiegłym roku. W pierwszym kwartale przez większość kwartału te punkty swapowe były już znacząco niższe i to jest ten element, który wpływa na wyniki. Jeszcze jeden komentarz do linii pozostałe, którą widać w tabeli. W tym roku ona w pierwszym kwartale była ujemna, natomiast zdecydowana większość tej kwoty, którą Państwo tam widzicie w tabeli, to jest efekt tymczasowy. Specyfika naszego portfela i sposobu jego zabezpieczania jest taka, że w kwartałach innych niż półrocze i koniec roku mamy

taką zmienność, która w kolejnym kwartale się odwraca 1 do 1, w związku z czym w pewnym sensie mógłbym powiedzieć, że te -50 jest tymczasowe i zniknie w kolejnym kwartale.

Jeżeli chodzi o rynek komunikacyjny, tu parę słów takiego spojrzenia w przyszłość albo tego, co obserwujemy. Na tym górnym wykresie widać wyraźnie, że presja cenowa utrzymuje się, nawet się nasiliła w pierwszym kwartale. Natomiast już po końcu pierwszego kwartału obserwujemy takie zmienne czy przeciwstawne sygnały. Z jednej strony wydaje się, że są znaki wskazujące na pewną racjonalizację podejścia rynku do wyceny ryzyk zarówno w OC, jak i w Autocasco. I to jest dobra wiadomość, dobra dla nas i dobra dla całego rynku. Natomiast jeżeli chodzi o przeciwstawne sygnały, to z kolei pojawiają się nowe wejścia na nasz rynek, gdzie odnosimy wrażenie, że próby mogą być zbliżone do historycznych, czyli stosunkowo niską ceną podbicie rynku, co oczywiście wpływa na konkurencyjność ofert prezentowanych w szczególności w kanałach zewnętrznych. I tu również warto podkreślać siłę PZU – kanały wewnętrzne i możliwość sprzedaży własnymi kanałami, która na tę podatność jest troszeczkę bardziej odporna. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia na życie, utrzymujemy stabilnie bardzo wysoki, dominujący udział w rynku, jeżeli chodzi o ubezpieczenia okresowe, powyżej 40%. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia ze składką jednorazową, tam nasz udział w rynku jest jeszcze wyższy. Natomiast oczywiście mamy świadomość, że to jest bardzo wolatylny rynek ze składką jednorazową, stąd nasze skupienie jest przede wszystkim na tym pierwszym parametrze. Jeżeli chodzi o obszar zdrowia, Bogdan już wspominał o rosnących przychodach, w związku z czym ja bym się chciał skupić na naszych działaniach i ich efektach, jeżeli chodzi o efektywność procesową, efektywność kosztową w związku z tym związaną, czyli przede wszystkim zmiany w naszej cyfrowej ofercie do obsługi ubezpieczeń medycznych czy usług medycznych szerzej mówionych wdrożonych w mojePZU, kontrybuują do tego, że wizyty umówione online przez mojePZU to już 45%. Tu nie będziemy ustawać, tu walczymy zdecydowanie o więcej, bo jest to i wygodniejsze dla klientów, ale też kosztowo zdecydowanie lepsze rozwiązanie z naszej perspektywy. Podobnie element efektywności dotyczy odsetka teleporad, który już jest bardzo zbliżony do 100%, więc tu potencjał dalszych poprawek stopniowo wyczerpujemy. Natomiast kierowalność do placówek własnych, osiągnęliśmy ten punkt równowagi, gdzie połowa usług jest realizowana w placówkach własnych i tu kolejne elementy rozbudowy tych placówek, czy poprzez akwizycję, czy poprzez stawianie nowych placówek greenfieldowych planowane na resztę tego roku z pewnością będą się przyczyniały również do poprawy tych parametrów. Kwestia aktywów pod zarządzaniem, to już było wspomniane. Ja bym tylko dodał od siebie, że dużą satysfakcję sprawiło nam to, że w tym kwartale, w pierwszym kwartale 2026 roku mogliśmy się cieszyć z bycia numerem

1, jeżeli chodzi o nowe flowy do funduszy, nie tylko wśród TFI niebankowych, ale wśród całej stawki. I tutaj jakby przypisujemy tę pozycję również temu, że mamy nastawienie takie naszej działalności, czy duży udział produktów o długoterminowym charakterze, nazwijmy to emerytalnych lub zbliżonych, i to jest coś, co pozytywnie kontrybuuje, bo nawet w okresach zwiększonej zmienności na rynkach finansowych możemy cieszyć się ze stabilnego napływu środków do TFI zarządzanych przez Grupę PZU.

Ostatni slajd, który chciałbym jeszcze omówić przed pytaniami dotyczy wypłacalności. Wspomniane już 239% wskaźnika wypłacalności to bardzo dobry prognostyk na przyszłość również pod względem zaabsorbowania zmian regulacyjnych w roku przyszłym. W ciągu roku wypracowaliśmy 4,5 mld dodatkowych środków własnych przy wzroście wymogów kapitałowych o 1,2 mld. Ten wzrost rozkłada się mniej więcej w ten sposób, że około połowę moglibyśmy przypisać wzrostowi i rozwojowi portfela ubezpieczeń majątkowych – tu w szczególności jeżeli chodzi o tzw. ryzyko katastroficzne. Jedna czwarta to rozwój ryzyka rynkowego. Portfel wzrósł nam o 10%. W dosyć podobnym tempie rośnie wymóg kapitałowy z ryzyka rynkowego. Pozostała część – przypisałbym ją do wymogów kapitałowych związanych z bankami.

Wspominaliśmy już i wcześniej od pierwszego kwartału czy od już wyników za rok 2026, bo to są oficjalne liczby na koniec roku 2025, będziemy chcieli rozpocząć komunikację z Państwem, pokazując taki hipotetyczny wskaźnik wypłacalności, jaki byłby, gdybyśmy zastosowali zmiany w solwency II. Nawet, jeżeli nie będą to wszystkie detaliczne zmiany, to te najważniejsze dotyczące uwzględnienia wymogów bankowych chcielibyśmy uwzględnić. Tak, żebyście Państwo mieli komfort, czytając te wyniki, że również po tej zmianie regulacyjnej wypłacalność i zdolność dywidendowa naszej Grupy będzie na bardzo dobrym poziomie. To wszystko z mojej strony. Dziękuję bardzo.

00:39:41 Magdalena Komaracka

Dziękuję bardzo za prezentację i zachęcam do zadawania pytań. Może najpierw osoby, które do nas dołączyły stacjonarnie. Jeśli ktoś ma jakieś pytania.

00:39:54 Andrzej Powierza

Dzień dobry, Andrzej Powierza, Dom Maklerski City Handlowy. Zacznę od tego, na czym Panowie skończyli, czyli od dywidendy i pozycji kapitałowej. Dwa pytania. Po pierwsze – kiedy planowane... Znaczą jak idzie projekt wprowadzania modelu wewnętrznego i czy jakieś inne działania oprócz

restrukturyzacji Grupy, która jest tematem uzależnionym od zmian prawnych, więc o to nie pytam, ale co oprócz tego w obecnym stanie prawnym Państwo mogą zrobić dla optymalizacji pozycji kapitałowej? I drugie pytanie, już przechodząc bardziej do dywidendy, bo patrząc na cele strategiczne, jak Pan zauważył, dywidenda jest już powyżej tego celu. I jak na to patrzeć? Czy to znaczy, że w Państwa rozumieniu dalej będzie utrzymany status dywidendowy Spółki PZU, jeżeli ta dywidenda w kolejnych latach spadnie, dalej pozostając powyżej strategicznego celu, ale niższa niż w tym roku? Czy jednak przez status spółki dywidendowej rozumiemy, że dywidenda nie będzie spadać? Dziękuję.

00:41:19 Maciej Fedyna

Może ja bym sobie pozwolił zacząć, bo akurat temat też modelu wewnętrznego, wymogów kapitałowych to bardzo mój obszar działania. Szanowni Państwo, nasza pozycja kapitałowa zależy od wielu czynników i mamy wiele rzeczywiście narzędzi oddziaływania, które mogą te wymogi kapitałowe kształtować. Tutaj dziękuję za to, że wspomniał Pan kilka tematów. Model wewnętrzny jest na pewno jednym z nich. Robię takie zastrzeżenie od razu na wejściu, że abyśmy mogli aplikować model wewnętrzny przy wyliczeniu wymogu kapitałowego i pokazać te wyniki na zewnątrz, to musimy przejść cały proces aplikacyjny, uzyskać odpowiednią zgodę regulacyjną w tym zakresie. Natomiast stan prac nad modelem od strony wewnętrznej, model nazywa się model wewnętrzny, więc pozwolę sobie na taki komentarz – my ten model już stosujemy. Funkcjonuje, mamy przeliczenia już dla wielu dat raportowych. Widzimy skalę i mechanizmy, które działają na oszacowanie wymogu kapitałowego, gdzie są różnice pomiędzy formułą standardową a własną i wierzymy zdecydowanie lepszą wyceną ryzyka. Natomiast biorąc pod uwagę to, że dbamy o to, aby nasze komunikaty do rynku były zawsze precyzyjne, właściwe i nie były obciążone ryzykiem, że się mogą jakkolwiek zmienić, nie będziemy się na razie dzielić wynikami tego wyliczenia. Natomiast to, gdzie stosujemy wyniki w prowadzeniu biznesu, to jest dobór programu reasekuracyjnego, to jest lepsze monitorowanie rozwoju portfela i patrzenie, w których segmentach i w których chociażby geograficznych wymiarach chcemy się rozwijać bardziej, a gdzie ewentualnie powinniśmy się rozwijać mniej. To również może mieć w niektórych przypadkach wpływ na pricing bądź underwriting ryzyk korporacyjnych, w związku z czym te benefity zaczynamy już powoli obserwować. Natomiast to, co powiedziałem, również prowadzi do tego, jakie mamy inne narzędzia, gdyby nie, restrukturyzacja nie mogła się zadziać w takim terminie, albo gdyby

zastosowanie modelu również w tym wymiarze takim oficjalnego raportowania nie mogło nastąpić w pierwszym kwartale 2027, ale byłoby trochę później.

Pierwszym narzędziem, które mamy na tapecie, mamy zidentyfikowany potencjał i jesteśmy w stanie je wykorzystać, jeżeli będzie taka potrzeba, to jest program reasekuracyjny, który w znakomity sposób adresuje wymogi kapitałowe. Jest również dość rozsądny kosztowo, jeżeli chodzi o koszt takiego uzysku. Mamy również zidentyfikowane inne lewary. Jednym z nich może być struktura portfela inwestycyjnego. My mamy bardzo bezpieczny portfel, natomiast gdyby była taka konieczność, to jeszcze zawsze możemy pomyśleć, jak ten profil ryzyka tam zredukować. Natomiast nawet jeżeli wymieniam te działania, to chciałbym zaznaczyć, że tak, jak patrzymy sami na perspektywę rozwoju naszego biznesu, tak, jak raportujemy ją wewnętrznie i również dla organów nadzoru w ramach procesu własnej oceny ryzyka i wypłacalności, czyli tak zwanej ORS-y, to wygląda na to, że nie mamy powodu, żeby planować jakiegokolwiek działania drastyczne, bo te prognozy wskazują na to, że my będziemy mieli nadal bardzo bezpieczne poziomy wypłacalności umożliwiające – trochę przechodząc do drugiego wątku – wypłatę dywidendy w sposób niezakłócony, spełniając i naszą politykę dywidendową, i wymogi regulacyjne w zakresie limitów dla wypłaty dywidendy w przyszłości.

00:45:40 Magdalena Komaracka

Drugie pytanie dotyczyło dywidendy jeszcze.

00:45:47 Maciej Fedyna

Na pytanie, czy będziemy nominalnie zwiększać, czy nie będziemy zwiększać, to tutaj proszę wybaczyć, bo jako debiutant w tej roli to tak zerknę na prezesa, czy mogę sobie pozwolić na takie komentarze, czy też nie.

00:46:00 Bogdan Benczak

Możesz.

00:46:01 Maciej Fedyna

Ja myślę, że to nie jest prognoza i nie mówimy w żadnym stopniu o prognozach, bo ich nie formułowaliśmy nigdy i też teraz nie zamierzamy, natomiast naszą ambicją na pewno jest niezmnieszenie kwoty dywidendy.

00:46:16 Bogdan Benczak

Tak, zdecydowanie naszą ambicją jest nawet przy zmieniającej się otoczeniu regulacyjnym, naszą ambicją jest to, żeby Spółka wywiązywała się z tego, ze swoich zobowiązań, z tego co obiecaliśmy. Mamy politykę dywidendową i zawsze podejmując decyzję dotyczącą rekomendacji wysokości dywidendy, kierujemy się polityką dywidendową, tym, co się dzieje w Spółce, i też tą przewidywalnością, której się oczekuje od Grupy PZU.

00:46:52 Magdalena Komaracka

Dziękuję bardzo. Czy są jakieś pytania jeszcze?

00:46:47 Piotr Wątek

Piotr Wątek, Insignis TFI. Ja mam dwa pytania. Pierwsze odnośnie, właśnie troszeczkę dalej idąc, nie tylko o dywidendę, tylko patrząc na obecne cele operacyjne, one zostały ustawione w 2024, w okolicach grudnia. Od tego czasu trochę się zmieniło. Osoby, wyniki. Chciałbym się dowiedzieć, czy do końca roku można się spodziewać jakichś tutaj update'ów celów operacyjnych tej strategii. Jeżeli tak, to na jakim polu najwięcej tych zmian postrzega obecny Zarząd? I to jest pierwsze pytanie.

00:47:34 Bogdan Benczak

Tak, my na bieżąco monitorujemy stan wdrożenia strategii, analizujemy to, co się dzieje na rynku, jakie są możliwości. I jesteśmy teraz w nowej sytuacji. Mamy powołany zarząd nowej kadencji. Bez dwóch zdań zamierzamy dokonać przeglądu tego, co się dzieje, co się stało i zrewidować, jeśli to będzie konieczne, zrewidować pewne obszary działalności. Natomiast to, co jest podstawą, czyli nasza polityka dywidendowa, podejście w zakresie wywiązywania się z obietnic, które złożyliśmy, to nie ulegnie zmianie.

00:48:14 Piotr Wątek

I drugie pytanie. Czy tutaj w biznesie reasekuracyjnym nowy Zarząd widzi jakieś tutaj możliwe zmiany strukturalne w Grupie? Czy raczej zostajemy przy tym, co było od wielu lat? Mam na myśli, że większe wejście w to, branie ryzyka, jakieś w ogóle kwestie inwestycji w ten biznes?

00:48:37 Bogdan Benczak

Proszę, Macieju.

00:48:39 Maciej Fedyna

Jak Państwo wiecie, w naszej strategii ekspansja zagraniczna była jednym z elementów rozwoju i wzrostu skali biznesu. Jednym z elementów z kolei tej ekspansji zagranicznej, czy formą realizowania tej ekspansji zagranicznej jest reasekuracja czynna. W czwartym kwartale zeszłego roku, bo to jest ten sezon odnowieniowy biznesu reasekuracyjnego, zawarliśmy sporo umów w tym zakresie, monitorujemy, rozwija się ten biznes. Nie mamy na tapecie teraz, wśród zadań, rewizji tego zamierzenia.

00:49:20 Piotr Wątek

Dziękuję.

00:49:24 Łukasz Jańczak

Dzień dobry, Łukasz Jańczak, Erste Securitas. Jest jedno pytanie ode mnie – o może taki segment, który przyciąga zwykle nieco mniej uwagi, a mianowicie o kraje bałtyckie. Tam się pojawił nieco gorszy wynik na ubezpieczeniach przy względnie, powiedzmy, stabilnej składce i prośba o komentarz, co tutaj się zadiąło. Dziękuję.

00:49:47 Maciej Fedyna

Jeżeli chodzi o kraje bałtyckie, tutaj i rentowność, to kluczowym elementem wpływającym na te wyniki jest rzeczywiście kwestia pogodowa. Spójrzmy na dwa... Osobno na komunikację i osobno na biznes poza komunikacyjny. Komunikacja w krajach bałtyckich jest dosyć specyficzna, tam stosunkowo duży udział jest biznesu korporacyjnego związanego z transportem, w związku z czym to jest też taki segment, który oczywiście nawet jak są gorsze warunki pogodowe, nie może sobie pozwolić na zaprzestanie transportu, w związku z czym, aby biznes mógł się toczyć, ta działalność nadal była prowadzona, i rzeczywiście w tym kontekście to jest jedno źródło tego wpływu czy odchylenia negatywnego w pierwszym kwartale. Drugi to jest bardzo podobny do tego, co komentowałem dla rynku polskiego – wpływ śniegu, mrozu na tamtym terenie w ubezpieczeniach stricte majątkowych. To są te czynniki, które najbardziej wpłynęły na rentowność pierwszego kwartału w krajach bałtyckich.

00:50:57 Bogdan Benczak

Szkody śniegowe, tak brutalnie rzecz biorąc, jak rozmawiam z moimi koleżankami i kolegami z krajów bałtyckich, jak tu było już pytanie o kraje bałtyckie, pamiętam, na mojej pierwszej konferencji. Jak wiecie Państwo, ten region jest bliski memu sercu, spędziłem tam dosyć dużo czasu. Moi koledzy mówią, że po prostu zapomnieli, jak to jest, jak spada śnieg, że trzeba odśnieżać dachy, że jeździ się troszkę inaczej i to spowod..., te szkody śniegowe rzeczywiście przelożyły się na zwiększoną szkodowość. Proszę Państwa, w Estonii otworzono w tym roku drogi lodowe po raz pierwszy już, nie wiem, od chyba 10 lat.

00:51:44 Magdalena Komaracka

Tu jeszcze jest jedno pytanie.

00:51:50 Andrzej Powierza

Dziękuję. Jeszcze w pewnym sensie kontynuując wątek pogodowy, ale przechodząc do drugiego kwartału, to znaczy – czy te przymrozki z drugiego kwartału, jakoś już można oszacować, jak się zapowiada z tego względu drugi kwartał? I drugi czynnik taki też bieżący, ale niepogodowy, czyli w niektórych krajach, nie wszędzie wyższe ceny paliwa, czy w różnym stopniu wyższe ceny paliwa – czy to jakoś na ruch, częstość szkód – widać jakikolwiek wpływ, czy nie ma takiego wpływu? Dziękuję.

00:52:28 Maciej Fedyna

W obydwu tych pytaniach odpowiedź jest twierdząca. Jeżeli chodzi o przymrozki, to na razie zgłoszeń jest relatywnie niewiele. Natomiast, realistycznie patrząc, spodziewamy się, że takie zgłoszenia się będą pojawiały w większym stopniu. Za wcześnie z całą pewnością na szacowanie wpływu. Ten proces oceny skali strat w ubezpieczeniach uprawowych, on jest dosyć złożony, skomplikowany i wymaga również spojrzenia na to, jak, na czynniki kompensujące w późniejszym wzroście roślin. Jak Państwo wiecie doskonale, od jakiegoś już czasu my zmienialiśmy i zmieniamy strukturę ubezpieczeń uprawowych, które mamy w portfelu. Udział ubezpieczeń owoców nie jest tak wysoki, jak kiedyś. Bardziej rozwijamy ubezpieczenia w innych segmentach. W związku z czym ta ekspozycja taka bardzo punktowa na przymrozki akurat w dniu czy w dniach, kiedy plantacje kwitną, jest trochę mniejsza niż historycznie. Natomiast nadal to jest ważna linia naszego biznesu i

spodziewamy się, że ten wpływ dopiero zaobserwujemy. Jeżeli chodzi o wpływ cen paliw, to ten wpływ z pewnością nie będzie tak bardzo znaczący, bowiem program osłonowy uruchomiony dla klientów indywidualnych w dużym stopniu zmitygował efekt turbulencji na rynkach globalnych. Natomiast to, co zaobserwowaliśmy w marcu, w kwietniu, to faktycznie zmniejszenie częstości. Czy ono jest wyłącznie tym spowodowane, no to nie chciałbym tak spekulować. Dostrzegamy pewną różnicę w segmencie OC i w segmencie CASCO, co przypisujemy innym wzorcom zachowań klientów tych, którzy wykupują wyłącznie OC, i tych klientów, którzy korzystają z jednej i drugiej oferty bardziej kompleksowej.

00:54:52 Magdalena Komaracka

Czy mamy jeszcze jakieś pytania od osób na sali? Nie widzę, ale możemy jeszcze wrócić później. Mam jedno pytanie z internetu tutaj od PKO BP Securities: Czy można prosić o kwantyfikację wpływu szkód rolnych związanych z mroźną zimą w pierwszym kwartale 2026 roku? I to jest pierwsza część pytania. A druga: Czy na kolejne miesiące widzicie podwyższone ryzyka pogodowe, na przykład związane tym razem z suszą?

00:55:22 Maciej Fedyna

To ja pozwolę sobie odnieść się do obydwu tych pytań. Jeżeli chodzi o szkody rolne, to szkody z ujemnych skutków przezimowania na ten moment wyniosły trochę powyżej 40 mln złotych. Natomiast jeżeli chodzi o perspektywę na kolejne kwartały, to za wcześnie, żeby to kwantyfikować. Mogę tylko uspokoić, że ryzyko suszowe w Polsce nie jest powszechnie obejmowane ochroną ubezpieczeniową. Jest to ryzyko o charakterze katastroficznym bardzo trudnym, bardzo trudne do zarządzania i nie jest to oferta, która jest masowo udostępniana w naszej dystrybucji, ale też szczerze mówiąc, w ogóle na rynku nie jest to oferta ubezpieczeniowa powszechna. To ryzyko jest – trzeba pamiętać – gdyby było obejmowane ochroną byłoby drogie, w porównaniu do bardzo drogie, bo warunki glebowe, warunki klimatyczne w Polsce są takie, że uzasadniają bardzo wysokie ceny za to ryzyko.

00:56:30 Magdalena Komaracka

Jeszcze jedno pytanie z sali.

00:56:35 Łukasz Jańczak

Dziękuję. Ja może jeszcze w sumie dla formalności zapytam o ten proces reorganizacji Grupy i PKO S.A. Czy teraz takim bazowym scenariuszem, bo mówiliśmy o tym wpływie w przyszłym roku, to jest jednak brak jakiegokolwiek transakcji w ramach tej reorganizacji? Czy jakby docelowo jeszcze jest, widzicie Państwo szanse, że ten pierwotny plan połączenia jest cały czas jakby na tapecie? Dziękuję.

00:57:01 Bogdan Benczak

Na formalne pytanie jest formalna odpowiedź. Term sheet nadal obowiązuje. Tam są dokładnie przewidziane kamienie milowe i pewne czynniki, które muszą zapaść, żeby uruchomić cały projekt. Mówimy tutaj o kwestiach związanych ze zmianami legislacyjnymi. Natomiast my wewnątrz Grupy PZU przeprowadziliśmy lekcje, jesteśmy przygotowani na to, że jeżeli zmiany legislacyjne wejdą w życie, to wiemy dokładnie, mamy plan, co mamy zrobić, żeby wydzielić działalność ubezpieczeniową, działalność holdingową. Do tego jesteśmy gotowi.

00:57:42 Łukasz Jańczak

A czy Pan Prezes pokusiłby się o może nie kwantyfikację, ale taką opinię, na ile szanse, jak wysokie są szanse, że ta legislacja ostatecznie zostanie uchwalona?

00:57:52 Bogdan Benczak

Nie jestem aktuariuszem. Tak że proszę mnie zwolnić z tego pytania. Ale jestem radcą prawnym.

00:58:05 Łukasz Jańczak

Jasne, dziękuję.

00:58:08 Magdalena Komaracka

Nie mam więcej pytań z internetu. Czy ktoś jeszcze z sali? Jeszcze jedno pytanie od Andrzeja?

00:58:15 Andrzej Powierza

Dobrze, skoro już pytamy o rzeczy, o które rzadziej pytamy, to ja wrócę do zdrowia, bo mówią Panowie o przychodach, mówią o działaniach optymalizacyjnych, ale jeżeli się nie pomyliłem, nie ma, nie było mowy o wyniku tego segmentu, przynajmniej na slajdzie, ale może przeoczyłem. I dwa słowa może o tym.

00:58:39 Maciej Fedyna

Faktycznie na slajdzie nie ma takiej informacji. To, co mogę powiedzieć to, że cieszymy się z dwucyfrowej marży w tym biznesie pozytywnej oczywiście, w związku z czym to jest też dobry kierunek rozwoju i cieszymy się, że poza wzrostem top line'u poprawia się również marżowość tego segmentu.

00:58:57 Bogdan Benczak

Kontynuujemy tutaj ten trend, który był w zeszłym roku.

00:59:06 Magdalena Komaracka

Nie mamy więcej pytań. Oddaję głos ponownie na zamknięcie konferencji.

00:59:12 Bogdan Benczak

To ja bym chciał bardzo serdecznie Państwu podziękować, jeszcze raz podkreślić te solidne wyniki. Jak Państwo widzicie, my konsekwentnie budujemy Grupę PZU krok po kroku. Tam, gdzie to jest możliwe, wykorzystujemy te szanse, kupujemy, konsolidujemy, a jednocześnie koncentrujemy się też na poprawie naszej działalności podstawowej, efektywności i poprawie naszego modelu operacyjnego. Bardzo serdecznie dziękuję i, Macieju, gratuluję.

00:59:50 Maciej Fedyna

Ja również dziękuję bardzo.

00:59:53 Magdalena Komaracka

Dziękujemy. Zapraszamy na kolejną konferencję, a w międzyczasie na Walne Zgromadzenie.