

00:00:01 Magdalena Komaracka: Dzień dobry Państwu. Witamy serdecznie na konferencji poświęconej omówieniu wyników Grupy PZU za drugi kwartał 2026 roku i całe pierwsze półrocze 2026 roku. Prezentację poprowadzą pan Bogdan Benczak, Prezes PZU oraz pan Maciej Fedyna, członek Zarządu PZU i PZU Życie, odpowiadający za obszar ryzyka i finansów. I panie prezesie, przekazuję bez zbędnej zwłoki głos.

00:00:29 Bogdan Benczak: Dziękuję bardzo, Magdo. Witam Państwa bardzo serdecznie na konferencji wynikowej po sześciu miesiącach 2026 roku. Proszę Państwa, gdy patrzyliśmy z koleżankami i kolegami na wyniki działalności Grupy PZU po sześciu miesiącach tego roku, muszę powiedzieć, że byliśmy dumni. Dlaczego? Dlatego, że było to dosyć wymagające sześć miesięcy. Było to związane zarówno z sytuacją geopolityczną, która miała wpływ na to, co działo się na rynkach finansowych, jak również z tym, co wydarzyło się na rynku polskim: wpływem na sektor bankowy, nowymi regulacjami podatkowymi, orzeczeniami TSUE oraz kwestią stóp procentowych. Mimo tych czynników, na które nałożyła się jeszcze sytuacja cyklu w ubezpieczeniach komunikacyjnych w Polsce, pokazaliśmy, że model biznesowy Grupy PZU jest odporny, sprawdził się i dzięki temu byliśmy w stanie wypracować sprzedaż na poziomie 15,7 miliarda złotych. To jest blisko 0,5 miliarda więcej aniżeli w zeszłym roku. Uzyskaliśmy 3 miliardy złotych zysku netto, z ROE powyżej 17%, a jednocześnie zachowaliśmy bardzo silną pozycję kapitałową Grupy PZU na poziomie 230% dla Grupy i 233% dla samego PZU S.A. Nadmienię także, że podjęta została decyzja o wypłacie dywidendy w wysokości 4,80 złotego, co jest jedną z najwyższych dywidend w historii Grupy PZU, co oznacza, że wywiązaliśmy się ze zobowiązań wobec naszych akcjonariuszy i innych interesariuszy. Do tego w maju tego roku Agencja S&P utrzymała nasz rating kredytowy siły finansowej na poziomie A- z perspektywą pozytywną. To, co jest dla nas bardzo ważne, to fakt, że Agencja — i tu będę cytował — podkreśliła, że Grupa PZU utrzymuje bardzo silną pozycję kapitałową oraz odpowiednią elastyczność do dostosowania się do istotnego wzrostu wymogów kapitałowych wynikających ze zmian w regulacjach Solvency II, które wejdą w życie od stycznia 2027 roku. Wynika to również z tego, co pokazujemy: naszego wskaźnika wypłacalności na poziomie 230%, konserwatywnego, ale efektywnego portfela inwestycyjnego, jak również efektywnego programu reasekuracyjnego. O źródłach tego wzrostu i wyników, które uzyskaliśmy w pierwszym półroczu 2026 roku, będzie oczywiście mówił Maciej — przejdzie przez poszczególne segmenty naszej działalności. Natomiast my chcielibyśmy w szczególności podkreślić to, że głównymi filarami wzrostu w tym półroczu były przychody z ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych w życiu. To, co mnie

szczególnie cieszy jako prezesa Zarządu, to fakt, że kontynuujemy wzrost w naszych indywidualnych ubezpieczeniach ochronnych na życie. Jest to kolejny kwartał, w którym rośniemy, a w tym półroczu osiągnęliśmy imponujący wzrost blisko 30%. To jest bardzo dobra informacja, dlatego że widzimy, iż działania, które prowadzimy w części życiowej – w szczególności w sprzedaży i w obszarze produktowym – przynoszą rezultaty. Do tego, odpowiadając także na Państwa uwagi, przygotowaliśmy informację na temat filaru PZU Zdrowie, który w tych sześciu miesiącach również zanotował dwucyfrowy wzrost. Jak Państwo zapewne pamiętacie, kiedy dołączyłem do Zarządu PZU, powiedziałem, że część inwestycyjna, filar inwestycyjny, jest również bardzo istotną działalnością Grupy PZU, na którą chciałbym zwrócić uwagę. Po tych sześciu miesiącach jesteśmy dumni z tego, że osiągnęliśmy blisko 30-procentowy wzrost aktywów klientów zewnętrznych zarządzanych przez TFI wchodzące w skład Grupy PZU, czyli TFI PZU, PKO TFI i Alior TFI. Jeśli chodzi o PZU Zdrowie, jak Państwo widzą, notujemy tutaj wzrost przychodów, ale jednocześnie koncentrujemy się na tym, aby nasza oferta zdrowotna była komplementarna wobec naszych ubezpieczeń na życie. Rozwijamy również usługi i ofertę w zakresie filaru zdrowia, koncentrując się na dwóch elementach. Po pierwsze, na rozwoju placówek własnych. Po sześciu miesiącach 2026 roku mieliśmy 133 placówki. Od wczoraj mamy dodatkową placówkę w Bydgoszczy – 134 placówki. Koncentrujemy się także na działaniach akwizycyjnych w Polsce oraz zamierzamy rozszerzać ofertę produktową zarówno PZU Zdrowie, jak i spółek wchodzących w skład grupy kapitałowej. Jako przykład podam akwizycję firmy Babka Medica wspólnie z inną spółką z Grupy PZU – Boramedem. Zamierzamy wykorzystać potencjał tych spółek do przygotowania programu zdrowotnego PZU Zdrowie Kobiet. Jeśli chodzi o naszą spółkę Gamma, jesteśmy bardzo zadowoleni z tego, że udaje nam się pozyskiwać do współpracy czołowych polskich ortopedów. Jesteśmy w stanie zaoferować naszym klientom nowoczesne metody leczenia w zakresie ortopedii. Zwracamy również uwagę na to, jak rozwinięta jest nasza sieć, i w sytuacji, gdy występują białe plamy, szukamy podmiotów, które moglibyśmy nabyć. W ciągu pierwszych sześciu miesięcy przykładem takiej akwizycji jest Centrum Medyczne Osteodex, które zapełnia taką białą plamę na mapie placówek zdrowotnych Grupy PZU. Będziemy kontynuować tę działalność. Celem jest zwiększanie dostępu do doświadczonych specjalistów, nowoczesnej diagnostyki i bardziej zaawansowanych metod leczenia, tak aby oferta PZU dla naszych klientów była jak najbardziej komplementarna. W ciągu pierwszych sześciu miesięcy rozwijaliśmy także nowe produkty, aby budować ekosystemy produktowe Grupy PZU. Wprowadziliśmy PZU Orto Plan. Jest to dodatek do grupowych ubezpieczeń na życie, który

umożliwia organizację i pokrycie kosztów leczenia oraz planowych operacji ortopedycznych związanych z następstwami nieszczęśliwych wypadków. To jest kierunek, w którym zamierzamy uzupełniać naszą ofertę ubezpieczeń grupowych — właśnie tego typu rozwiązaniami. W części majątkowej uzupełniliśmy ofertę dla mikroprzedsiębiorców i dla MŚP, nasz produkt PZU Doradca, o ubezpieczenia NNW i ubezpieczenia od utraty zysku. Koncentrujemy się tutaj na segmencie, który odgrywa coraz większą rolę w polskiej gospodarce. Chcemy, aby nasi klienci — przedsiębiorcy — mogli korzystać z nowoczesnych rozwiązań i nowych produktów Grupy PZU. Jak Państwo wiedzą, Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych koordynuje plany związane z ubezpieczeniami polskiego sektora jądrowego. Koleżanki i koledzy z TUW-u kontynuują prace związane z przygotowaniem oferty produktowej dla tego segmentu.

Na moment wróćę jeszcze do kwestii związanych z filarem inwestycje. Zarządzamy obecnie blisko 140 miliardami złotych aktywów klientów zewnętrznych. To są TFI wchodzące w skład Grupy PZU. Szczególnie dumni jesteśmy z tego, że blisko 60 miliardów złotych z tych aktywów stanowią produkty i programy dotyczące długoterminowego oszczędzania. Są to zarówno produkty emerytalne, jak i produkty oferowane przez nasze PPE oraz w ramach PPK. Kolejnym sukcesem w tym filarze są ETF-y, które sukcesywnie tworzy TFI PZU — uzyskały one już blisko 140 milionów złotych aktywów. To fakt, który bardzo nas cieszy. Uważamy, że to dobry początek i chcemy, aby ten wzrost był kontynuowany. W pipeline mamy debiuty kolejnych ETF-ów. Natomiast ja zawsze skorzystam z okazji — może tutaj mamy do czynienia ze specyficznymi interesariuszami — ale jako że w PZU każdy sprzedaje, chciałbym zachęcić do skorzystania z promocji oferowanej przez TFI PZU i nabycia naszych ETF-ów z zerową prowizją. Zachęcam. Promocja trwa do końca tego roku. Oprócz kwestii związanych z takim czystym biznesem mamy także całą masę projektów strategicznych, które mają za zadanie poprawić efektywność Grupy PZU. W szczególności poprawić sytuację i zredukować dług technologiczny. Kontynuujemy program transformacji AI. Jest to inicjatywa parasolowa, która ma przygotować PZU do bycia organizacją AI Ready. Zaczęliśmy, tak jak mówiłem to na poprzedniej konferencji, zaczęliśmy od tego, że stworzyliśmy platformę technologiczną. Mamy w tej chwili możliwości uruchamiania kolejnych projektów dedykowanych już do konkretnych domen działalności Grupy PZU. Kierujemy się tutaj poprawą efektywności, poprawą jakości obsługi procesów, żeby nasi pracownicy mogli się skoncentrować na obsłudze klienta i poprawie jakości usług i rozwoju naszej oferty.

Jak skalujemy AI w PZU? Mamy już około 30 wdrożonych rozwiązań z komponentami AI. Mamy także 30 nowych inicjatyw. Domeny, w których zamierzamy szczególnie wdrażać nowe

rozwiązania, to underwriting i produkty w części biznesowej. Rozpoczynamy projekt mający na celu wdrożenie nowego modelu operacyjnego dla sprzedaży biznesowej przy wykorzystaniu rozwiązań sztucznej inteligencji. W ramach sprzedaży i marketingu wykorzystujemy różnego rodzaju komponenty mające na celu poprawę jakości i efektywności obsługi naszych klientów. Jeśli chodzi o obsługę szkód, jesteśmy przed ogłoszeniem fazy wdrożeniowej nowego systemu likwidacji szkód, który będzie przygotowany do wykorzystania procesów opartych również na komponentach sztucznej inteligencji. Chciałbym tylko zwrócić uwagę na to, że w tym segmencie Grupa PZU codziennie obsługuje około 10 500 szkód i świadczeń oraz wypłaca około 35 mln zł dziennie. To obszar, w którym widzimy naprawdę duże możliwości usprawnienia i poprawy efektywności naszego działania. Oprócz tego będziemy wdrażać dodatkowe rozwiązania w zakresie obsługi klienta i wsparcia organizacyjnego, opierając się na konkretnych przykładach z części rozwojowej naszej technologii. Mam też przykłady tego, co już robimy. Rok temu w Grupie PZU liczba linii kodu tworzonych przy użyciu sztucznej inteligencji wynosiła 0. Obecnie około 30% kodu jest produkowane przy użyciu narzędzi związanych ze sztuczną inteligencją. Dokonaliśmy więc bardzo dużego skoku w tym zakresie, choć mamy też świadomość, jak długa droga jest jeszcze przed nami.

Konsekwentnie realizujemy naszą strategię związaną z rozwojem również na rynkach zagranicznych. Kontynuujemy prace związane z finalizacją zakupu MetLife Ukraina. Obecnie jesteśmy w procesie uzyskiwania zgody urzędu antymonopolowego i zakładamy, że chcielibyśmy zamknąć ten proces na początku przyszłego roku. Jeśli chodzi o zmianę i redukcję kompleksowości działalności Grupy PZU w Polsce, kontynuujemy proces połączenia z Link4. To bardzo ważny dla nas proces, ponieważ po jego zakończeniu — planujemy, że formalne połączenie nastąpi w styczniu przyszłego roku — będziemy mogli w sposób optymalny wykorzystać strategię multibrandową. Dodatkowo w pierwszym półroczu tego roku wprowadziliśmy wspólnie z KUKE nowy produkt, który jest odpowiedzią na zapotrzebowanie zgłaszane przez naszych klientów. Jest to specjalne pokrycie ryzyk nadzwyczajnych związanych z działaniami zbrojnymi.

Krótkie przypomnienie Grupy PZU w kraju i za granicą. Jesteśmy niekwestionowanym liderem w Polsce. Na Litwie jesteśmy numerem 1, jeśli chodzi o ubezpieczenia majątkowe, i numerem 6, jeśli chodzi o ubezpieczenia na życie. Na Łotwie jesteśmy numerem 1 w ubezpieczeniach majątkowych. W Estonii — numerem 4, jeśli chodzi o ubezpieczenia majątkowe. Na Ukrainie jesteśmy numerem 9, jeśli chodzi o ubezpieczenia majątkowe, oraz numerem 4, jeśli chodzi o ubezpieczenia na życie PZU Ukraina. W procesie jest zamknięcie transakcji nabycia firmy MetLife i to da nam pozycję

lidera na rynku ukraińskim. Jeśli chodzi o udziały rynkowe po pierwszym kwartale 2026 roku, Grupa PZU miała 28,5% udziału w ubezpieczeniach majątkowych, a w ubezpieczeniach na życie w składce okresowej mieliśmy ponad 40% udziału. Na koniec, przed twardymi cyframi, które przedstawi Maciej, chciałbym zwrócić uwagę na aspekt działalności społecznej i zaangażowania społecznego Grupy PZU. Zachęcam do odwiedzenia strony, która pokazuje zaangażowanie społeczne Grupy PZU w ciągu ostatnich 20 lat. Mają Państwo tutaj kod QR, który bezpośrednio przekieruje Państwa na tę stronę. Natomiast ja chciałbym tylko zwrócić uwagę na kilka faktów, które miały miejsce w pierwszych sześciu miesiącach tego roku. Przy naszym udziale przeszkolono 47 000 dzieci z zakresu bezpieczeństwa nad wodą, przeszkoliliśmy 1809 osób w zakresie ratowania życia, udostępniliśmy 4000 kasków ochronnych w ramach projektu Rowerowa Polska PZU, jak również we współpracy z Ochotniczą Strażą Pożarną przekazaliśmy blisko 3200 czujek dymu. Do tego wspieramy Wodne Ochotnicze Pogotowie Ratunkowe, Górskie Ochotnicze Pogotowie Ratunkowe, Tatrzańskie Ochotnicze Pogotowie Ratunkowe, Ochotnicze Straże Pożarne w całym kraju, Policję oraz służby mundurowe. To zaangażowanie społeczne jest czymś, co znajduje się w DNA Grupy PZU i mam wrażenie, że jest to także czynnik, który odróżnia nas od konkurentów, którzy również mogą tworzyć fundusze prewencyjne i wspierać społeczeństwo w Polsce. To krótko z mojej strony z punktu widzenia CEO. Teraz poprosiłbym Macieja o przedstawienie części dotyczącej finansów. Dziękuję bardzo.

00:21:32 Maciej Fedyna: Dziękuję. Szanowni Państwo, dzień dobry. To wielka przyjemność po raz kolejny móc prezentować tak dobre wyniki Grupy PZU. Bogdan wspomniał, że w pierwszym półroczu łączny zysk netto wypracowany przez Grupę w części przypisywanej akcjonariuszom jednostki dominującej wyniósł nieco ponad 3 miliardy złotych. To naprawdę bardzo dobry wynik, z którego jesteśmy zadowoleni.

Jak doskonale wiemy, bardzo często lubimy patrzeć na poszczególne kwartały, chociaż przyznam szczerze, że nie zawsze kalendaryzacja i porównywalność każdego kwartału jeden do jednego są idealne, ponieważ pewne zjawiska — klimatyczne czy inne — mogą generować zmienność między kwartałami. Natomiast gdy spojrzymy na dłuższy horyzont czasowy, jedną rzecz widać bardzo wyraźnie: Grupa PZU, dzięki swojej dywersyfikacji, wszechstronnej ofercie dla klienta i docieraniu przez różne kanały, ma odporność i zdolność do generowania bardzo dobrych wyników. W pierwszym półroczu 2026 roku wynik z usług ubezpieczenia, czyli najmocniejszy komponent, wyniósł prawie 2,3 miliarda złotych i pochodził ze zdrowych fundamentów biznesu ubezpieczeniowego. Po stronie ubezpieczeń na życie nasza marża operacyjna, czyli kluczowy

wskaźnik biznesowy, na który patrzymy, wyniosła aż 27,2%. W samym drugim kwartale było to lekko powyżej 29%, dokładnie 29,1%. Ten dobry wynik z półrocza został osiągnięty pomimo tego, że kontrybucja z przychodów i kosztów finansowych oraz działalności lokacyjnej, która w ubezpieczeniach życiowych jest istotnym komponentem, jest mniejsza niż w roku poprzednim. Po stronie ubezpieczeń majątkowych wskaźnik mieszany jest dokładnie taki sam jak w roku ubiegłym: 87,9%. W samym drugim kwartale osiągnęliśmy COR na poziomie 89% i to również jest bardzo dobry wynik, szczególnie jeśli spojrzymy na to, że jest to czwarty z kolei kwartał, w którym nasz wskaźnik mieszany kształtuje się poniżej 90%. To nie był wcale łatwy okres i wiemy, że w różnych segmentach działalności są różne wyzwania. Siła Grupy PZU, pochodząca ze zdywersyfikowanego modelu i różnych usług, które możemy dostarczać naszym klientom, daje nam komfort, aby w sytuacji pojawiania się wyzwań w jednej działalności móc skupić uwagę na innych segmentach. To przemawia za stabilnością i przewidywalnością naszych wyników, z czego jesteśmy bardzo dumni. Wynik działalności inwestycyjnej na portfelu głównym ukształtował się na poziomie 1,4 miliarda złotych, praktycznie na tym samym poziomie co w roku poprzednim. Biorąc pod uwagę turbulentność rynków finansowych w trakcie roku 2026 oraz fakt, że stopy procentowe na krótkim końcu krzywej są istotnie niższe niż w roku poprzednim, oceniamy to jako bardzo dobry wynik. Dostrzegamy jednak, że rozłożenie tych wyników w części inwestycyjnej pomiędzy kwartałami jest dość zmienne. Natomiast gdy spojrzymy na półrocze, część efektów pojawia się w jednym kwartale, a następnie odwraca w kolejnym. Kwartał temu mówiliśmy o wpływie różnic kursowych od instrumentów zabezpieczających nasze przepływy z portfela nieruchomości — to jeden z takich komponentów. Są to elementy, które budują szum wokół stabilnego poziomu dochodów. Na to mamy osobny slajd, za chwilę do tego wrócimy. Skupmy się na podstawowej działalności. Zawsze powtarzam, że CFO cieszy się, gdy przychody rosną szybciej niż koszty. Tak jest w naszym przypadku, zarówno w porównaniu rok do roku.

00:26:18 Bogdan Benczak: Ja zawsze w tym momencie dodaję, że CEO też się cieszy.

00:26:22 Maciej Fedyna: Tak jest w przypadku porównania zarówno rok do roku, jak i kwartał do kwartału. Co za tym stoi? Bardzo dobra rentowność, bardzo dobre wyniki oraz konsekwentny i stabilny biznes życiowy.

Tak jest w przypadku porównania zarówno rok do roku, jak i kwartał do kwartału. Co za tym stoi? Bardzo dobra rentowność, bardzo dobre wyniki oraz konsekwentny i stabilny biznes życiowy. Bogdan wspominał o wymiarze stricte biznesowym. Cały czas modyfikujemy ofertę, aby lepiej docierać do potrzeb ubezpieczeniowych klientów i lepiej je adresować — zarówno w segmencie

grupowym, jak i indywidualnie kontynuowanym, gdzie od dłuższego czasu stabilnie utrzymujemy marżę powyżej 25%, co jest bardzo dobrą wiadomością. Ale to nie wszystko. Jednocześnie bardzo mocno rozwijamy indywidualne ubezpieczenia ochronne, których znaczenie w portfelu rośnie, ponieważ dynamika przychodów w tym segmencie wynosi 26–27%. W związku z tym znaczenie tej oferty bardzo mocno rośnie w całym portfelu, a marża w tym segmencie jest znacząco wyższa niż w grupówce i w indywidualnej kontynuacji. Ten lewar budowania wartości i zapewniania stabilności marży na całym portfelu ubezpieczeń życiowych jest więc oparty nie tylko na produkcie grupowym i indywidualnie kontynuowanym, ale również na strukturze całego naszego portfela. To bardzo ważna informacja, z której jesteśmy zadowoleni. Często rozmawiamy też na spotkaniach z inwestorami o przyczynach wzrostu w indywidualnych ubezpieczeniach ochronnych. Zawsze podkreślamy, że wymiar produktowy to jedna strona medalu — dopasowywanie oferty, jej unowocześnianie i dodawanie nowych zakresów pokrycia odpowiadających potrzebom. Drugim, szalenie istotnym elementem jest wykorzystywanie i ciągle rozwijanie kompetencji naszych sił sprzedaży, tak aby z właściwym produktem i właściwą ofertą coraz lepiej docierać do właściwych osób. Ten potencjał jest przez nas coraz lepiej wykorzystywany i wydaje się, że nie jest to krótkoterminowy efekt, lecz potencjał długoterminowy. To jest również nasze oczko w głowie. Na co to się przekłada? Na łączną marżę w ubezpieczeniach na życie, o której już wspomniałem — 29,1%. Skoro jesteśmy przy tym fragmencie, to przejdę najpierw do ubezpieczeń majątkowych, później do życiowych, a następnie chciałbym Państwa przenieść na slajd poświęcony składce przypisanej, która oczywiście trochę różni się od przychodów z ubezpieczeń. Spójrzmy na to przez chwilę, bo tutaj również warto podać jeden komentarz. Już po pierwszym kwartale mówiliśmy, że otoczenie w ubezpieczeniach komunikacyjnych jest wymagające, w rosnącym zakresie także w produktach autocasco. Widać to w naszych wynikach za drugi kwartał, w szczególności jeśli chodzi o wskaźnik mieszany w komunikacyjnym AC. To obszar naszej uwagi, nad którym pracujemy, aby zmienić tę sytuację, ponieważ w segmencie klienta masowego wynik za jeden kwartał był niestety negatywny. Natomiast czytając te liczby, chciałbym zwrócić uwagę na wielkość przychodów z ubezpieczeń, bo można dojść do nieco mylnych wniosków. W roku ubiegłym podjęliśmy ważną decyzję dotyczącą przesunięcia części naszych produktów i grup klienckich z procesu masowego do bardziej zindywidualizowanego i adekwatnie skrojonego procesu underwritingu korporacyjnego. Stąd mamy efekt przesunięcia części składki i części przychodów między segmentami. Dlatego przychody w segmencie masowym i dynamika, którą pokazujemy na slajdzie, wyglądają gorzej, niż

wyglądałyby bez tej decyzji. Jest to jednak decyzja ze wszech miar racjonalna z perspektywy procesu biznesowego, który został zaimplementowany. Tak samo tempo wzrostu w segmencie korporacyjnym byłoby niższe, gdyby nie ten efekt. Dla porządku powiem, że efekt ten odpowiada za większość minusa w ubezpieczeniach komunikacyjnych w segmencie masowym. Nadal przychody z ubezpieczeń w tym segmencie byłyby ujemne, ale byłby to pojedynczy punkt procentowy, a nie ponad 5. Tyle, jeśli chodzi o ubezpieczenia... Nie, jeszcze nie. Jeszcze jedną rzecz chciałbym dodać, bo mówiliśmy o tym po pierwszym kwartale i ważne, aby podkreślić to również teraz. Rentowność komunikacyjnego OC utrzymujemy na bardzo dobrym poziomie. Tak jak poprzednio wspominałem, jest w tym duża zasługa służb likwidacyjnych oraz modyfikacji procesów likwidacyjnych. Skracanie i ciągła praca nad ulepszaniem tego procesu dają konkretne korzyści, jeśli chodzi o oczekiwaną wartość ostatecznych odszkodowań i kosztów związanych z obszarem likwidacji szkód. Im dłuższy ogon danego rodzaju ubezpieczeń, tym większa skala efektów i benefitów z usprawniania procesów. Widzimy ten efekt szczególnie w komunikacyjnym OC, które w segmencie masowym wypracowało wskaźnik mieszany na poziomie 95%, a w ubezpieczeniach korporacyjnych — częściowo dzięki temu — nawet poniżej 90%. Tego efektu nie ma w casco, w związku z czym nie mieliśmy efektu kompensującego skutki presji cenowej i konkurencyjnej na tym rynku. Z drugiej strony dostrzegamy pewne pozytywne symptomy. Pojawiają się głosy na rynku, nie tylko płynące od nas, że zbyt długo trwający rozdźwięk między dynamiką średniej szkody a średniej składki nie jest dobry ani dla rynku, ani dla poszczególnych graczy. Monitorujemy tę sytuację i mamy nadzieję, że w kolejnych kwartałach, krok po kroku, ten trend będzie się odwracał.

Ubezpieczenia na życie. Wspominałem już, że bardzo cieszymy się zarówno z tego, że marża w poszczególnych segmentach jest bardzo dobra, jak i z tego, że wyższą dynamikę odnotowujemy w tym obszarze biznesu, który historycznie nie był wystarczająco mocny w Grupie PZU, czyli w ubezpieczeniach indywidualnych. Tam mamy zarówno wysoką marżę, jak i dużo wyższe tempo wzrostu. Choć również 5,2% dynamiki składki w ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych zasługuje na duże uznanie, bo pamiętamy, że wyzwania demograficzne i kurczenie się liczby ludności w Polsce to trend, który cały czas jest z nami i w sposób dość naturalny oddziałuje również na to, co odnotowujemy w naszym portfelu. Pomimo to rośniemy w tempie powyżej 5%.

Pozwolę sobie na chwilę przejść do slajdu numer 29 w materiałach, które Państwo od nas otrzymali. Dotychczas mówiliśmy o wartościach w ujęciu międzynarodowych standardów

sprawozdawczości finansowej, czyli przychody z ubezpieczeń nie są dokładnie tym samym, co składka przypisana w ujęciu krajowym. Chciałbym skupić się przede wszystkim na biznesie majątkowym. Jak Państwo zobaczą tę liczbę, to w samym drugim kwartale tempo naszego wzrostu bardzo mocno się poprawiło. To ponad 6% dynamiki wzrostu — drugi kwartał 2026 roku wobec drugiego kwartału 2025 roku. We wszystkich grupach produktowych ten wzrost jest znaczący. To istotne odbicie po pierwszym kwartale, w którym byliśmy praktycznie na zerze — niestety było to czerwone zero, ale w okolicach zera. Teraz ten wynik jest również prognozą tego, czego możemy się spodziewać po stronie przychodów z ubezpieczeń w miarę zarabiania tej składki w przyszłości.

Wracam na chwilę do wyniku inwestycyjnego. Odnotowaliśmy w drugim kwartale bardzo dobrą rentowność portfela: 5,3%. Część tej rentowności wynika z pewnej zmienności, po części ze zmienności rynków finansowych, a po części — choć nie aż tak dużym stopniu — z efektów, które pojawiają się co jakiś czas, a nie w każdym kwartale. Mam tu na myśli to, co wskazano w ostatnim komentarzu po prawej stronie, czyli między innymi fakt, że skutki wyceny nieruchomości, które mamy w portfelu, mogą być dodatnie albo ujemne. W tym kwartale były dodatnie, więc oczywiście bardzo się z tego cieszymy. Natomiast zwracam Państwa uwagę na rentowność portfela głównego, gdzie nasz wynik w drugim kwartale wyniósł aż 750 milionów złotych. To jest to, co przede wszystkim kontrybuuje do naszej rentowności. Bardzo stabilne dochody odsetkowe są wynikiem naszej konserwatywnej polityki inwestycyjnej. Nasz portfel jest stabilny i bezpieczny. Nie przeprowadzamy tam rewolucyjnych zmian, chociaż oczywiście w momentach zmienności na rynkach finansowych staramy się wykorzystywać szanse i okazje, aby rentowność uzyskać nie tylko w krótkim okresie, ale również zafiksować ją na dłuższy termin. Wahliwość rynków finansowych daje nam taką szansę. Z pewnością mogą Państwo od razu zapytać: skoro mamy tu stabilne dochody wyceniane po części w zamortyzowanym koszcie, to czy gdzieś nie odkłada się różnica z wyceny do wartości godziwej? To wszystko jest widoczne w kalkulacji wypłacalności, więc za chwilę mamy o tym osobny slajd i również możemy o tym powiedzieć.

Dług skarbowy stanowi 70% naszego portfela, a instrumenty dłużne — 83%. W pierwszym kwartale odnotowaliśmy na komponencie instrumentów dłużnych, wyceny i realizacji spadek ze względów oczywistych, ponieważ był to moment najwyższej niepewności tuż po wybuchu konfliktu zbrojnego w Zatoce Perskiej. Drugi kwartał pod tym względem był dużo korzystniejszy, bo stopy procentowe znacząco spadły, a wyceny instrumentów wzrosły. Jeżeli chodzi o instrumenty kapitałowe, również zarobiliśmy na naszych funduszach inwestujących w private equity, fundusze

funduszy, gdzie jest także częściowy komponent związany ze sztuczną inteligencją i cyberbezpieczeństwem, czyli branżami, które w drugim kwartale bardzo mocno zarabiały. Dotychczasowy, liczony za dwa kwartały, zwrot na naszym portfelu głównym przekracza 5%, więc to również jest dobry wynik, z którego możemy być zadowoleni. Oczywiście nie ma gwarancji, że będzie on w każdym kwartale taki sam, ale jest to pewien punkt odniesienia, wokół którego możemy spodziewać się kontrybucji z tego obszaru działalności. Aby nie przedłużać, a jednocześnie wywiązać się z obietnicy, którą złożyliśmy Państwu, prezentując wyniki po pierwszym kwartale, przejdę do slajdów dotyczących wypłacalności. Tak jak zapowiadaliśmy, od teraz rozpoczynamy prezentowanie zarówno oficjalnych wyników wypłacalności, takich jak dzisiaj według obecnego porządku prawnego, jak i uzupełniamy tę informację o uproszczoną kalkulację pro forma pokazującą potencjalny wpływ zmian: jak nasza wypłacalność na dany dzień wyglądałaby, gdybyśmy zastosowali już zmienione przepisy Solvency II. Dla przypomnienia, kluczowym czynnikiem jest oczywiście inne uwzględnianie wymogów kapitałowych sektora bankowego w wypłacalności Grupy. Oficjalna wypłacalność na koniec marca dla Grupy to 230% — bardzo dobry i wysoki wynik, mimo że koniec marca był szczytowym momentem niepewności i rozchwiania rynków finansowych oraz skokowego wzrostu rentowności instrumentów dłużnych, co przy specyfice naszego portfela w sposób oczywisty przełożyło się na jego wycenę. Jest to tutaj uwzględnione, a mimo to wyniki są bardzo dobre. Mogłyby być nawet jeszcze lepsze, gdyby nie pewna specyfika łączenia dwóch reżimów wypłacalności. Pozwolę sobie krótko to skomentować. W świecie ubezpieczeniowym mamy nasze aktywa. Jeżeli przewidujemy, że z tych aktywów będą potencjalnie czy prawdopodobnie jakieś dystrybucje do akcjonariuszy, musimy te aktywa pomniejszyć i w ten sposób dochodzimy do wartości środków własnych. Przedstawiam to oczywiście w dużym uproszczeniu. W świecie bankowym jest trochę inaczej — środki własne są bardziej miarą księgową, a poziom środków własnych jest zasilany przez wypracowany zysk nie na bieżąco, lecz dopiero z pewnym opóźnieniem, po odpowiednich decyzjach, które uprawdopodobniają, że dana część środków czy wypracowanych zysków pozostanie w banku. Kiedy konsolidujemy te wyniki, bo jesteśmy znaczącym udziałowcem w dwóch bankach, dochodzi do zderzenia tych dwóch światów. Z jednej strony nie zobaczyliśmy jeszcze części środków czy zysków wypracowanych przez banki, które trafią do nas po wypłacie dywidendy, a z drugiej strony już odliczamy po naszej stronie od środków własnych całej Grupy pewne kwoty, które są w pewnym sensie atrybuowalne do wyników wypracowanych przez banki. Jest to szczególnie dotkliwe w pierwszym kwartale każdego roku, bo wtedy cały poprzedni rok i pierwszy kwartał

danego roku, czyli łącznie pięć kwartałów kontrybucji bankowej, jest pominiętych w tej kalkulacji. W drugim kwartale sytuacja zwykle znacząco się zmienia, bo jest już po decyzjach walnych zgromadzeń każdego z banków i to, co ucieka z naszej kalkulacji, dotyczy tylko bieżącego roku. Zwracam na to uwagę, ponieważ jest to mechanizm, który niekoniecznie jest intuicyjny. Dla samego zakładu ubezpieczeń nic się nie dzieje, dla samych banków nic się nie dzieje, ale gdy próbujemy połączyć te dwa reżimy, takie nieintuicyjne zachowanie może mieć wpływ. Pomimo tego nasze wyniki są naprawdę bardzo dobre i nie ma tutaj żadnego zagrożenia. Spójrzmy więc na obiecaną analizę wpływu zmian w Solvency II. Gdybyśmy zastosowali zmienione regulacje Solvency II na koniec roku 2025, nasza wypłacalność zamiast 239% wyniosłaby 206%. W żaden sposób nie prognozujemy tutaj, jaka wypłacalność będzie w roku 2027, ponieważ stosujemy tę kalkulację według stanu bilansu oraz stanu regulacji w naszym sektorze i w sektorze bankowym, jakie obowiązują na daną datę. Dla przypomnienia: we wrześniu tego roku zwiększy się jeszcze skala bankowego bufora antycyklicznego o 1 punkt procentowy. To również będzie miało wpływ. Z drugiej strony pamiętamy — i wszyscy Państwo doskonale wiedzą, bo widać to w naszym sprawozdaniu — że mamy dług podporządkowany, który zapada w przyszłym roku, w drugiej połowie roku. W związku z tym wszystkie te efekty, dywidendy z banków do PZU, o których wspominałem wcześniej, będą miały wpływ na finalną wypłacalność. Natomiast tutaj przedstawiamy dokładnie to, jak wyglądałoby to dzisiaj po zastosowaniu zmienionych przepisów, z pewnymi uproszczeniami, co muszę zastrzec. Wniosek z tej kalkulacji jest dość oczywisty: niezależnie od tego, w jakim scenariuszu rozpatrujemy Grupę PZU na rok przyszły, widać, że nasz potencjał do utrzymania polityki dywidendowej w zupełnie niezmiennym zakresie jest zapewniony. Wypłacalność grupowa w okolicach 200% po zastosowaniu zmienionych regulacji i przy tak turbulentnym otoczeniu to bardzo dobry poziom. W naszej strategii na lata 2024–2027 wyraźnie komunikowaliśmy, że nasz apetyt na ryzyko to 190% do momentu wejścia w życie zmian w przepisach Solvency II i 180% od tego momentu. Przytoczone poziomy są również zdecydowanie wyższe niż historycznie wskazywane przez organ nadzoru poziomy umożliwiające dystrybucję zysku do akcjonariuszy. To sprawdzenie pokazuje więc, że jesteśmy na dobrej drodze i bezpiecznie prowadzimy te działania. Na ostatnim spotkaniu po pierwszym kwartale mówiliśmy, że mamy oczywiście w zanadru działania, które moglibyśmy podjąć, gdyby taka konieczność zachodziła. Mam na myśli zarówno zmiany lub modyfikacje programu reasekuracji, jak i pewne zmiany w portfelu inwestycyjnym, aby ewentualnie zmienić poziom ryzyka. Tak jak wspominaliśmy wcześniej, jesteśmy również w bardzo zaawansowanym dialogu z organem

nadzoru na temat naszego modelu wewnętrznego dla ryzyka aktuarialnego ubezpieczeń majątkowych. To są niezależne wątki, niezależne strumienie naszych prac i wszystkie one dają nam komfort, aby powiedzieć: polityka dywidendowa Grupy PZU jest niezagrożona.

00:47:30 Bogdan Benczak: Tak, ja może tylko dodam, że to tak naprawdę jest taki scenariusz bazowy w sytuacji, kiedy te różnego rodzaju projekty czy też założenia wykorzystania narzędzi, które ma jeszcze dodatkowo Zarząd PZU, nie znalazłyby miejsca. Mówię tutaj głównie o kwestii reorganizacji Grupy PZU. To jest scenariusz bazowy.

00:47:51 Maciej Fedyna: To tyle z mojej strony. Bardzo dziękujemy i chyba jesteśmy otwarci na pytania.

00:47:58 Magdalena Komaracka: Tak, dziękuję bardzo. Czy są pytania z sali? Mikrofon poprosimy.

00:48:20 Andrzej Powierża: Dzień dobry, Andrzej Powierża, Citi Handlowy. Miałbym dwa pytania nawiązujące do tego, o czym panowie mówili. Pierwsze dotyczy części majątkowej i autocasco. Zwłaszcza dane dotyczące składki przypisanej pokazują, że szybciej rośnie ona w OC niż w autocasco. Czy bierze się to z większej presji cenowej w tamtym segmencie, czy ze spadającej penetracji AC?

00:48:55 Maciej Fedyna: Jesteśmy bardzo zadowoleni z penetracji AC w stosunku do potencjału reprezentowanego przez łączną liczbę polis OC. W naszym przypadku jest to absolutnie ponadstandardowo wysoki procent i utrzymuje się on na bardzo dobrym poziomie. To, co możemy z całą pewnością powiedzieć, to że efekt cenowy w autocasco ma różne źródła i przyczyny. Samochody przestały drożeć, a nawet w wielu przypadkach nowe samochody mogą mieć tendencję do zmniejszania się sumy ubezpieczenia, co dodatkowo przekłada się na efekt polegający na tym, że przy tej samej liczbie zawartych polis składki może być mniej, niezależnie od kwestii ruchów cenowych na rynku. To jeden z elementów. Drugi element jest taki, że nasz udział rynkowy w segmencie autocasco jest dużo wyższy niż w OC, w związku z czym pewna wrażliwość na działania rynkowe oraz potencjał do przyspieszonego wzrostu z tego względu są nieco inne niż w OC. Tak właśnie się dzieje, stąd pewnie w większym stopniu sama kwestia presji cenowej w autocasco odbija się na łącznym przypisie składki, podczas gdy w OC zachodzi efekt wrażliwości cenowej i tam nasz portfel rośnie szybciej. Warto jednak podkreślić, że zarówno w segmencie OC, jak i w segmencie AC notujemy istotne dynamiki liczby klientów oraz dość istotną dynamikę składki, jak obecnie widać. W obu segmentach szukamy możliwości optymalizacji — zarówno przez selekcję grup klientów, jak i przez znalezienie miejsca na podwyżki składki, jeśli tylko jest to

możliwe. Cieszy nas to, że w ostatnim okresie pojawiały się pewne doniesienia od znaczących graczy, że również dostrzegają konieczność uspoźnienia polityki cenowej z dynamiką wypłat. To dobry prognostyk dla rynku. Z drugiej strony mamy nowych graczy wchodzących na polski rynek, więc gra konkurencyjna prawdopodobnie zostanie z nami jeszcze przez jakiś czas. Musimy zawsze umieć się w tym odnaleźć. Myślę, że warto podkreślać, bo jest to fundament działalności Grupy: działamy w szerokim wachlarzu produktowym, z szeroką ofertą dla różnych grup klientów i w wielu kanałach dystrybucji. W związku z tym naszym celem nie jest sam udział w rynku. Naszym celem jest odpowiadanie na potrzeby Polaków i budowanie lojalności klientów, bo z tego bierze się zarobek i zysk, który pokazujemy i chcemy nadal pokazywać.

00:52:16 Andrzej Powierża: Dziękuję bardzo. Drugie pytanie dotyczy segmentu życiowego. Gratuluję przyrostu składki, zwłaszcza w segmencie indywidualnym. Czy można poprosić o trochę więcej informacji o strukturze składki i ewentualnych zmianach pomiędzy częścią ochronną a inwestycyjną? Kiedyś prezentowali Państwo nieco więcej szczegółów na ten temat.

00:52:44 Maciej Fedyna: Odpowiedziałbym w ten sposób: to, czym się tutaj w pewnym sensie chwalimy, czyli ta dynamika, odnosi się do produktów ochronnych. Nie pochodzi ona ze sprzedaży produktów stricte inwestycyjnych ani z tego, co pod polskimi standardami rachunkowości jest klasyfikowane jako składka przypisana — najczęściej jednorazowa. Natomiast liczby, o których mówimy, oparte o MSSF 17, dużo bardziej odzwierciedlają faktyczną ochronę. W bardzo wielu produktach życiowych, jeśli jest to produkt na życie i na całe życie, z natury rzeczy zawsze występuje jakiś komponent kapitałowy, natomiast w żaden sposób nie zaburza to dynamiki składki, którą prezentujemy. To, czym się chwalimy, to rozwój produktów ochronnych oferowanych klientom indywidualnym, który nie wynika z krótkoterminowego podkręcenia charakterystyk produktów, lecz — jak wspominaliśmy wcześniej — w bardzo dużym stopniu z odpowiedniego nastawienia i z budowania całej maszynarii po stronie naszych sieci sprzedaży, tak aby efektywnie docierać do klientów z tą ofertą. To nie był kiedyś matecznik PZU. Intensywnie rozwijamy się w tym obszarze.

00:54:14 Magdalena Komaracka: Jeszcze jakieś pytania? W takim razie może przejdę do pytań, które dostaliśmy z internetu. Pierwsze pytanie, nawiązujące do trendów na rynku, pochodzi od Trigon Domu Maklerskiego, od Macieja Marcinowskiego: Proszę o komentarz do otoczenia konkurencyjnego. Z jednej strony w ubezpieczeniach komunikacyjnych PZU szybko rośnie w segmencie korporacyjnym, a jednocześnie spada w masowym. W ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych z kolei jest na odwrót. W segmencie korporacyjnym jest spadek, a w

masowym wzrost. Skąd takie rozbieżności w trendach w poszczególnych segmentach? My już częściowo odpowiadaliśmy na to — ze względu na przeniesienie flot.

00:54:52 Bogdan Benczak: Jeśli chodzi o komunikację, Maciej częściowo już odpowiedział, że wynika to z pewnej reklasyfikacji, jakiej dokonaliśmy w ramach PZU. Trzeba jednak zwrócić uwagę również na specyfikę ubezpieczeń komunikacyjnych w segmencie korporacyjnym. Są to z reguły umowy generalne obowiązujące przez rok, w związku z czym cena jest w pewnym sensie zafiksowana. To również jest jeden z elementów. Natomiast jeśli chodzi o kwestie związane z ubezpieczeniami pozakomunikacyjnymi, to jeszcze raz odwołam się do tego, o czym mówił Maciej — do źródeł odporności Grupy PZU. Jak powiedział Maciej, mamy wiele produktów i po prostu to wykorzystujemy. Jeśli chodzi o klienta masowego, z sukcesem sprzedajemy ubezpieczenia pozakomunikacyjne majątkowe. Natomiast w segmencie korporacyjnym i ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych rynek się zmienia — zmienia się cykl. Obserwujemy, że na rynku korporacyjnych ubezpieczeń pozakomunikacyjnych ceny spadają. Ma to też związek z tym, co dzieje się na rynku reasekuracyjnym.

00:56:24 Magdalena Komaracka: Pozakomunikacyjnych.

00:56:25 Bogdan Benczak: Tak, mówię o ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych, przepraszam. Maciej, może chcesz coś dodać?

00:56:31 Maciej Fedyna: Może wchodząc trochę głębiej: oczywiście nie wszystkie linie produktowe zachowują się tak samo. W ubezpieczeniach domów i mieszkań rośniemy w dużym, dwucyfrowym tempie. W ofercie dla małych i średnich przedsiębiorstw rośniemy nie dwucyfrowo, ale z dynamiką niezbyt odległą od 10%. Nie rośniemy w uprawach. Ta linia produktowa w tym roku, a w szczególności w drugim kwartale, obniżała nam łączną dynamikę sprzedaży. Dobrze rośniemy w ubezpieczeniach turystycznych, choć apetyt mamy większy. Fantastycznie rośniemy też, jeśli chodzi o dodatki komunikacyjne. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia masowe, to jest prawdopodobnie najważniejsze. Natomiast jeśli chodzi o ubezpieczenia korporacyjne, gdy patrzemy na dynamikę całego portfela, zwykle jest ona pod wpływem dużych inwestycji, które przekładają się na składkę przypisaną. Tutaj kalendaryzacja między latami nie ma jednej reguły. Z dużym optymizmem patrzemy więc na łączną dynamikę, jakiej moglibyśmy się spodziewać w tym roku. Również kolejne lata wyglądają obiecująco, ponieważ wszystko wskazuje na to, że w polskiej gospodarce wciąż jest dużo pozytywnego nastawienia inwestycyjnego — czy to w kontekście inwestycji w obszarze bezpieczeństwa, czy szeroko rozumianej infrastruktury. W związku z tym segment korporacyjny chcielibyśmy rozpatrywać raczej w dłuższym okresie niż z perspektywy

pojedynczych kwartałów, bo tam z całą pewnością taki wpływ będzie widoczny. Warto jednak pamiętać o tym, co zaznaczył Bogdan: przy największych kontraktach wpływ światowych rynków reasekuracyjnych jest znaczący. W związku z tym, jeżeli rynki mają większy apetyt na ryzyko i wyceniają je niżej, to polskie inwestycje również trochę mniej kontrybuują do przypisu składki. Pamiętamy, że udział w rynku jest miarą pokazującą znaczenie danego podmiotu dla rynku finansowego, natomiast nie jest celem samym w sobie. Patrzymy na to rozsądnie i z odpowiednią uwagą — zarówno na strukturę produktów, jak i na odpowiednie działania oraz marżowość. Tym przede wszystkim się kierujemy.

Magda, jeszcze jedna rzecz, bo nie wspomniałem o tym przy wypłacalności i gdzieś zawisło to w powietrzu, więc żeby nie budziło wątpliwości: wspomnieliśmy, że w przyszłym roku zapada nasz dług podporządkowany. Tak, to prawda — konkretnie w lipcu. W związku z tym już teraz pracujemy nad scenariuszami, aby odpowiedzieć sobie na pytanie, czy w ogóle będziemy potrzebowali refinansowania, a jeśli tak, to w jakim zakresie, w jakiej walucie, na jakim tenorze, czy w ramach jednorazowej emisji, czy może szerszego programu. Chcemy Państwa zapewnić, że mamy ten temat na uwadze i na tapecie. Faktem jest, że gdy obserwujemy rynki, dzisiejsze warunki wydają się bardzo atrakcyjne do pozyskiwania finansowania. W związku z tym, jeśli pojawią się jakiegokolwiek informacje w tym zakresie, będziemy się nimi z Państwem dzielić. Dzisiaj chcieliśmy zapewnić, że nad tym pracujemy, nie przegapimy tego wątku i jeśli tylko będzie okazja, aby wykorzystać korzystne warunki rynkowe w tym zakresie, to właśnie tak zrobimy.

01:00:56 Magdalena Komaracka: Dziękuję. Mam jeszcze dwa pytania w nawiązaniu do wypłacalności i szeroko rozumianej dywidendy. Pierwsze pytanie jest od Trigon Domu Maklerskiego, również od Macieja Marcinowskiego: Na ile szacują Państwo pozytywny wpływ na Solvency II po wprowadzeniu modeli wewnętrznych?

01:01:12 Maciej Fedyna: Szanowni Państwo, nie możemy się podzielić tą informacją. Nie dlatego, że nie chcielibyśmy się pochwalić, tylko dlatego, że ten proces naszego dialogu z organem nadzoru, mimo że jest bardzo zaawansowany, nie jest zakończony i byłoby bardzo niewłaściwe oraz nieeleganckie z naszej strony, gdybyśmy dzielili się takimi informacjami bez uprzedniego potwierdzenia, że to naprawdę są te liczby, a nie inne, i że mamy komfort traktowania ich jako pewnych. Jak tylko będzie taka możliwość i będzie to kwestia już ugruntowana, oczywiście wrócimy do Państwa z tą informacją. Poprzednio mówiłem, że to jest znaczący wpływ, i mogę to potwierdzić, natomiast nie możemy podać przybliżenia kwotowego.

01:02:12 Magdalena Komaracka: Kolejne pytanie też pośrednio związane, z Biura Maklerskiego mBanku od Michała Konarskiego. W pierwszym półroczu 2026 roku nastąpił wzrost wyniku jednostkowego rok do roku. Czy możemy oczekiwać również, że DPS w 2027 roku może zanotować wzrost rok do roku?

01:02:34 Maciej Fedyna: Co pan prezes na to?

01:02:39 Bogdan Benczak: Tak...

01:02:40 Maciej Fedyna: Możliwość jest.

01:02:42 Bogdan Benczak: Biorąc pod uwagę to, że w tym roku wypłacimy naprawdę wysoką dywidendę, jak również biorąc pod uwagę to, że mamy track record co do tego, że ta dywidenda co roku rośnie. Mieliśmy bardzo dobre sześć miesięcy tego roku. To, o czym powiedział Maciej: nie możemy porównywać kwartału do kwartału tak na wprost. Natomiast intencją Zarządu i celem zarządczym jest to, żeby dywidendy co roku wypłacać w sposób, który będzie satysfakcjonował naszych akcjonariuszy. Jesteśmy tego typu spółką, mamy świadomość oczekiwań naszych akcjonariuszy i tak, intencją jest to, żeby wypłacać co roku dywidendę naszym akcjonariuszom. Jeśli warunki na to pozwolą, co roku więcej.

01:03:39 Magdalena Komaracka: Dostaliśmy jeszcze szerokie pytanie dotyczące rynku, również od Trigon Domu Maklerskiego, od Macieja Marcinowskiego. Jak Państwo widzą przyszłość rynku w dłuższym terminie? Sektor bankowy w ostatniej dekadzie się konsolidował, ubezpieczeniowy raczej nie. Czy docelowo zakładacie konsolidację, czy raczej wchodzenie nowych graczy?

01:04:01 Bogdan Benczak: W ostatnim czasie oba te warianty były obecne na rynku, ponieważ konsolidacje również miały miejsce. Natomiast w ostatnich latach widzimy dość dużą intensywność i częste pojawianie się graczy funkcjonujących na zasadzie swobody świadczenia usług, także w modelu MGA. Wydaje się, że to będzie model, który rzeczywiście będzie się w Polsce rozwijał. To z mojej strony...

01:04:39 Maciej Fedyna: Dodałbym do tego spojrzenia jedną rzecz: bardzo dużo w zakresie konsolidacji rynku ubezpieczeń już się w Polsce wydarzyło. Gdy spojrzymy na slajd numer 13, w sektorze ubezpieczeń majątkowych ponad 75% rynku znajduje się w ramach czterech grup. Specjalnie nie mówię „spółek”, bo tych spółek potrafi być czasem więcej w ramach jednej grupy. Przeleciałem, przepraszam. Natomiast zmierzam do tego, że jeśli spojrzymy na poziom konsolidacji, to akurat w ubezpieczeniach majątkowych nie ma już aż tak dużo przestrzeni. Z tej perspektywy jest to dość skoncentrowany rynek. Po stronie życiowej obraz jest trochę inny. Pewnie po stronie życiowej wszyscy życzylibyśmy sobie szybkiego wzrostu tego segmentu rynku,

ponieważ penetracja w PKB jest na naszym rynku wyjątkowo niska i segment ten nie rozwija się w takim tempie, jak wszyscy byśmy sobie życzyli. W wielu bardziej rozwiniętych geografiach jest to istotny komponent oszczędności długoterminowych. W Polsce na razie tego nie ma. Jeśli miałyby się tu wydarzyć coś dużego, być może byłby to również przyczynek do ruchów rynkowych, ale to już spekulacja.

01:06:12 Bogdan Benczak: Natomiast też widzimy, że duzi gracze światowi zarówno otwierają się jako oddział, jak również zaczynają działać tutaj w modelu MGA. Także mamy tego świadomość.

01:06:30 Magdalena Komaracka: Mamy jeszcze ostatnie pytanie. Również od Trigon Domu Maklerskiego, od Macieja Marcinowskiego. Czy są Państwo w stanie skwantyfikować potencjalne docelowe oszczędności związane z AI?

01:06:45 Bogdan Benczak: Nasze inicjatywy związane z AI traktujemy dwutorowo. Po pierwsze, tak jak mówiłem, jest to baza do likwidacji naszego długu technologicznego, ale także chcemy zwiększać skalę naszej działalności w oparciu o nowoczesne rozwiązania. To jest jakby jedna rzecz. Druga rzecz, którą bierzemy pod uwagę, to demografia, to, co się dzieje na rynku, także rynku pracownika. Dzięki wdrażaniu automatyzacji czy też nowoczesnych rozwiązań jest to także nasza odpowiedź na pewne prognozowane przez nas wyzwania, które będą związane z tym elementem. My po prostu musimy być przygotowani operacyjnie na to, żeby obsługiwać naszych klientów w sposób jak najlepszy i jak najbardziej efektywny.

01:07:43 Magdalena Komaracka: Czy jeszcze jakieś pytania z sali? Tak?

01:07:49 Andrzej Powierża: Pozwolę się jeszcze spytać o jedną rzecz, mianowicie o perspektywę strategiczną i czy planują Państwo jakieś aktualizacje celów finansowych, strategii, zwłaszcza patrząc na przychody, tę linię, która rozwija się trochę inaczej, niż się Państwo spodziewali.

01:08:12 Bogdan Benczak: Z naszego punktu widzenia koncentrujemy się na realizacji obecnych celów strategicznych. Tak, zwracamy uwagę na kwestie dotyczące przychodów. Mamy też świadomość tego, jakie były założenia strategiczne przy opracowywaniu tych celów kilka lat temu. Natomiast teraz koncentrujemy się na wykonaniu inicjatyw, które zostały tam przewidziane i które mają zbudować nam bazę do tworzenia nowej strategii obejmującej lata od 2027 roku. Bardzo istotne są dla nas te elementy strategii, w których — poza kwestiami przychodów — liczy się rentowność oraz to, jak wywiązujemy się z poszczególnych obietnic złożonych akcjonariuszom. Chodzi głównie o naszą politykę dywidendową. Dla nas najważniejsze jest wywiązanie się z niej mimo zmieniającego się otoczenia regulacyjnego oraz przygotowanie organizacji i Grupy PZU do tego, abyśmy nadal byli odporni, stabilni i przewidywalnie dostarczali dywidendę, do której się

zobowiązaliśmy. To nasz najważniejszy warunek. Jeśli chodzi o część przychodową — tak jak mówił Maciej — zachowujemy się odpowiedzialnie wobec rynku, zwłaszcza rynku ubezpieczeń komunikacyjnych. W sytuacji, gdy zakładaliśmy być może, że ten rynek będzie rozwijał się inaczej, nie możemy obrażać się na to, co się dzieje na rynku. Jeszcze raz: siłą Grupy PZU są odporność i zdywersyfikowany model. Dzięki temu jesteśmy w stanie reagować i w sytuacjach, kiedy coś nie przebiega zgodnie z naszymi założeniami, wykorzystać siłę Grupy PZU oraz rozwijać się lub koncentrować na innym segmencie. Jeżeli popatrzymy na core'ową działalność Grupy PZU, czyli ubezpieczenia majątkowe, jestem naprawdę dumny z tego, że to bodajże czwarty kwartał z rzędu, w którym nasz COR jest poniżej 90%. To znaczy, że strategia i system działania, które przyjęliśmy, działają i zdają egzamin. Oczywiście musimy też działać w odpowiedniej skali — to jest bez dwóch zdań. Jeśli chodzi o ubezpieczenia życiowe, dowozimy marżę, o której rozmawialiśmy. W sytuacjach, w których jest to możliwe, wykorzystujemy szanse także w innych segmentach. Jeszcze jakiś czas temu, przypomnę tylko, zdrowie wymagało bardzo dużo uwagi zarządczej. Nie mówię, że teraz tej uwagi nie ma, ale zbudowaliśmy kompetencje, mamy zespół zarządczy, budujemy już skalę i inwestujemy w technologię w tym obszarze, ponieważ to jest szansa na rozwój. Patrzymy na demografię — nie ma wyjścia. Ludzie potrzebują tego typu usług i odpowiadamy na potrzeby Polaków. Rozwijamy również część inwestycyjną, przygotowujemy się do wejścia OKI, a nowe produkty, które oferujemy, także okazały się sukcesem. To są elementy, w których reagujemy. Oczywiście, jeśli zapyta mnie Pan, co zrobić w pozostałych częściach, to tak — w majątku jest bardzo dużo rzeczy do zrobienia. Musimy poprawić efektywność działania naszej siły sprzedaży, w tym agenta wyłącznego. W kanałach, które kontrolujemy, czyli w kanale agenta wyłącznego i naszej sprzedaży lądowej, również mamy wiele inicjatyw, które mają poprawić skuteczność naszego działania. Natomiast jeżeli nasi konkurenci zdobywają rynek ceną, która dla nas jest nieakceptowalna — po pierwsze dlatego, że jesteśmy odpowiedzialni, a po drugie dlatego, że wywiązujemy się ze zobowiązań wobec naszych klientów — to nasze działanie musi być odpowiedzialne. Hamujemy, ponieważ nie możemy sobie pozwolić na błąd w tym zakresie. Reagujemy więc płynnie. Maciej mówił, że obserwujemy to, co dzieje się na rynku. W sytuacji, gdy w komunikacji jest taki, a nie inny cykl, próbujemy wykorzystywać inne szanse. Teraz robimy wszystko, aby skorzystać również z obecnego momentu cyklu inwestycji infrastrukturalnych w naszym kraju. Jest to szansa, choć wiąże się też z pewnym niebezpieczeństwem, bo ubezpieczenie olbrzymiej inwestycji infrastrukturalnej jest tak naprawdę zdarzeniem jednorazowym — to składka w tym roku. Nie możemy jednak tego nie zrobić, bo taka jest nasza rola. Jeszcze raz:

wykorzystujemy siłę Grupy. Jestem zadowolony z tego, jak nasze banki performowały w pierwszych sześciu miesiącach, mimo że one również miały bardzo wymagającą sytuację. Wyzwania, które przed nimi stały, były równie duże jak w ubezpieczeniach. Naszą siłą i źródłem odporności są dywersyfikacja oraz działanie w różnych segmentach. Zespół zarządczy jest w stanie szybko reagować i wykorzystywać pojawiające się szanse. Natomiast mamy ogromnie dużo do zrobienia wewnątrz: poprawę efektywności, redukcję długu technologicznego — o tym nie zapominamy.

01:14:39 Magdalena Komaracka: Jeszcze weszło jedno pytanie od PKO BP Securities, od Jaromira Szortki. Czy mogliby Państwo podać, ile wyniósłby współczynnik wypłacalności pro forma, uwzględniając już wzrost bufora antycyklicznego do 2%?

01:14:57 Maciej Fedyna: Znaczący w sposób oczywisty by się obniżył troszeczkę, natomiast ta zmiana już nie byłaby bardzo znacząca. Jak będziemy pokazywać wyniki po trzecim kwartale, to to będzie widoczne, bo on już wtedy będzie obowiązywał, natomiast z drugiej strony będą inne czynniki, które działają w przeciwnym kierunku, więc zdecydowaliśmy się na to, żebyśmy tutaj Państwu przekazywali informacje bez spekulacji, co by było, gdybyśmy coś przyjęli, tylko według... jedyne, co zakładamy, to że stosujemy już ten porządek prawny, który ma obowiązywać i to jest wydaje się, że takie bardzo transparentne i jakieś powtarzalne podejście. Oczywiście w trzecim kwartale będzie widać ten wpływ zmiany poziomu bufora antycyklicznego.

01:15:40 Bogdan Benczak: Ale przypominamy też, że do tego się zobowiązaliśmy na ostatniej konferencji, a Grupa PZU stara się wywiązywać ze swoich zobowiązań. Staramy się wywiązywać ze swoich zobowiązań, tak że pokażemy.

01:16:02 Magdalena Komaracka: To ja nie mam więcej pytań z internetu, z sali również, tak że bardzo Państwu dziękujemy i zapraszamy 19 listopada.

01:16:11 Bogdan Benczak: Bardzo serdecznie Państwu dziękuję, życzę miłego dnia i muszę to zrobić – zerknijcie na te nasze ETF-y, warto. Miłego dnia, do widzenia.

01:16:20 Maciej Fedyna: Dziękuję.