

**Temat: Omówienie wyników Grupy PZU za II kw. 2026 roku**

**Data: 31 sierpnia 2026, godz. 14:30**



**Maciej Fedyna** 14:35

Dzień dobry, zapraszam do zadawania pytań.



**Patryk - Anonim** 14:40

W drugim kwartale zysk grupy wzrósł rok do roku o ponad 12 procent do 1,65 mld zł z 1,47 mld zł rok wcześniej. Jakie czynniki odegrały kluczową rolę w tym wzroście?



**Maciej Fedyna** 14:40

Grupa PZU wykorzystuje swoją dywersyfikację i wszechstronną działalność, dlatego takich czynników jest wiele. Zanotowaliśmy wzrost na podstawowej działalności ubezpieczeniowej, zarówno po stronie ubezpieczeń życiowych jak i majątkowych. W ubezpieczeniach na życie cieszy szczególnie utrzymanie dobrej marżowości ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych oraz bardzo silny wzrost w ubezpieczeniach indywidualnych. To efekt zbudowania atrakcyjnej oferty produktowej i rozwoju sieci sprzedaży w tym zakresie. W ubezpieczeniach majątkowych cieszy nas utrzymanie dobrego wskaźnika mieszanego poniżej 90% pomimo wyzwań w ubezpieczeniach komunikacyjnych. Po części jest to efekt korzystnych warunków meteorologicznych, które w II kwartale 2025 były znacznie bardziej dotkliwe.



**Patryk - Anonim** 14:42

Jak rewizja dyrektywy Solvency II wpłynie na działalność Grupy PZU? Czy oprócz neutralnego wpływu na aspekt dywidendowy są inne elementy, których będzie dotyczył?



**Maciej Fedyna** 14:42

Poza zmianami dotyczącymi uwzględniania sektora bankowego w wymogach kapitałowych PZU, rewizja Solvency II nie będzie miała znaczącego wpływu na naszą działalność.



**Maciej Wróblewski - Anonim** 14:43

Cz planowane są zmiany w polityce dywidendowej spółki? Obecna strategia w tym zakresie obejmuje lata 2025-2027.



**Maciej Fedyna** 14:43

Nie przewidujemy zmian w polityce dywidendowej PZU. Zgodnie z tą polityką zys przypisywany akcjonariuszom jednostki dominującej przeznaczany jest w 50% - 80% na dywidendę, oczywiście przy spełnieniu wszelkich wymogów w tym zakresie.



**Tomasz Tomasz - Anonim** 14:50

Podczas konferencji wynikowej prezes wspomniał o nowym systemie likwidacji szkód. W jakich aspektach będzie on korzystniejszy dla Grupy?



**Maciej Fedyna** 14:50

Nowy system poprawi cały proces obsługi szkód i świadczeń oraz zwiększy efektywność procesów wewnętrznych. To nie tylko zmiana rozwiązań technologicznych, to również możliwość usprawnienia procesów od początku do końca. Zmiany te pozwolą nam efektywniej obsługiwać roszczenia oraz skrócić sam proces obsługi. To również przekłada się na ograniczenie niektórych elementów kosztów.



**Maciej Wróblewski - Anonim** 14:51

Czy zamierzacie konkurować o klienta nowym produktem jakim jest OKI? Jakie produkty będą oferowane?



**Maciej Fedyna** 14:51

Grupa PZU zamierza uruchomić produkt OKI. To będzie kolejny produkt związany z akumulacją kapitału. To naturalny kierunek dla zakładu ubezpieczeń. Nasza oferta produktów długoterminowych już obecnie obejmuje OFE, DFE, PPK, IKE, IKZE, a od nowego roku również OKI.



**Tomasz Tomasz - Anonim** 14:53

Jakiego poziomu napływu środków spodziewacie w związku z nowym produktem jaki jest OKI?



**Maciej Fedyna** 14:53

OKI jako nowy produkt na rynku ma szansę zmobilizować dodatkowe środki Polaków i przekierować je na inwestycje pracujące efektywniej w długim terminie. Jest zbyt wcześnie, aby szacować napływ środków do tego produktu. Grupa PZU aktywnie uczestniczy we wdrażaniu nowych rozwiązań inwestycyjnych, ostatnio ETF'y wcześniej rozwiązania platformy inPZU, PPK, IKE, IKZE. Jesteśmy przekonani, że również OKI z logo PZU będzie się cieszyło zainteresowaniem klientów.



**Tomasz Tomasz - Anonim** 14:57

Zamierzacie intensywnie rozwijać działalność w segmencie zdrowie. Jaki kierunek obierzecie? Z jednej strony mówi się o przejęciach, z drugiej o rozwoju sieci oddziałów.



**Maciej Fedyna** 14:57

W zdrowiu stawiamy jednocześnie na rozwój organiczny i selektywne przejęcia. Konsekwentnie rozbudowujemy własną sieć placówek, ale również przejmujemy podmioty, które wzmacniają nasze specjalizacje lub uzupełniają naszą obecność w regionach. Naszym celem jest budowa kompleksowego ekosystemu zdrowotnego łączącego ubezpieczenia, abonamenty i własne usługi medyczne. Nie kupujemy skali dla samej skali, tylko kompetencje medyczne aby oferować klientom Grupy PZU dostęp do specjalistów i najlepsze usługi medyczne



**Rafał Grudziński - Anonim** 14:58

Uaktualniony Solvency II będzie wymagał od spółki zmian na poziomie operacyjnym? Czy ryzyko będzie inaczej kalkulowane?



**Maciej Fedyna** 14:58

Tak, zmieni się sposób kalkulacji części wymogów kapitałowych i prezentacji wskaźnika Solvency II, szczególnie w grupach posiadających banki. Nie oznacza to jednak konieczności istotnej zmiany modelu działania PZU. Nasza pozycja kapitałowa pozostaje bardzo silna i oceniamy, że nowe regulacje nie wpłyną na realizację strategii ani polityki dywidendowej Grupy. To bardziej zmiana sposobu mierzenia ryzyka przez regulatora niż zmiana ryzyka biznesowego PZU. Szacujemy, że pozostałe zmiany w Solvency II nie będą odgrywały znaczącej roli.



**Rafał Grudziński - Anonim** 14:59

Proces nabycia MetLife na terenie Ukrainy jest kontynuowany. Kiedy nastąpi jego finalizacja i jak prowadzona będzie ta działalność biorąc pod uwagę konflikt z Rosją?



**Maciej Fedyna** 14:59

Proces przejęcia MetLife Ukraina jest kontynuowany zgodnie z planem. Finalizacja transakcji pozostaje uzależniona od uzyskania wymaganych zgód regulacyjnych, dlatego na obecnym etapie nie komunikujemy dokładnej daty zamknięcia transakcji.

Jeżeli chodzi o działalność na rynku ukraińskim, patrzymy na nią długoterminowo. PZU działa na rynku ukraińskim od wielu lat. Nawet w tak trudnym okresie, działalność operacyjna sektora ubezpieczeniowego jest zapewniona i rozwija się. MetLife Ukraina jest liderem rynku ubezpieczeń na życie, działa rentownie i wykazuje wysoką odporność biznesową mimo trwającego konfliktu. Dodatkowo sama transakcja została objęta ochroną ubezpieczeniową KUKE, która zabezpiecza m.in. ryzyka wojenne i polityczne.



**Mariusz Antczak - Anonim** 15:05

Co dalej z reorganizacją Grupy? W ostatnim czasie mniej się o tym mówi, czy zapadły decyzje w tej sprawie?



**Maciej Fedyna** 15:05

Kontynuujemy działania związane z upraszczaniem struktury Grupy i poprawą efektywności. Najważniejszym obecnie projektem jest połączenie PZU z LINK4, ale równolegle realizujemy także szereg inicjatyw operacyjnych wspierających realizację strategii. Reorganizacja aktywów bankowych wymaga zmian legislacyjnych.



**Marek inv - Anonim** 15:08

Grupa ma wskaźnik Solvency II na poziomie 230%, podczas gdy strategiczny cel na 2027 rok zakłada poziom powyżej 190%. Jak zarząd patrzy dziś na tę nadwyżkę kapitałową – czy większa jej część ma finansować wzrost i przejęcia, czy może w kolejnych latach wracać do akcjonariuszy?



**Maciej Fedyna** 15:08

Bezpieczny poziom wypłacalności Grupy PZU jest dowodem dobrego zbilansowania działalności i umożliwia grupie realizację zarówno rozwoju organicznego jak i inwestycji np. we wspomniany wcześniej filar Zdrowie również w świetle nadchodzących zmian w Solvency II.



**Mariusz Antczak - Anonim** 15:10

Jakie są dalsze plany względem Banku Pekao? Czy można się spodziewać poprawy konkurencyjności banku?



**Maciej Fedyna** 15:10

Banki Grupy PZU rozwijają swoją działalność i spodziewamy się dalszego wzrostu. Bank realizuje strategię opartą na rozwoju biznesu, cyfryzacji i poprawie efektywności, a wyniki za I półrocze 2026 potwierdzają wysoką dynamikę wzrostu w kluczowych segmentach. Dodatkowo jednym z istotnych kierunków jest dalsze wykorzystanie synergii z Grupą PZU, zwłaszcza w obszarze bancassurance i wspólnej obsługi klientów.



**Marek inv - Anonim** 15:13

W ubezpieczeniach masowych AC wskaźnik COR w II kwartale wzrósł do 104,2%, a wynik tego biznesu był ujemny. Czy traktujecie to jako przejściowe pogorszenie, czy obecne warunki cenowe wymagają istotniejszego ograniczenia wzrostu portfela albo mocniejszych podwyżek cen?



**Maciej Fedyna** 15:13

Linia ubezpieczeń AC jest pod znaczącą presją konkurencyjną. Wyzwaniem dla rynku ubezpieczeń komunikacyjnych jest rozbieżność dynamiki wypłat (średni koszt odszkodowań rośnie na całym rynku, m.in. na skutek wyższych kosztów napraw nowych generacji aut) oraz wysokości składek. Powrót do równowagi jest nieunikniony, dlatego spodziewamy się, że efekt ten będzie miał charakter przejściowy.



**Marek inv - Anonim** 15:18

Czy po przejęciu MetLife Ukraina apetyt PZU na kolejne większe akwizycje w Europie Środkowo-Wschodniej pozostaje wysoki, czy obecnie priorytetem będzie integracja już posiadanych aktywów?



**Maciej Fedyna** 15:18

Przejęcie MetLife Ukraina nie zmienia naszego podejścia do rozwoju. Priorytetem będzie skuteczne wykorzystanie potencjału tej inwestycji, ale pozostajemy otwarci na atrakcyjne okazje akwizycyjne, jeśli będą one tworzyły wartość dla akcjonariuszy i wpisywały się w strategię oraz politykę kapitałową Grupy PZU.



**Mariusz Antczak - Anonim** 15:21

Jak długo będzie trwał program pilotażowy prowadzony wspólnie ze spółką Proacta - Dbam o Siebie Smart LAB. Czy tego typu usług ma szansę dołączenia do portfolio PZU Zdrowie?



**Maciej Fedyna** 15:21

Pilotaż ma na celu ocenę możliwości wykorzystania rozwiązania Dbam o Siebie Smart LAB w środowisku PZU Zdrowie. Po zakończeniu programu przeanalizujemy jego wyniki i na tej podstawie podejmiemy decyzję dotyczącą ewentualnego dalszego wykorzystania lub skalowania tej technologii.



**Marek inv - Anonim** 15:31

Marża ubezpieczeń na życie wyniosła w I półroczu 27,2%, wyraźnie powyżej strategicznego celu ponad 20%. Jaki poziom tej marży zarząd uważa dziś za możliwy do utrzymania w normalnych warunkach, bez korzystnego wpływu niższej szkodowości?



**Maciej Fedyna** 15:31

Nasze działania w ubezpieczeniach na życie koncentrują się na: stałym rozwijaniu oferty dla klientów w segmencie ub. grupowych i indywidualnie kontynuowanych, tak aby móc adresować zmieniające się potrzeby tej grupy; ubezpieczeniach indywidualnych – to silnie rosnąca linia w PZU Życie, która poprawia łączną marżę uzyskiwaną na całym portfelu; efektywnej integracji oferty zdrowotnej – jako ważnego elementu adresowania potrzeb klientów, budowania długotrwałych relacji i zmieniających się potrzeb klientów. Jesteśmy przekonani, że te czynniki wpłyną na utrzymanie marży wyraźnie powyżej poziomu wskazanego w strategii.



**Marcin Szurgot - Anonim** 15:32

Jak ocenia Pan kondycję rynku ubezpieczeń komunikacyjnych w Polsce? Czy będziecie bronić udziałów w rynku nawet kosztem niższej marży?



**Maciej Fedyna** 15:32

Rynek komunikacyjny jest bardzo konkurencyjny i pozostaje pod presją cenową. To stanowi wyzwanie dla wszystkich uczestników rynku. PZU jako odpowiedzialny lider buduje swoją ofertę w sposób zapewniający budowanie długotrwałej wartości dla swoich interesariuszy.



**Marek inv - Anonim** 15:33

Strategia zakłada ponad 6,2 mld zł zysku netto w 2027 roku. Patrząc na wyniki osiągnięte w I półroczu 2026, który element dojścia do tego celu jest dziś dla zarządu najtrudniejszy: wzrost biznesu ubezpieczeniowego, utrzymanie marż, wynik inwestycyjny, banki czy koszty?



**Maciej Fedyna** 15:33

Dzięki zróżnicowanej działalności Grupy PZU możemy budować wartość w różnych obszarach. Z drugiej strony oznacza to, że wiele czynników oddziałuje na nasze wyniki. W założeniach strategii przyjmowaliśmy inne zachowanie rynku w segmencie ubezpieczeń komunikacyjnych, co przekłada się na poziom przychodów z usług ubezpieczenia. Grupa PZU adresuje wynikające z tego wyzwania – jak chociażby dla utrzymania marży – poprzez rozwój oferty ubezpieczeń pozakomunikacyjnych, ubezpieczeń na życie, rozwiązań zdrowotnych i zarządzanie aktywami.



**Marcin Szurgot - Anonim** 15:36

Co udało się zdziałać na polu bancassurance? Jaki udział w sprzedaży mają produkty ubezpieczeniowe PZU oferowane przez banki?



**Maciej Fedyna** 15:36

Bancassurance rozwija się zgodnie z naszymi oczekiwaniami. W I półroczu 2026 obserwowaliśmy dobrą sprzedaż produktów inwestycyjno-oszczędnościowych, ubezpieczeń powiązanych z kredytami oraz dalszy rozwój oferty stand-alone w Banku Pekao i Alior Banku. Składka przypisana brutto w drugim kwartale 2026 roku pozyskana we współpracy z bankami Grupy PZU wyniosła 0,5 mld zł, czyli około 6% naszego całkowitego przypisu



**Dominik Kukietka - Anonim** 15:37

Ile podmiotów obecnie korzysta z OC dla sektora jądrowego? Czy dotyczy to tylko projektu budowy pierwszej w Polsce elektrowni jądrowej czy również tzw. SMR-ów?



**Maciej Fedyna** 15:37

Prace związane ze stworzeniem rozwiązań ubezpieczeniowych dla tworzącego się w Polsce sektora jądrowego są bardzo zaawansowane, a PZU (poprzez TUV PZUW) jest liderem tego przedsięwzięcia. Jest to niezbędny fundament dla przyszłych projektów energetyki jądrowej.



**Dominik Kukietka - Anonim** 15:42

Na czym ma polegać inicjatywa funduszu funduszy, który PZU ma tworzyć wspólnie z PFR, BGK oraz Innovate PL?



**Maciej Fedyna** 15:42

Innovate Poland to fundusz funduszy, czyli fundusz inwestujący w wyspecjalizowane fundusze wspierające rozwój innowacyjnych przedsiębiorstw. Celem programu realizowanego wspólnie przez PZU, PFR, BGK i Innovate PL jest uruchomienie co najmniej 4 mld zł finansowania dla innowacyjnych firm oraz dalszy rozwój krajowego rynku kapitałowego.



**Nie mam ;)** - Anonim 15:44

Jak sprawdzają się rozwiązania spółki w zakresie AI? Czy wymagają nadzoru ze strony człowieka, czy funkcjonują w obrębie wyznaczonych zadań w grupie samodzielnie?



**Maciej Fedyna** 15:44

Wdrożenia AI w PZU mają na celu zwiększanie efektywności działania, lecz nie zastępują człowieka. Empatia i zrozumienie jest szczególnie ważne w branży ubezpieczeniowej. Zamierzamy w dalszym ciągu mądrze wykorzystywać połączenie technologii i kompetencji ekspertów PZU.



**Nie mam ;)** - Anonim 15:46

W którym aspekcie zastosowanie AI przyniosło Grupie największe korzyści pod względem kosztowym i optymalizacji procesów?



**Maciej Fedyna** 15:46

PZU rozwija kompetencje i zastosowania AI na szeroką skalę. Niewątpliwie wiele jeszcze przed nami. Warto podkreślić, że narzędzia AI szybko stały się elementem pracy informatyków i analityków na całym świecie. Nie inaczej jest w PZU.



**Paweł - Anonim** 15:53

W drugim kwartale tego roku, zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej, a także przychody był rok do roku wyższy. Dla których segmentów działalności był to według Państwa najbardziej udany kwartał, nie tylko pod względem wyników, ale także działań, które będą procentować w przyszłości?



**Maciej Fedyna** 15:53

To był bardzo dobry kwartał pod wieloma względami – skala działalności rośnie w każdym obszarze: przychody z ubezpieczeń, akcja kredytowa banków, przychody filaru zdrowie i aktywa klientów zewnętrznych. Szczególny powód do zadowolenia daje rozwój ubezpieczeń pozakomunikacyjnych (ze względu na trudny rynek ubezpieczeń komunikacyjnych), indywidualnego życia, produktów inwestycyjnych i oszczędnościowych oraz rozbudowa oferty grupowej na życie i produktów zdrowotnych. Działania w tych obszarach będą procentowały również w przyszłości.



**Paweł - Anonim** 15:53

Zgodnie z wynikami drugiego kwartału, obszar zdrowia coraz prężniej się rozwija na tle grupy. Jakie są przewidywania zarządu w tym zakresie? Czy starzejące się społeczeństwo sprawi, że te usług wyjdą niejako na pierwszy plan w grupie?



**Maciej Fedyna** 15:53

Obszar zdrowia odgrywa znaczącą i rosnącą rolę w działalności. Spodziewamy się, że trend ten będzie kontynuowany. Demografia, poprawa jakości życia, zmiany stylu życia to wszystko elementy przemawiające za rosnącym znaczeniem usług zdrowotnych w ofercie PZU. To również element dalszej dywersyfikacji naszej działalności.



**Klonowski - Anonim** 15:54

Należące do grupy banki Alior oraz Pekao osiągnęły zysk w drugim kwartale na poziomie o 19 procent niższym rok do roku. Czy oprócz niższych stóp procentowych, inne czynniki tutaj również odegrały istotną rolę? Jaki macie dalszy pomysł na ich rozwój?



**Maciej Fedyna** 15:54

Spadek zysków banków rok do roku wynikał głównie z niższych stóp procentowych, ale wpływ miały także wyższe obciążenia regulacyjne i podatkowe. Jednocześnie oba banki utrzymują wysoką rentowność, silne kapitały oraz dobrą dynamikę wzrostu biznesu. W kolejnych okresach koncentrujemy się na dalszym wzroście, cyfryzacji, poprawie efektywności oraz wykorzystaniu synergii między bankami a Grupą PZU.



**Natalia - Anonim** 15:55

Spółka miała ponad 35-procentowy wzrost w segmencie “Ukraina” dotyczącym ubezpieczeń majątkowych i osobowych. Co najczęściej ubezpieczacie w tym kraju?



**Maciej Fedyna** 15:55

Najpopularniejsze ubezpieczenia w UA to ubezpieczenia komunikacyjne i to one były głównym obszarem wzrostu sprzedaży.



**Maciej Fedyna** 15:56

Bardzo dziękuję za interesujące pytania. Zapraszam na kolejny czat.