



Wyniki finansowe Grupy PZU

w I półroczu i
II kwartale 2025 roku

Warszawa, 28 sierpnia 2025

Spis treści

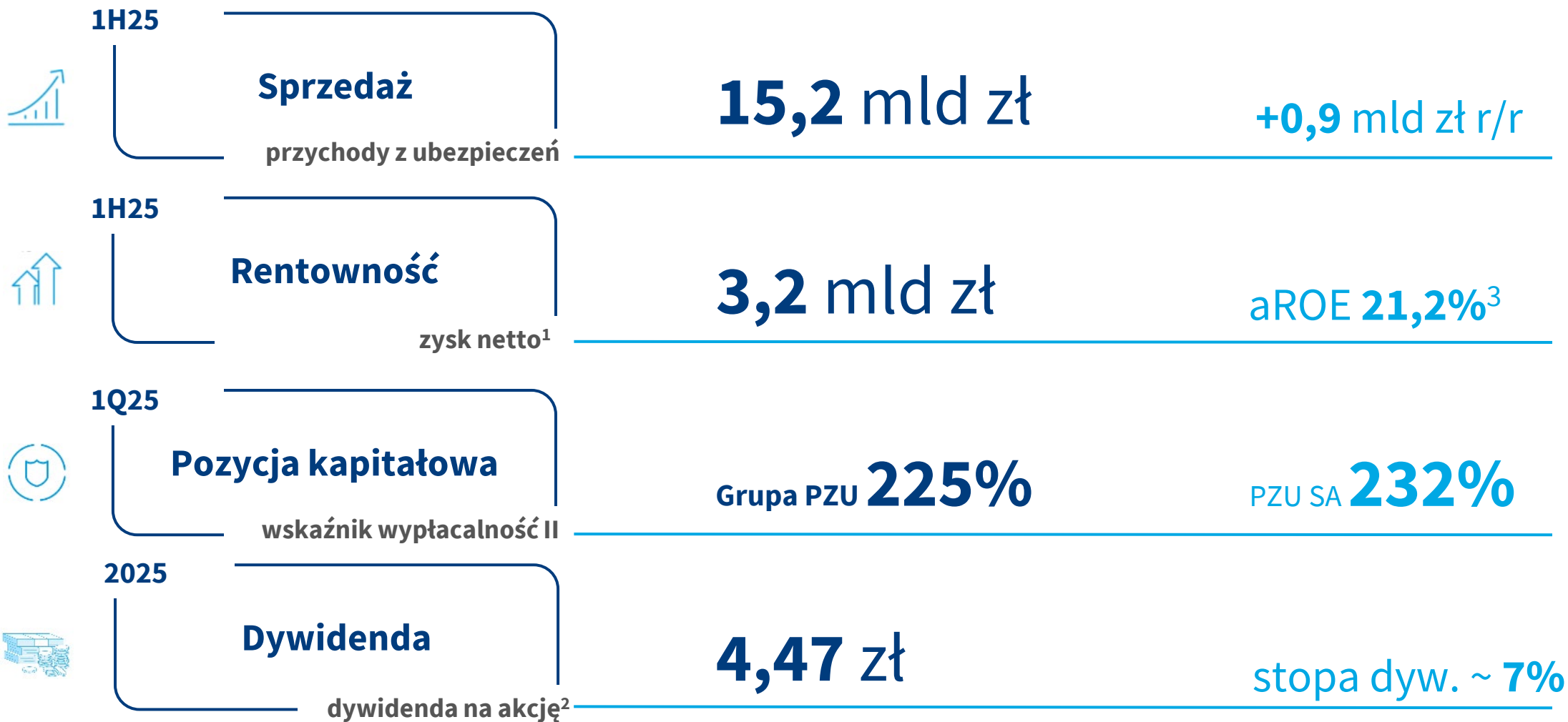


●	Główne osiągnięcia i plany	3
●	Rozwój działalności w II kw. 2025	9
●	Wyniki finansowe w II kw. 2025	19
●	Strategia Grupy PZU na lata 2025-2027	30
●	Załączniki	32



1. Główne osiągnięcia i plany

Wzrost skali, wysoka rentowność i bezpieczna pozycja kapitałowa

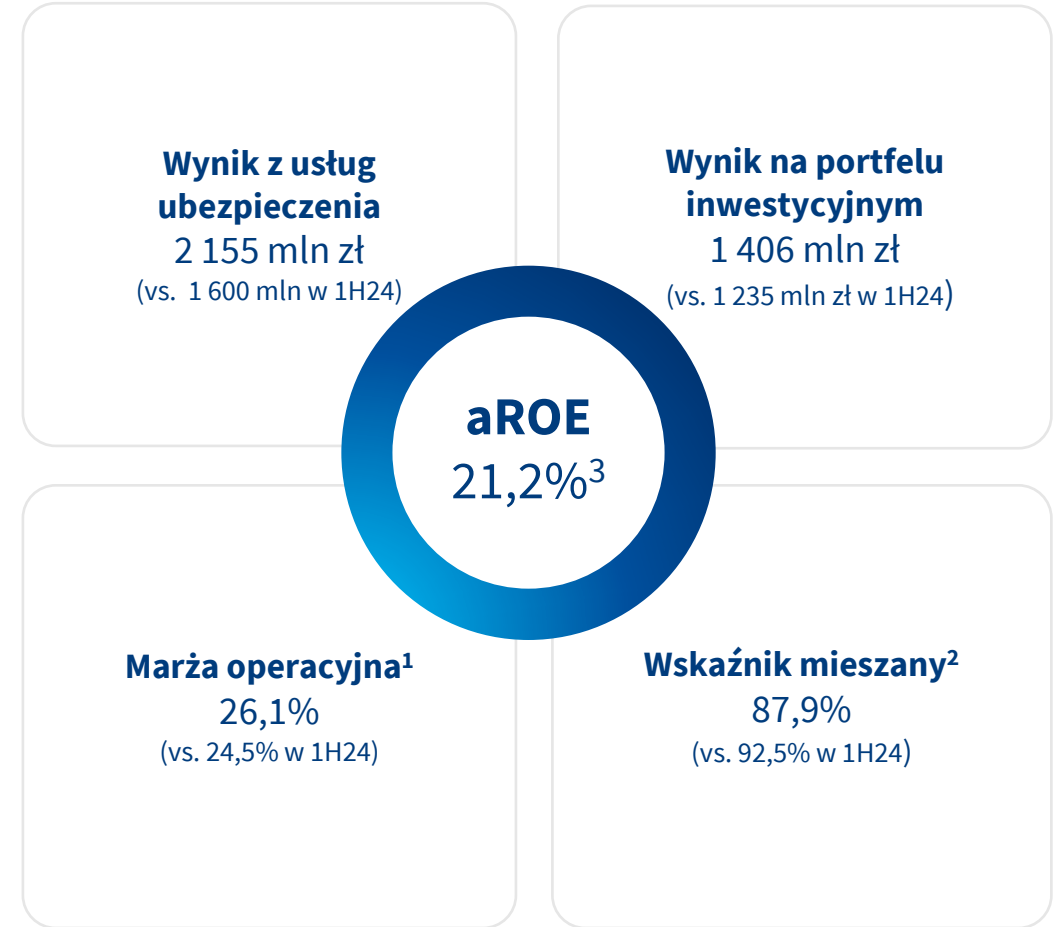
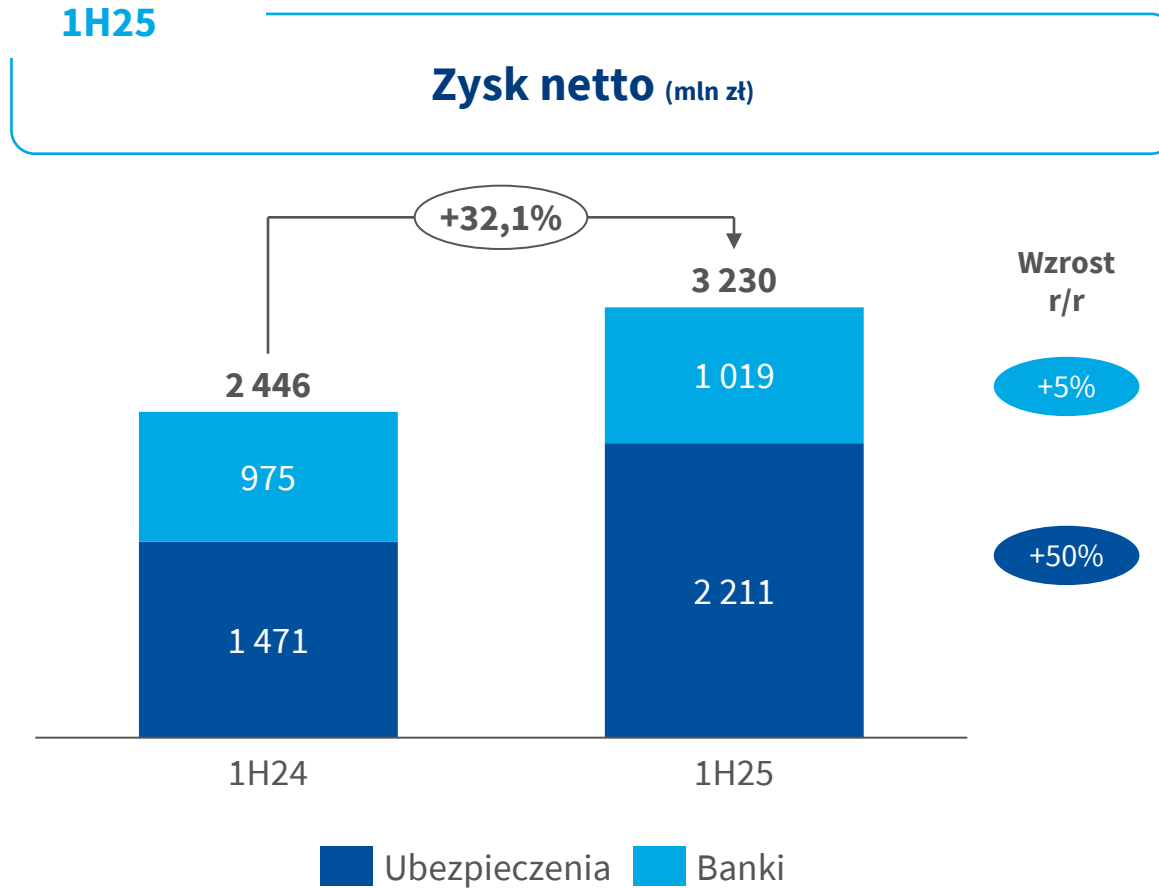


1. Przypisany właścicielom jednostki dominującej

2. Zatwierdzona przez WZA

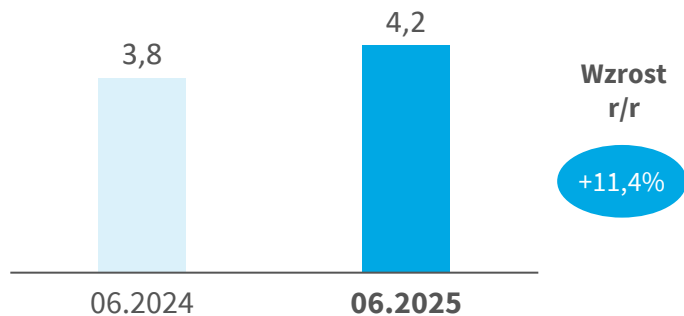
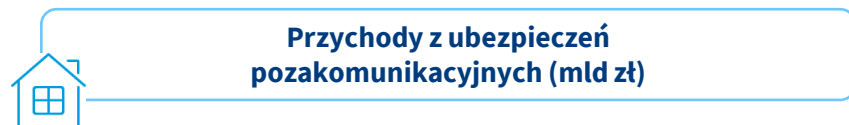
3. aROE - przypisany właścicielom jednostki dominującej, uroczniony zwrot na kapitale własnym z wyłączeniem skumulowanego efektu zmiany stóp dyskonta do wyceny zobowiązań ubezpieczeniowych

Dynamiczny wzrost wyników w I półroczu 2025 roku

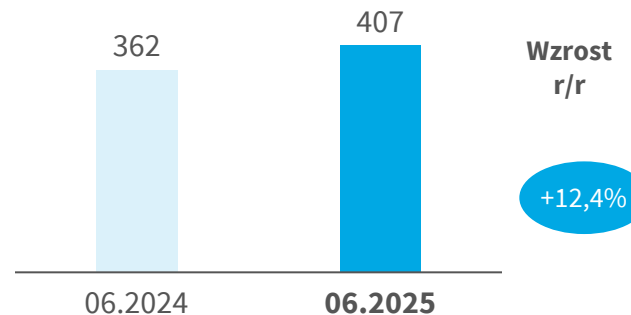
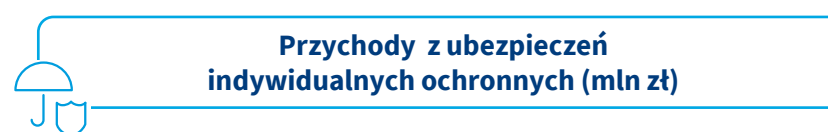


1. Ubezpieczenia na życie (Polska)
2. Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe w Grupie PZU (Polska)
3. aROE w I połowie 2025 roku, przypisany właścicielom jednostki dominującej, zwrot na kapitale własnym z wyłączeniem skumulowanego efektu zmiany stóp dyskonta do wyceny zobowiązań ubezpieczeniowych

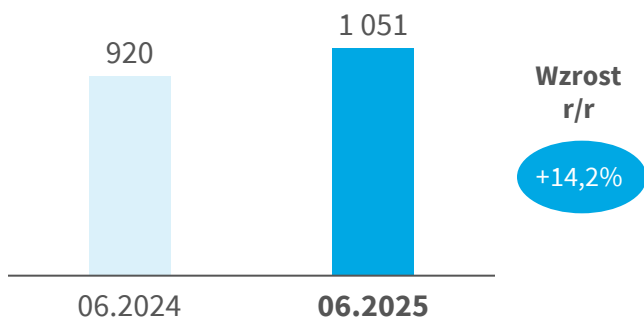
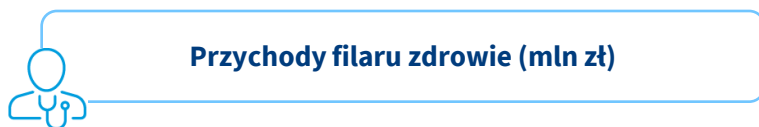
Wzrost skali i rozwój oferty komplementarnej



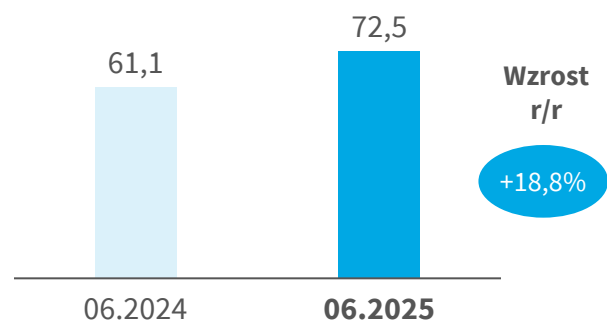
Wzrost sprzedaży w ubezpieczeniach od ognia i innych szkód rzeczowych



Dynamiczny rozwój portfela ubezpieczeń ochronnych



Rosnące znaczenie zdalnych kanałów obsługi pacjentów



TFI PZU - #1 wśród „niebankowych TFI”
+1 mld zł napływów

Grupa PZU



520 mld zł aktywów
+38 mld r/r



 **Bank Pekao**



Wysoka ocena ratingowa i bezpieczne fundamenty prowadzenia biznesu

Rating kredytowy oraz rating siły finansowej

A-
POZYTYWNA

S&P Global
Ratings

225% SII

Wskaźnik Wyłacalność II znacznie przekraczający 200%

- Wyłacalność II dla Grupy PZU na poziomie **225%**¹
- Średnia dla europejskich ubezpieczycieli to 214%¹

80% obligacji

Dominujący udział obligacji w portfelu inwestycyjnym

- Obligacje stanowią **80%** w portfelu inwestycyjnym, w tym **65%** obligacje skarbowe
- Stabilność stóp zwrotu dzięki konstrukcji portfela i długoterminowej strategii zarządzania
- Zamknięta pozycja walutowa

100% ≥ A

Efektywna ochrona reasekuracyjna

- Program reasekuracyjny ograniczający skutki m.in. wystąpienia zjawisk o charakterze katastroficznym
- **45%** reasekuratorów PZU z ratingiem² A i **55 %** z ratingiem² AA

1. Na 31 marca 2025 roku

2. Rating S&P/AM Best, wg. stanu na 31.03.2025

Sprawdzona pomoc w najtrudniejszych chwilach



PZU z pomocą dla poszkodowanych w pożarze w Ząbkach



Od wczesnego poranka 4 lipca 2025 roku mobilni eksperci PZU byli na miejscu poważnego pożaru na osiedlu w podwarszawskich Ząbkach, który wybuchł dzień wcześniej po godzinie 19.00. Pożar strawił całkowicie dach, poddasze i górne kondygnacje budynku, niszcząc ponad 200 mieszkań i zabierając dach nad głową ponad 500 osobom.

PZU uruchomił uproszczone procedury obsługi. Na miejsce przyjechało też Mobilne Biuro PZU, w którym poszkodowani mogli zgłaszać szkody bezpośrednio, uzyskać informacje o przygotowanych dla nich lokalach zastępczych i inną pomoc.



Jeszcze w trakcie gaszenia pożaru pracownicy PZU zidentyfikowali mieszkańców bloku, którzy są klientami PZU i **uruchomili proces preobsługi.** Kontaktowali się z nimi, by dowiedzieć się, czy potrzebują hotelu, lokalu zastępczego lub jakiegokolwiek innej formy pomocy. Działania były kontynuowane do uzyskania informacji od wszystkich potencjalnie poszkodowanych.

Tego samego dnia PZU uruchomił pierwsze wypłaty. Do końca 5 lipca zostały wydane decyzje w ponad 60 proc. spraw zgłoszonych przez ubezpieczonych w PZU mieszkańców bloku objętego pożarem. Łączna wypłata odszkodowań z całego zdarzenia osiągnęła kwotę blisko 5,8 mln zł. PZU zlikwidował szkody w 45 lokalach dotkniętych pożarem.



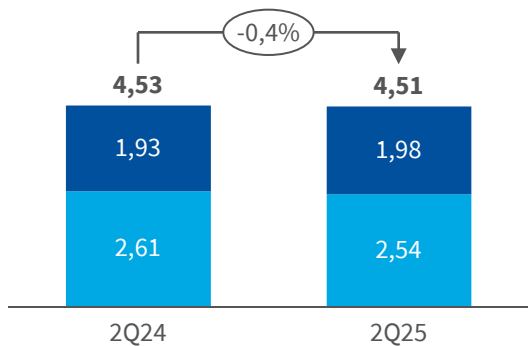


2. Rozwój działalności w II kw. 2025

Grupa PZU z wysoką dynamiką przychodów z ubezpieczeń pozakomunikacyjnych

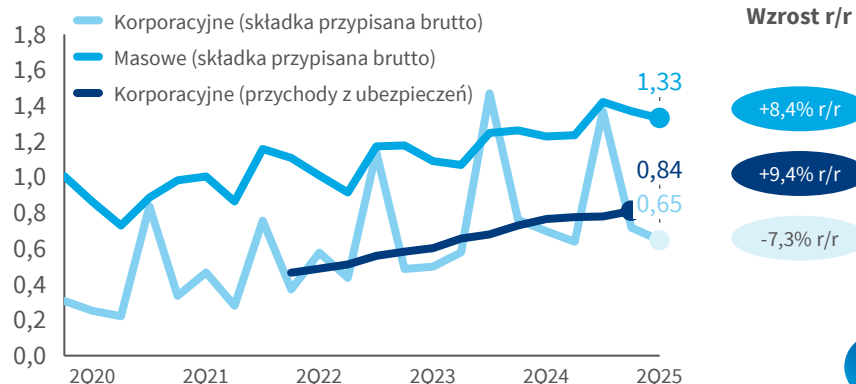
Składka przypisana brutto (mld zł)¹ i jej dynamika (% r/r)

Grupa PZU w Polsce



■ Pozakomunikacyjne
■ Komunikacyjne

Grupa PZU w Polsce - ubezpieczenia pozakomunikacyjne



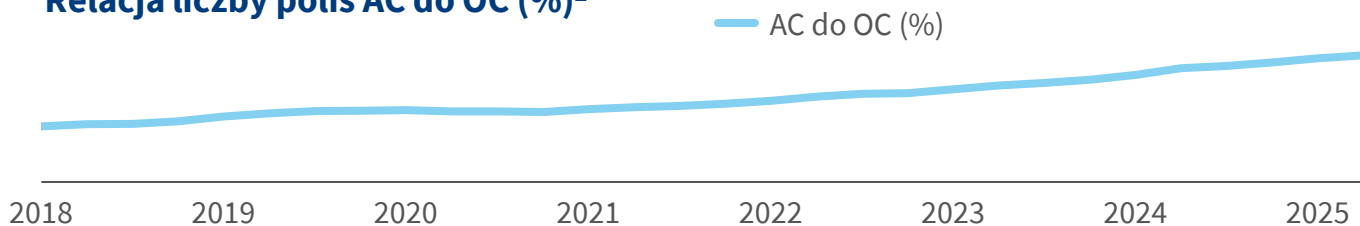
Wzrost r/r

+8,4% r/r

+9,4% r/r

-7,3% r/r

Relacja liczby polis AC do OC (%)²



Ubezpieczenia pozakomunikacyjne

- 1 Wzrost głównie w **ubezpieczeniach odpowiedzialności cywilnej** zarówno w segmencie ubezpieczeń masowych jak i korporacyjnych oraz w ubezpieczeniach od ognia i innych szkód rzeczowych oraz świadczenia pomocy segmentu masowego
- 2 W II kw. 2025, **kontynuacja wzrostu w ubezpieczeniach masowych (+8,4% r/r)**, w segmencie korporacyjnym **sezonowo niższa składka (0,6 mld zł)**, nieznacznie niższa r/r

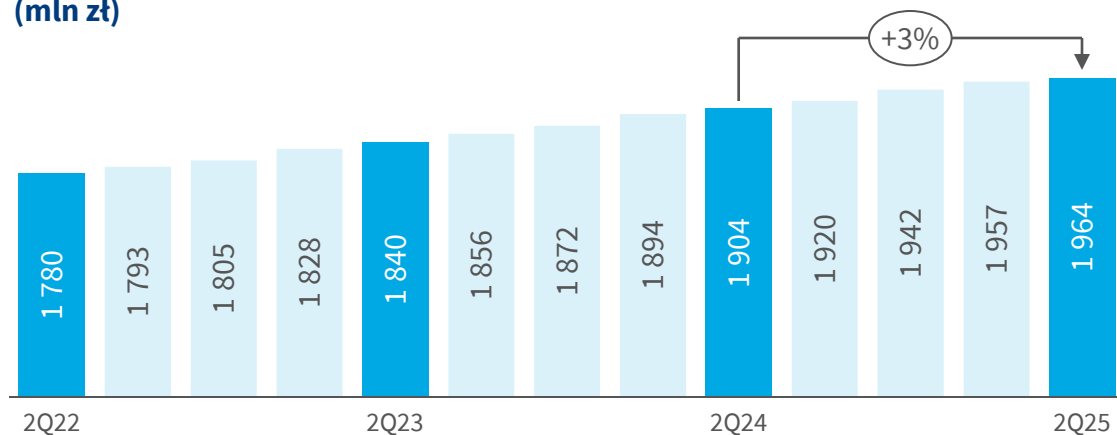
Ubezpieczenia komunikacyjne

- 1 **Niższa sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych (-2,7% r/r)**, w dużej mierze efekt konsekwentnej polityki wzrostu cen ukierunkowanej na poprawę rentowności portfela, głównie w kanale multiagencyjnym charakteryzującym się wysoką wrażliwością cenową

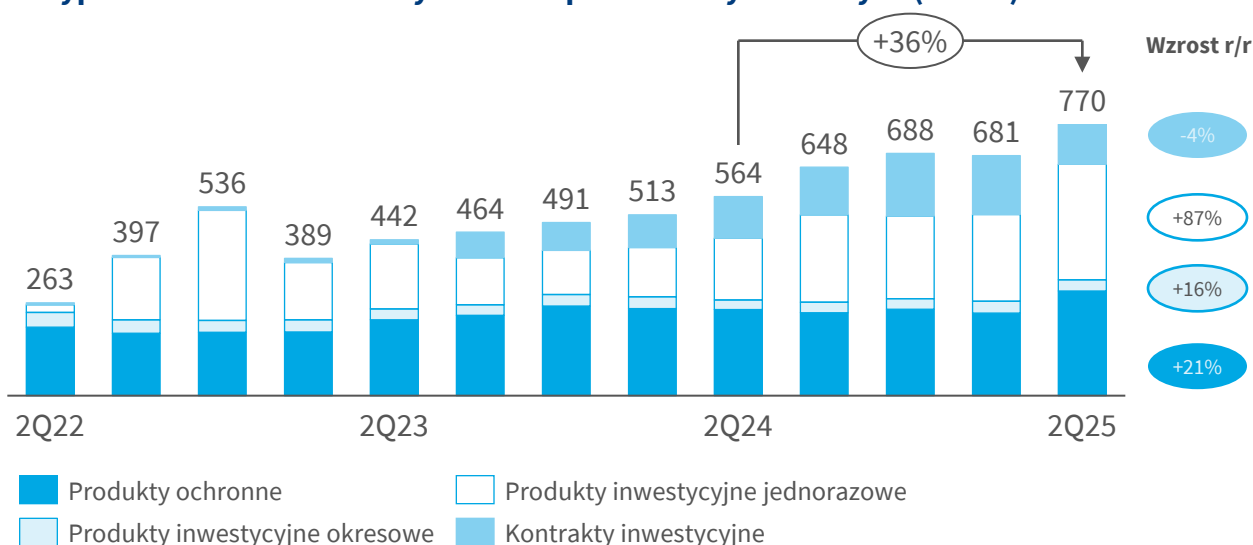
1. Składka przypisana brutto na zewnątrz
2. PZU, na bazie polis czynnych, wskaźnik znormalizowany

PZU Życie ze stabilnym 3% wzrostem przypisu ubezpieczeń grupowych i IK, przyspieszenie dynamiki wzrostu ubezpieczeń indywidualnych (36% r/r)

Przypis składki brutto PZU Życie z ubezpieczeń Grupowych i Indywidualnie Kontynuowanych (mln zł)



Przypis składki brutto PZU Życie z ubezpieczeń indywidualnych (mln zł)



Ubezpieczenia Grupowe i Indywidualnie Kontynuowane

1. Rozwój portfela pozostałych **ubezpieczeń grupowych ochronnych** oraz **indywidualnie kontynuowanych**
2. Wzrost składki z **ubezpieczeń zdrowotnych** - wpływ zmian taryfowych oraz pozyskania nowych podmiotów

Ubezpieczenia indywidualne

1. Kontynuacja trendu wzrostu sprzedaży indywidualnych ubezpieczeń na życie i dożycie, w tym oferty ubezpieczeń z premiami (**PZU Perspektywa na Przyszłość**) i ubezpieczeń pakietowych (**PZU Pakiet na Życie i Zdrowie**) dostosowanych do sytuacji życiowej, wieku i indywidualnych potrzeb klientów
2. Wzrost przypisu składki z **bancassurance** głównie za sprawą:
 - wysokiej sprzedaży **ubezpieczeń na życie i dożycie** ze składką jednorazową z gwarantowaną sumą ubezpieczenia
 - **produktów bankowych inwestycyjnych**

Wdrażamy nowości produktowe i operacyjne, aby dostarczać większą wartość naszym klientom

Wybrane działania PZU w pierwszej połowie 2025 w zakresie oferty produktowej oraz efektywności operacyjnej

PZU Dom

Wprowadziliśmy zmiany w ubezpieczeniu PZU Dom, zwiększając atrakcyjność oferty. Oferujemy szerszy zakres ochrony w standardzie, w tym m.in. ubezpieczenie przedmiotów od stłuczenia i ochronę instalacji poza domem (np. fotowoltaicznych). Instalacje fotowoltaiczne i pompy ciepła są ubezpieczane niezależnie od mocy, w tym również od ryzyka awarii (np. spowodowanej błędem w obsłudze). Zmianie uległo również ubezpieczenie OC w życiu prywatnym – obecnie obejmuje każdą nieruchomość ubezpieczonego w Polsce (przed zmianą: ochrona na wypadek szkód wyrządzonych tylko w związku z posiadaniem nieruchomości wskazanej w polisie) i zapewnia szerszą ochronę już w ramach podstawowego zakresu



PZU Rowerzysta w sieci wyłącznej

W ramach nowej propozycji dla klientów kanałów własnych powstała oferta specjalna PZU Rowerzysta sprzedawana tylko przez sieć wyłączną, za pośrednictwem ubeStrefy. Od standardowej oferty różni się m.in. prostszą ścieżką zakupu oraz szerszym zakresem ochrony. Umożliwia m.in. ubezpieczenie dziecka w foteliku lub przyczepce rowerowej – od następstw nieszczęśliwych wypadków czy ubezpieczenie roweru od kradzieży z włamaniem – o wartości nawet do 30 000 zł



Ofertowanie oparte o dane pozyskane przez GenAI w korporacyjnych ubezpieczeniach majątkowych

Przeprowadziliśmy testy wdrożenia platformy AI umożliwiającej automatyczną analizę zapytań ofertowych oraz innych procesów, która pozwoli na:

- automatyzację pozyskiwania danych w procesie oceny ryzyka
- skrócenie czasu potrzebnego na przygotowanie i przedstawienie oferty i zwiększenie liczby możliwych do obsługi zapytań ofertowych



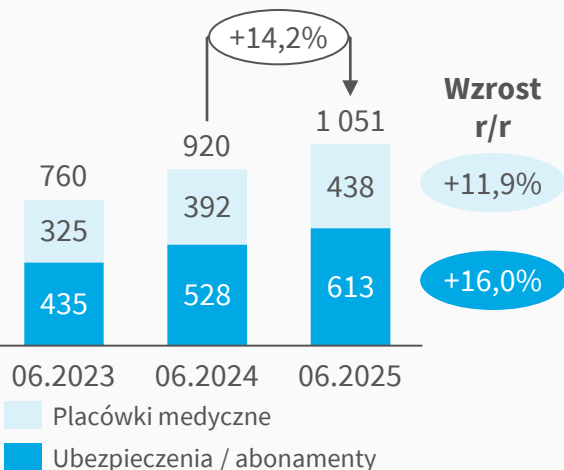
Asystent AI

W I połowie 2025 roku ponad 12 tysięcy pracowników PZU otrzymało dostęp do opartego na generatywnej sztucznej inteligencji asystenta AI w formie chatu. To jedno z największych wdrożeń tego typu narzędzia dla pracowników w Polsce i kolejny projekt PZU wykorzystujący GenAI. Wdrożenie narzędzia przełoży się na poprawę produktywności pracowników PZU we wszystkich obszarach biznesowych

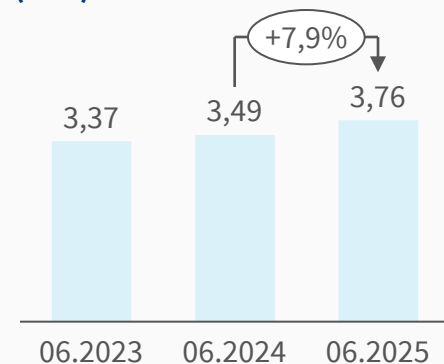


Obszar zdrowie – większa skala działalności, wzrost efektywności operacyjnej

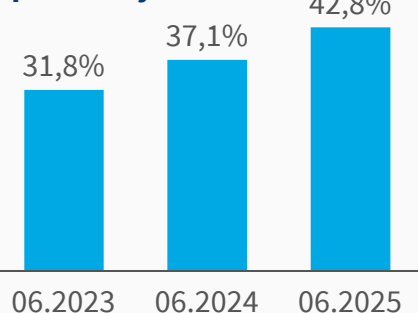
Przychody (mln zł)



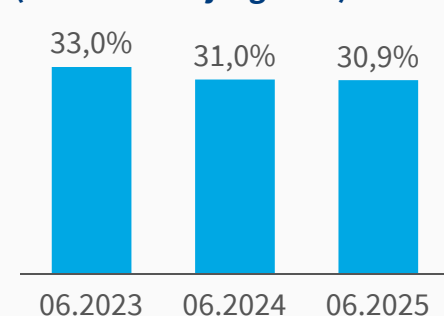
Liczba umów na koniec okresu (mln)



Wizyty umówione on-line przez mojePZU



Liczba konsultacji telemedycznych (do konsultacji ogółem)



Wyniki biznesowe

- 16% dynamika przychodów** dzięki wyższej średniej składce – głównie za sprawą produktów własnych PZU Zdrowie (**abonamenty**) oraz **ubezpieczeń**
- Wzrost o blisko 12% przychodów placówek medycznych** - głównie sprzedaż dla NFZ oraz sprzedaż komercyjna w formule *fee for service*

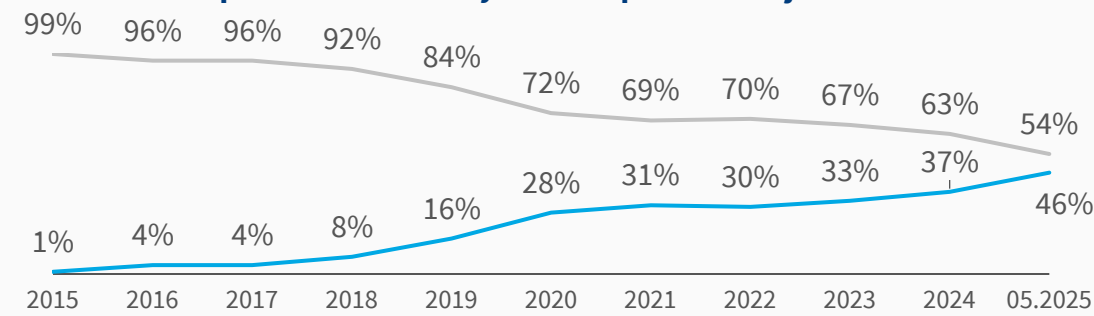
Oferta produktowa

Wzrost liczby umów produktów zdrowotnych na koniec II kw. 2025 roku m.in. dzięki sprzedaży dodatków do produktów ochronnych (m.in. zabiegów i produktów lekowych)

Digitalizacja modelu obsługi

Rosnące znaczenie zdalnych kanałów obsługi pacjentów – udział wizyt umówionych przez mojePZU wzrósł do 42,8% w czerwcu 2025 roku

Usługi (abonamenty i ubezpieczenia zdrowotne) świadczone w placówkach własnych i sieci partnerskiej



PZU Zdrowie – nowe centrum medyczne i rozbudowa sieci diagnostyki obrazowej



Nowe centrum medyczne PZU Zdrowie w Poznaniu już otwarte

Na początku maja PZU Zdrowie oddało do dyspozycji pacjentów nowe centrum medyczne w Poznaniu. Zlokalizowana przy ulicy Starołęckiej 42 placówka ma charakter wielospecjalistyczny.

Jej ofertę uzupełnia działająca w tym samym budynku pracownia diagnostyki obrazowej PZU Zdrowie.



Nowa pracownia diagnostyki obrazowej PZU Zdrowie w województwie mazowieckim

PZU Zdrowie kontynuuje modernizację sieci diagnostyki obrazowej, która jest jedną z największych w Polsce. W styczniu operator medyczny uruchomił nową pracownię rezonansu magnetycznego w Zielonce przy ul. Mareckiej 38. To kolejna, po Wołominie, placówka poszerzająca sieć PZU Zdrowie w prawobrzeżnej części aglomeracji warszawskiej.

W całej Polsce działa już ponad 40 pracowni PZU Zdrowie Diagnostyka Obrazowa.

PZU Zdrowie – usługa VIP oraz rozszerzanie opieki medycznej o ubezpieczenie podróżne



Nowa usługa Medycyna Pracy VIP

Medycyna Pracy VIP w PZU Zdrowie to usługa pozwalająca na realizację wszystkich niezbędnych konsultacji i badań w jeden dzień. W razie potrzeby możliwe jest wykonanie dodatkowych badań laboratoryjnych. Dzięki dedykowanej infolinii termin wizyty ustalany jest w ciągu 3 dni roboczych.

Jej realizacja odbywa się w placówce PZU Zdrowie w Warszawie, wyposażonej w stanowisko recepcyjne oraz pokój Premium, zapewniający dyskrecję i wygodę. Nad przebiegiem wizyty czuwa dedykowany opiekun pacjenta VIP, który dba o płynność procesu, komfort i indywidualne potrzeby klienta.

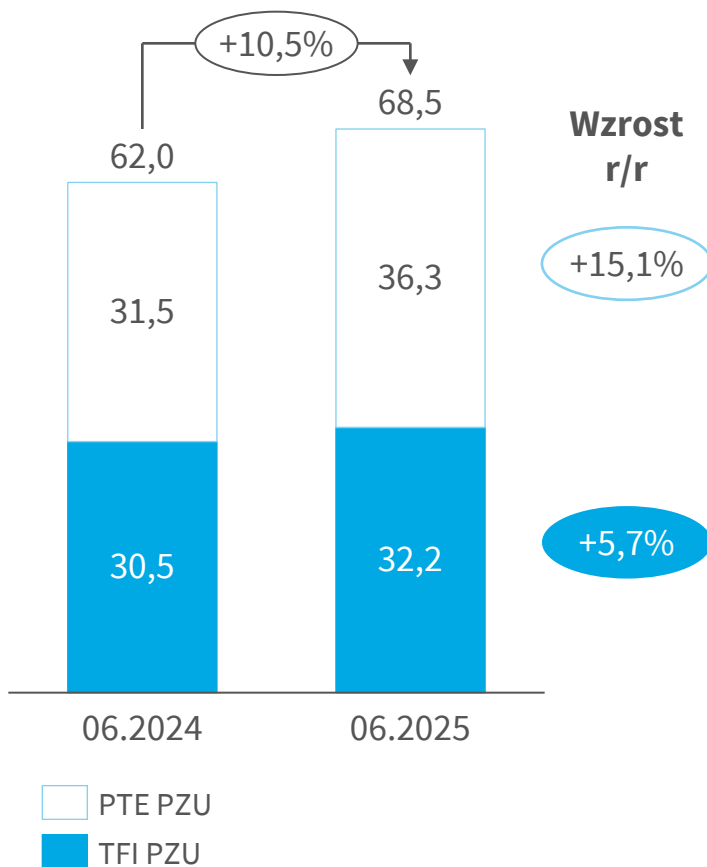
Bezpieczna podróż z PZU Zdrowie – nowa oferta ubezpieczenia podróżnego

PZU Zdrowie rozszerzyło zakres opieki medycznej o ubezpieczenie podróżne, które zapewnia kompleksową ochronę zdrowia i majątku podczas wyjazdów – zarówno prywatnych, jak i służbowych.

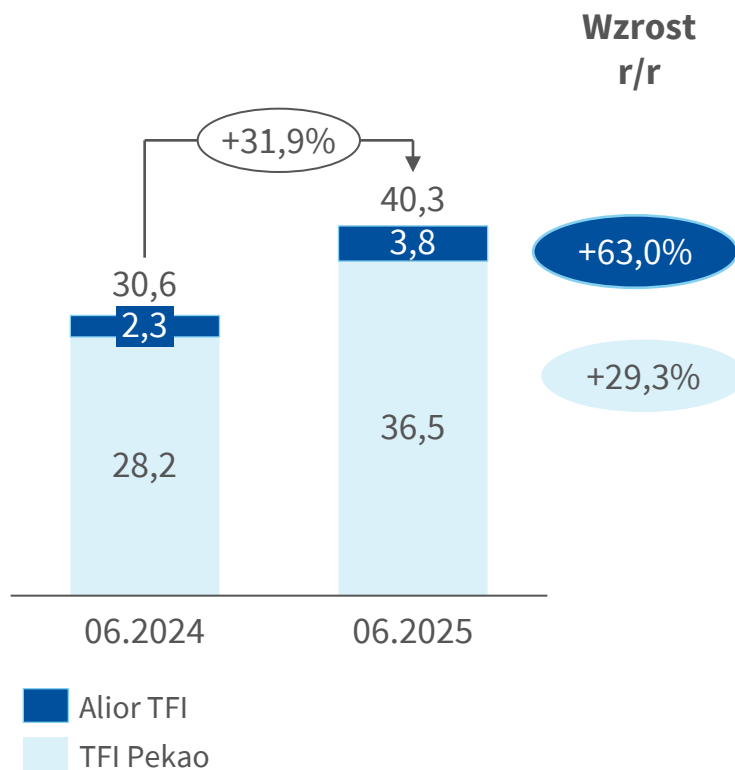
Ubezpieczenie podróżne zapewnia ochronę podczas wyjazdów, obejmując następstwa nieszczęśliwych wypadków, koszty leczenia, assistance, odpowiedzialność cywilną ochronę bagażu oraz zdarzenia związane z rekreacyjnym uprawianiem sportu. To kolejny produkt, po szczepieniach dedykowany podróżującym.

Aktywa pod zarządzaniem w spółkach Grupy PZU z wysokim wzrostem

Aktywa klientów zewnętrznych TFI PZU i PTE PZU (mld zł)



Aktywa klientów zewnętrznych TFI banków Grupy PZU (mld zł)



TFI PZU w I półroczu 2025

- #1 wśród „niebankowych TFI” i #4 na rynku pod względem sprzedaży netto funduszy rynku kapitałowego od klienta zewnętrznego **+1,97 mld¹**
- Napływy rynkowe do funduszy wyniosły 21,5 mld zł – **udział TFI PZU na poziomie 9,2%**
- Aktywa PPK na poziomie 8,4 mld zł (wzrost o 41,5% r/r)**
- II miejsce TFI PZU w rynku PPK pod względem wartości zarządzanych aktywów z udziałem na poziomie 21,8% – ponad dwukrotna przewaga nad kolejnym podmiotem**

¹ z wyłączeniem transakcji na funduszu dedykowanym

inPZU – ekspozycja na złoto

inPZU Akcje Rynku Złota

Wyniki funduszu



inPZU Akcje Rynku Złota – ponad 55% wzrostu od początku roku

- inPZU Akcje Rynku Złota wzrósł o ponad 55% w I połowie 2025 roku. Fundusz inwestuje w akcje spółek wydobywczych, tzw. górników złota, poprzez ekspozycję na indeks MSCI ACWI Select Gold Miners IMI Net Total Return.
- Spółki o największej wadze w indeksie, jak Newmont Mining Corp, Agnico Eagle Mines oraz Barrick Mining Corporation, są zlokalizowane w Kanadzie i USA, chociaż działalność wydobywczą prowadzą w wielu miejscach na świecie.

inPZU Złoto

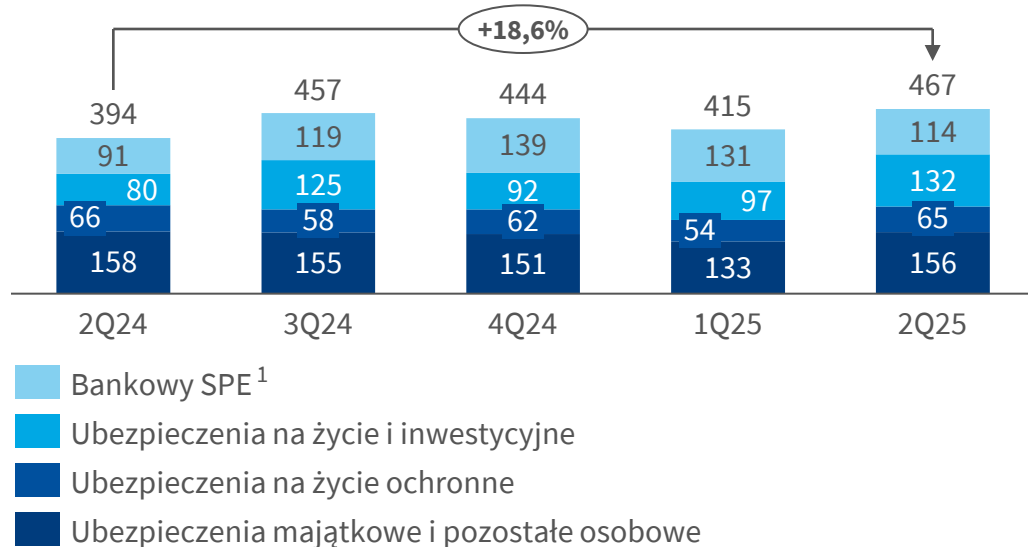


inPZU Złoto – w przygotowaniu - fundusz od września będzie dostępny na platformie inPZU

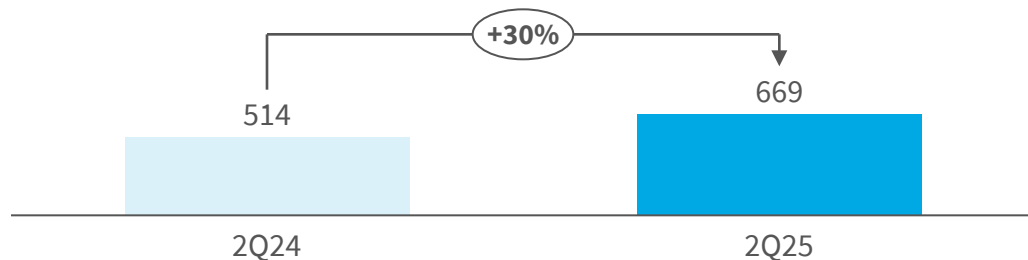
- inPZU Złoto to nowy fundusz surowcowy w ofercie inPZU, który będzie dążył do odwzorowania indeksu LBMA Gold Price i dawał bezpośrednią ekspozycję na ceny złota.
- Fundusz będzie inwestował w instrumenty finansowe takie jak ETC (exchange-traded commodities) i ETP (exchange-traded products), których wartość jest powiązana z ceną złota.

Bancassurance – składka pozyskana we współpracy z bankami Grupy PZU wyższa o niemal 20% r/r

Składka przypisana brutto pozyskana we współpracy z Bankiem Pekao i Alior Bankiem (mln zł)



Składka przypisana brutto pozyskana we współpracy z bankami (mln zł)



- 1 Utrzymująca się **wysoka dynamika sprzedaży produktów z gwarantowaną stopą zwrotu (SPE)**
- 2 **Stabilny poziom** sprzedaży produktów typu **unit-linked**
- 3 **Rozwój oferty stand-alone: podwojenie liczby zawartych polis r/r dla ubezpieczenia komunikacyjnego w Banku Pekao**
- 4 Wysoki poziom sprzedaży produktów powiązanych do **Kredytów Hipotecznych** oraz **Pożyczek Gotówkowych** w bankach z Grupy PZU

1. Składka przypisana z produktów bankowych SPE obejmuje również kontrakty inwestycyjne



3. Wyniki finansowe w II kw. 2025

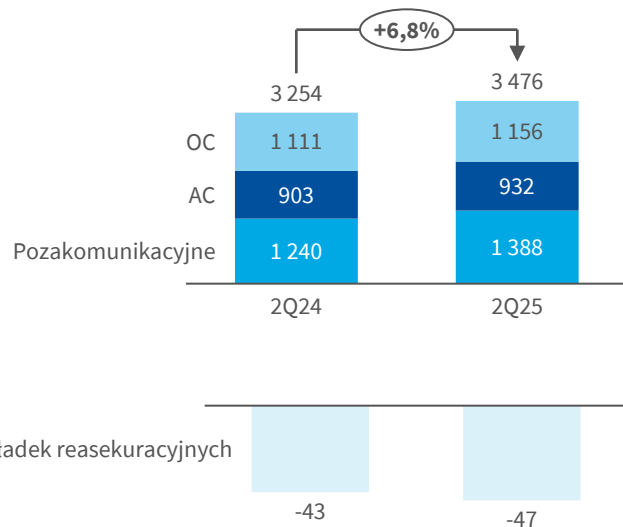
Wyniki Grupy PZU wg MSSF 17

mln zł	II kw. 2024	I kw. 2025	II kw. 2025	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANK I BANK PEKAO					
Przychody brutto z ubezpieczeń	7 283	7 533	7 693	5,6%	2,1%
Przychody netto z ubezpieczeń	6 810	7 033	7 199	5,7%	2,4%
Koszty (netto) usług ubezpieczenia	(5 997)	(5 782)	(6 295)	5,0%	8,9%
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto ¹	(4 130)	(4 005)	(4 451)	7,8%	11,1%
Koszty administracyjne	(603)	(633)	(620)	2,8%	(2,1%)
Koszty akwizycji	(1 192)	(1 210)	(1 237)	3,8%	2,2%
Amortyzacja komponentu straty	271	269	242	(10,7%)	(10,0%)
Utworzenie i zmiana komponentu straty	(343)	(203)	(229)	(33,2%)	12,8%
Wynik z usług ubezpieczenia	813	1 251	904	11,2%	(27,7%)
Przychody finansowe netto	289	326	332	14,9%	1,8%
Przychody i koszty finansowe z ubezpieczeń	(399)	(494)	(522)	30,8%	5,7%
Wynik z działalności inwestycyjnej - alokowany do segmentów ubezpieczeniowych	688	820	854	24,1%	4,1%
WYNIK NETTO PRZYPISANY WŁAŚCICIELOM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ	714	1 267	944	32,2%	(25,5%)
BANKI: ALIOR I PEKAO					
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	478	493	526	10,0%	6,7%
WYNIK NETTO PRZYPISANY WŁAŚCICIELOM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ	1 192	1 760	1 470	23,3%	(16,5%)
GŁÓWNE WSKAŹNIKI FINANSOWE (%)					
aROE ²	16,6	22,4	18,7	2,1 p.p.	(3,7) p.p.
Wskaźnik szkodowości (z komponentem straty netto)	61,7	56,0	61,6	(0,1) p.p.	5,6 p.p.
Wskaźnik kosztów administracyjnych	8,9	9,0	8,6	(0,3) p.p.	(0,4) p.p.
Wskaźnik kosztów akwizycji	17,5	17,2	17,2	(0,3) p.p.	0,0 p.p.
Wskaźnik mieszany ³	94,9	82,5	93,0	(1,9) p.p.	10,5 p.p.
Marża ⁴	26,4	21,2	25,6	(0,8) p.p.	4,4 p.p.

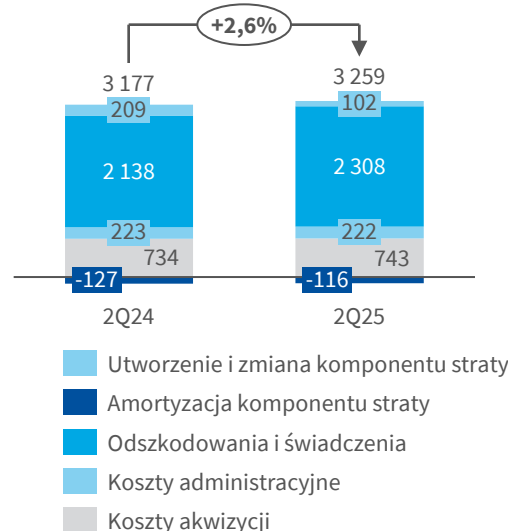
- 1 Z wyłączeniem komponentu inwestycyjnego (głównie dotyczy produktów typu unit-linked)
- 2 aROE – skorygowany zwrot z kapitału własnego obliczany na bazie kapitału z wyłączeniem skumulowanych innych dochodów całkowitych dotyczących przychodów i kosztów finansowych z ubezpieczeń oraz z reasekuracji. Wynik netto i kapitały przypisane właścicielom jednostki dominującej, zwrot uroczniony
- 3 Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Grupie PZU w Polsce
- 4 Marża dla segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych w Polsce

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe wg MSSF 17 – segment masowy

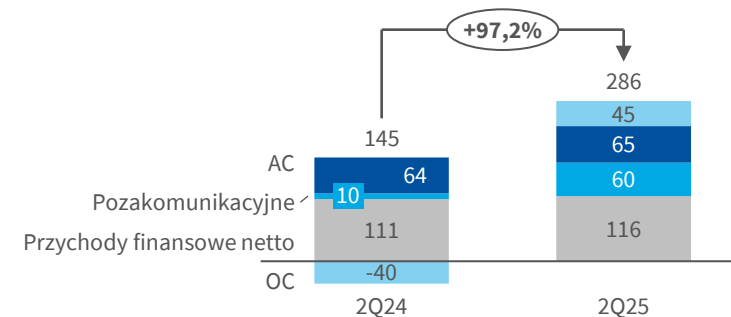
Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



Koszty usług ubezpieczenia netto (mln zł)



Wynik operacyjny (mln zł)



COR 2Q24

98,9% 98,8% 99,2%

COR 2Q25

95,0% 94,7% 95,6%

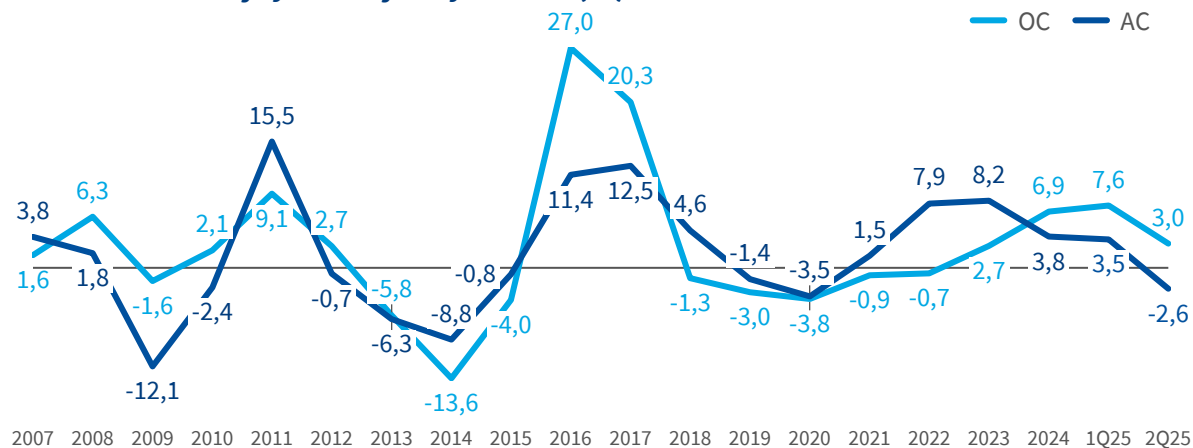
- Wzrost amortyzacji zobowiązań (LRC) portfeli:
 - pozakomunikacyjnych +13,5% r/r** - konsekwencja rozwoju ub. mieszkaniowych (wpływ podwyżek taryf oraz odświeżenia oferty – większa przejrzystość i szeroki zakres ochrony w standardzie bez wybierania skomplikowanych opcji) oraz ub. PZU Firma oferowanych małym i średnim przedsiębiorstwom
 - komunikacyjnych +5,6% r/r** - wpływ stopniowych zmian taryfowych podążających za inflacją szkodową oraz częstotścią szkód
- Wyższy poziom składki przeznaczonej na pokrycie kosztów akwizycji** (+9 mln zł r/r) w konsekwencji skumulowanego efektu rosnącej składki przy jednoczesnym wzroście udziału w portfelu ub. dobrowolnych

- Wyższe r/r **zobowiązania z tytułu szkód bieżącego roku** - wypadkowa niższego poziomu odszkodowań w ub. komunikacyjnych OC oraz pogorszenia w ub. pozakomunikacyjnych (wpływ ponadnormatywnej liczby szkód powodowanych przez opady gradu)
- Znacząco **niższe r/r utworzenie nowego komponentu straty** przy wyrównanym poziomie amortyzacji, głównie w ub. OC komunikacyjnych (+53 mln zł r/r) wskutek zmian taryfowych (podążających za inflacją szkodową) oraz zmian w tempie wzrostu inflacji szkodowej. Efekt spotęgowany niższym r/r utworzeniem komponentu w ub. pozakomunikacyjnych od ognia i pozostałych szkód rzeczowych
- Wzrost amortyzacji przepływów pieniężnych z tyt. akwizycji** (+1,2% r/r) wskutek rozwoju portfela oraz wzrostu udz. ub. pozakomunikacyjnych

- Poprawa wyniku na portfelu zarówno ubezpieczeń pozakomunikacyjnych** (+50 mln zł r/r) jak i **komunikacyjnych**, w tym OC o 85 mln zł r/r
- Wyższa **nadwyżka wyniku inwestycyjnego ponad koszty finansowe netto** w efekcie zakupu do portfela polskich obligacji skarbowych przy wysokim poziomie rentowności na rynku

Rynek ubezpieczeń komunikacyjnych w Polsce zgodnie z PSR – zmiana średniej ceny i częstości szkód

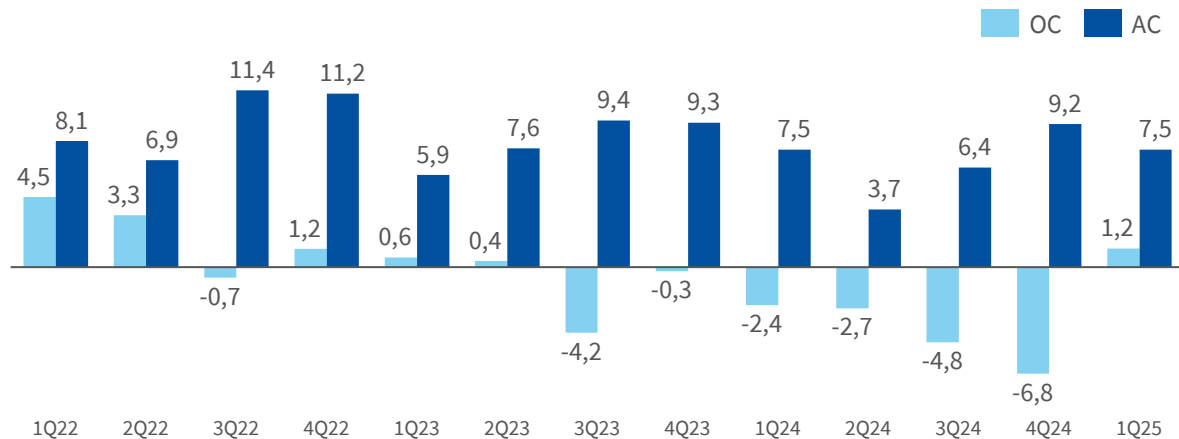
Zmiana średniej rynkowej ceny OC i AC (%) ¹



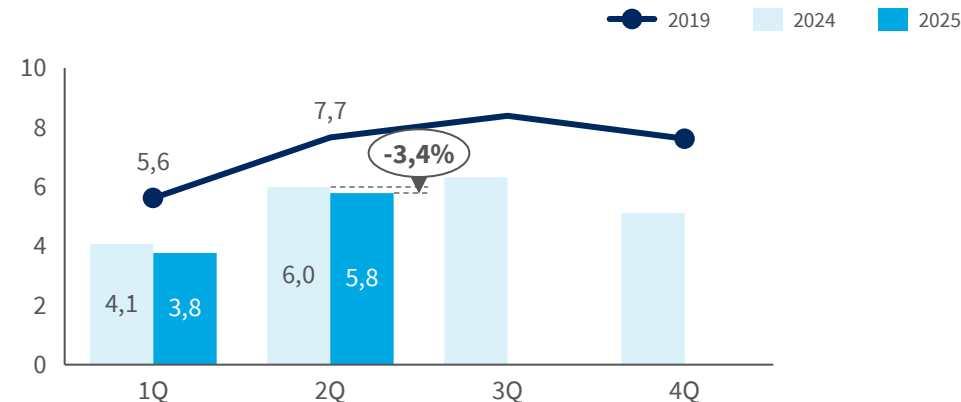
W ubezpieczeniach OC komunikacyjnych:

- Po 5 latach spadków średniej ceny w okresie 2018-2022 i dwóch latach podwyżek składek, ponowne wyhamowanie w 2025 roku będące oznaką aktywnej polityki cenowej wśród kluczowych konkurentów rywalizujących o udziały w rynku
- Rentowność rynku (dz. bezpośrednia) w I kw. wzrosła do poziomu 1,2%
- W tym czasie PZU konsekwentnie realizował politykę wzrostu cen przekładającą się na niższe dynamiki sprzedaży
- Mimo zauważalnego wyhamowania dynamiki częstości zdarzeń drogowych wyrównany poziom szkód przy wciąż rosnącej wartości średniej szkody
- Podwyżki wciąż wydają się być niewystarczające, by trwale odwrócić trend braku rentowności OC przy inflacji szkodowej. Jednocześnie, wysoka rentowność w AC i niska w OC powoduje wzrost presji na AC co może prowadzić do spadku marży

Rentowność rynku OC i AC, kwartalnie, %³



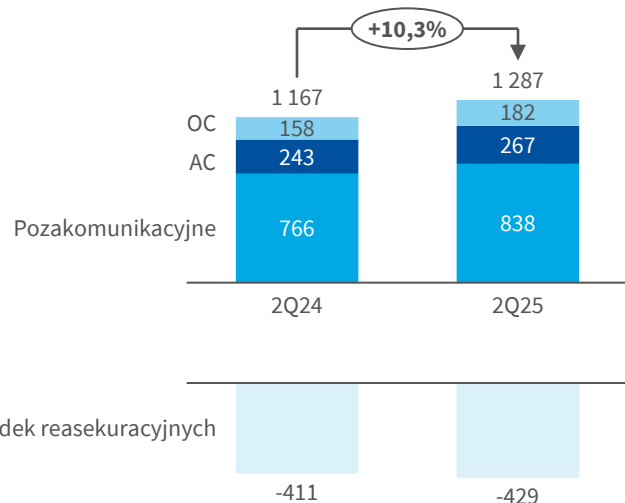
Liczba zdarzeń drogowych w 2025 i 2024 roku na tle okresu sprzed pandemii (kwartalnie, tys.)²



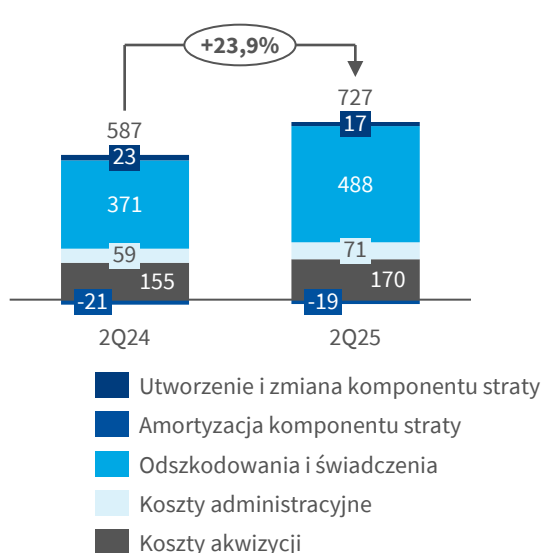
1. Opracowanie własne na podstawie raportów rynkowych KNF i PIU
 2. Opracowanie własne na podstawie danych z policji
 3. Źródło: KNF (www.knf.gov.pl), „Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń”, dz. bezpośrednia; Rentowność jako iloraz wyniku technicznego i składki zarobionej netto

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe wg MSSF 17 – segment korporacyjny

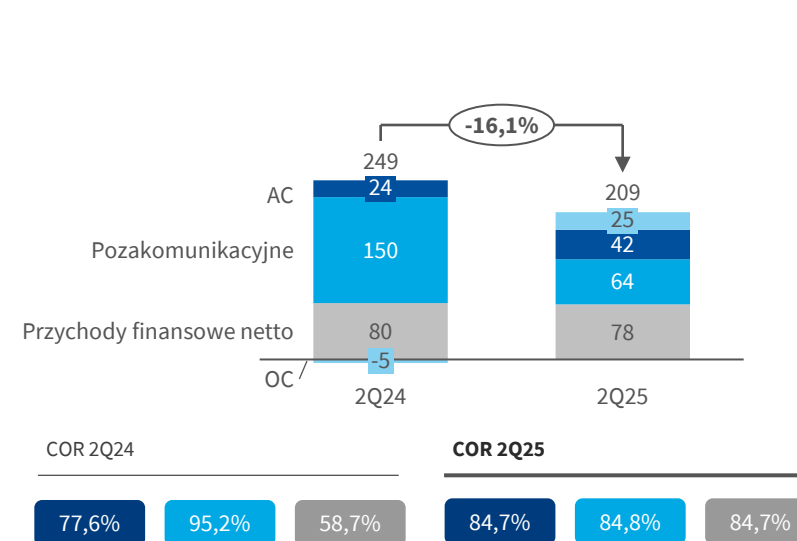
Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



Koszty usług ubezpieczenia netto (mln zł)



Wynik operacyjny (mln zł)



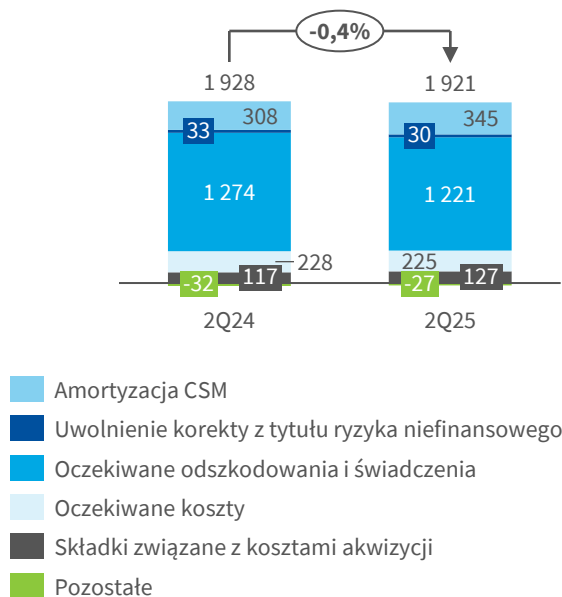
- Wzrost amortyzacji zobowiązań (**LRC**) ubezpieczeń:
 - pozakomunikacyjnych (+9,3% r/r)** - efekt zarabiania się składki z 2024 roku, w tym dużych kontraktów zawartych w IV kwartale 2024 roku (umowy z klientami z branży paliwowej i wytwarzania energii) oraz wyższej r/r sprzedaży w 2025 roku
 - komunikacyjnych (+12,5% r/r)** - efekt wzrostu zarówno w Auto Casco jak i OC komunikacyjnych (efekt dobrej sprzedaży bieżącego roku)
- Wyższy r/r poziomowi **składki przeznaczonej na pokrycie kosztów akwizycji** ze względu na rozwoju portfela oraz zmiany mix-u produktowego

- Wyższy poziom odszkodowań i świadczeń** będący wypadkową:
 - uwolnienia niższej r/r nadwyżki rezerw szkodowych netto z lat ubiegłych ponad bieżącą wartość wypłat – głównie w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych
 - wzrostu r/r **zobowiązań netto z tytułu szkód bieżącego roku** (-92 mln zł r/r), głównie w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych, majątkowych – wpływ szkody pożarowej o wysokiej wartości jednostkowej z wpływem na wynik ponad 60 mln zł
- Wzrost **kosztów akwizycji** przy jednoczesnym spadku udziału kosztów w przychodach, zarówno w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych jak i komunikacyjnych

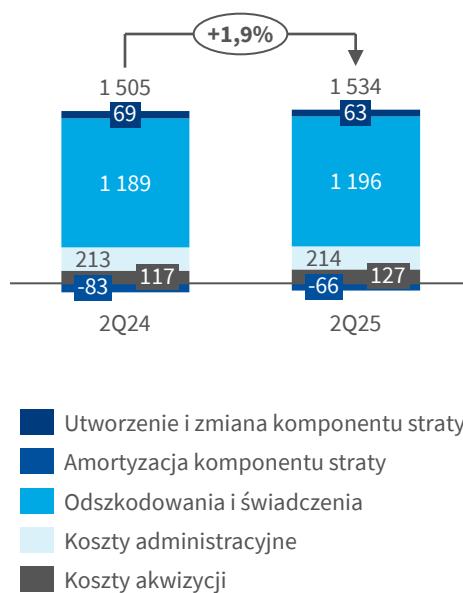
- Niższy wynik z usług ubezpieczenia**, głównie w obszarze ub. pozakomunikacyjnym w konsekwencji wyższej r/r szkodowości
- Nieznaczny **spadek przychodów finansowych netto** (-2 mln zł r/r)

Ubezpieczenia na życie wg MSSF 17– grupowe i indywidualnie kontynuowane

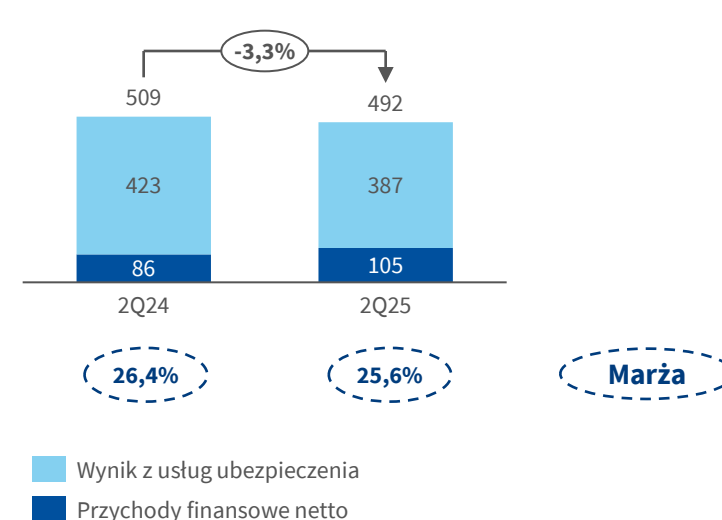
Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



Koszty usług ubezpieczenia (mln zł)



Wynik operacyjny (mln zł)



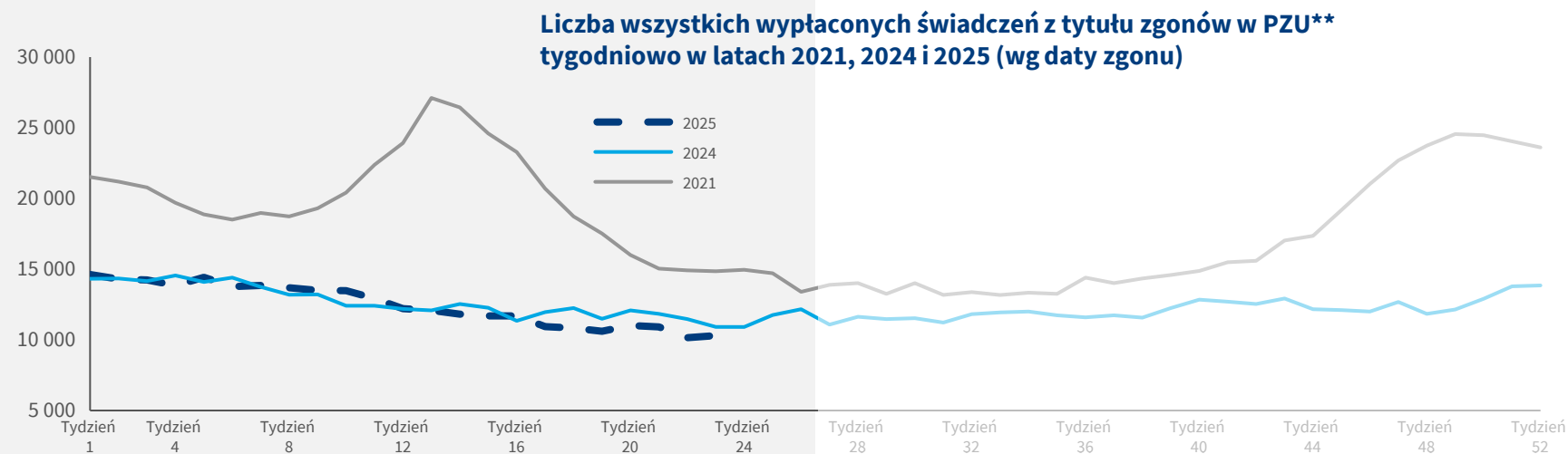
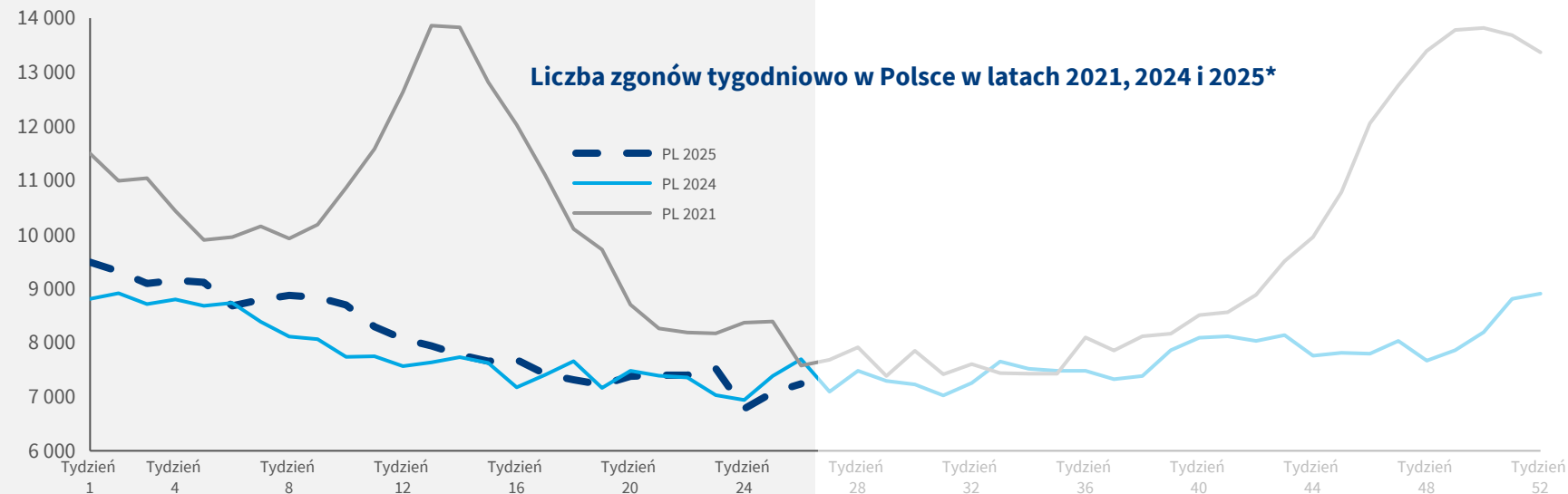
- Niższe o 53 mln zł **oczekiwane odszkodowania i świadczenia** głównie w następstwie zastosowania kalendaryzacji (wprowadzenie do modelowania od 2025 roku nierównomiernego rozłożenia ryzyka w czasie) w modelowaniu oczekiwanych odszkodowań i świadczeń dla portfela indywidualnej kontynuacji (-15 mln zł r/r) oraz portfela ub. grupowych i grupowych zdrowotnych (-36 mln zł r/r)
- Wzrost amortyzacji CSM** głównie na portfelach ub. zdrowotnych i indywidualnej kontynuacji, związanej ze wzrostem wartości bilansowej CSM
- Wyższy poziom przychodów na pokrycie **rosnących kosztów akwizycji**

- Niższe o 6 mln zł r/r **utworzenie komponentu straty** związane głównie z nową sprzedażą ubezpieczeń grupowych i grupowych zdrowotnych oraz niższa **amortyzacja komponentu straty** (+17 mln zł r/r)
- Wyższe odszkodowania i świadczenia** – głównie w efekcie wzrostu świadczeń z ubezpieczeń indywidualnie kontynuowanych (+8 mln zł r/r) oraz z ubezpieczeń gr. zdrowotnych (+5 mln zł r/r), kompensowane spadkiem świadczeń z ub. grupowych (-7 mln zł r/r)
- Nieznaczny wzrost **amortyzacji kosztów akwizycji** (+10 mln zł r/r) dotyczący głównie ub. grupowych i zdrowotnych skorelowany ze wzrostem sprzedaży

- Spadek wyniku z usług ubezpieczenia** (-36 mln zł r/r) przy jednoczesnym **zachowaniu wysokiej marżowości portfela**. Spadek wyniku głównie w grupowych ubezpieczeniach zdrowotnych – w II kwartale 2024 roku znacznie wyższy poziom amortyzacji komponentu straty z okresów ubiegłych, który w sposób niereprezentatywny przełożył się na obniżenie kosztów usług ubezpieczenia
- Wzrost przychodów finansowych netto** w efekcie wyższego wyniku wypracowanego na instrumentach kapitałowych jak również zakupu do portfela polskich instrumentów skarbowych przy wysokim poziomie rentowności na rynku

Portfel PZU na tle śmiertelności w Polsce w II kwartale 2025 roku

- 1 II kwartał to zwykle okres sezonowo niższej liczby zgonów
- 2 W II kw. 2025 roku wystawiono średnio 7,4 tys. aktów zgonu tygodniowo, podczas gdy w analogicznym okresie ubiegłego roku było to 7,3 tys. (+1% r/r)
- 3 W całym 2024 rejestrowano średnio 7,8 tys. zgonów tygodniowo, co odpowiada poziomowi z lat 2017-2019, tzn. z okresu sprzed pandemii
- 4 Niższy poziom świadczeń zgonowych o blisko 7% niż w II kwartale 2024 roku

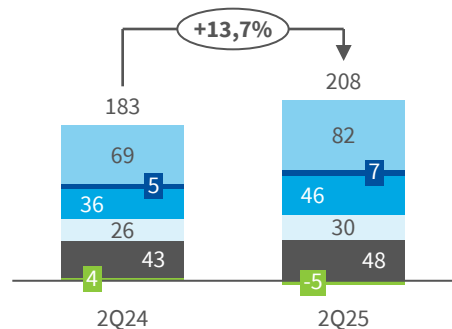


* dane GUS

** obejmuje wszystkie produkty PZU oraz następujące ryzyka: zgon głównego ubezpieczonego, zgon małżonka, zgon rodziców, zgon teściów. Dane za rok bieżący mogą być niepełne, wynika to z czasu jaki upływa między zajściem zdarzenia a jego zgłoszeniem do ubezpieczyciela i wypłatą.

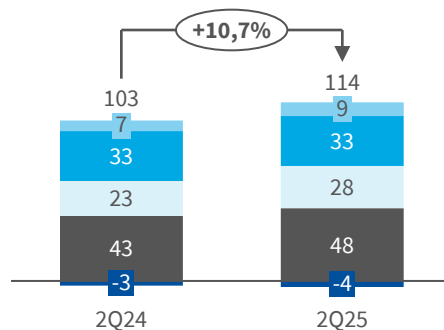
Ubezpieczenia na życie wg MSSF 17– indywidualne ochronne

Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



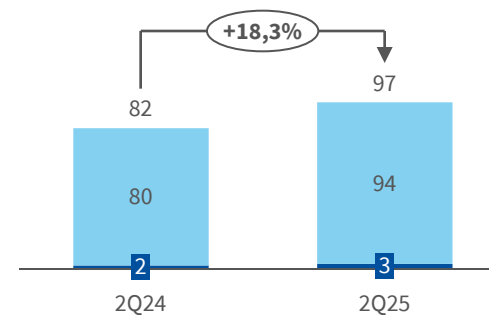
- Amortyzacja CSM
- Uwolnienie korekty z tytułu ryzyka niefinansowego
- Oczekiwanie odszkodowania i świadczenia
- Oczekiwanie koszty
- Składki związane z kosztami akwizycji
- Pozostałe

Koszty usług ubezpieczenia (mln zł)



- Utworzenie i zmiana komponentu straty
- Amortyzacja komponentu straty
- Odszkodowania i świadczenia
- Koszty administracyjne
- Koszty akwizycji

Wynik operacyjny (mln zł)



- Wynik z usług ubezpieczenia
- Przychody finansowe netto

Wzrost przychodów kształtowany głównie przez:

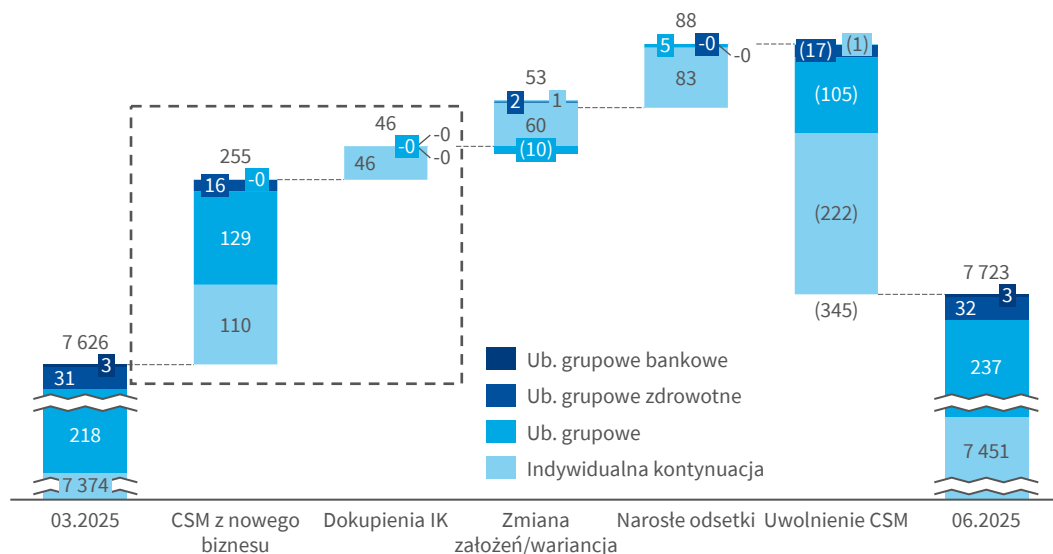
- ub. ind. ochronne z udziałem w zysku**, z przychodami rosnącymi o 12,3 mln zł r/r- głównie w wyniku **wyższej amortyzacji CSM (+6,1 mln zł r/r)** oraz wzrostu przychodów na pokrycie rosnących kosztów skorelowanych ze skalą biznesu
- ub. ind. ochronne**, ze wzrostem przychodów o 13,3 mln zł r/r głównie w wyniku wzrostu przychodów na pokrycie oczekiwanych odszkodowań i świadczeń (+5,4 mln zł r/r), **wyższej amortyzacji CSM (+4,5 mln zł r/r)**, wzrostu przychodów na pokrycie rosnących kosztów akwizycji (+4 mln zł r/r)

- Wyższe **utworzenie i zmiana komponentu straty** wskutek wyższego o 1,3 mln zł r/r utworzenia komponentu straty dla nowej sprzedaży ub. bankowych ochronnych (efekt zamiany składki jednorazowej na okresową) oraz wyższego o 1,3 mln zł r/r utworzenia komponentu straty dla produktów wprowadzonych w 2024 roku jako efekt wzrostu sprzedaży
- Wyższe **koszty administracyjne** (+4,2 mln zł) głównie dla wprowadzonych w ciągu 2024 roku produktów - PZU Perspektywa na Przyszłość, tzw. ub. hybrydowe oraz ubezpieczeń pakietowych (PZU Pakiet na Życie i Zdrowie)
- Wyższa **amortyzacja kosztów akwizycji**

- Wzrost wyniku z usług ubezpieczenia przy **wyższej marżowości realizowanej na portfolio ubezpieczeń indywidualnych bankowych ochronnych, na portfolio ubezpieczeń indywidualnych ochronnych z udziałem w zysku oraz na portfolio ub. indywidualnych ochronnych** i niższej marżowości realizowanej na portfolio ubezpieczeń indywidualnych pakietowych
- Niewielki wzrost **przychodów finansowych netto** (+1 mln zł r/r)

Ubezpieczenia na życie w Polsce wg MSSF 17– ewolucja marży kontraktowej

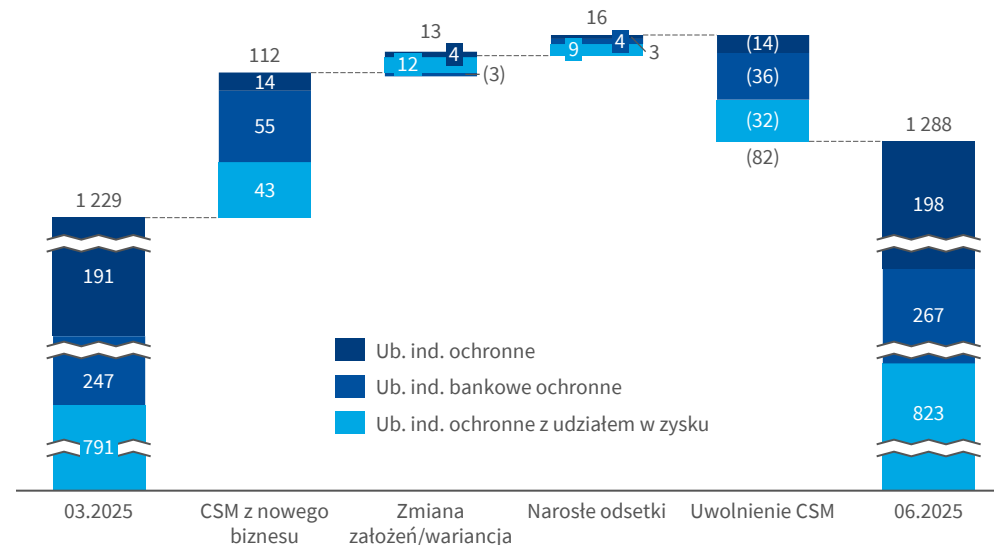
Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane – CSM (mln zł)



Zmiana marży kontraktowej CSM (wartości przyszłych zysków) pomiędzy datami bilansowymi wynika z:

- Dodatkowego CSM ze sprzedaży nowego biznesu w kwocie 255 mln zł, w tym 129 mln zł z tytułu sprzedaży ub. grupowych, 110 mln zł ze sprzedaży ub. indywidualnie kontynuowanych oraz 16 mln zł ze sprzedaży ub. grupowych zdrowotnych
- Dosprzedaży umów dodatkowych w ubezpieczeniach indywidualnie kontynuowanych ujmowanej jako wariancja (+46 mln zł)
- Pozytywnych odchyśleń w rozwoju portfela ubezpieczonych (+53 mln zł), w tym pozytywnego efektu indeksacji składki o inflację w ub. indywidualnie kontynuowanych
- Powiększenia CSM o zmianę wartości pieniądza w czasie – narosłe odsetki
- Uwolnienie CSM w kwocie 345 mln zł - zysk przypisany do bieżącego okresu, w tym 222 mln zł dla portfela IK, 105 mln zł dla portfela ub. grupowych, 17 mln zł dla ub. grupowych zdrowotnych, 1 mln zł dla ub. grupowych bankowych ochronnych

Ubezpieczenia indywidualne ochronne – CSM (mln zł)



Zmiana marży kontraktowej CSM (wartości przyszłych zysków) pomiędzy datami bilansowymi wynika z:

- Dodatkowego CSM ze sprzedaży nowego biznesu w kwocie 112 mln zł, w tym 55 mln zł z tytułu sprzedaży ub. ind. bankowych ochronnych, 25 mln zł ze sprzedaży ub. indywidualnych ochronnych z udziałem w zysku, 18 mln zł ze sprzedaży produktu hybrydowego
- Wariancji rozwoju portfela ubezpieczonych (+13 mln zł) – wynikająca z różnicy pomiędzy przepływami modelowanymi w rzeczywistych stanowiącą ok. 1% CSM
- Powiększenia CSM o zmianę wartości pieniądza w czasie – narosłe odsetki
- Uwolnienia CSM w kwocie 82 mln zł - zysk przypisany do bieżącego okresu – w tym 36 mln zł dla portfela ub. ind. bankowych ochronnych, 30 mln zł dla portfela ub. ind. ochr. z udziałem w zysku, 11 mln zł dla portfela ub. ind. Ochronnych

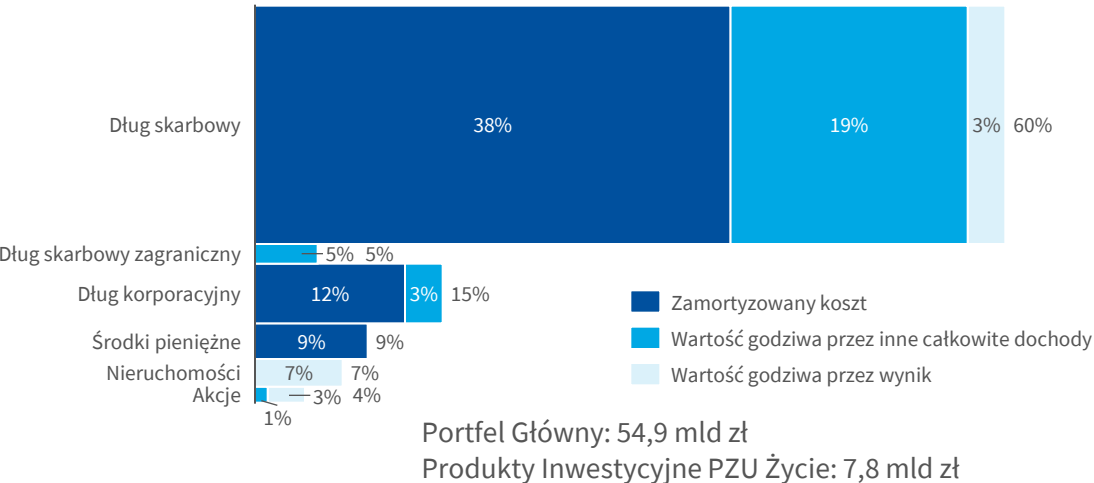
Wynik inwestycyjny

MSSF 17, mln zł	II kw. 2024	I kw. 2025	II kw. 2025	Zmiana r/r
Wynik z inwestycji pomniejszony o koszty odsetkowe	4 723	5 533	5 488	16,2%
Wynik inwestycyjny alokowany do segmentów ubezpieczeniowych PL bez UL	537	549	584	8,8%
UL	119	257	228	91,6%
Wynik inwestycyjny alokowany do segmentów ubezpieczeniowych zagranicznych	32	25	40	25,0%
Działalność inwestycyjna portfel nadwyżkowy, TFI, PTE	(39)	176	(43)	x
Działalność bankowa łącznie z PPA	4 074	4 526	4 679	14,9%
Razem, działalność ubezpieczeniowa, inwestycyjna i pozostała	649	1 007	809	24,7%
Portfel główny	588	733	673	14,5%
Instrumenty dłużne - odsetki	564	586	590	4,7%
Instrumenty dłużne - wycena i realizacja	(17)	(24)	22	x
Instrumenty kapitałowe	34	89	61	81,0%
Nieruchomości	7	82	(1)	x
Produkty inwestycyjne	119	257	228	91,6%
Pozostałe	(58)	17	(92)	x

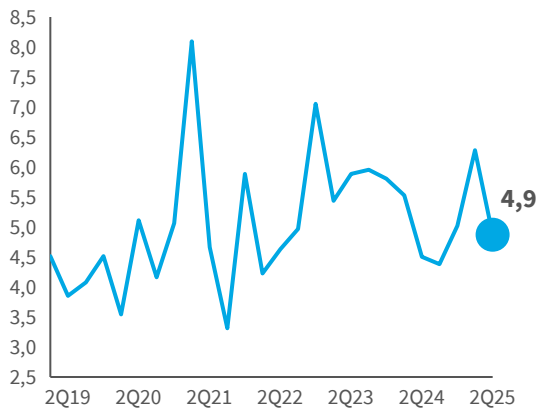
- 1 **Bezpieczna struktura portfela:** instrumenty dłużne stanowią **80% portfela**, dług skarbowy to 65%
- 2 **Rentowność portfela głównego** z FX od zobowiązań **na poziomie 4,9%** w II kw. 2025
- 3 **Wyższy wynik odsetkowy** – zakup polskich obligacji skarbowych przy wysokim poziomie rentowności na rynku
- 4 **Wyższy wynik z tytułu wyceny i realizacji instrumentów dłużnych** – znaczny wpływ dodatnich różnic kursowych, wzrost r/r wyników portfela polskich obligacji skarbowych
- 5 **Wyższy r/r wynik instrumentów kapitałowych** w efekcie silniejszego wzrostu indeksów giełdowych, względem poprzedniego kwartału niwelowany obniżeniem zwrotów w szczególności w sektorze medycznym oraz Private Equity
- 6 **Niższy wynik portfela nieruchomości** - ujemny wpływ wyceny w szczególności w segmencie biurowym jak również wzrostu kosztów komercjalizacji
- 7 **Negatywny wpływ pozostałych pozycji** dotyczy przede wszystkim przejściowych różnic kursowych w zakresie wyceny nieruchomości – wartość eliminująca się w okresach półrocznych

* Dane przekształcone

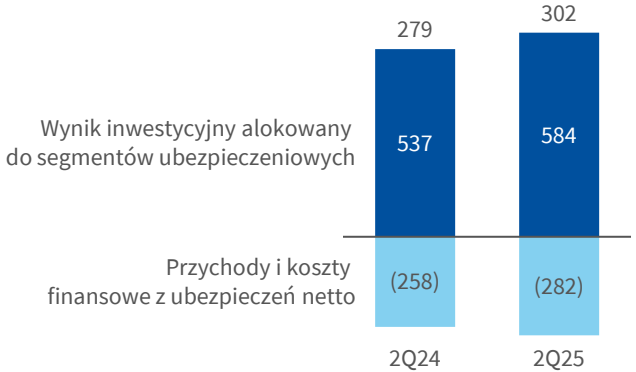
Struktura portfela głównego według klas aktywów i metod ich wyceny



Zwrot na portfelu głównym z FX od zobowiązań (%)



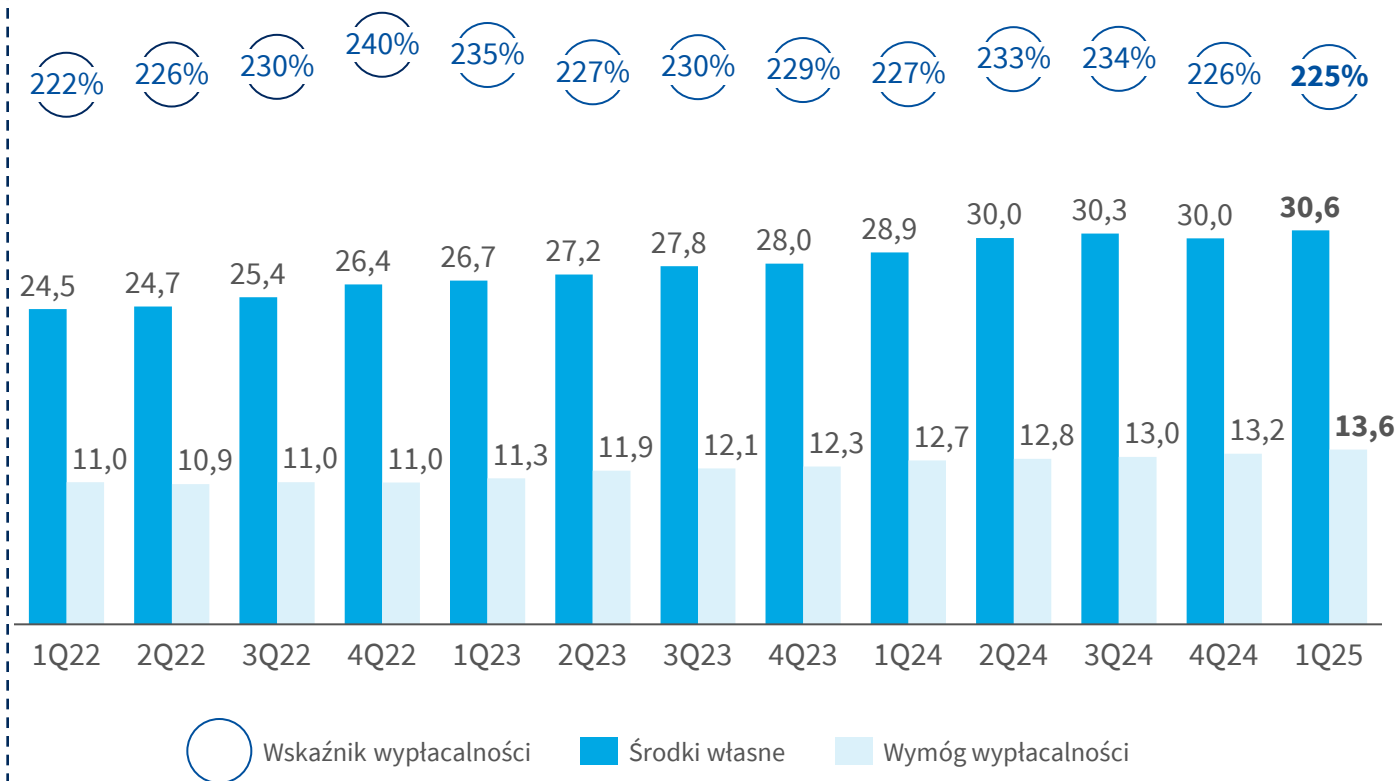
Wynik inwestycyjny alokowany do segmentów ubezpieczeniowych w odniesieniu do kosztów i przychodów z ubezpieczeń netto* (mln zł)



* Z wyłączeniem unit-linked i operacji zagranicznych

Wysoki poziom wypłacalności Grupy

Wskaźnik Wypłacalność II¹, 31 marca 2025



Współczynnik wypłacalności liczony wg wzoru: Środki własne / Wymóg wypłacalności.

Dane roczne na podstawie zaudytowanych sprawozdań o wypłacalności i kondycji finansowej (ang. SFCR) dostępnych na stronie <https://www.pzu.pl/relacje-inwestorskie>. Pozostałe dane nieaudytowane.

1. W związku ze stanowiskiem EIOPA 25/135 135 "Supervisory Statement of Deduction of Forseeable Dividends from Own Funds under Solvency II" ze stycznia 2025 r. począwszy od I kw. 2025 środki własne pomniejszane są na potrzeby śródrocznego raportowania nadzorczego o 80% wyniku skonsolidowanego Grupy PZU przypisanego akcjonariuszom PZU. W związku z powyższym począwszy od I kw. 2025 w okresach śródrocznych nie będą występowały różnice dotyczące przewidywanej dywidendy pomniejszającej środki własne między śródrocznymi danymi raportowanymi do Urzędu Nadzoru i danymi zawartymi w prezentacjach inwestorskich. Zaprezentowane historyczne dane śródroczne są zgodne z powyższą zasadą i wcześniejszymi prezentacjami.

Wzrost środków własnych w I kw. 2025 o 0,6 mld zł

Główne przyczyny:

- 1 przepływy operacyjne i wyniki inwestycyjne (+1,8 mld zł);
 - 2 wzrost wyceny banków (+0,3 mld zł);
 - 3 dywidendy przewidywane na poziomie 80% zysku Grupy PZU przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej (-1,4 mld zł).
- W związku ze stanowiskiem EIOPA 25/135 135 "Supervisory Statement of Deduction of Forseeable Dividends from Own Funds under Solvency II" począwszy od I kw. 2025¹ powyższe podejście zostało przyjęte jako podstawa raportowania nadzorczego.

Wzrost SCR w I kw. 2025 o 0,4 mld zł

Główne czynniki zmian w ujęciu kw./kw.:

- 1 wzrost podstawowego kapitałowego wymogu wypłacalności (BSR, +0,3 mld zł). Głównymi czynnikami były: wzrost ryzyka katastroficznego w ubezpieczeniach majątkowych i osobowych +0,25 mld zł, ryzyka rynkowego (+0,09 mld zł) i ryzyka ubezpieczeń na życie (+0,06 mld zł) – wartości przed efektem dywersyfikacji;
- 2 neutralny wpływ wdrożenia CRR3 na banki należące do Grupy PZU.

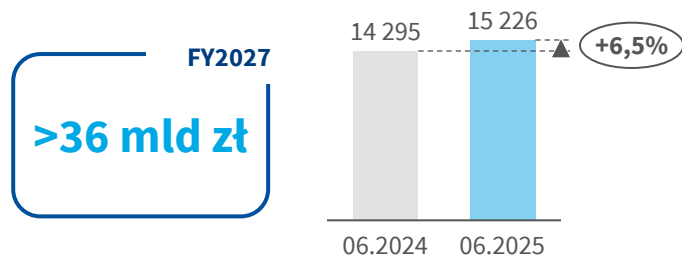


4. Strategia 2025 - 2027

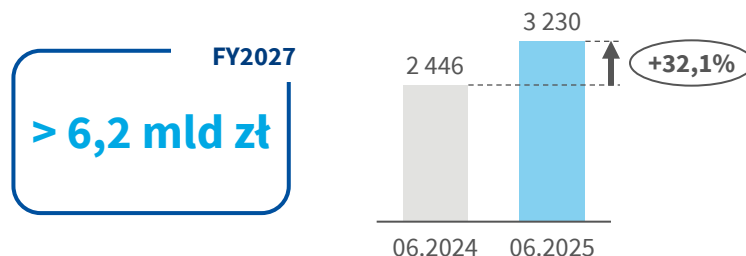


Cele strategiczne do roku 2027 i ich realizacja

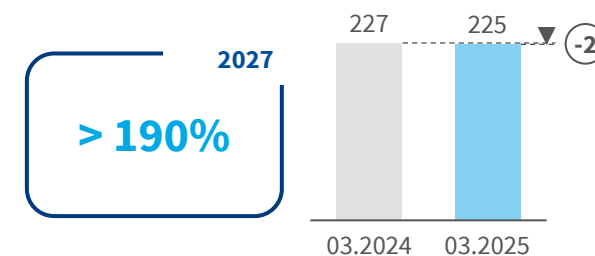
Przychody z ubezpieczeń brutto¹ (mln zł)



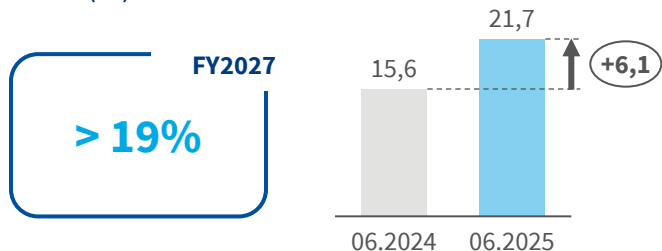
Zysk netto Grupy PZU² (mln zł)



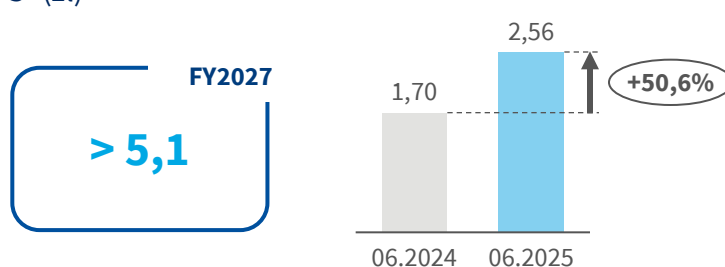
Wskaźnik wypłacalność II (%)⁷



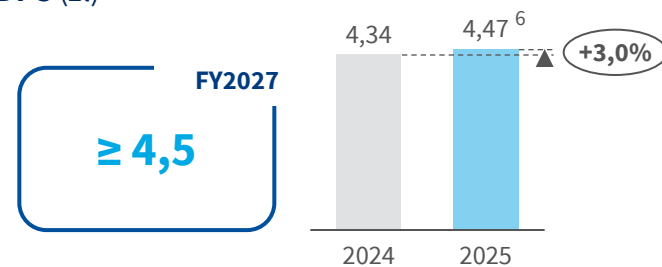
ROE³ (%)



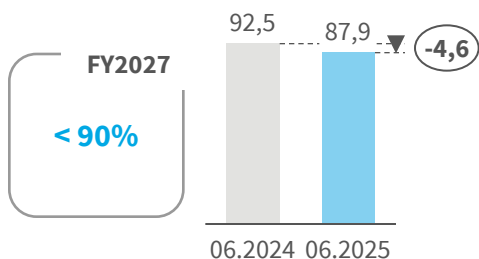
EPS³ (zł)



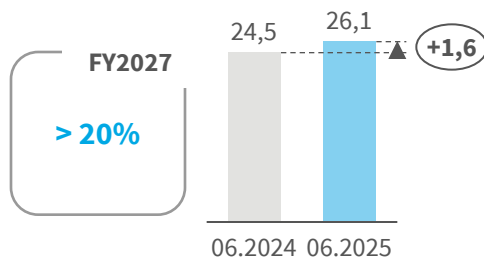
DPS (zł)



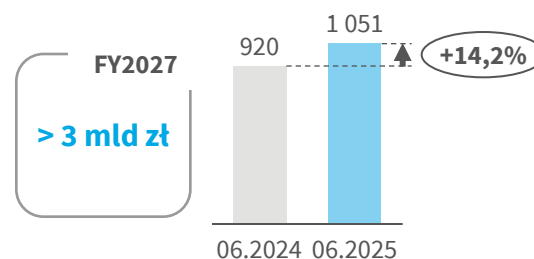
COR⁴ (%)



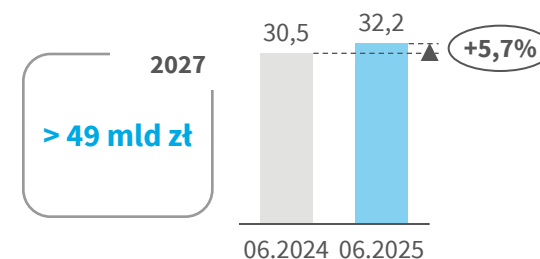
Marża⁵ (%)



Przychody filaru Zdrowie (mln zł)



Aktywa klientów zewnętrznych w TFI PZU (mld zł)



1. Przychody z ubezpieczeń brutto Grupy kapitałowej PZU
2. Zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej
3. Działalność podstawowa, bez banków
4. Wskaźnik mieszany (COR) w ubezpieczeniach majątkowych w Polsce
5. Marża operacyjna w ubezpieczeniach na życie w Polsce

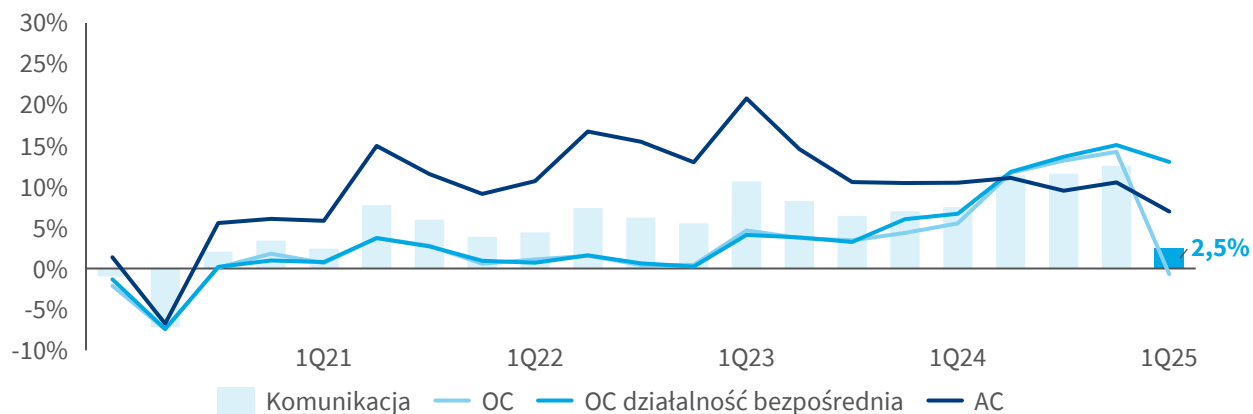
6. Dywidenda zatwierdzona przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy
7. Dane w 1Q24 i 1Q25 zaprezentowane zgodnie z metodologią, gdzie środki własne są pomniejszane o 80% śródrocznego wyniku skonsolidowanego Grupy PZU przypisanego akcjonariuszom PZU. Począwszy od 1Q25, związku ze stanowiskiem EIOPA 25/135 (Supervisory Statement of Deduction of Forseeable Dividends from Own Funds under Solvency II) ze stycznia 2025 w okresach śródrocznych nie będą występowały różnice dotyczące przewidywanej dywidendy między śródrocznymi danymi raportowanymi do Urzędu Nadzoru i danymi zawartymi w prezentacjach inwestorskich.



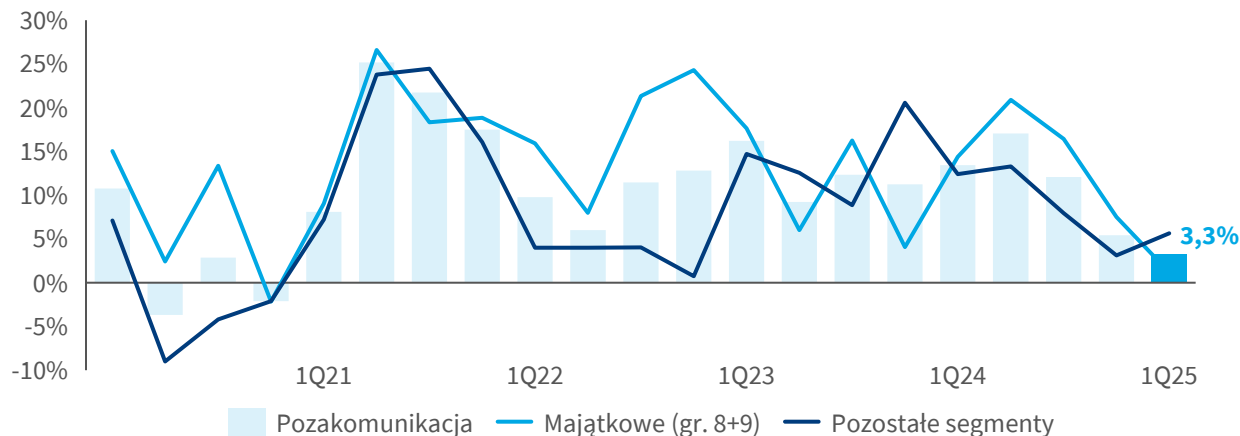
5. Załączniki

Tendencje na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

Dynamika rynku ubezpieczeń komunikacyjnych¹, r/r

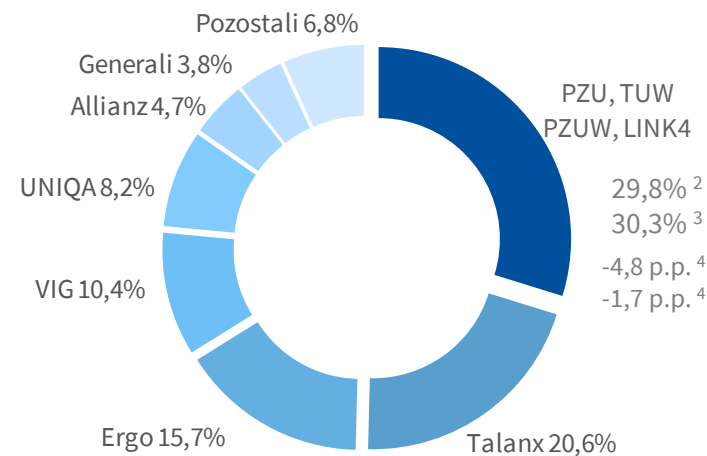


Dynamika rynku ubezpieczeń pozakomunikacyjnych¹, r/r



1. Niższa dynamika rynku ub. komunikacyjnych (+2,5% r/r) głównie ze względu na spadek składki z reasekuracji czynnej. Wzrost składki w działalności bezpośredniej z ubezpieczeń OC o 13,0%, wzrost w AC o 8,1%, nieznacznie niżej niż przed kwartałem
2. Ograniczony wzrost w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych (+3,3% r/r, działalność bezpośrednia +4,3% r/r). Największy wartościowo wpływ na wzrost miały ubezpieczenia OC Ogólne (+114,7 mln zł, +9,3% r/r), Assistance (+103,7 mln zł; +16,3% r/r), spadek w ub. wypadku i choroby (-35,6 mln zł, -4,6% r/r)
3. Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych (działalność bezpośrednia) w I kw. 2025 roku wyniósł 30%
4. Wysoki udział wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie 42%

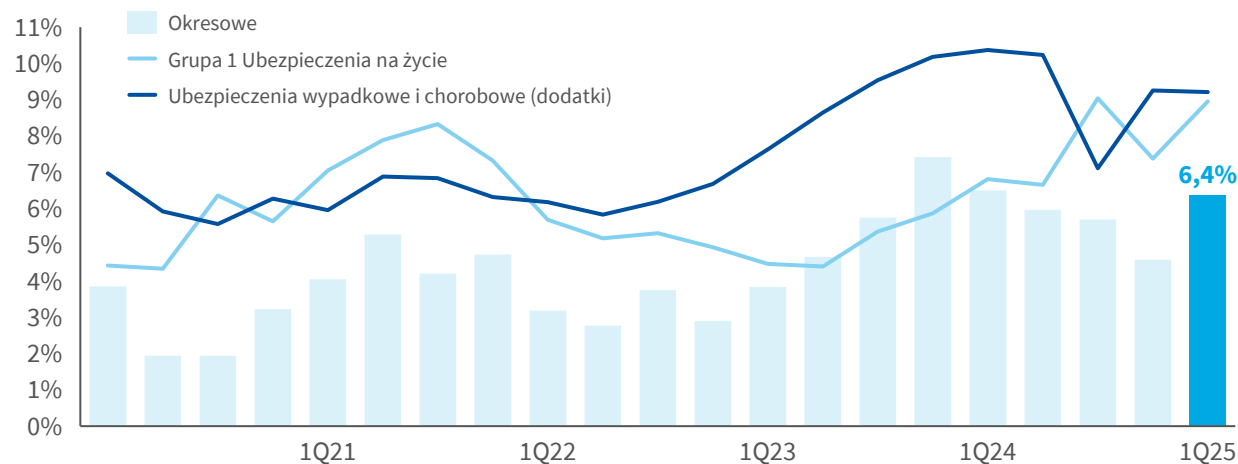
Udziały rynkowe I kw. 2025 roku²



1. Zgodnie z raportem KNF po I kw. 2025
 2. Zgodnie z raportem KNF po I kw. 2025; tzn. rynek oraz udziały w rynku z uwzględnieniem reasekuracji czynnej PZU wobec LINK4 i TUW PZUW
 3. Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej po I kw. 2025
 4. Zmiana udziału r/r odpowiednio: łącznie z reasekuracją czynną PZU wobec LINK4 i TUW PZUW oraz z działalności bezpośredniej

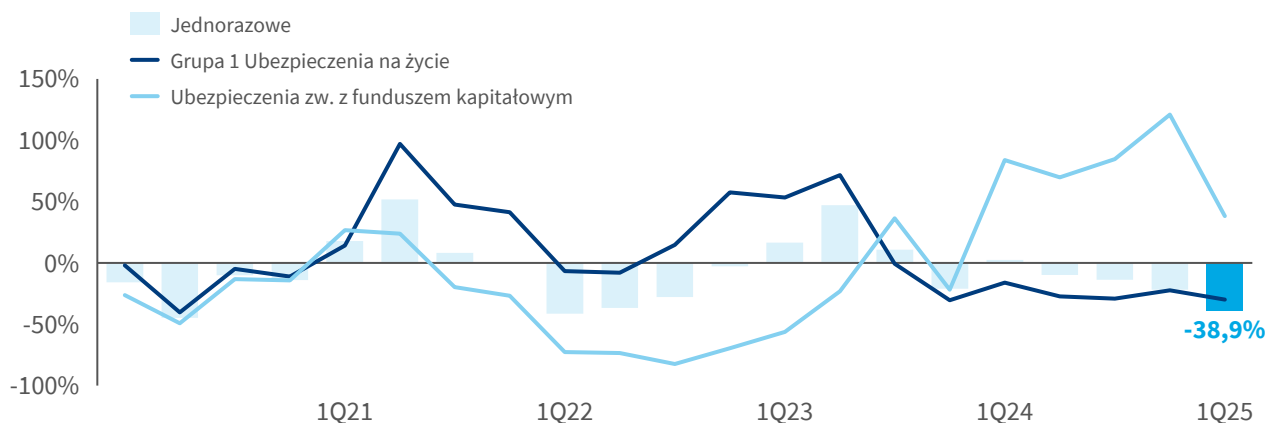
Tendencje na rynku ubezpieczeń na życie w Polsce

Dynamika rynku ubezpieczeń ze składką okresową¹, r/r

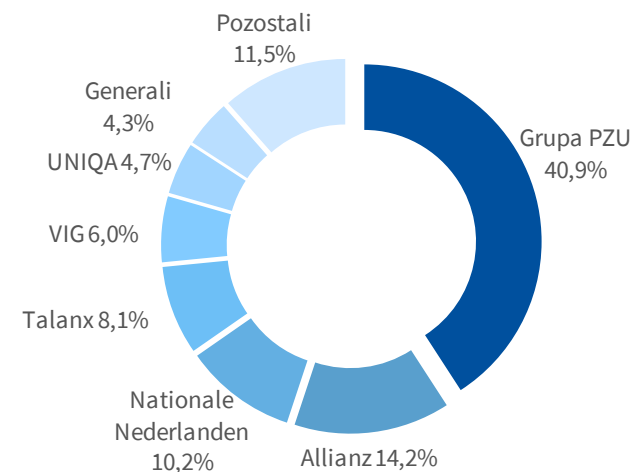


- Rynek ubezpieczeń ze składką okresową (92% rynku) wzrósł w I kw. o 6,4% r/r.**
Największy wartościowo wpływ: **ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe** (+193,2 mln zł, +9,2% r/r) i **ubezpieczenia Grupy I** (ubezpieczenia na życie) (+184,9 mln zł, +9,0% r/r)
- Głębszy spadek w ubezpieczeniach ze składką jednorazową (8% rynku) -38,9% r/r.**
Największy pozytywny wartościowo wpływ ubezpieczenia zw. z funduszem kapitałowym (+50,4 mln zł, +38,2% r/r), przy spadku **Grupy 5** – ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe (-194,5 mln zł) i **Grupy 1** – ubezpieczenia na życie (-152,5 mln zł, -29,8% r/r)
- Skokowy wzrost udziału Grupy PZU w rynku ubezpieczeń ze składką jednorazową** (90,5% w I kw. 2025 roku wobec 38,0% w I kw. 2024 roku) – wpływ wysokiej sprzedaży ub. oferowanych we współpracy z bankami Grupy PZU, w tym: indywidualnego ubezpieczenia na życie i dożycie z gwarantowaną sumą ubezpieczenia
- Stabilny udział PZU na rynku ubezpieczeń płatnych okresowo **40,9%**

Dynamika rynku ubezpieczeń ze składką jednorazową¹, r/r



Udziały rynkowe w składce okresowej² w I kw. 2025 roku



1. Zgodnie z raportami kwartalnymi KNF
2. Udział Grupy PZU w składce przypisanej brutto z ubezpieczeń składce płaconej okresowo zgodnie z raportem KNF w I kw. 2025 roku

Rentowność według segmentów działalności operacyjnej wg MSSF 17

Segmenty ubezpieczeń

Przychody z ubezpieczeń

Wynik*

Wskaźnik mieszany/Marża

mln zł, MSSF17	II kw. 2024	II kw. 2025	Zmiana r/r	II kw. 2024	II kw. 2025	Zmiana r/r	II kw. 2024	II kw. 2025
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	4 421	4 763	7,7%	394	495	25,6%	94,9%	93,0%
Ubezpieczenia masowe - Polska	3 254	3 476	6,8%	145	286	97,2%	98,9%	95,0%
OC komunikacyjne	1 111	1 156	4,1%	(40)	45	x	103,6%	96,1%
AC komunikacyjne	903	932	3,2%	64	65	1,6%	92,9%	93,0%
Inne produkty	1 240	1 388	11,9%	10	60	x	99,2%	95,6%
Przychody finansowe netto	x	x	x	111	116	4,5%	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 167	1 287	10,3%	249	209	(16,1%)	77,6%	84,7%
OC komunikacyjne	158	182	15,2%	(5)	25	x	103,2%	86,2%
AC komunikacyjne	243	267	9,9%	24	42	75,0%	89,8%	83,8%
Inne produkty	766	838	9,4%	150	64	(57,3%)	58,7%	84,7%
Przychody finansowe netto	x	x	x	80	78	(2,5%)	x	x
Razem ub. na życie - Polska	2 138	2 156	0,8%	600	606	1,0%	28,1%	28,1%
Ub. grupowe i kontynuowane	1 928	1 921	(0,4%)	509	492	(3,3%)	26,4%	25,6%
Ub. Indywidualne	183	208	13,7%	82	97	18,3%	44,8%	46,6%
Ub. Inwestycyjne	27	27	x	9	17	88,9%	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	703	756	7,5%	106	127	19,8%	87,1%	85,8%
Kraje bałtyckie	651	702	7,8%	106	122	15,1%	85,6%	85,0%
Ukraina	52	54	3,8%	0	5	x	105,8%	96,2%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	21	18	-14,3%	3	8	166,7%	14,3%	44,4%
Litwa	11	12	9,1%	2	3	50,0%	18,2%	25,0%
Ukraina	10	6	(40,0%)	1	5	x	10,0%	83,3%

* Wynik operacyjny

Wynik z usług ubezpieczenia

Składka przypisana brutto Grupy PZU

Segmenty ubezpieczeń mln zł, lokalne standardy rachunkowości	II kw. 2024	I kw. 2025	II kw. 2025	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
Składka przypisana na zewnątrz ¹	7 779	8 125	8 069	3,7%	(0,7%)
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	4 532	4 677	4 514	(0,4%)	(3,5%)
Ubezpieczenia masowe - Polska	3 408	3 509	3 415	0,2%	(2,7%)
OC komunikacyjne	1 205	1 168	1 156	(4,1%)	(1,0%)
AC komunikacyjne	976	971	929	(4,8%)	(4,3%)
Inne produkty	1 227	1 370	1 330	8,4%	(2,9%)
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 124	1 168	1 099	(2,2%)	(5,9%)
OC komunikacyjne	165	192	190	15,2%	(1,0%)
AC komunikacyjne	261	259	262	0,4%	1,2%
Inne produkty	698	717	647	(7,3%)	(9,8%)
Razem ub. na życie - Polska ¹	2 469	2 637	2 734	10,7%	3,6%
Ub. grupowe i indywidualnie kontynuowane - Polska	1 904	1 957	1 964	3,1%	0,4%
Ub. indywidualne - Polska	564	681	770	36,4%	13,1%
Składka produkty ochronne	245	234	297	(4,3%)	x
Składka produkty inwestycyjne okresowe	27	34	31	25,2%	x
Składka produkty inwestycyjne jednorazowe	175	246	328	40,4%	x
Kontrakty inwestycyjne	118	167	113	(3,7%)	(32,1%)
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	739	773	784	6,1%	1,4%
Kraje bałtyckie	680	720	715	5,1%	(0,7%)
Ukraina	59	53	69	17,6%	31,1%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	39	38	38	(3,5%)	(0,3%)
Litwa	31	28	30	(2,5%)	9,1%
Ukraina	8	10	7	(7,3%)	(26,4%)

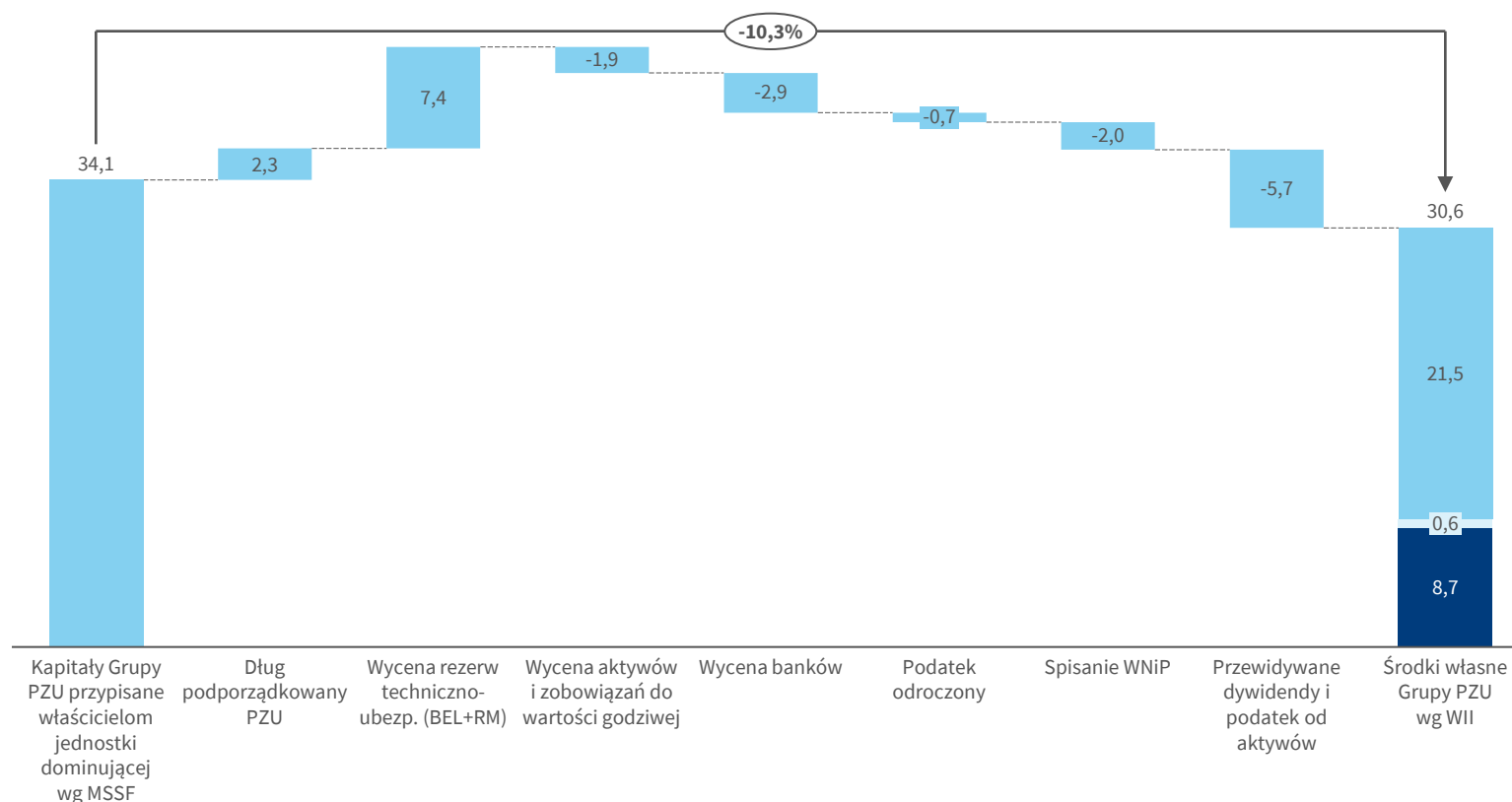


1. Uwzględnia kontrakty inwestycyjne, zmiana prezentacyjna

Środki własne

Dane Grupy PZU w Wypłacalność II na 31 marca 2025 (mld zł)

Porównanie środków własnych i skonsolidowanych kapitałów własnych wg MSSF



Środki własne wg WII:

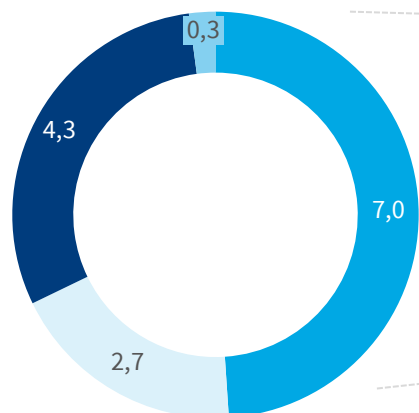
- 1 marża kontraktowa (ang. *contractual service margin*) główną przyczyną różnic w wycenie rezerw techniczno-ubezpieczeniowych
- 2 pomniejszone o przewidywaną dywidendę; w okresach śródrocznych - o 80% zysku Grupy PZU przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej
- 3 pomniejszone o prognozy kwoty podatku od aktywów przewidzianego do zapłaty przez zakłady ubezpieczeń w ciągu 12 miesięcy po dacie bilansowej

- Grupa ubezpieczeniowa
- Inne instytucje finansowe
- Banki

Kapitałowy wymóg wypłacalności (SCR)

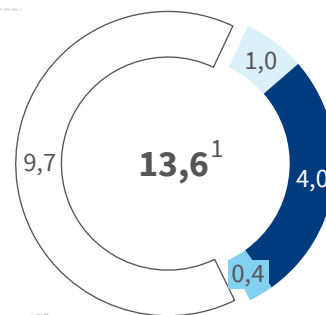
Dane Grupy PZU w Wypłacalność II na 31 marca 2025 (mld zł)

Podstawowy kapitałowy wymóg wypłacalności (BSCR)



- Ubezpieczenia majątkowe i zdrowotne
- Ubezpieczenia na życie
- Ryzyko rynkowe
- Niewypłacalność kontrahenta (CDR)

Kapitałowy wymóg wypłacalności (SCR)



- BSCR
- Ryzyko operacyjne
- Banki
- Inne (TFI, PTE)

Efekt
dywersyfikacji
-32%

Wzrost wymogu wypłacalności w I kw. 2025 o 0,3 mld zł.
Główne przyczyny zmiany SCR:

- 1** wzrosty ryzyka w ubezpieczeniach majątkowych i osobowych (+0,25 mld zł²) – głównie za sprawą wzrostu ryzyka katastrof naturalnych (powodzi) oraz wzrostu wolumenów (wzrost wolumenów wpływa także na ryzyko operacyjne, które wzrosło o 0,02 mld zł). W związku ze wzrostem ekspozycji powodziowych PZU rozszerzył ochronę reasekuracyjną w II kw. 2025 r.
- 2** wzrost ryzyka rynkowego o +0,09 mld zł² - spowodowany głównie:
 - wzrostem ryzyka stopy po zwiększenia zaangażowania w instrumenty dłużne,
 - wyższym ryzykiem cen akcji po zwiększeniu zaangażowania w fundusze inwestycyjne, po wzroście narzutu kapitałowego (wzrost symmetric adjustment o 2,5 p.p. jako następstwo wzrostu indeksów akcyjnych),
 - spadkiem ryzyka walutowego po obniżeniu luki w następstwie zwiększenia inwestycji w EUR
- 3** wzrost ryzyka ubezpieczeń na życie o +0,06 mld zł² za sprawą wzrostu ryzyka rezygnacji wynikającego ze wzrostu portfela produktów indywidualnych, w tym w produktach z funduszem kapitałowym oraz dłuższej projekcji przepływów produktów grupowych
- 4** ryzyko banków nie uległo istotnej zmianie. Wpływ zmian w regulacjach CRR3 był pozytywny dla Grupy Pekao (spadek ryzyka operacyjnego) i negatywny dla Grupy Alior Banku

1. Różnica między SCR i sumą: BSCR, ryzyka operacyjnego, wymogu sektora bankowego i innych instytucji finansowych wynika z korekty podatkowej (LAC DT).

2. Przed efektami dywersyfikacji.

Zrównoważony rozwój



Nowe szanse dla rozwoju sektora energetycznego

PZU LAB SA i TUW PZUW oraz Energa podpisały porozumienie o współpracy. Wspólnie będą badać, testować i wdrażać innowacyjne rozwiązania kluczowe dla modernizacji i rozwoju polskiej energetyki, zwłaszcza w obszarze zarządzania energią z odnawialnych źródeł oraz magazynami energii.

- Celem zawartego porozumienia jest realizacja wspólnych dla trzech spółek celów biznesowych, badawczych i edukacyjnych. Planowane działania obejmą współpracę przy projektach innowacyjnych i badawczo-rozwojowych oraz komercjalizacji będących ich owocem rozwiązań i ich promowaniu

Kampania edukacyjno-społeczna „Czysty przekaz”

Kampania „Czysty przekaz” ma na celu edukowanie i pokazanie, w jaki sposób chronić siebie i innych w świecie pełnym fałszywych informacji.

- Na stronie kampanii www.czystyprzekaz.pl Fundacja pokazuje, jak filtrować informacje i weryfikować źródła. Daje też dostęp do bardzo prostych, praktycznych narzędzi.
- Kampania realizowana jest pod patronatem Prezydencji Polski w Radzie UE, Narodowego Instytutu Wolności, NASK, Centrum Badań nad Uprzedzeniami Uniwersytetu Warszawskiego oraz Centrum Badań nad Dezinformacją Collegium, Fundacją Dbam o Mój Zasięg, Fundacją Geremka, Fundacją Szkoła z Klasą oraz Stowarzyszeniem Demagog

PZU Lokalnie

PZU Lokalnie to projekt, dzięki któremu użytkownicy mogą sprawdzić, jak ich okolica wypada pod względem bezpieczeństwa, zdrowia i komfortu życia.

- Ranking miast PZU Lokalnie obejmuje 38 polskich miast liczących ponad 100 tysięcy mieszkańców.
- Dla każdego z 38 miast uwzględnionych w rankingu PZU przygotował stronę prezentującą jego najmocniejsze strony oraz pozycję na tle okolicznych miast. Całość jest dostępna na stronie www.pzu.pl/lokalnie.
- Nad przygotowaniem rankingu pracowali członkowie AI Lab SGH, realizującego projekty w zakresie sztucznej inteligencji i transformacji cyfrowej w gospodarce.

Zastrzeżenia prawne

Niniejsza Prezentacja została przygotowana przez PZU SA („PZU”) i ma charakter wyłącznie informacyjny. Jej celem jest przedstawienie wybranych danych dotyczących Grupy Kapitałowej PZU („Grupa PZU”), w tym dotyczących perspektyw rozwoju.

PZU nie zobowiązuje się do publikacji jakichkolwiek uaktualnień, zmian lub korekt informacji, danych lub stwierdzeń zawartych w niniejszej Prezentacji PZU w razie zmiany strategii lub zamierzeń PZU lub też wystąpienia faktów lub zdarzeń, które będą miały wpływ na strategię lub zamierzenia PZU, chyba że taki obowiązek informacyjny wynika z obowiązujących przepisów prawa.

Grupa PZU nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte po lekturze niniejszej Prezentacji.

Jednocześnie, niniejsza Prezentacja nie może być traktowana jako część zaproszenia czy oferty do nabycia papierów wartościowych lub do dokonania inwestycji. Nie stanowi również oferty ani zaproszenia do przeprowadzenia innych transakcji dotyczących papierów wartościowych.

Dziękujemy

**Kontakt:**

Magdalena Komaracka, CFA
mkomaracka@pzu.pl

Piotr Wiśniewski
pwisniewski@pzu.pl

www.pzu.pl/ir