



Wyniki finansowe Grupy PZU

w III kwartale 2025 roku

Warszawa, 20 listopada 2025

Spis treści

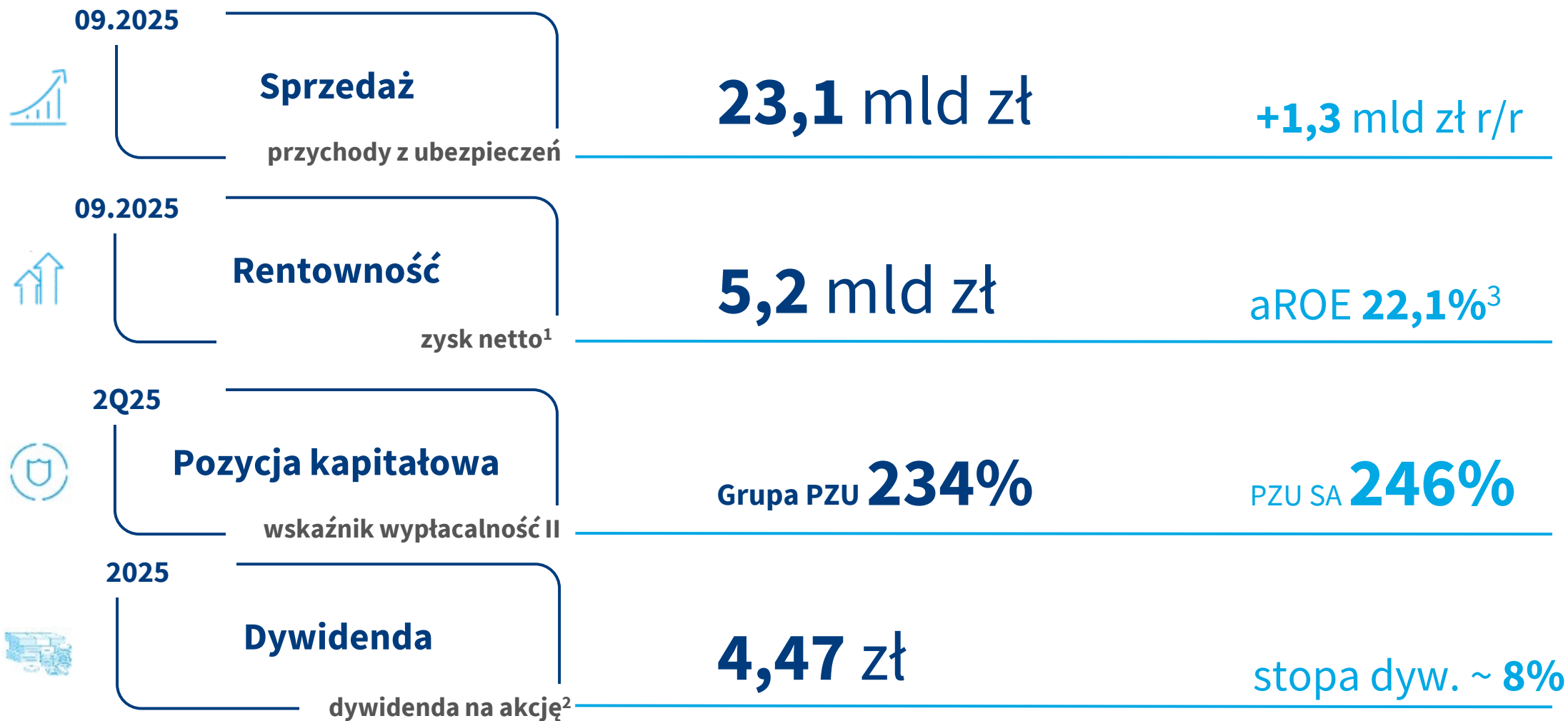


●	Główne osiągnięcia i plany	3
●	Grupa PZU – priorytety 2026-2027	8
●	Rozwój działalności w III kw. 2025	14
●	Wyniki finansowe w III kw. 2025	23
●	Strategia Grupy PZU na lata 2025-2027	34
●	Załączniki	36



1. Główne osiągnięcia i plany

Wzrost skali, wysoka rentowność i bezpieczna pozycja kapitałowa



1. Przypisany właścicielom jednostki dominującej

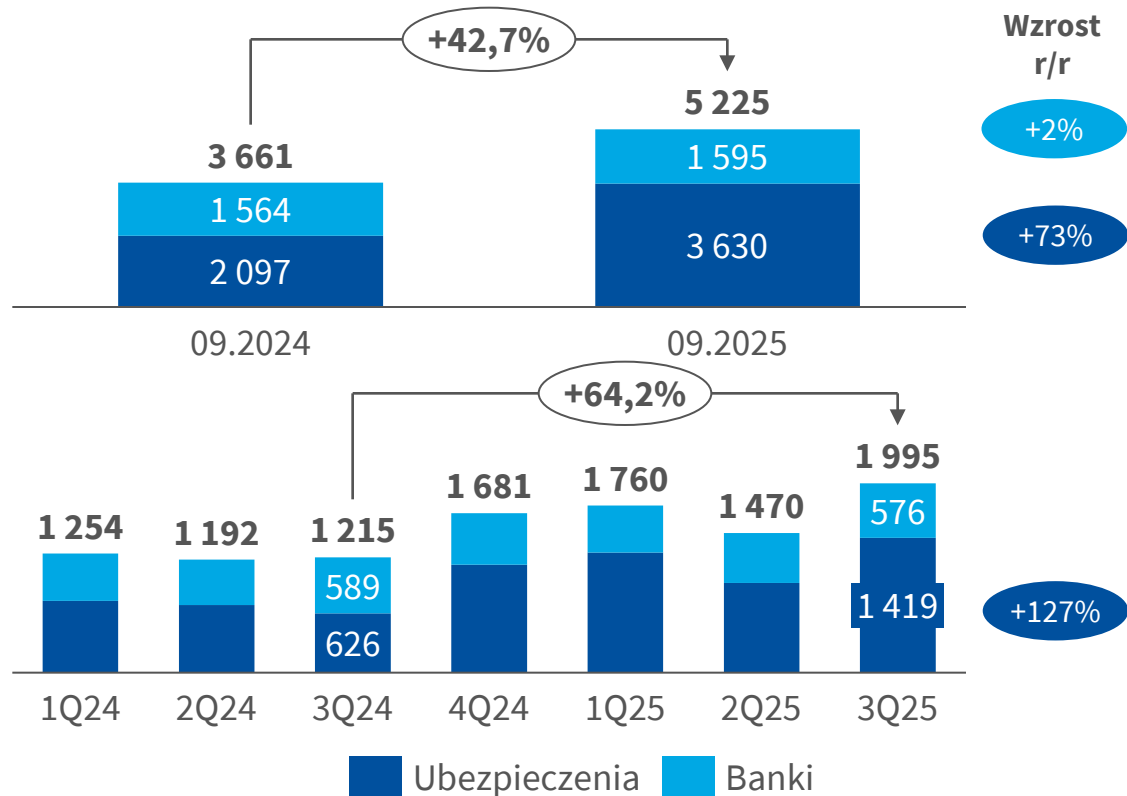
2. Wypłacona w 2025 roku

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 trzech kwartałach 2025 roku

09.2025

Zysk netto (mln zł)



Wynik z usług ubezpieczenia

3 660 mln zł
(vs. 2 293 mln w 09.2024)

Wynik na portfelu inwestycyjnym

2 213 mln zł
(vs. 1 808 mln zł w 09.2024)

aROE
22,1%³

Marża operacyjna¹

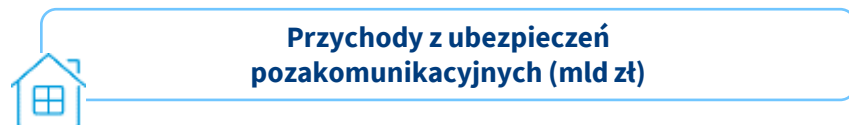
28,1%
(vs. 26,2% w 09.2024)

Wskaźnik mieszany²

85,8%
(vs. 94,7% w 09.2024)

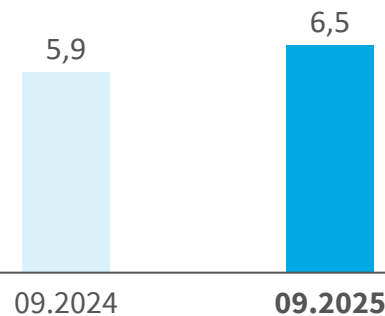
1. Ubezpieczenia na życie (Polska)
2. Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe w Grupie PZU (Polska)
3. aROE dla pierwszych trzech kwartałów 2025 roku, przypisany właścicielom jednostki dominującej, zwrot na kapitale własnym z wyłączeniem skumulowanego efektu zmiany stóp dyskonta do wyceny zobowiązań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

Wzrost skali i rozwój oferty komplementarnej

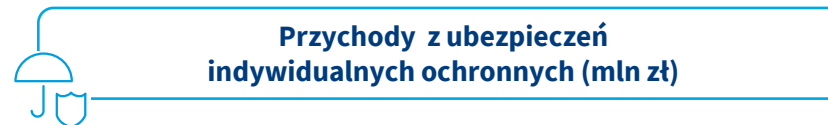


Wzrost
r/r

+10,4%

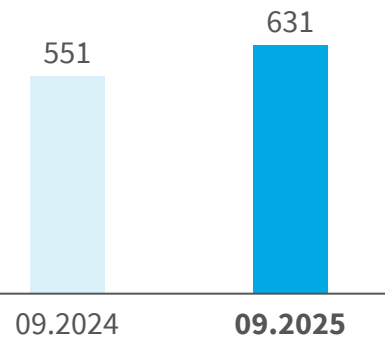


Wzrost sprzedaży w ubezpieczeniach od ognia i innych szkód rzeczowych

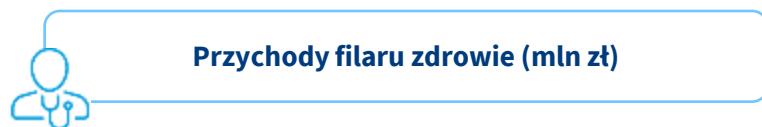


Wzrost
r/r

+14,5%

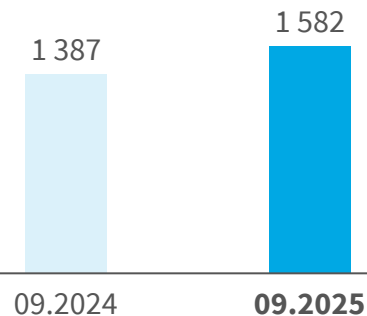


Dynamiczny rozwój portfela ubezpieczeń ochronnych



Wzrost
r/r

+14,1%

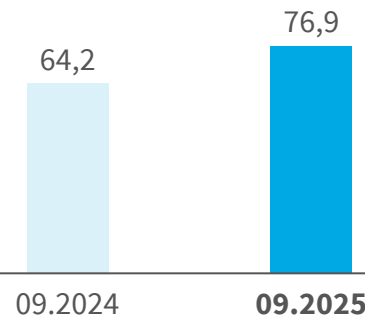


Rosnące znaczenie zdalnych kanałów obsługi pacjentów



Wzrost
r/r

+19,8%



TFI PZU - #1 wśród „niebankowych TFI”
+3,5 mld zł napływów¹

Grupa PZU



519 mld zł aktywów
+26 mld r/r



¹ z wyłączeniem transakcji na funduszu dedykowanym

Wysoka ocena ratingowa i bezpieczne fundamenty prowadzenia biznesu

Rating kredytowy oraz rating siły finansowej

A-
POZYTYWNA

S&P Global
Ratings

234% SII

Wskaźnik Wyłatalność II znacznie przekraczający 200%

- Wyłatalność II dla Grupy PZU na poziomie **234%**¹
- Średnia dla europejskich ubezpieczycieli to 213%¹

>80% obligacji

Dominujący udział obligacji w portfelu inwestycyjnym

- Obligacje stanowią **81%** 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 **AA** i 55% z ratingiem² **A**

1. Na 30 czerwca 2025 roku

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



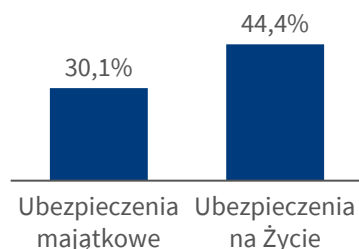
2. Grupa PZU – priorytety 2026-2027

Bardzo dobra sytuacja finansowa Grupy dzięki skali, rentowności oraz dywersyfikacji

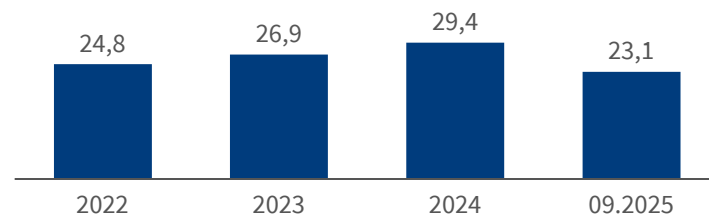
Skala działalności

Dominacja na polskim rynku i dalsze wzrosty przychodów

Udział Grupy PZU, I półrocze 2025, %¹



Przychody brutto z ubezpieczeń, mld zł



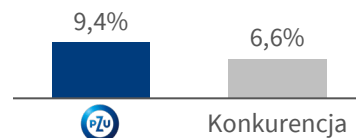
Liczba klientów Grupy PZU, I półrocze 2025



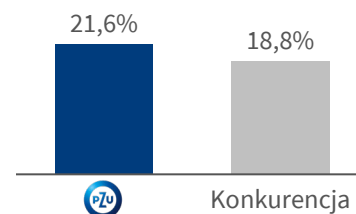
Rentowność w ubezpieczeniach

Przewaga nad konkurencją w Polsce i wysoki wynik względem międzynarodowych graczy

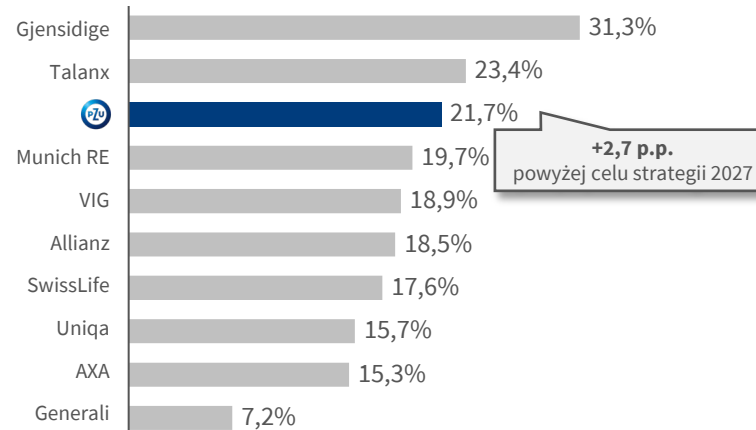
Rentowność techniczna w ub. majątkowych, 06.2025, %



Rentowność techniczna w ub. na życie, 06.2025, %



ROE, I półrocze 2025 (%)²



Dywersyfikacja biznesu

Odporność dzięki różnorodnym liniom biznesowym

Pozycja rynkowa linii biznesowych spółek Grupy PZU

#1 Ubezpieczenia majątkowe

#1 Ubezpieczenia na życie

#3 Prywatna opieka medyczna

#2 Bankowość

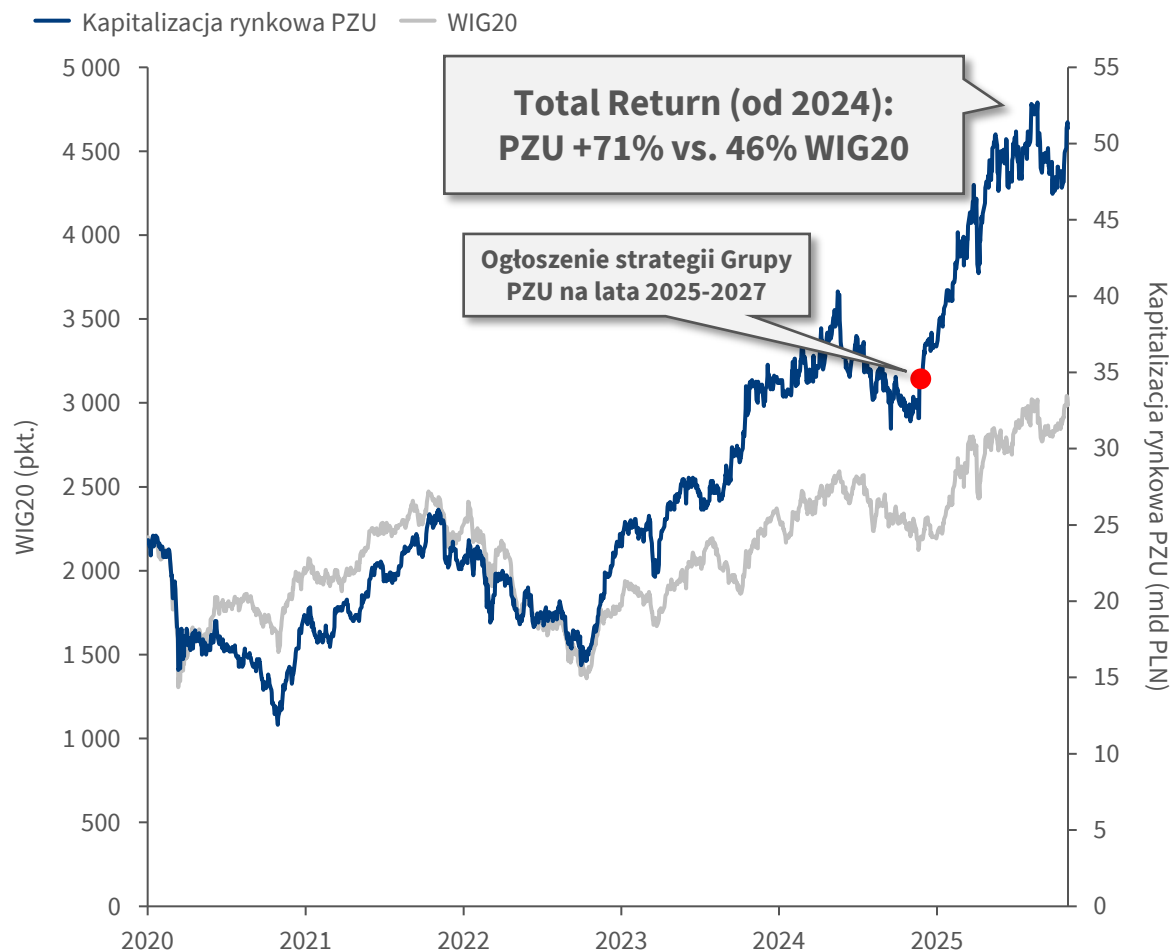
#1 Inwestycje TFI

#1 Ubezpieczenia majątkowe w krajach bałtyckich

1. W składce przypisanej brutto, 06.2025 (mld zł)
2. ROE dla Grupy PZU dla działalności podstawowej, bez banków, źródło: Grupa PZU, sprawozdania finansowe spółek

Rynek docenił w ostatnim roku stabilne i dobre wyniki Grupy oraz ogłoszone plany rozwoju, jednak cały czas jest duży potencjał do wzrostu

Wycena Grupy PZU istotnie wzrosła w ostatnich 12 miesiącach...



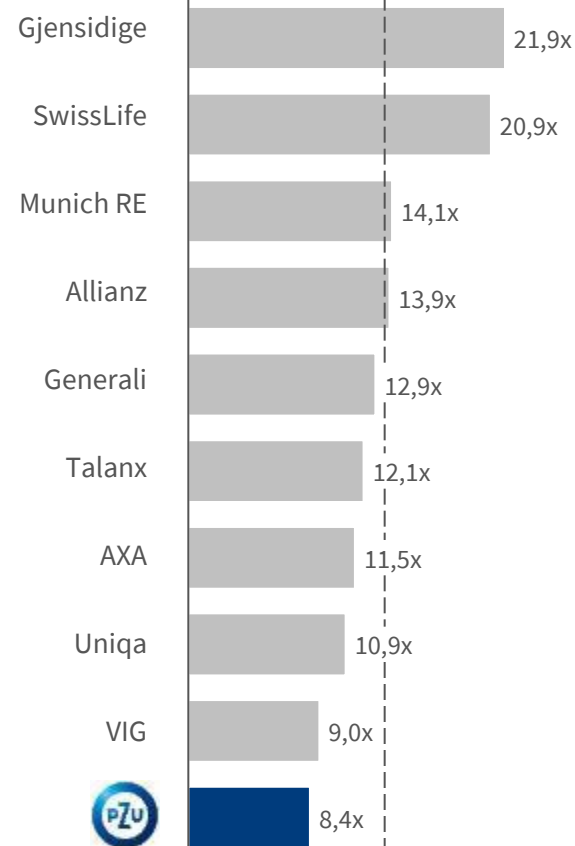
Źródło: Stooq (31.10.2025), YahooFinance (03.11.2025);

Noty:

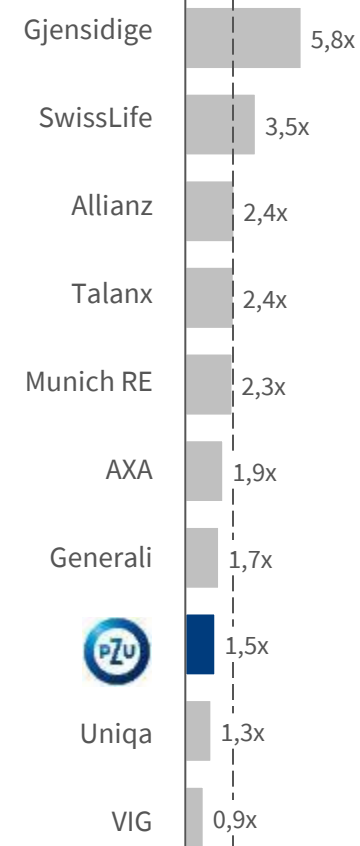
1 – dane za ostatnie 12 miesięcy;
2 – dane za ostatni dostępny kwartał.

...jednak cały czas ma duży potencjał do aprecjacji uwzględniając wyceny spółek porównawczych

Cena / Zysk LTM¹
(stan na 03.11.2025)



Cena / Wartość Księgową¹
(stan na 03.11.2025)



Grupa PZU z szansami na rozwój, ale z presją negatywnych trendów rynkowych

Koncentrujemy się na wykorzystaniu długoterminowych **szans rozwojowych...**

Zmiany społeczno-demograficzne:

- **Bogacenie się społeczeństwa** – kapitał na inwestycje i ubezpieczenia życiowe, większe majątki do ubezpieczenia
- **Starzenie się społeczeństwa** – rosnące zapotrzebowanie na produkty zdrowotne i ubezpieczenia życiowe

Rozpędzająca się fala inwestycji w gospodarkę, m.in. infrastrukturę i energetykę – budująca biznes dla ubezpieczeń korporacyjnych

...jednak krótko i średnioterminowe wyniki pod silną presją **negatywnych trendów**



Działalność podstawowa

Agresywna polityka cenowa konkurentów w ub. majątkowych

- Rosnąca presja konkurencyjna w rentownych segmentach ubezpieczeń AC oraz Non-Motor
- „Miękki” rynek OC komunikacyjnego

Rosnąca siła pośredników na rynku

- Konieczność rozbudowania kompetencji w relacji do rynku multiagencyjnego



Inwestycje kapitałowe i finansowe

Obniżenie się wyniku inwestycyjnego na kapitale z ubezpieczeń na skutek obniżki stóp procentowych

Spadek kontrybucji banków do wyniku Grupy na skutek obniżenia stóp procentowych oraz podniesienia CIT dla banków

Perspektywa CEO na rozwój biznesu Grupy PZU

Filar biznesu	Kluczowy obszar	Koncentracja CEO
 Ubezpieczenia majątkowe masowe	Rentowność OC+AC	 Udoskonalenie pricingu , wzrost efektywności likwidacji szkód , rentowny wzrost sprzedaży w multiagencjach
 Ubezpieczenia majątkowe korporacyjne	Dynamika składki w segmencie przedsiębiorstw	 Wspieranie kluczowych inwestycji, w tym pool jądrowy , szerokie wykorzystanie technologii (w tym AI) , ekspansja zagraniczna przez reasekurację
 Ubezpieczenia na życie indywidualne	Nowa sprzedaż ubezpieczeń indywidualnych regularnych	 Udostępnienie oferty i procesów w kanałach cyfrowych , szczególnie IK, dedykowana oferta dla pokoleń silver oraz middle-age
 Ubezpieczenia na życie grupowe	Udział w rynku ubezpieczeń grupowych	 Utrzymanie pozycji rynkowej przy jednoczesnym wzroście rentowności produktów, digitalizacja i automatyzacja procesów , wzmocnienie roli jako benefitu pracowniczego
 Bancassurance i oferta inwestycyjna	Udział w rynku bancassurance	 Rozwój rynku związany z produktami stand-alone oraz z pożyczkami ze składkami regularnymi , wykorzystanie potencjału aktywów bankowych Grupy
 Biznes międzynarodowy	Udział spółek zagranicznych w przypisie składki brutto Grupy PZU	 Odbudowa Ukrainy , rozwój governance i kompetencji do ekspansji , intensyfikacja współpracy ze spółkami zagranicznymi
 Zdrowie	Marża EBITDA	 Wzrost rentowności i przychodów , m. in. rozwój self-service w kanałach cyfrowych , standaryzacja ścieżek pacjentów i rozwój sieci placówek własnych
 Działalność inwestycyjna	Zwrot portfela własnego inwestycji	 Wzrost aktywności zarządzania portfelem własnym , rozbudowa oferty produktowej dla klientów zewnętrznych

Perspektywa CEO na transformację i rozwój organizacji

1 Zarządzanie kapitałem

- Mitygacja regulacji zwiększających wymagania kapitałowe poprzez **transformację struktury Grupy**
- Wdrożenie modeli wewnętrznych do **optymalizacji zarządzania kapitałem**

2 Ludzie

- Porozumienie ze stroną społeczną
- **Transformacja kultury organizacyjnej** w stronę większego zaangażowania pracowników

3 Technologia

- Strategiczna budowa kompetencji i efektywności w ramach **Transformacji AI**
- Inwestycje w **wymianę kluczowych systemów**, redukujące dług technologiczny

4 Odpowiedzialność społeczna

- **Budowanie społeczeństwa odpornego na wyzwania obecnych czasów** poprzez inicjatywy w obszarze zdrowia, edukacji, zaufania do ubezpieczeń oraz kampanie prewencyjne, m.in. „**Mistrzu, zwolnij**”



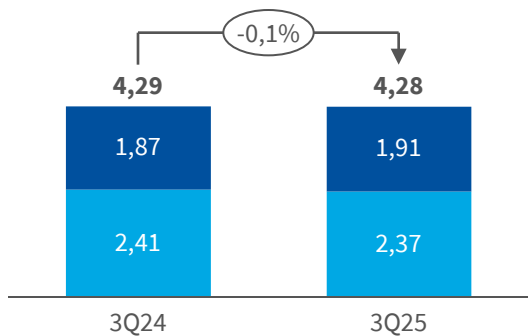


3. Rozwój działalności w III kw. 2025

Grupa PZU z wysoką dynamiką przychodów z ubezpieczeń pozakomunikacyjnych

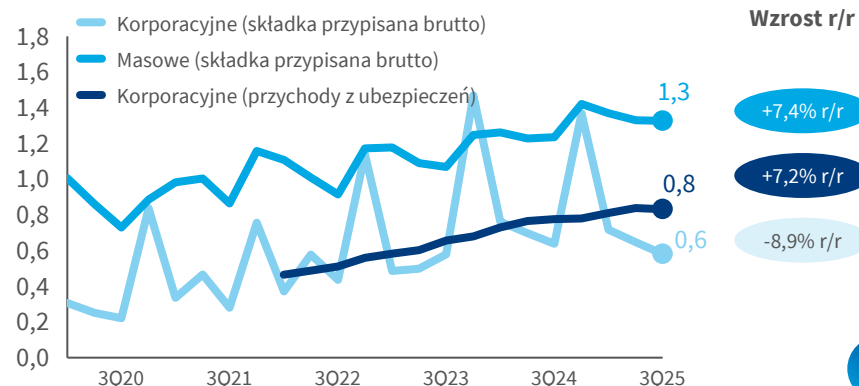
Składka przypisana brutto (mld zł)¹ i jej dynamika (% r/r)

Grupa PZU w Polsce



■ Pozakomunikacyjne
■ Komunikacyjne

Grupa PZU w Polsce - ubezpieczenia pozakomunikacyjne



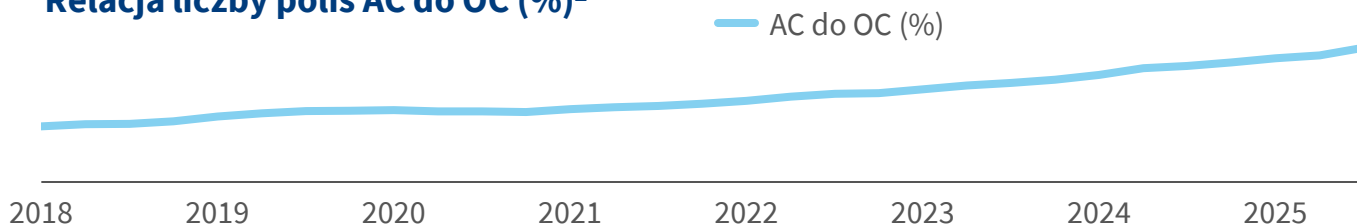
Ubezpieczenia pozakomunikacyjne

- 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 w segmencie masowym
- 2 W III kw. 2025, **kontynuacja wzrostu w ubezpieczeniach masowych (+7,4% r/r)**, w segmencie korporacyjnym **sezonowo niższa składka (0,6 mld zł)**, nieznacznie niższa r/r

Ubezpieczenia komunikacyjne

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

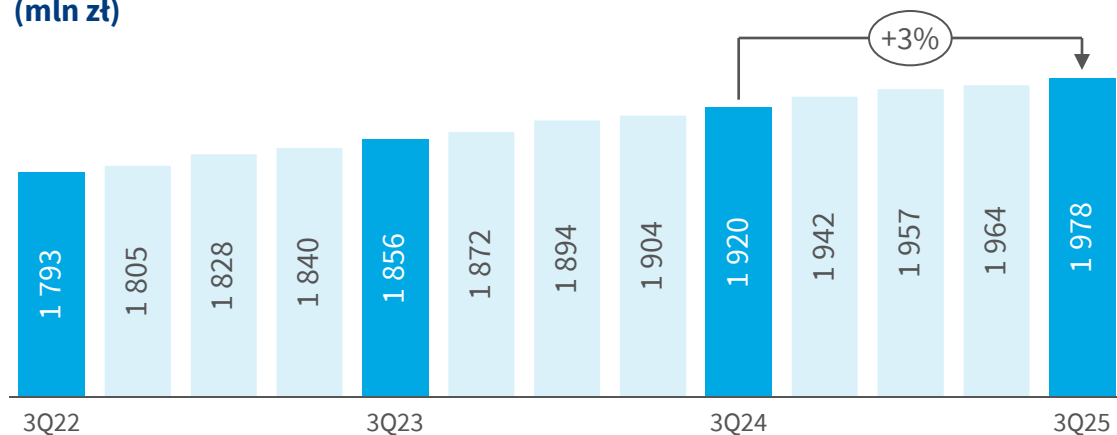
Relacja liczby polis AC do OC (%)²



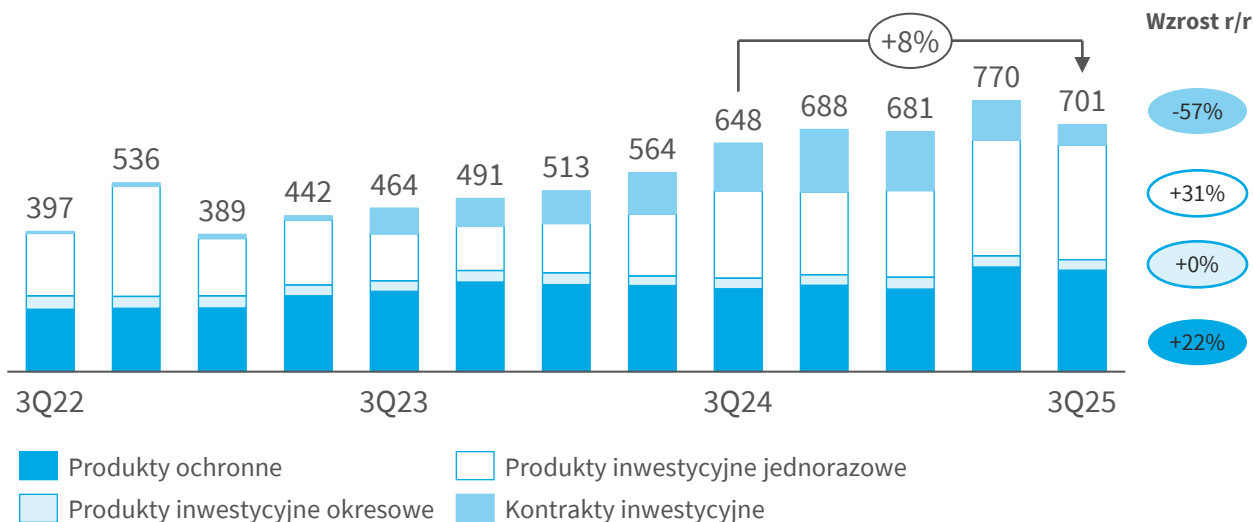
1. Składka przypisana brutto na zewnątrz
2. PZU, na bazie polis czynnych, wskaźnik znormalizowany

PZU Życie ze stabilnym 3% wzrostem przypisu ubezpieczeń grupowych i IK, przyspieszenie dynamiki wzrostu ubezpieczeń indywidualnych (8% 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 pozyskania nowych podmiotów oraz zmian taryfowych podążających za inflacją usług medycznych

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

Ubezpieczenia majątkowe: Transformujemy taryfikację, rozwijamy reasekurację czynną na rynkach zagranicznych i wdrażamy nowe produkty bancassurance

Wybrane działania PZU do III kw. 2025



Rozwój taryfikacji i underwritingu majątkowego

Rozpoczęto kompleksową transformację taryfikacji – podział kompetencji pomiędzy data science i portfolio management, rozbudowa zespołu data science, rozszerzenie modeli machine learning, migracja platformy analitycznej do chmury, wdrożenie podejścia MLOps, technologii opensource. Rozpoczęto wdrożenie AI w underwritingu



Reasekuracja czynna zagraniczna

Utworzono dedykowany zespół, dokonano selekcji rynków docelowych i podpisano nowe umowy czynnej reasekuracji zagranicznej poza Grupą PZU



Nowe produkty majątkowe bancassurance w bankach Grupy PZU

Wprowadzenie do sprzedaży ubezpieczenia nieruchomości (PZU Dom) dystrybuowanego do kredytów hipotecznych, a także standalone dla klientów posiadających ROR w Banku Pekao

Wdrożenie ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków dla dziecka (NNW PZU Edukacja) w Alior Banku

Ubezpieczenia na życie: Rozszerzamy ofertę produktową, aby dostarczać większą wartość naszym klientom

Wybrane działania PZU do III kw. 2025



Nowe ubezpieczenia dodatkowe do ubezpieczeń indywidualnych na życie

PZU odświeżył i wprowadził ubezpieczenia dodatkowe dla klientów posiadających indywidualną polisę na życie:

- ubezpieczenie na wypadek ciężkich chorób w rozszerzonej wersji (świadczenie do 1 mln zł, wysokość ochrony do wyboru klienta)
- ubezpieczenie leczenia za granicą (pokrycie kosztów związanych z leczeniem za granicą nawet do 2 mln euro)



Pilotaż ubezpieczenia grupowego z sumą ubezpieczenia na bazie „krotności” wynagrodzenia

Nowy produkt w oparciu o „krotności” wynagrodzenia umożliwi pozyskanie nowych podmiotów w segmencie dotąd nieeksplorowanym przez PZU

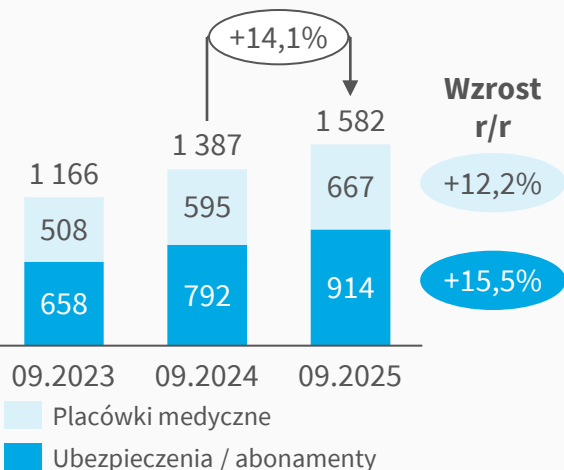


Nowy produkt na życie bancassurance w Banku Pekao

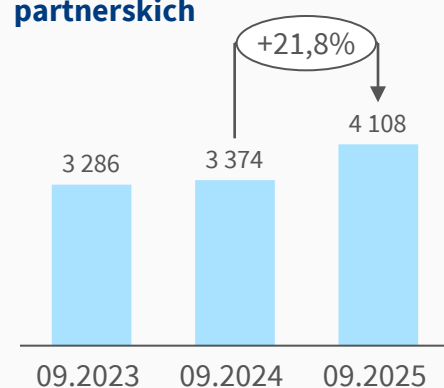
Wdrożenie ubezpieczenia na życie oferowanego do pożyczek gotówkowych w Banku Pekao ze składką regularną

Obszar zdrowie – większa skala działalności, wzrost efektywności operacyjnej

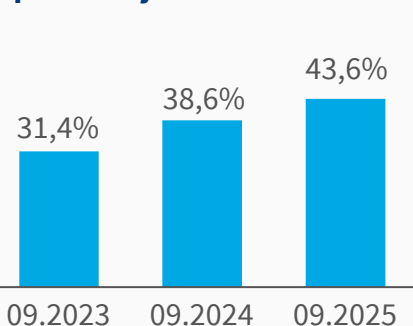
Przychody (mln zł)



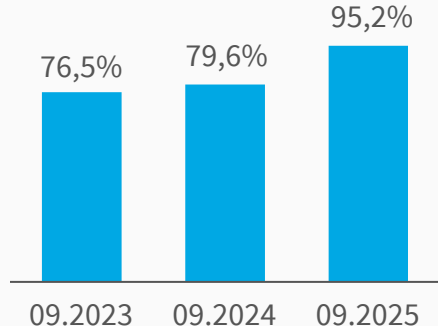
Liczba placówek własnych i partnerskich



Wizyty umówione on-line przez mojePZU



Teleporady realizowane w sieci własnej PZU Zdrowie



Wyniki biznesowe

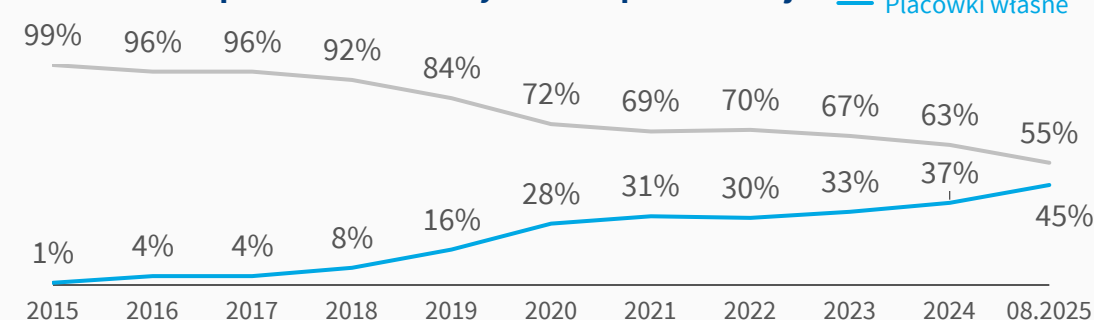
- 14,1% dynamika przychodów** dzięki wyższej średniej składce – głównie za sprawą produktów własnych PZU Zdrowie (**abonamenty**) oraz **ubezpieczeń**
- Wzrost o ponad 12% przychodów placówek medycznych** - głównie sprzedaż dla NFZ oraz sprzedaż komercyjna w formule *fee for service*

Sieć placówek

Wzrost liczby placówek własnych i partnerskich, m.in. dzięki otwieraniu nowych placówek własnych oraz poszerzaniu sieci placówek współpracujących, w tym punktów laboratoryjnych

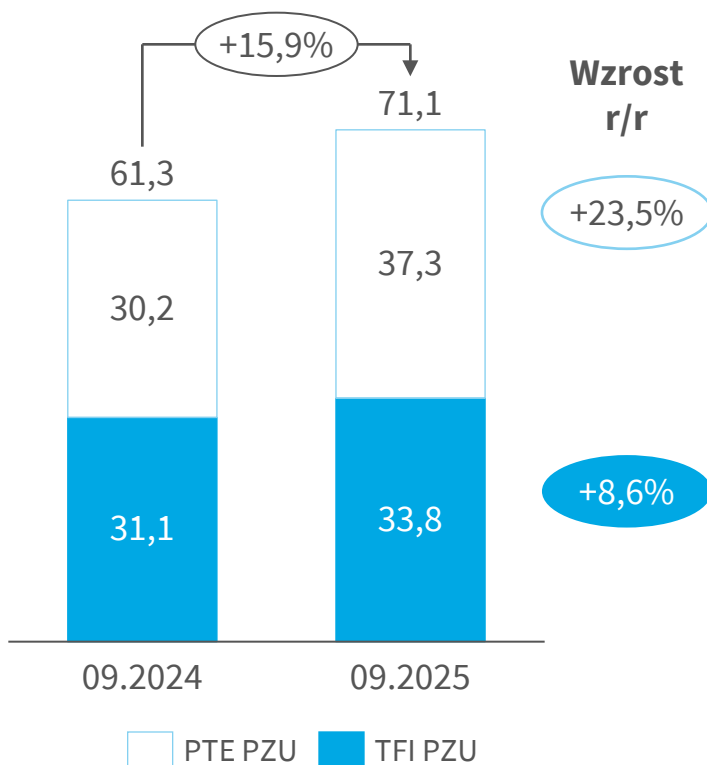
Rosnące znaczenie zdalnych kanałów obsługi pacjentów – udział wizyt umówionych przez mojePZU wzrósł do 43,6% we wrześniu 2025 roku. Udział wizyt realizowanych przez Centrum Telemedyczne i sieć własną PZU Zdrowie we wszystkich wizytach telemedycznych wynosi ponad 95%

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

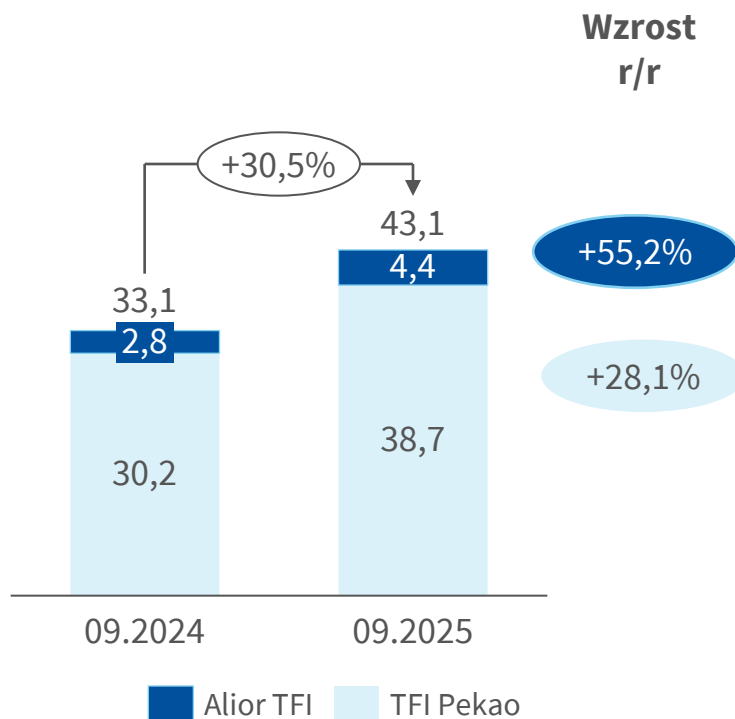


Aktywa pod zarządzaniem w spółkach Grupy PZU z wysokim wzrostem

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



Aktywa klientów zewnętrznych TFI banków Grupy PZU (mld zł)



TFI PZU w III kwartale 2025

- #1 wśród „niebankowych TFI”** i #3 na rynku pod względem sprzedaży netto funduszy rynku kapitałowego od klienta zewnętrznego **+3,5 mld¹**
- Napływy rynkowe do funduszy wyniosły 37,3 mld zł – **udział TFI PZU na poziomie 9,3%**
- Aktywa PPK** na poziomie blisko **9 mld zł (wzrost o 43,7% r/r)**
- II miejsce TFI PZU w rynku PPK** pod względem wartości zarządzanych aktywów **z udziałem na poziomie 21,9% – ponad dwukrotna przewaga** nad kolejnym podmiotem

¹ z wyłączeniem transakcji na funduszu dedykowanym

PZU inwestuje w innowacje i rozszerza ofertę o fundusz Private Debt



PZU jako pierwszy i największy partner komercyjny przystąpił do Innovate Poland – programu wsparcia dla polskich liderów innowacji.

- Program zapewni polskim innowacyjnym firmom co najmniej **4 mld zł wsparcia**, a docelowo nawet kilkanaście mld zł
- Program połączy kapitał publiczny (m.in. PFR i BGK) oraz prywatny
- Inwestycje będą realizowane poprzez fundusze private equity i venture capital – zapewniając wsparcie dla około **250 przedsiębiorstw**
- Model działania ma zapewnić efektywność, transparentność i zgodność z logiką rynku. Środki mają charakter zwrotny – **inwestycje są projektowane tak, aby przynosiły zysk**, po czym kapitał wraca do inwestorów

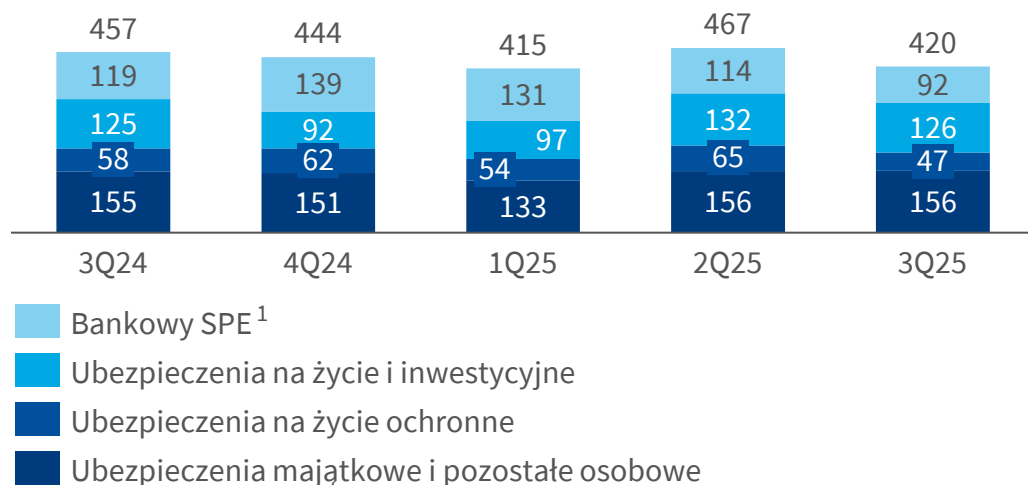


TFI PZU uruchomiło nowy fundusz inwestycyjny zamknięty – PZU FIZ Private Debt. W fundusz zainwestowały już PZU oraz Grupa Banku Pekao, przeznaczając na ten cel po 100 mln zł.

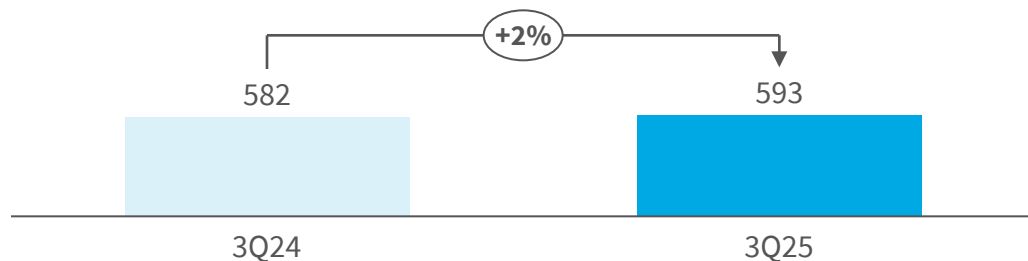
- Fundusz PZU FIZ Private Debt, będzie się koncentrował na inwestycjach w **dług prywatny**, poprzez udzielanie finansowania przedsiębiorstwom w formie pożyczek oraz obligacji korporacyjnych
- Preferowane branże inwestycyjne to produkcja przemysłowa, opieka medyczna, TMT, handel, energetyka i usługi biznesowe.
- Możliwość zainwestowania środków będzie **kierowana tylko do klientów bankowości prywatnej Banku Pekao**
- Private debt to jeden z najszybciej rozwijających się segmentów rynku finansowego – jego globalna wartość przekroczyła już **1,6 bln dolarów**, a do 2029 roku może wzrosnąć do 2,64 bln dolarów

Rozbudowa oferty bancassurance

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 Wysoka sprzedaż produktów z gwarantowaną stopą zwrotu (SPE)
- 2 Stabilny poziom sprzedaży produktów typu **unit-linked**
- 3 Rozwój oferty stand-alone:
 - blisko dwukrotnie wyższy r/r poziom składki z ubezpieczeń komunikacyjnych w Banku Pekao
 - wdrożenie nowego ubezpieczenia **PZU DOM** w Banku Pekao
 - wdrożenie **NNW Edukacja** w Alior Banku
- 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

The background of the slide features a circular inset containing a collage of financial data visualizations. These include a line graph with data points labeled 01 through 08, a bar chart with five bars of varying heights, a pie chart divided into six segments, and a radar chart with five axes. The overall aesthetic is professional and data-oriented, using a blue and white color scheme.

4. Wyniki finansowe w III kw. 2025

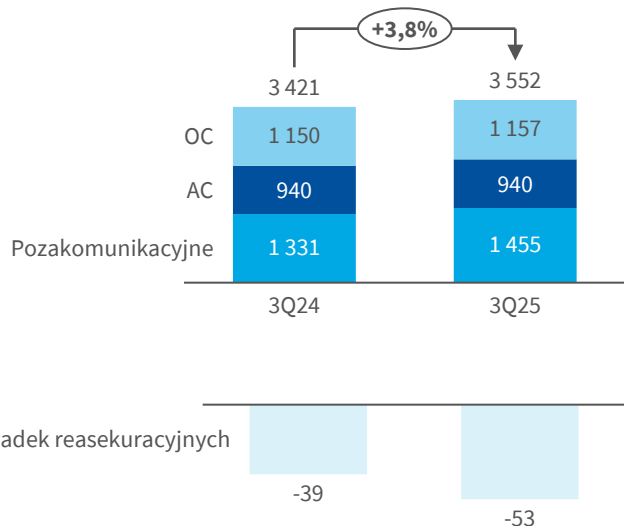
Wyniki Grupy PZU wg MSSF 17

mIn zł	III kw. 2024	II kw. 2025	III kw. 2025	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANK I BANK PEKAO					
Przychody brutto z ubezpieczeń	7 541	7 693	7 903	4,8%	2,7%
Przychody netto z ubezpieczeń	7 060	7 199	7 390	4,7%	2,7%
Koszty (netto) usług ubezpieczenia	(6 367)	(6 295)	(5 885)	(7,6%)	(6,5%)
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto ¹	(4 561)	(4 454)	(4 106)	(10,0%)	(7,8%)
Koszty administracyjne	(595)	(620)	(600)	0,8%	(3,2%)
Koszty akwizycji	(1 225)	(1 237)	(1 269)	3,6%	2,6%
Amortyzacja komponentu straty	305	242	228	(25,2%)	(5,8%)
Utworzenie i zmiana komponentu straty	(291)	(226)	(138)	(52,6%)	(38,9%)
Wynik z usług ubezpieczenia	693	904	1 505	117,2%	66,5%
Przychody finansowe netto	247	332	360	45,7%	8,4%
Przychody i koszty finansowe z ubezpieczeń	(374)	(522)	(513)	37,2%	(1,7%)
Wynik z działalności inwestycyjnej - alokowany do segmentów ubezpieczeniowych	621	854	873	40,6%	2,2%
WYNIK NETTO PRZYPISANY WŁAŚCICIELOM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ	626	944	1 419	126,7%	50,3%
BANKI: ALIOR I PEKAO					
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	589	526	576	(2,2%)	9,5%
WYNIK NETTO PRZYPISANY WŁAŚCICIELOM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ	1 215	1 470	1 995	64,2%	35,7%
GŁÓWNE WSKAŹNIKI FINANSOWE (%)					
aROE ²	17,2	18,7	25,3	8,1 p.p.	6,6 p.p.
Wskaźnik szkodowości (z komponentem straty netto)	64,4	61,6	54,3	(10,1) p.p.	(7,3) p.p.
Wskaźnik kosztów administracyjnych	8,4	8,6	8,1	(0,3) p.p.	(0,5) p.p.
Wskaźnik kosztów akwizycji	17,4	17,2	17,2	(0,2) p.p.	0,0 p.p.
Wskaźnik mieszany ³	98,6	93,0	81,8	(16,8) p.p.	(11,2) p.p.
Marża ⁴	26,4	25,6	27,6	1,2 p.p.	2,0 p.p.

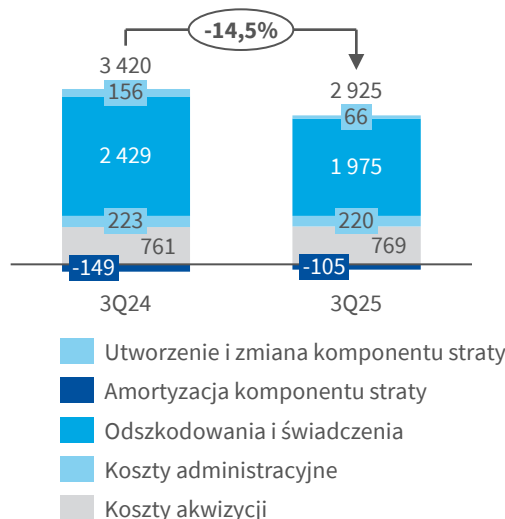
- 1 Z wyłączeniem komponentu inwestycyjnego (głównie dotyczy produktów typu unit-linked)
- 2 aROE – skorygowany zwrot z kapitału własnego obliczany na bazie kapitału z wyłączeniem skumulowanych innych dochodów całkowitych dotyczących przychodów i kosztów finansowych z ubezpieczeń oraz z reasekuracji. 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

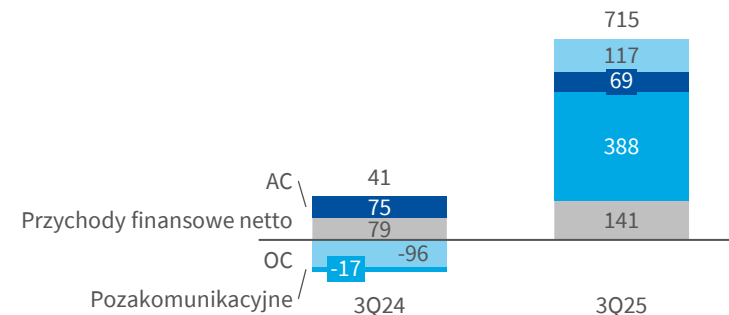
Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



Koszty usług ubezpieczenia netto (mln zł)



Wynik operacyjny (mln zł)



COR 3Q24



COR 3Q25



- Wzrost amortyzacji zobowiązań (LRC) portfeli:
 - pozakomunikacyjnych +9,8% r/r** - konsekwencja rozwoju ub. mieszkaniowych (w tym, nowej odsłony oferty gwarantującej szeroką ochronę w standardzie) oraz ub. PZU Firma oferowanych małym i średnim przedsiębiorstwom
 - komunikacyjnych +1,6% r/r**, głównie OC - wpływ stopniowych zmian taryfowych podążających za inflacją szkodową oraz częstością szkód
- Wyższy poziom składki przeznaczonej na pokrycie kosztów akwizycji** (+8 mln zł r/r) w konsekwencji skumulowanego efektu wzrostu sprzedaży przy jednoczesnym wzroście udziału ub. dobrowolnych w portfolio oraz zmiany udziału poszczególnych kanałów sprzedaży

- Znacznie niższe r/r **zobowiązania z tytułu szkód bieżącego roku** - efekt niższego poziomu odszkodowań zarówno w ub. pozakomunikacyjnych majątkowych (w analogicznym okresie 2024 roku ponadnormatywna liczba szkód powodowanych przez nawałne opady deszczu i w konsekwencji powódź) jak i ub. OC komunikacyjnych
- Niższe r/r utworzenie nowego komponentu straty** przy wolniejszej r/r amortyzacji z lat ubiegłych, głównie w ub. OC komunikacyjnych (+62 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
- Wzrost amortyzacji przepływów pieniężnych z tyt. akwizycji** (+1,1% r/r) wskutek rozwoju portfela oraz zmiany r/r udziału produktów oraz kanałów dystrybucji w portfolio ubezpieczeń

- Poprawa wyniku z usług ubezpieczenia**
 - na portfolio ubezpieczeń pozakomunikacyjnych** (+405 mln zł r/r; w analogicznym okresie 2024 roku liczne szkody powodowane przez powódź)
 - komunikacyjnych**, w tym OC o 213 mln zł r/r
- Wyższa **nadwyżka wyniku inwestycyjnego ponad koszty finansowe netto** w efekcie
 - poprawy wyników portfela długu korporacyjnego
 - ubiegłorocznej sprzedaży mniej rentownej części portfela polskich obligacji skarbowych i zakupu instrumentów przy wysokim poziomie stóp na rynku

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

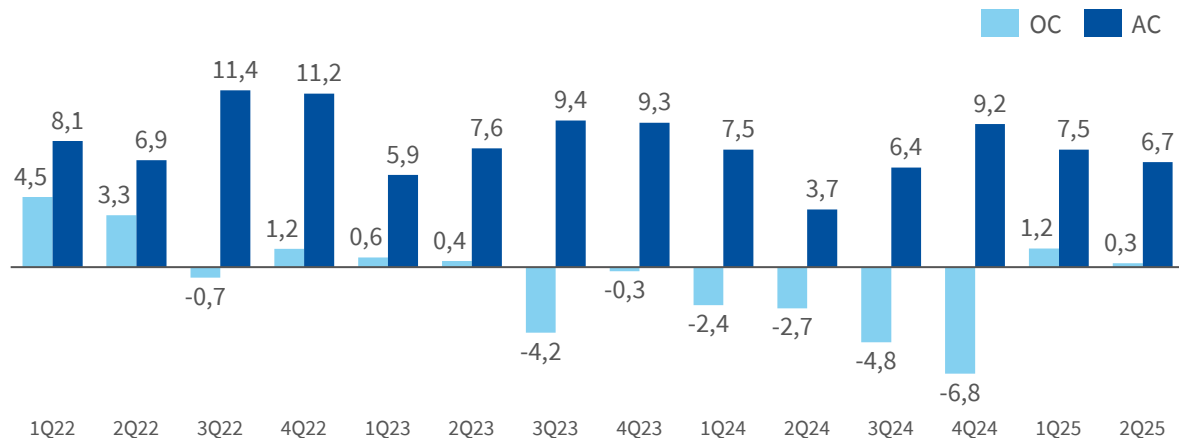
Zmiana średniej rynkowej ceny OC i AC (%)¹



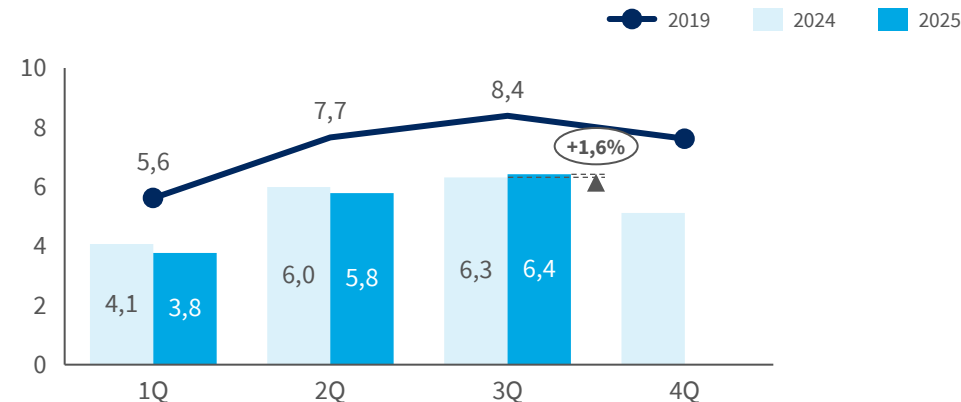
W ubezpieczeniach OC komunikacyjnych:

- 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 II kw. **spadła do poziomu 0,3%**
- 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 dalszego spadku marży

Rentowność rynku OC i AC, kwartalnie, %³



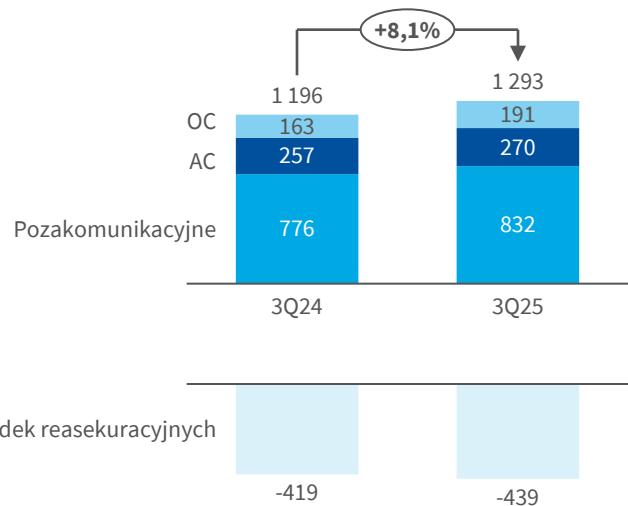
Liczba zdarzeń drogowych w 2025 i 2024 roku na tle okresu sprzed pandemii (kwartalnie, tys.)²



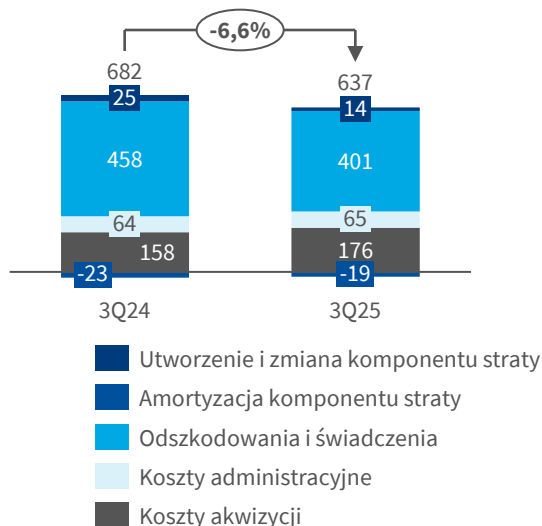
1. Opracowanie własne na podstawie raportów rynkowych KNF i PIU
 2. Opracowanie własne na podstawie danych z policji
 3. Źródło: KNF (www.knf.gov.pl), „Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń”, dz. bezpośrednia; Rentowność jako iloraz wyniku technicznego i składki zarobionej netto

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe wg MSSF 17 – segment korporacyjny

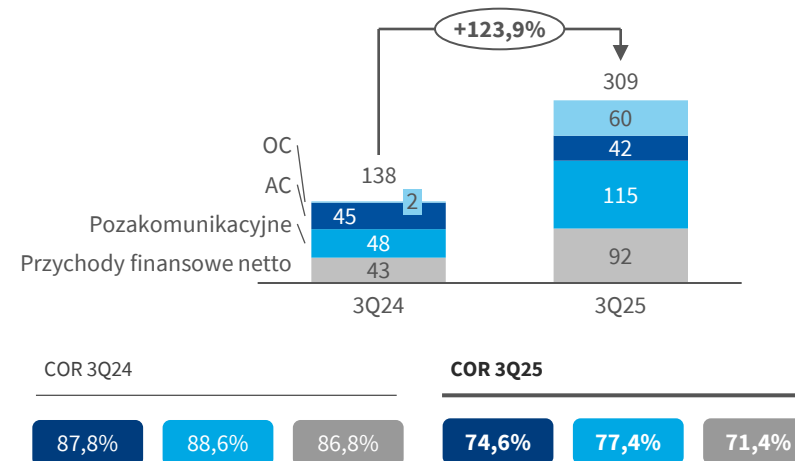
Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



Koszty usług ubezpieczenia netto (mln zł)



Wynik operacyjny (mln zł)



COR 3Q24

87,8%

88,6%

86,8%

COR 3Q25

74,6%

77,4%

71,4%

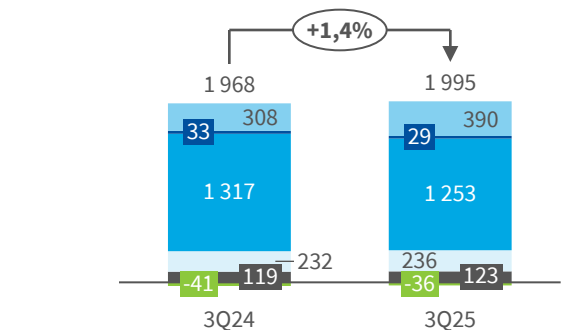
- Wzrost amortyzacji zobowiązań (**LRC**) ubezpieczeń:
 - pozakomunikacyjnych (+6,7% r/r)** - efekt zarabiania się składki z 2024 roku, w tym dużych kontraktów zawartych w IV kwartale 2024 roku (umowy z klientami z branży paliwowej i wytwarzania energii) oraz wysokiej dynamiki sprzedaży w 2025 roku
 - komunikacyjnych (+9,4% r/r)** – efekt wzrostu zarówno w Auto Casco jak i OC komunikacyjnych (efekt dobrej sprzedaży bieżącego roku oraz zmian taryfowych podążających za inflacją szkodową)
- Wyższy r/r poziom **składki przeznaczonej na pokrycie kosztów akwizycji** ze względu na rozwoju portfela oraz zmiany mix-u produktowego

- Niższe r/r **zobowiązania z tytułu szkód bieżącego roku** będące wypadkową niższego poziomu odszkodowań w ub. pozakomunikacyjnych majątkowych oraz pogorszenia w ub. komunikacyjnych Auto Casco
- Niższe r/r utworzenie nowego komponentu straty** w ub. OC komunikacyjnych przy wyrównanym poziomie amortyzacji z lat ubiegłych
- Wzrost amortyzacji **kosztów akwizycji** przy jednoczesnym wzroście udziału kosztów w przychodach, zarówno w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych jak i komunikacyjnych (wpływ zmian w strukturze portfela ubezpieczeń)

- Wyższy wynik z usług ubezpieczenia**, głównie w obszarze ubezpieczeń pozakomunikacyjnych w konsekwencji niższej r/r szkodowości
- Wyższa **nadwyżka wyniku inwestycyjnego ponad koszty finansowe netto** w efekcie poprawy wyników portfela długu korporacyjnego jak również ubiegłorocznej sprzedaży mniej rentownej części portfela polskich obligacji skarbowych i zakupu instrumentów przy wysokim poziomie stóp na rynku

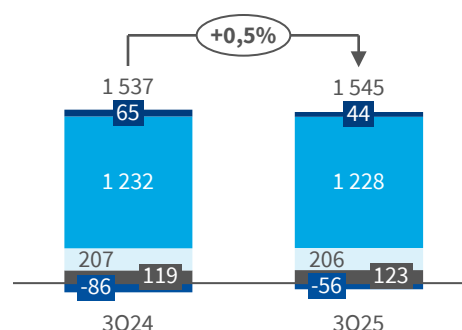
Ubezpieczenia na życie wg MSSF 17– grupowe i indywidualnie kontynuowane

Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



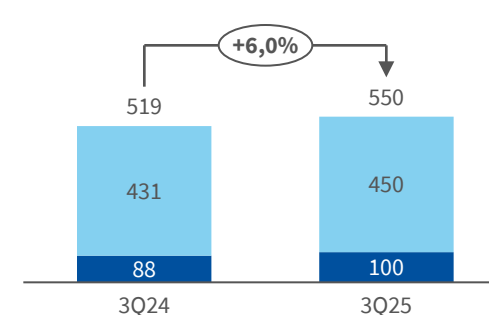
- Amortyzacja CSM
- Uwolnienie korekty z tytułu ryzyka niefinansowego
- Oczekiwanie odszkodowania i świadczenia
- Oczekiwanie koszty
- Składki związane z kosztami akwizycji
- Pozostałe

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

Marża

- Niższe o 64 mln zł **oczekiwane odszkodowania i świadczenia**, głównie w ub. indywidualnie kontynuowanych (-36,2 mln zł r/r) i grupowych (-21 mln zł r/r) m.in. w następstwie dopasowania kalendarzacji świadczeń (wprowadzenie do modelowania od 2025 roku nierównomiernego rozłożenia ryzyka w czasie);
- Wzrost amortyzacji CSM** głównie na portfelach ub. grupowych i indywidualnej kontynuacji, związanej ze wzrostem wartości bilansowej CSM spowodowanym coroczną aktualizacją założeń
- Wyższy poziom przychodów na pokrycie **kosztów akwizycji**

- Niższe o 21 mln zł r/r **utworzenie komponentu straty** głównie na portfelu ub. grupowych oraz indywidualnie kontynuowanych przy jednoczesnym spadku **amortyzacji komponentu straty** (-30mln zł r/r) szczególnie na portfelu ub. grupowych ochronnych i zdrowotnych
- Wyrównany poziom odszkodowań i świadczeń** będący wypadkową:
 - Niższych świadczeń z ubezpieczeń indywidualnie kontynuowanych i grupowych ochronnych
 - oraz wzrostu świadczeń z ub. grupowych zdrowotnych
- Wzrost **amortyzacji kosztów akwizycji** (+4 mln zł r/r) dotyczący głównie ubezpieczeń grupowych i zdrowotnych skorelowany ze sprzedażą

- Wzrost wyniku z usług ubezpieczenia** (+19 mln zł r/r) **przy zachowaniu wysokiej marżowości portfela**. Wzrost wyniku to wypadkowa głównie wzrostu w ub. indywidualnie kontynuowanych oraz spadku w grupowych ubezpieczeniach zdrowotnych – w analogicznym okresie 2024 roku znacznie wyższy poziom amortyzacji komponentu straty z okresów ubiegłych
- Wzrost przychodów finansowych** netto w efekcie zakupu do portfela polskich instrumentów skarbowych przy wysokim poziomie rentowności na rynku jak również poprawy wyniku portfela długu korporacyjnego

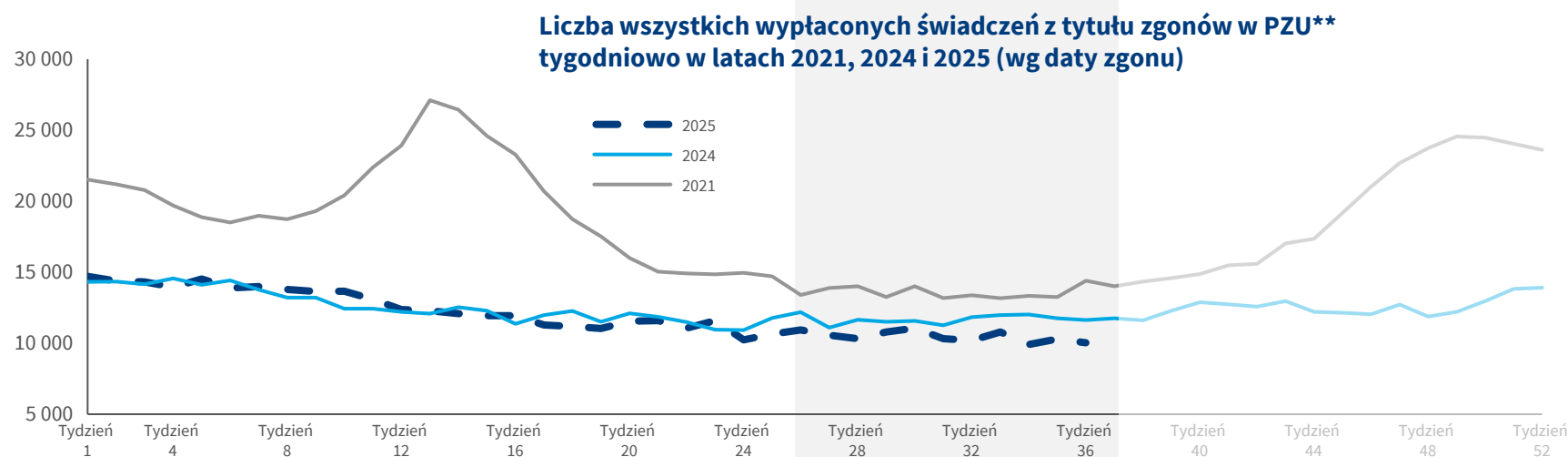
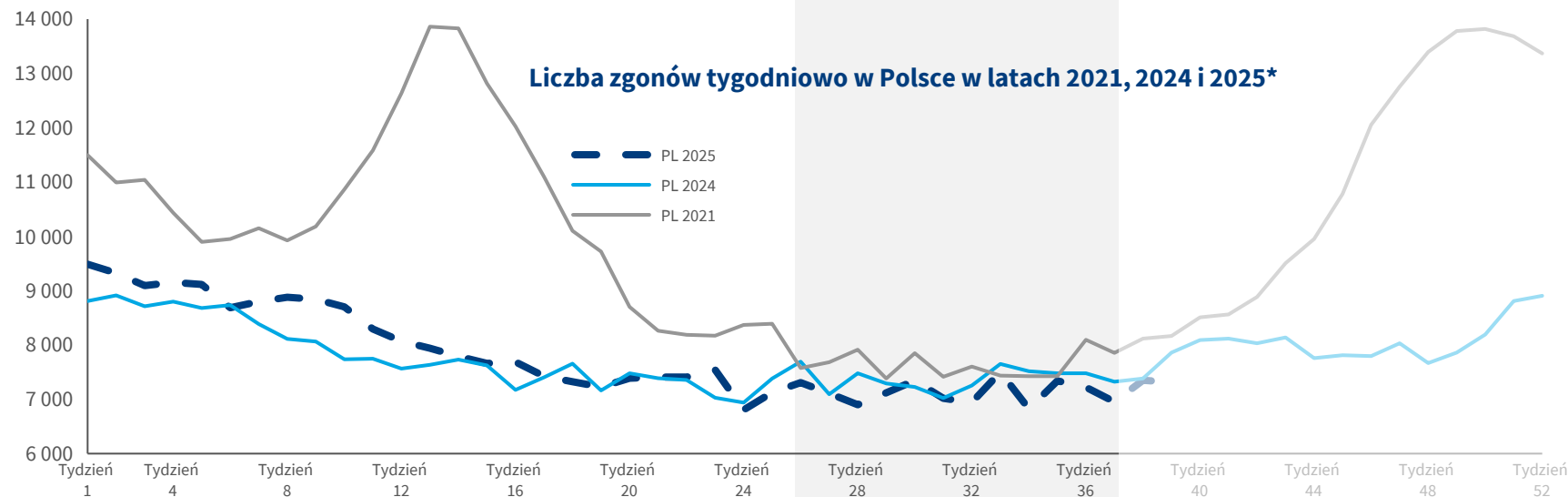
Portfel PZU na tle śmiertelności w Polsce w III kwartale 2025 roku

- 1 III kwartał to zwykle okres sezonowo umiarkowanej liczby zgonów
- 2 W III kw. 2025 roku wystawiono średnio 7,1 tys. aktów zgonu tygodniowo, podczas gdy w analogicznym okresie ubiegłego roku było to 7,4 tys. (-3,3% 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 10% niż w III kwartale 2024 roku



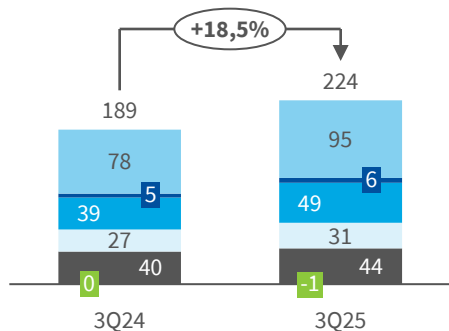
* dane GUS

** 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.



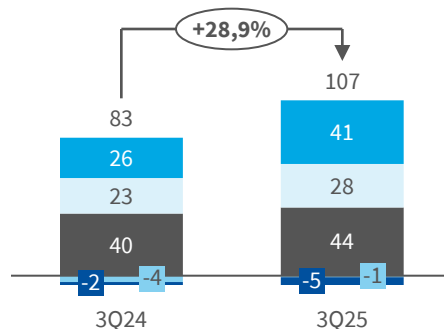
Ubezpieczenia na życie wg MSSF 17– indywidualne ochronne

Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



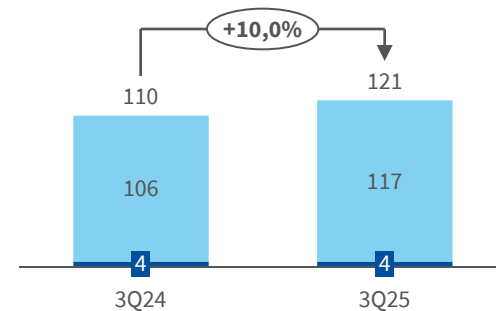
- Amortyzacja CSM
- Uwolnienie korekty z tytułu ryzyka niefinansowego
- Oczekiwanie odszkodowania i świadczenia
- Oczekiwanie koszty
- Składki związane z kosztami akwizycji
- Pozostałe

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:

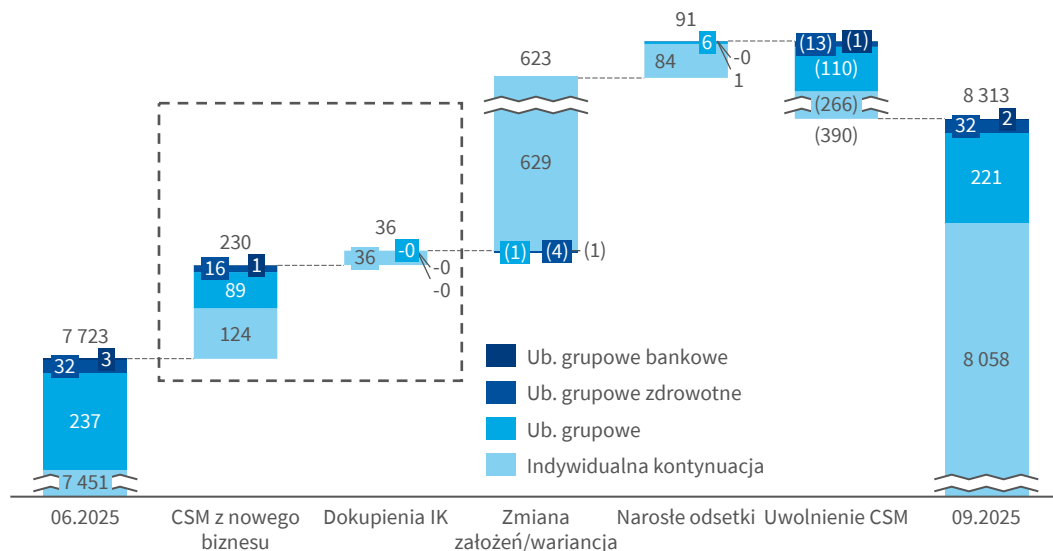
- ub. ind. ochronne z udziałem w zysku**, z przychodami rosnącymi o 17,1 mln zł r/r - głównie w wyniku **wyższej amortyzacji CSM (+8,8 mln zł r/r)** oraz wzrostu przychodów na pokrycie rosnących kosztów skorelowanych ze skalą biznesu
- ub. ind. ochronne**, ze wzrostem przychodów o 14,1 mln zł r/r głównie w wyniku wzrostu przychodów na pokrycie oczekiwanych odszkodowań i świadczeń (+6,2 mln zł r/r), **wyższej amortyzacji CSM (+3,2 mln zł r/r)**, wzrostu przychodów na pokrycie rosnących kosztów akwizycji (+4,2 mln zł r/r)

- Wyższe **utworzenie i zmiana komponentu straty** wskutek wyższego o 0,7 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 terminowych
- Wyższe **koszty administracyjne** (+5,0 mln zł) głównie dla produktów wprowadzonych do oferty w 2024 roku - PZU Perspektywa na Przyszłość 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 ochronnych z udziałem w zysku oraz na portfolio ubezpieczeń indywidualnych bankowych ochronnych** i niższej marżowości realizowanej na portfolio ubezpieczeń indywidualnych pakietowych oraz na portfolio ubezpieczeń indywidualnych ochronnych
- Stabilny poziom **przychodów finansowych netto**

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

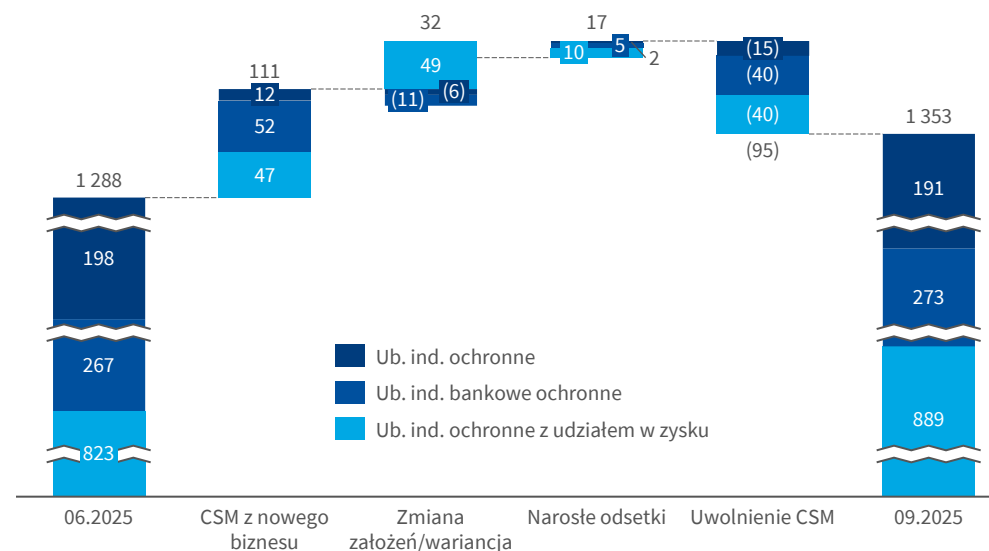
Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane – CSM (mln zł)



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

- Dodatkowego CSM ze sprzedaży nowego biznesu w kwocie 230 mln zł, w tym 124 mln zł z tytułu sprzedaży ub. indywidualnie kontynuowanych, 89 mln zł ze sprzedaży ub. grupowych oraz 16 mln zł ze sprzedaży ub. grupowych zdrowotnych
- Dosprzedaży umów dodatkowych w ubezpieczeniach indywidualnie kontynuowanych ujmowanej jako wariancja (+36 mln zł)
- Pozytywnego wpływu corocznej aktualizacji założeń do projekcji aktuarialnych w portfelu ub. indywidualnie kontynuowanych, a także pozytywnego efektu indeksacji składki o inflację w ub. indywidualnie kontynuowanych (łącznie +629 mln PLN)
- Powiększenia CSM o zmianę wartości pieniądza w czasie – narosłe odsetki
- Uwolnienie CSM w kwocie 390 mln zł - zysk przypisany do bieżącego okresu, w tym 266 mln zł dla portfela IK, 110 mln zł dla portfela ub. grupowych, 13 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 111 mln zł, w tym 52 mln zł z tytułu sprzedaży ub. ind. bankowych ochronnych, 47 mln zł ze sprzedaży ub. indywidualnych ochronnych z udziałem w zysku, 12 mln zł ze sprzedaży produktów indywidualnych ochronnych
- Pozytywnego wpływu corocznej aktualizacji założeń aktuarialnych, głównie dla portfela ubezpieczeń ochronnych z udziałem w zysku (typu J) – ok. 40 mln zł.
- Powiększenia CSM o zmianę wartości pieniądza w czasie – narosłe odsetki
- Uwolnienia CSM w kwocie 95 mln zł - zysk przypisany do bieżącego okresu – w tym 40 mln zł dla portfela ub. ind. bankowych ochronnych, 40 mln zł dla portfela ub. ind. ochr. z udziałem w zysku, 15 mln zł dla portfela ub. ind. ochronnych

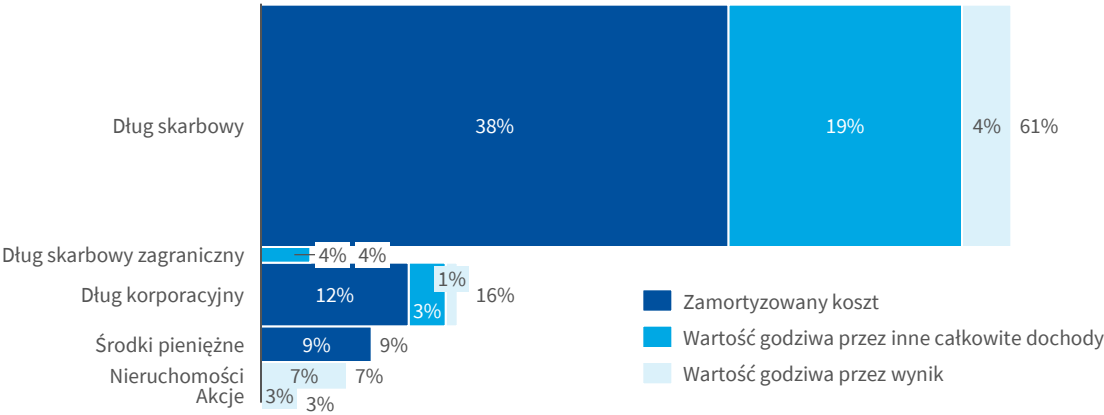
Wynik inwestycyjny

MSSF 17, mln zł	III kw. 2024	II kw. 2025	III kw. 2025	Zmiana r/r
Wynik z inwestycji pomniejszony o koszty odsetkowe	5 080	5 488	5 515	8,6%
Wynik inwestycyjny alokowany do segmentów ubezpieczeniowych PL bez UL	473	584	611	29,2%
UL	100	228	224	124,0%
Wynik inwestycyjny alokowany do segmentów ubezpieczeniowych zagranicznych	47	40	40	(14,9%)
Działalność inwestycyjna portfel nadwyżkowy, TFI, PTE	47	(43)	72	53,2%
Działalność bankowa łącznie z PPA	4 413	4 679	4 568	3,5%
Razem, działalność ubezpieczeniowa, inwestycyjna i pozostała	667	809	947	42,0%
Portfel główny	573	673	808	40,9%
Instrumenty dłużne - odsetki	587	590	614	4,5%
Instrumenty dłużne - wycena i realizacja	(118)	22	47	x
Instrumenty kapitałowe	29	61	66	123,6%
Nieruchomości	75	(1)	81	8,7%
Produkty inwestycyjne	100	228	224	124,0%
Pozostałe	(6)	(92)	(85)	x

- 1 **Bezpieczna struktura portfela:** instrumenty dłużne stanowią **81% portfela**, dług skarbowy to 65%
- 2 **Rentowność portfela głównego** z FX od zobowiązań **na poziomie 5,7%** w III 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 ubiegłorocznych odpisów z tytułu utraty wartości
- 5 **Wyższy r/r wynik instrumentów kapitałowych** w efekcie silniejszego wzrostu w szczególności funduszy Private Equity jak również w sektorze medycznym
- 6 **Wyższy wynik portfela nieruchomości r/r** w szczególności w efekcie wyższego przychodu z tytułu punktów swapowych
- 7 **Negatywny wpływ pozostałych pozycji** dotyczy przede wszystkim przejściowych różnic kursowych w zakresie wyceny nieruchomości – wartość eliminująca się w okresach półrocznych

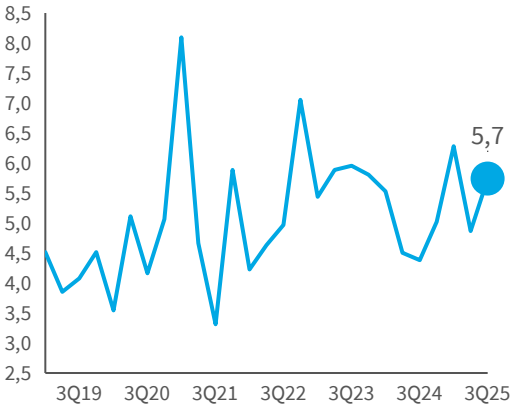
* Dane przekształcone

Struktura portfela głównego według klas aktywów i metod ich wyceny

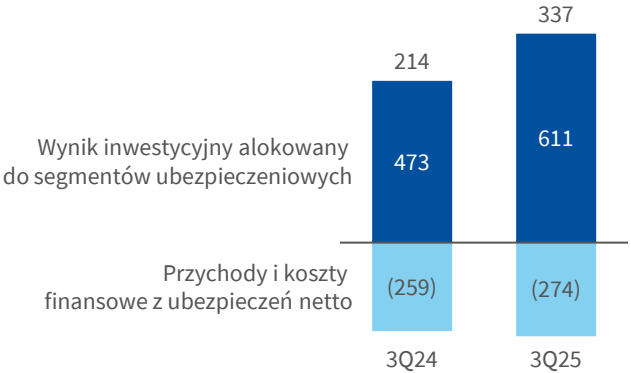


Portfel Główny: 56,7 mld zł
Produkty Inwestycyjne PZU Życie: 8,1 mld zł

Zwrot na portfelu głównym z FX od zobowiązań (%)



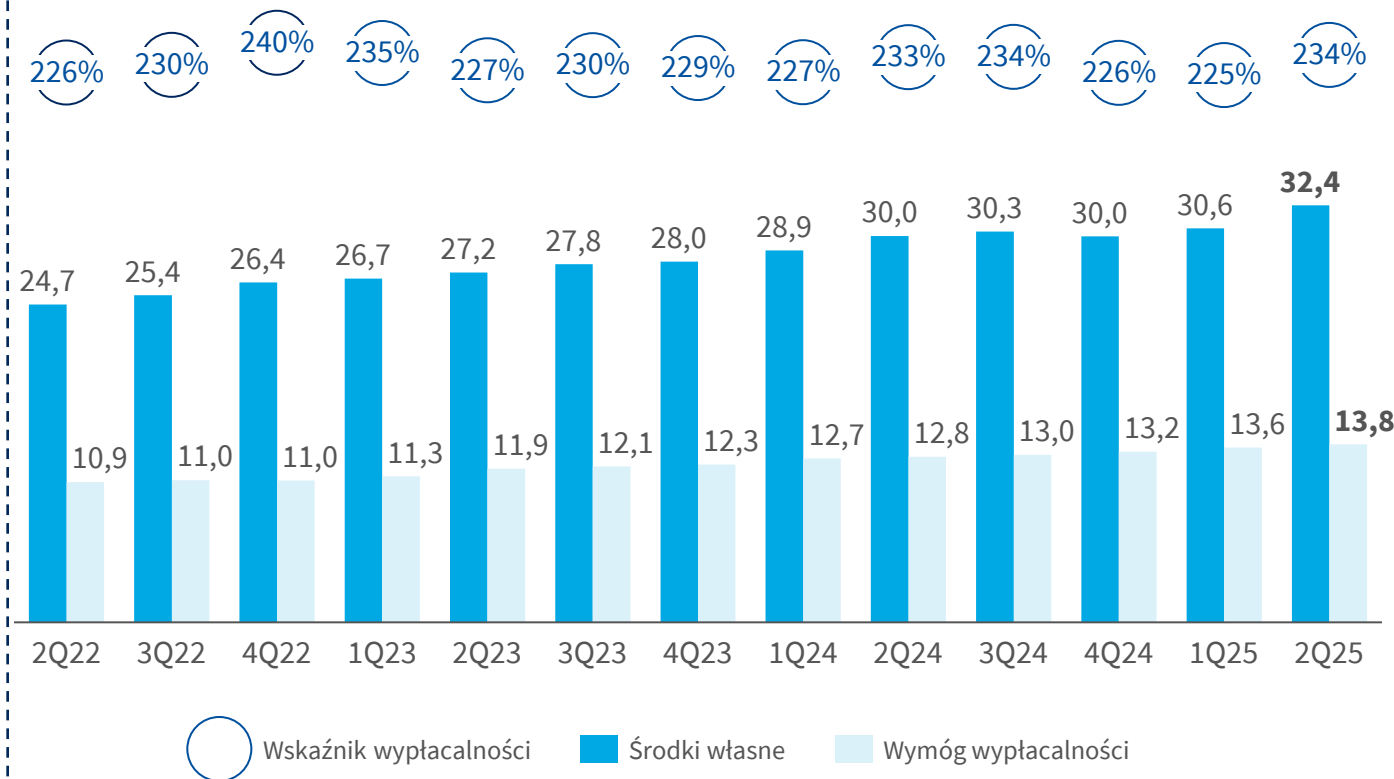
Wynik inwestycyjny alokowany do segmentów ubezpieczeniowych w odniesieniu do kosztów i przychodów z ubezpieczeń netto* (mln zł)



* Z wyłączeniem unit-linked i operacji zagranicznych

Wysoki poziom wypłacalności Grupy

Wskaźnik Wypłacalność II¹, 30 czerwca 2025



Wzrost środków własnych w II kw. 2025 o 1,8 mld zł

Główne przyczyny:

- 1 zyski ubezpieczeniowe i inwestycyjne Grupy (+1,5 mld zł)
- 2 dywidendy z Banku Pekao oraz Alior Banku (+1,3 mld zł) oraz wzrost kapitałów bankowych T2 Pekao (+0,15 mld zł)
- 3 dywidendy przewidywane na poziomie 80% zysku Grupy PZU przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej¹ (-1,2 mld zł).

Wzrost SCR w II kw. 2025 o 0,25 mld zł

Główne czynniki zmian w ujęciu kw./kw.:

- 1 wzrost podstawowego kapitałowego wymogu wypłacalności (BSCR, +0,1 mld zł) – na zmiany wpłynęły wyższe wymogi ryzyka speedu i niewykonania zobowiązań przez kontrahenta oraz rosnące wolumeny ubezpieczeniowe; powyższe czynniki zostały skompensowane spadkami ryzyka katastroficznego ubezpieczeń majątkowych i osobowych (dostosowanie programu reasekuracji) oraz niższe ryzyko walutowe.
- 2 wzrost ryzyka banków (+0,15 mld zł)

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.

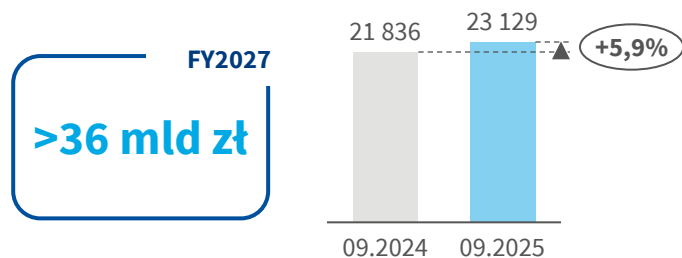


5. Strategia 2025 - 2027

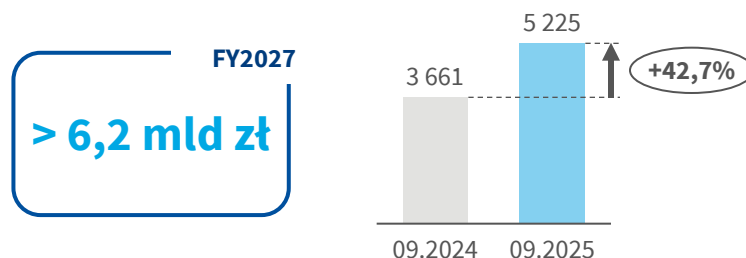


Cele strategiczne do roku 2027 i ich realizacja

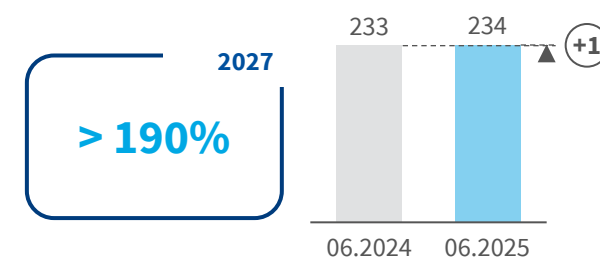
Przychody z ubezpieczeń brutto¹ (mln zł)



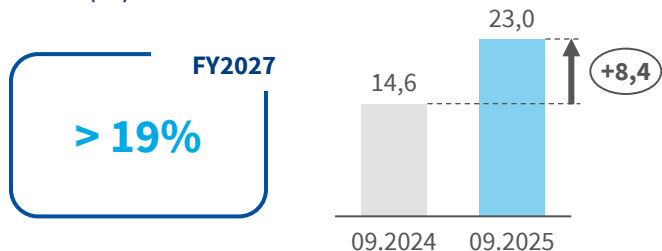
Zysk netto Grupy PZU² (mln zł)



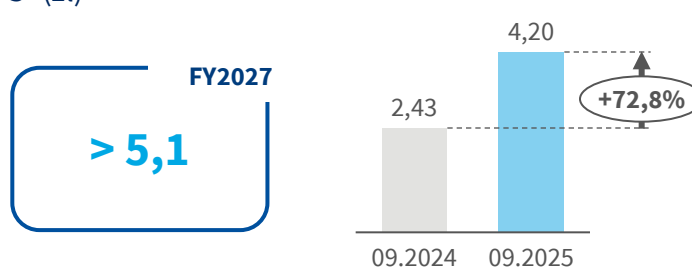
Wskaźnik wypłacalność II (%)⁷



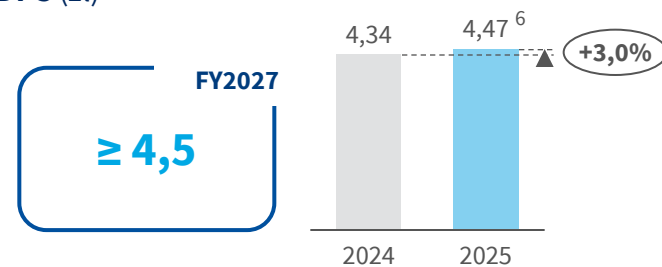
ROE³ (%)



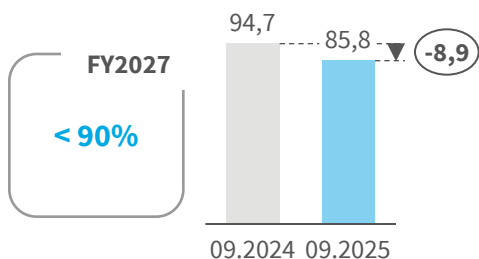
EPS³ (zł)



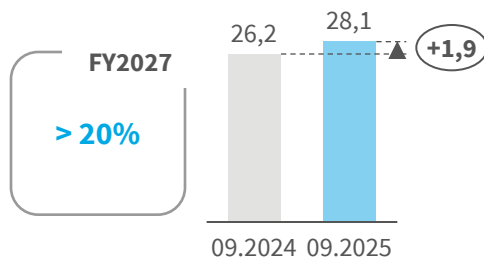
DPS (zł)



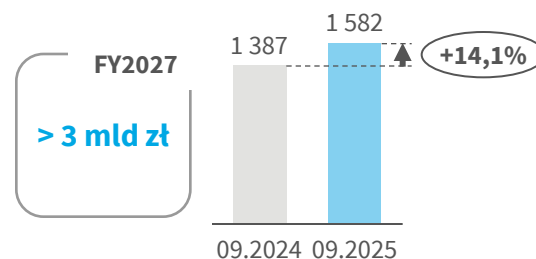
COR⁴ (%)



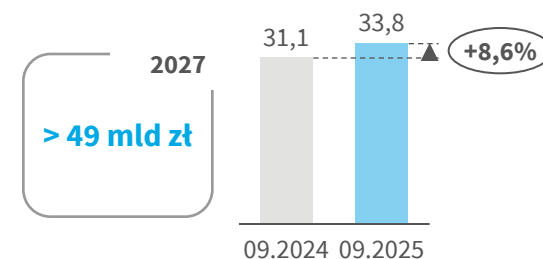
Marża⁵ (%)



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

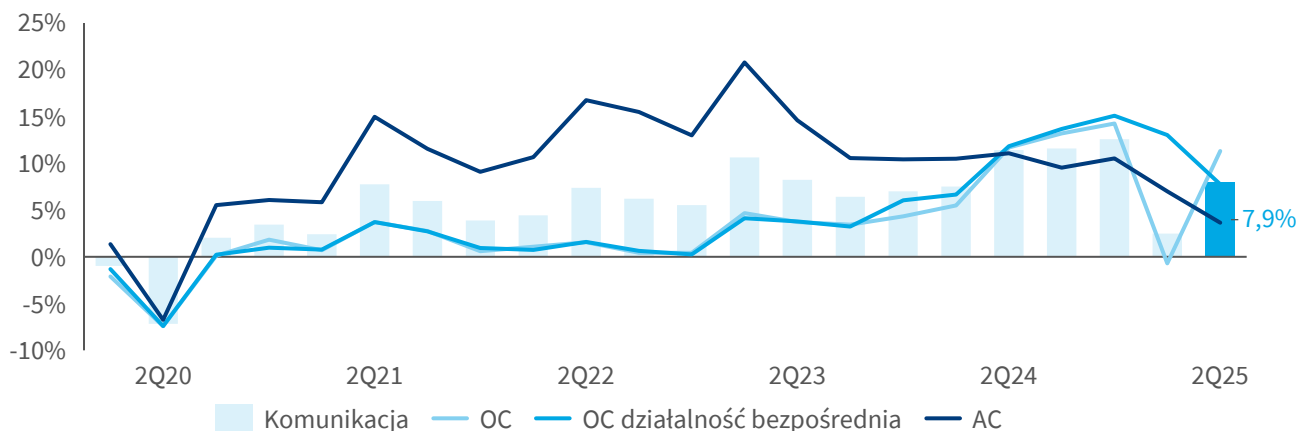
6. Dywidenda wypłacone w 2025 roku
7. Dane w 2Q24 i 2Q25 zaprezentowane zgodnie z metodologią, gdzie środki własne są pomniejszane o 80% śródrocznego wyniku skonsolidowanego Grupy PZU przypisanego akcjonariuszom PZU. Począwszy od 1Q25, związku ze stanowiskiem EIOPA 25/135 (Supervisory Statement of Deduction 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.



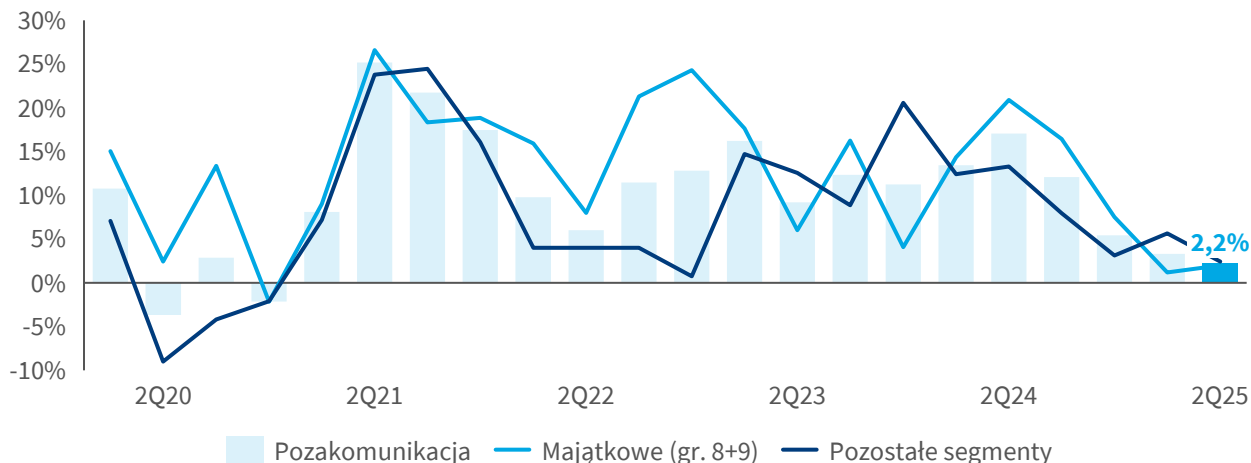
5. Załączniki

Tendencje na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

Dynamika rynku ubezpieczeń komunikacyjnych¹, r/r

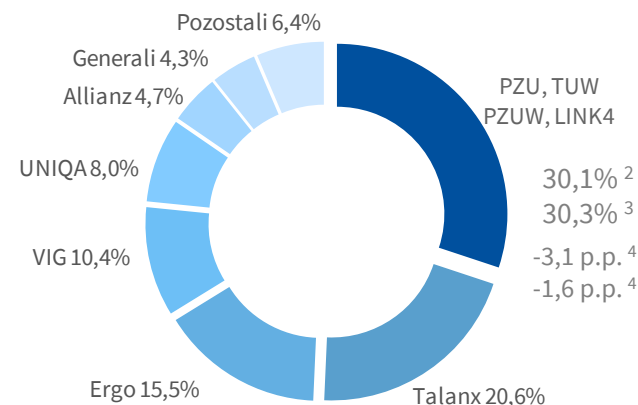


Dynamika rynku ubezpieczeń pozakomunikacyjnych¹, r/r



- 1 **Wyższa niż przed kwartałem dynamika rynku ubezpieczeń komunikacyjnych (+7,9% r/r)** głównie ze względu na wzrost składki z reasekuracji czynnej. **W działalności bezpośredniej** widoczne **spowolnienie wzrostu składki** zarówno w OC (+7,8% r/r w porównaniu do 13,0% r/r przed kwartałem) jak i w AC (+3,3% w porównaniu do 8,1% w poprzednim kwartale)
- 2 **Dalszy spadek dynamiki rynku w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych (+2,2% r/r, w tym działalność bezpośrednia +2,9% r/r)**. Największy wartościowo wpływ na wzrost miały ubezpieczenia Assistance (+111 mln zł, +16,9% r/r), OC Ogólne (+85,6 mln zł, +8,1% r/r) i majątkowe (+71,8 mln zł; +2,0% r/r). Spadek nastąpił głównie w ub. wypadku i choroby oraz pozostałych z grupy 16 (łącznie -124,6 mln zł, -10,9% r/r)
- 3 **Udział Grupy PZU w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych (działalność bezpośrednia)** po II kw. 2025 roku wyniósł 30,3%
- 4 **Wysoki udział wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie 39%**

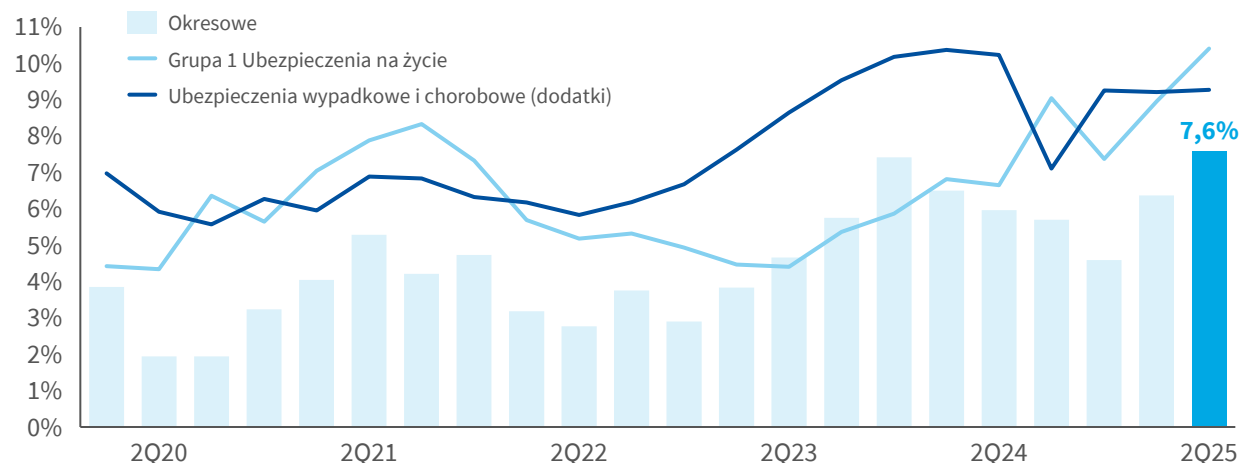
Udziały rynkowe po II kw. 2025 roku²



1. Zgodnie z raportem KNF po II kw. 2025
 2. Zgodnie z raportem KNF po II 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 II kw. 2025
 4. Zmiana udziału r/r odpowiednio: łącznie z reasekuracją czynną PZU wobec LINK4 i TUW PZUW oraz z działalności bezpośredniej

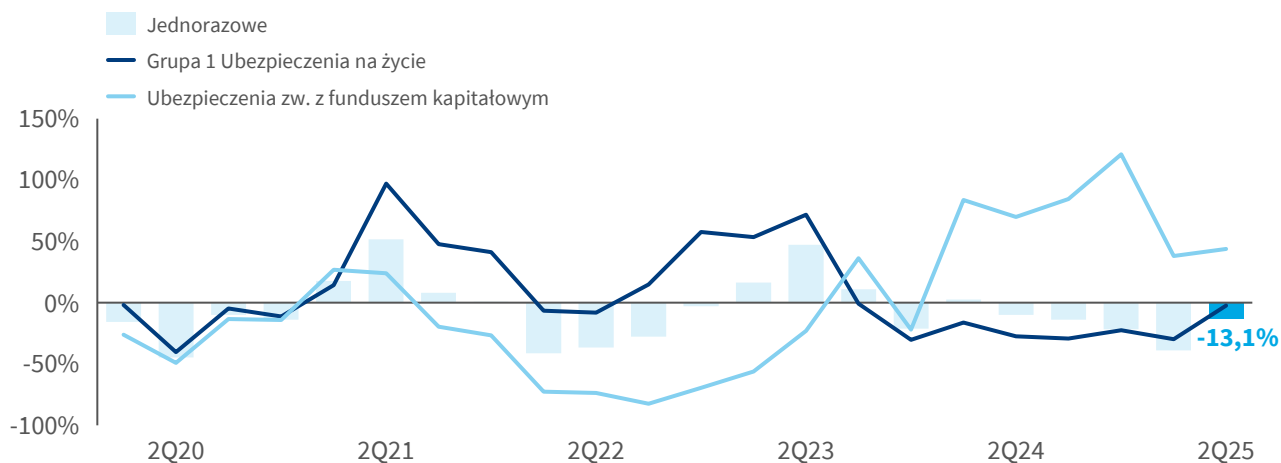
Tendencje na rynku ubezpieczeń na życie w Polsce

Dynamika rynku ubezpieczeń ze składką okresową¹, r/r

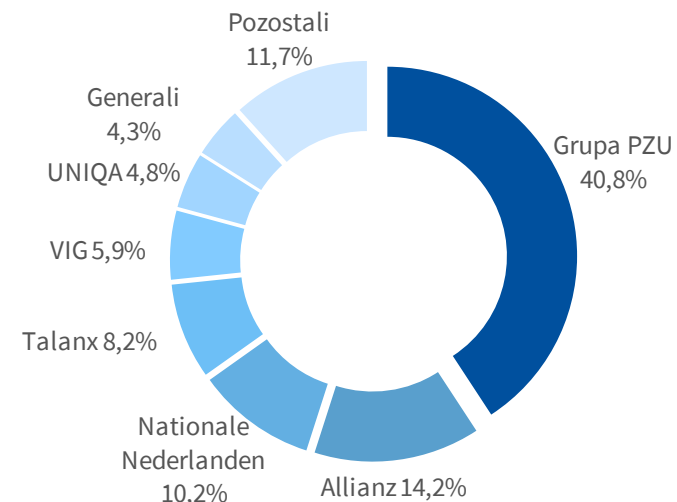


- Rynek ubezpieczeń ze składką okresową (88% rynku) wzrósł w II kw. o 7,6% r/r.**
Największy wartościowo wpływ: **ubezpieczenia Grupy I** (ubezpieczenia na życie) (+215,7 mln zł, +10,4% r/r) i **ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe** (+198,7 mln zł, +9,3% r/r)
- Wyhamowanie spadku w ubezpieczeniach ze składką jednorazową (12% rynku) -13,1% r/r.** Największy pozytywny wartościowo wpływ ubezpieczenia zw. z funduszem kapitałowym (+67,7 mln zł, +43,7% r/r), przy spadku **Grupy 5** – ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe (-165,4 mln zł)
- Skokowy wzrost udziału Grupy PZU w rynku ubezpieczeń ze składką jednorazową** (77,1% po II kw. 2025 roku wobec 39,2% po II 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 **40,8%**

Dynamika rynku ubezpieczeń ze składką jednorazową¹, r/r



Udziały rynkowe w składce okresowej² po II 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 po II kw. 2025 roku

Rentowność według segmentów działalności operacyjnej wg MSSF 17

Segmenty ubezpieczeń

mIn zł, MSSF17	Przychody z ubezpieczeń			Wynik*			Wskaźnik mieszany/Marża	
	III kw. 2024	III kw. 2025	Zmiana r/r	III kw. 2024	III kw. 2025	Zmiana r/r	III kw. 2024	III kw. 2025
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	4 617	4 845	4,9%	179	1 024	x	98,6%	81,8%
Ubezpieczenia masowe - Polska	3 421	3 552	3,8%	41	715	x	101,1%	83,6%
OC komunikacyjne	1 150	1 157	0,6%	(96)	117	x	108,4%	89,8%
AC komunikacyjne	940	940	x	75	69	(8,0%)	92,0%	92,6%
Inne produkty	1 331	1 455	9,3%	(17)	388	x	101,3%	72,6%
Przychody finansowe netto	x	x	x	79	141	78,5%	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 196	1 293	8,1%	138	309	123,9%	87,8%	74,6%
OC komunikacyjne	163	191	17,2%	2	60	x	98,8%	68,3%
AC komunikacyjne	257	270	5,1%	45	42	(6,7%)	82,0%	84,0%
Inne produkty	776	832	7,2%	48	115	139,6%	86,8%	71,4%
Przychody finansowe netto	x	x	x	43	92	114,0%	x	x
Razem ub. na życie - Polska	2 184	2 247	2,9%	646	722	11,8%	29,6%	32,1%
Ub. grupowe i kontynuowane	1 968	1 995	1,4%	519	550	6,0%	26,4%	27,6%
Ub. Indywidualne	189	224	18,5%	110	121	10,0%	58,2%	54,0%
Ub. Inwestycyjne	27	28	3,7%	17	51	200,0%	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	723	794	9,8%	106	115	8,5%	88,9%	87,2%
Kraje bałtyckie	667	724	8,5%	100	109	9,0%	87,3%	86,5%
Ukraina	56	70	25,0%	6	6	x	107,5%	94,2%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	17	17	0,0%	9	5	(44,4%)	52,9%	29,4%
Litwa	11	12	9,1%	2	2	x	18,2%	16,7%
Ukraina	6	5	(16,7%)	7	3	(57,1%)	116,7%	60,0%

* Wynik operacyjny
Wynik z usług ubezpieczenia

*) Zmiana r/r uwzględnia wpływ przeniesienia odpowiedzialności za linię biznes. MSP Moto z segmentu ub. masowych do segmentu ub. korporacyjnych

Składka przypisana brutto Grupy PZU

Segmenty ubezpieczeń mln zł, lokalne standardy rachunkowości	III kw. 2024	II kw. 2025	III kw. 2025	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
Składka przypisana na zewnątrz	7 616	8 069	7 805	2,5%	(3,3%)
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	4 286	4 514	4 281	(0,1%)	(5,2%)
Ubezpieczenia masowe - Polska	3 274	3 415	3 264	(0,3%)	(4,4%)
OC komunikacyjne	1 178	1 156	1 090	(7,5%)	(5,7%)
AC komunikacyjne	861	929	847	(1,6%)	(8,8%)
Inne produkty	1 235	1 330	1 327	7,4%	(0,2%)
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 012	1 099	1 017	0,5%	(7,5%)
OC komunikacyjne	151	190	198	31,1%	4,2%
AC komunikacyjne	223	262	238	6,7%	(9,2%)
Inne produkty	638	647	581	(8,9%)	(10,2%)
Razem ub. na życie - Polska	2 568	2 734	2 679	4,3%	(2,0%)
Ub. grupowe i indywidualnie kontynuowane - Polska	1 920	1 964	1 978	3,0%	0,7%
Ub. indywidualne - Polska	648	770	701	18,8%	(9,0%)
Składka produkty ochronne	235	297	288	26,3%	(3,1%)
Składka produkty inwestycyjne okresowe	30	31	30	4,9%	(4,4%)
Składka produkty inwestycyjne jednorazowe	248	328	325	32,4%	(0,9%)
Kontrakty inwestycyjne	135	113	58	(16,4%)	(49,0%)
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	727	784	806	10,9%	2,8%
Kraje bałtyckie	672	715	712	5,9%	(0,4%)
Ukraina	55	69	94	71,7%	36,1%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	35	38	39	10,3%	2,6%
Litwa	26	30	30	15,0%	(1,1%)
Ukraina	9	7	9	(3,2%)	17,5%

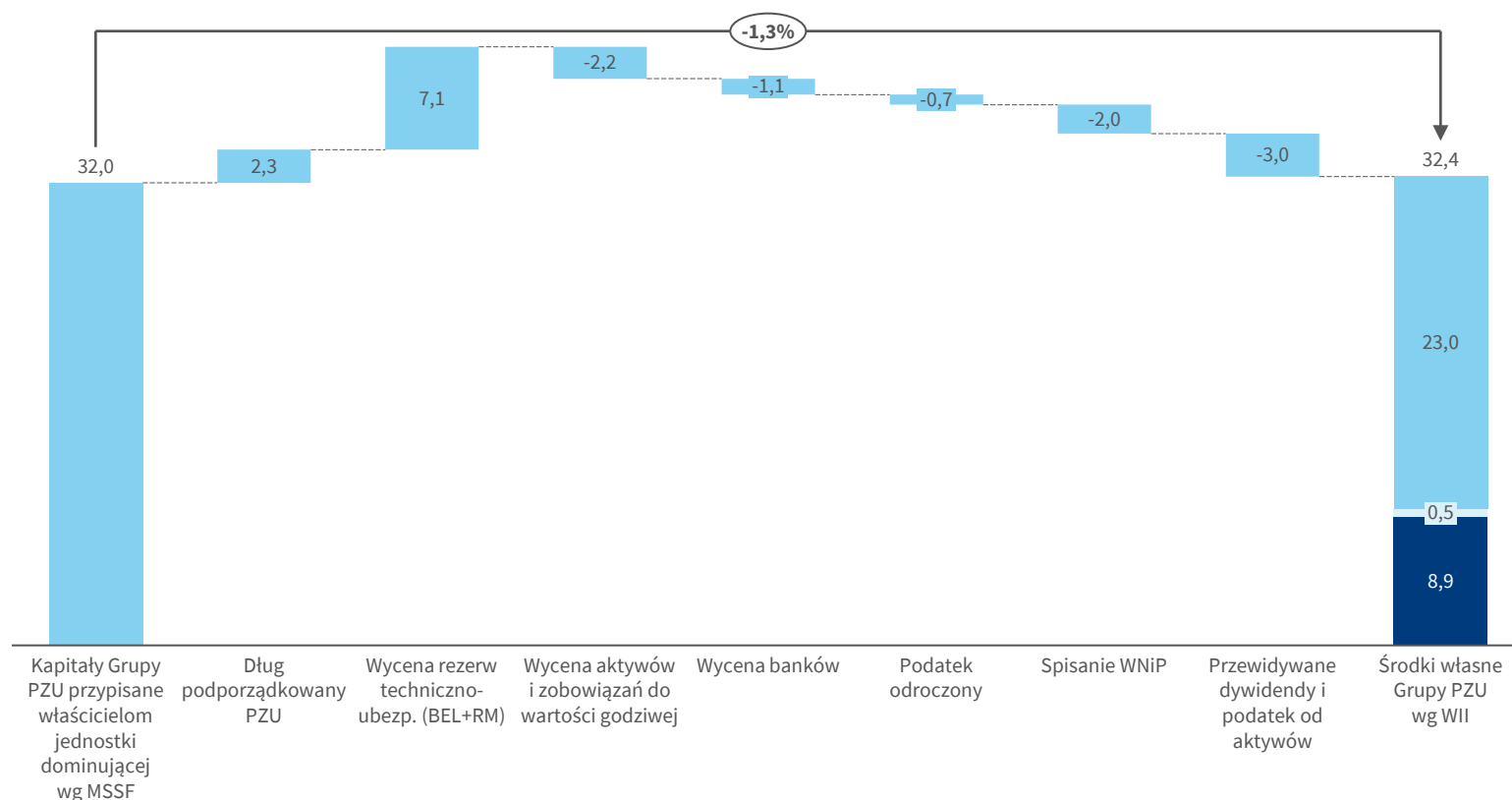
1. Uwzględnia kontrakty inwestycyjne, zmiana prezentacyjna
Zmiana r/r uwzględnia wpływ przeniesienia odpowiedzialności za linię biznes. MSP Moto z segmentu ub. masowych do segmentu ub. korporacyjnych



Środki własne

Dane Grupy PZU w Wypłacalność II na 30 czerwca 2025 (mld zł)

Porównanie środków własnych i skonsolidowanych kapitałów własnych wg MSSF



Środki własne wg WII:

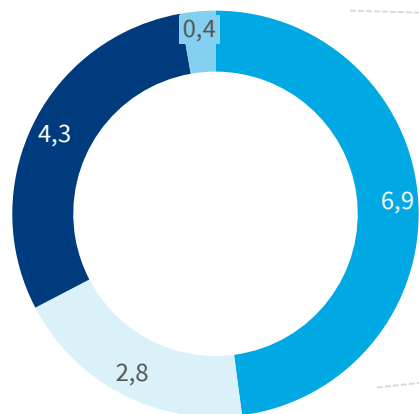
- 1 marża kontraktowa (ang. *contractual service margin*) główną przyczyną różnic w wycenie rezerw techniczno-ubezpieczeniowych
- 2 pomniejszone o przewidywaną dywidendę; w okresach śródrocznych - o 80% zysku Grupy PZU przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej
- 3 pomniejszone o prognozy kwoty 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)

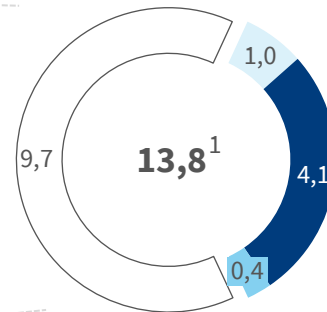
Dane Grupy PZU w Wypłacalność II na 30 czerwca 2025 (mld zł)

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
-33%

Wzrost wymogu wypłacalności w II kw. 2025 o 0,25 mld zł.
Główne przyczyny zmiany SCR:

- 1 spadek ryzyka w ubezpieczeniach majątkowych i osobowych (-0,07 mld zł²) – głównie dzięki zmianie struktury i rozszerzeniu umowy reasekuracji katastrof naturalnych i wzrostowi ryzyka składki i rezerw (wyższe wolumeny).
- 2 wzrost ryzyka rynkowego o +0,05 mld zł² - spowodowany głównie:
 - wzrostem ryzyka spreadu oraz zmniejszeniem ryzyka walutowego po zwiększeniu zaangażowania w instrumenty dłużne denominowane w walutach obcych,
 - wyższym ryzykiem cen akcji po zwiększeniu zaangażowania w fundusze inwestycyjne i po wzroście narzutu kapitałowego (wzrost symmetric adjustment o 0,9 p.p. jako następstwo wzrostu indeksów akcyjnych),
- 3 wzrost ryzyka ubezpieczeń na życie o +0,09 mld zł² za sprawą wzrostu ryzyka rezygnacji dla produktów zdrowotnych oraz dłuższej projekcji przepływów produktów grupowych oraz bankowych ochronnych
- 4 wzrost ryzyka niewykonania zobowiązań przez kontrahenta o +0,1 mld zł² na skutek wzrostu krótkoterminowych należności inwestycyjnych
- 5 wyższe ryzyko banków o 0,15 mld zł głównie za sprawą wzrostu w segmencie korporacyjnym Grupy Pekao

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



„Mistrzu, zwolnij” – PZU z silnym przekazem do kierowców

PZU przeprowadził kampanię prewencyjną mającą na celu budowanie kultury społecznej, w której reagowanie na niebezpieczne sytuacje staje się normą, a nie wyjątkiem.

- Kampania objęła szeroką komunikację w telewizji, digitalu i kinach, a także billboardy przy głównych trasach przypominające o ryzyku na ostatnich kilometrach podróży. We współpracy z Policją, kierowcy podczas kontroli drogowych otrzymywali naklejki i ulotki oraz byli edukowani w zakresie bezpiecznej jazdy; materiały rozdawali również agenci i pracownicy oddziałów PZU. Dodatkowo PZU angażował odbiorców poprzez konkursy wspierające przekaz kampanii
- Poprzez działania prewencyjne PZU chce dążyć do zmniejszenia liczby wypadków drogowych, poprawy bezpieczeństwa na drogach oraz wzrostu świadomości kierowców o skutkach nadmiernej prędkości



TUW PZUW objął kompleksową ochroną ubezpieczeniową zakład recyklingu baterii i katalizatorów

Elemental Strategic Metals zawarł z Towarzystwem Ubezpieczeń Wzajemnych z Grupy PZU kompleksową umowę ubezpieczenia zakładu recyklingu baterii litowo-jonowych i katalizatorów.

- Ochrona została przygotowana we współpracy z Brokerem EIB i obejmuje zakład wybudowany w ramach największej polskiej inwestycji typu greenfield realizowanej przez prywatną firmę w Polsce
- Zakres ochrony obejmuje m.in. ubezpieczenie mienia od wszystkich ryzyk, w tym m.in. środki trwałe zakładu, magazyn energii, elektrownię fotowoltaiczną
- Branża technologii związanych z recyklingiem to obszar, w którym TUW PZUW buduje ekspercką pozycję



#Razem Tworzymy Przyszłość - między ideą a działaniem

We wrześniu PZU zorganizował 7. edycję konferencji #Razem Tworzymy Przyszłość – wydarzenie dla pracowników, które łączy technologię z człowiekiem, a wiedzę z praktyką.

- Podczas tegorocznej konferencji pracownicy PZU poznali jak sztuczna inteligencja, autentyczność i świadome wybory oraz komunikacja wpływają na doświadczenia pracowników i klientów. Otrzymali wiedzę, inspiracje i praktyczne przykłady budowania przestrzeni, w której technologia wspiera ludzi
- Wewnętrzni i zewnętrzni eksperci dzielili się inspiracjami i praktycznym doświadczeniem. Był to czas wymiany perspektyw i wspólnego budowania wizji przyszłości

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