



Wyjątkowy rok Grupy PZU

Wyniki finansowe
za 2025 rok i IV kwartał 2025

Warszawa, 26 lutego 2026

Spis treści

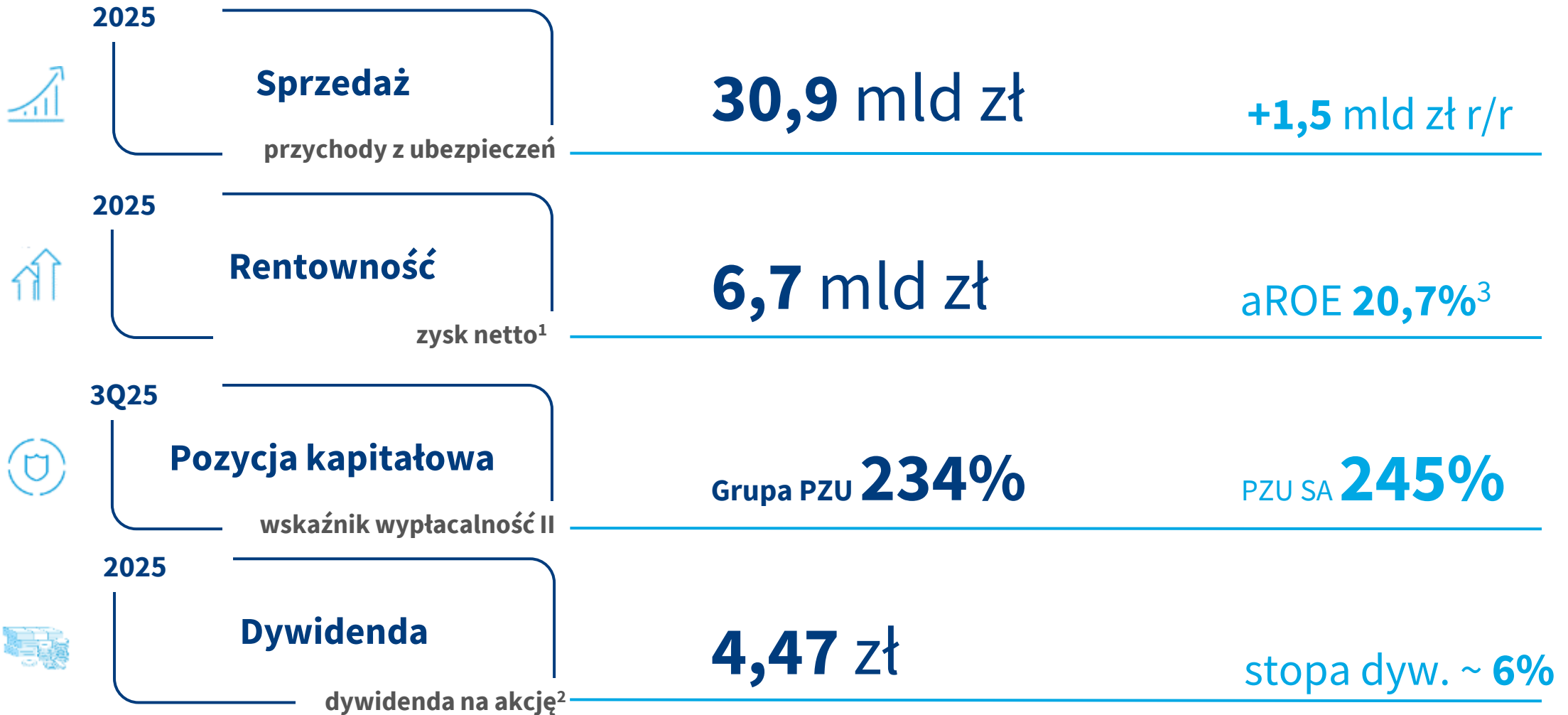


● Wyjątkowe wyniki 2025 roku	3
● Priorytety strategiczne i ich realizacja	8
● Rozwój działalności	18
● Wyniki finansowe w IV kw. 2025	24
● Strategia Grupy PZU na lata 2025-2027	35
● Załączniki	37



1. Wyjątkowe wyniki 2025 roku

Rekordowe wyniki przy bezpiecznej pozycji kapitałowej

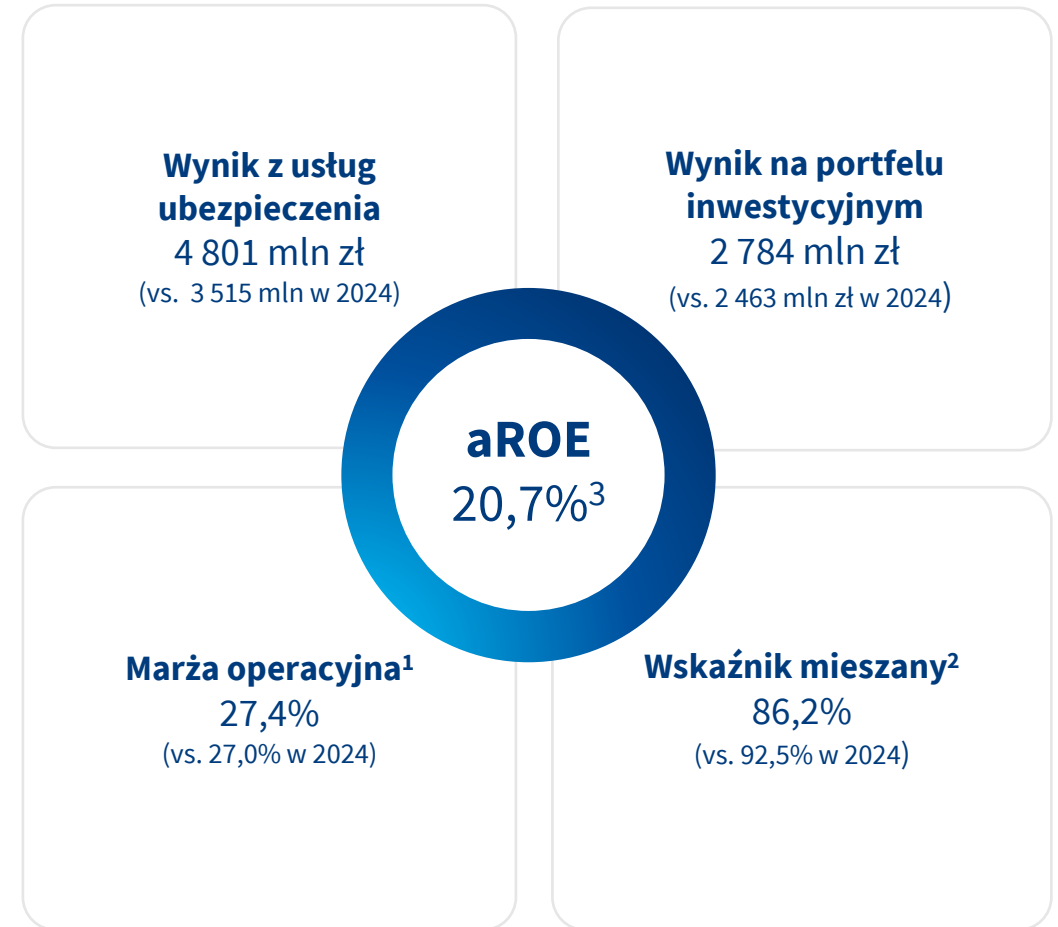
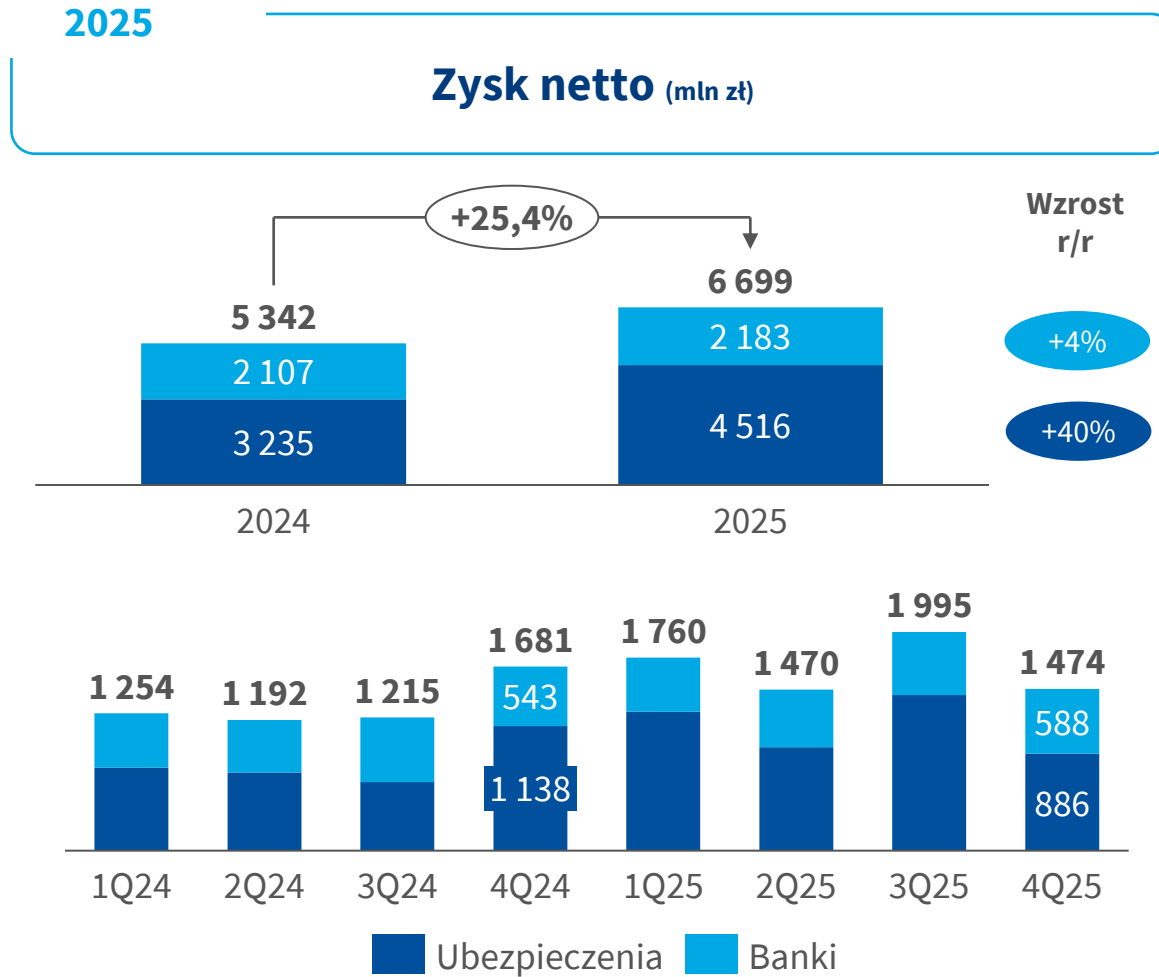


1. Przypisany właścicielom jednostki dominującej

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 2025 roku

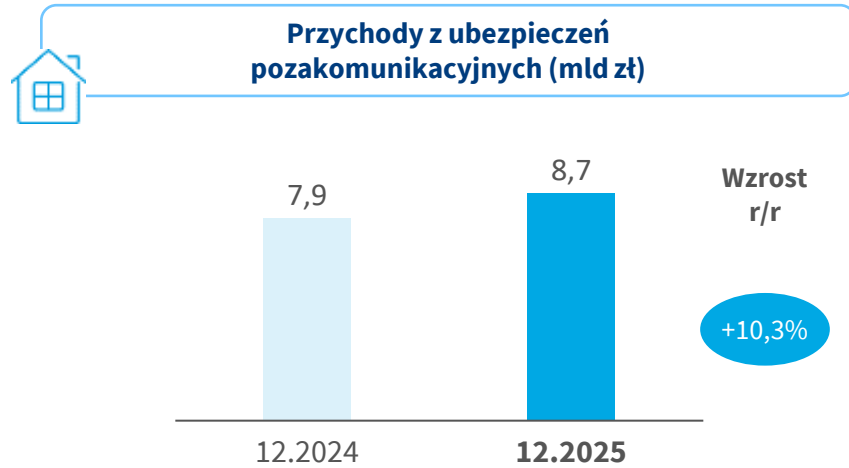


1. Ubezpieczenia na życie (Polska)

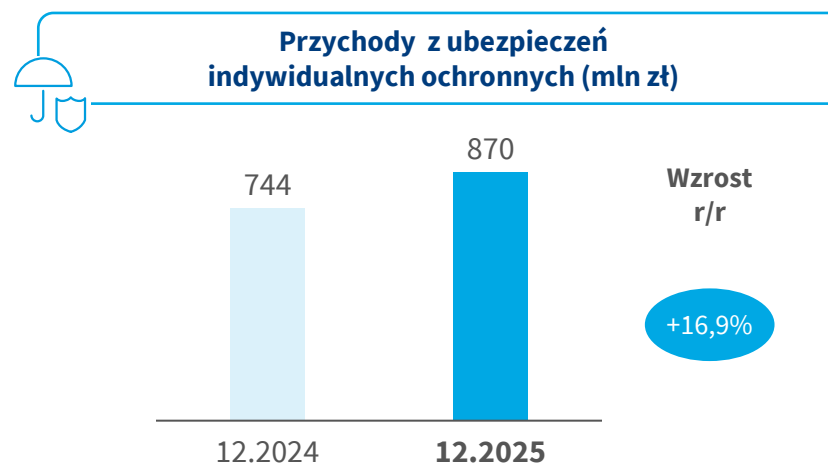
2. Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe w Grupie PZU (Polska)

3. aROE dla 2025 roku, przypisany właścicielom jednostki dominującej, zwrot na kapitale własnym z wyłączeniem skumulowanego efektu zmiany stóp dyskonta do wyceny zobowiązań ubezpieczeniowych

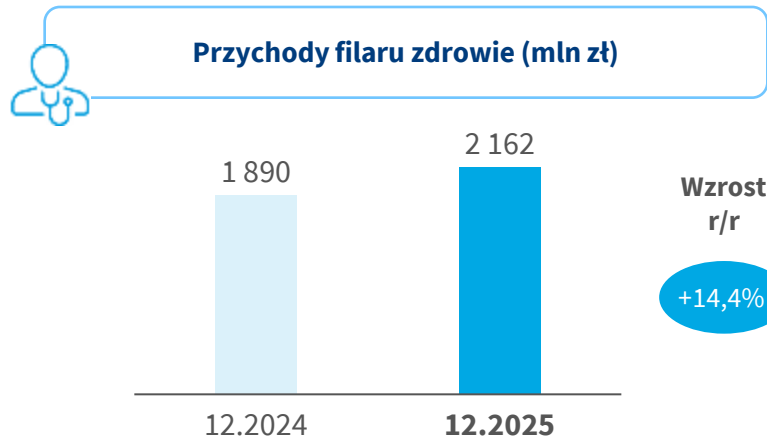
Wzrost skali i rozwój oferty komplementarnej



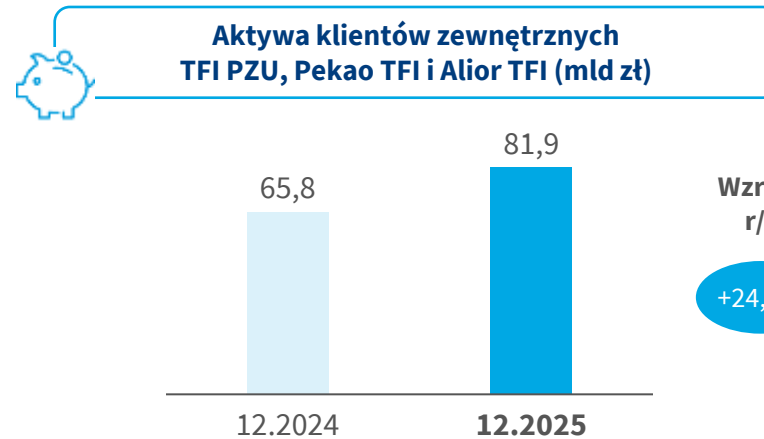
Wzrost sprzedaży w ubezpieczeniach od ognia i innych szkód rzeczowych



Dynamiczny rozwój portfela ubezpieczeń ochronnych

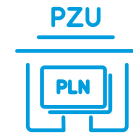


Rosnące znaczenie zdalnych kanałów obsługi pacjentów



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

Grupa PZU



535 mld zł aktywów
+32 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 Wypłatność II znacznie przekraczający 200%

- Wypłatność II dla Grupy PZU na poziomie **234%**¹
- Średnia dla europejskich ubezpieczycieli to **212%**¹

>80% obligacji

Dominujący udział obligacji w portfelu inwestycyjnym

- Obligacje stanowią **85%** w portfelu inwestycyjnym, w tym **71%** 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. Wg stanu na 30 września 2025

2. Rating S&P wg. stanu na 31 grudnia 2025



2. Priorytety strategiczne i ich realizacja

Budujemy gotowość na zmiany w otoczeniu rynkowym

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

W 2025 uruchomiliśmy działania wzmacniające wszystkie filary biznesu

Filar biznesu	Kluczowe uruchomione działania			
 Ubezpieczenia majątkowe masowe	 Odnowienie propozycji wartości dla partnerów	 Udoskonalenie taryfikacji: skuteczność modeli, modernizacja narzędzi	 Modernizacja i poszerz. zakresu produktowego	 Modernizacja systemu likwidacji szkód oraz wzrost efektywności wykrywania oszustw ubezpieczeniowych
 Ubezpieczenia majątkowe korporacyjne	 Wspieranie kluczowych inwestycji		 Dostosowanie prod. do segmentów firm	
 Ubezpieczenia na życie	 Digitalizacja i automatyzacja procesów, w tym rozwój self-service przez poszerz. zakresu obsługi w mojePZU		 Dopasowanie prod. do zmien. się demografii	
 Bancassurance i inwestycje	 Rozwój partnerstw strategicznych	 Rozbudowa prod. inwest. dla klientów zewn.	 Rozwój prod. standalone w kanale bankowym	
 Biznes międzynarodowy	 Ekspansja zagraniczna przez reasekurację czynną		 Intensyfikacja współpracy ze spółkami zagranicznymi	
 Zdrowie	 Rozwój sieci placówek medycznych poprzez M&A i greenfield		 Wzrost rentowności i przychodów	
 Ludzie	 Porozumienie ze stroną społeczną		 Rozpoczęcie transformacji kultury organizacyjnej	
 Technologia	 Uruchomienie projektu Transformacji AI		 Przyspieszenie time-to-market dzięki transformacji modelu pracy, w tym wdrożeniu Low Code	

Budujemy przewagę w ub. majątkowych masowych dzięki doskonaleniu na wszystkich poziomach modelu operacyjnego



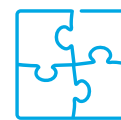
Modernizacja systemów sprzedażowych

Rozpoczęcie działań mających na celu zastąpienie modelu wielu ścieżek sprzedaży jednym nowoczesnym **frontem sprzedażowym dla Agenta**



Optymalizacja taryfikacji i underwritingu

Rozpoczęto **transformację taryfikacji**: rozdział na modelowanie i portfolio management, wzmocnienie zespołu DS, rozwój modeli ML, migracja analityki do chmury oraz wdrożenie MLOps i technologii open-source; Uruchomiono **wdrożenie AI** w underwritingu



Rozwój oferty produktowej

Odświeżono ofertę **PZU Dom**, wprowadzając jeden szeroki zakres ochrony; Wprowadzono ofertę **PZU Rowerzysty**, zapewniającą ochronę NNW i assistance z możliwością jej rozszerzenia o casco roweru, OC, NNW dziecka i ubezpieczenie bagażu



Efektywność w obsłudze szkód

Ukierunkowano działania na **transformację biznesową obszaru likwidacji szkód** poprzez modernizację systemu do likwidacji szkód oraz poprawę wykrywania oszustw ubezpieczeniowych

Zaoferowaliśmy klientom nowości produktowe w zakresie ubezpieczeń na życie i poszerzyliśmy dostęp do naszej oferty poprzez partnerów



Umowy dodatkowe do ubezpieczeń indywidualnych

Odświeżono i wprowadzono **umowy dodatkowe** dla klientów posiadających indywidualne ubezpieczenie na życie:

1. na wypadek **ciężkich chorób** w rozszerzonej wersji (do 1 mln zł)
2. **leczenie za granicą** (do 2 mln euro)



Ubezpieczenia grupowe

Przeprowadzono pilotaż ubezpieczenia grupowego z sumą ubezpieczenia na bazie **„krotności” wynagrodzenia**



Ubezpieczenia zintegrowane

We współpracy z LOT-em i Chubb wprowadzono nową odsłonę ubezpieczenia **„PZU Pomoc w Podróży LOT”**, dostępnego przy zakupie biletu na lot.com



Ubezpieczenia standalone w ofercie bancassurance

Wprowadzono ubezpieczenie nieruchomości **PZU Dom** do kredytów hipotecznych, a także standalone dla klientów Banku Pekao; To trzeci produkt w banku tym modelu, obok **OC/AC** i **„Bezpiecznej podróży”**

Rozszerzyliśmy ofertę dla firm poprzez gwarancje i cyfryzację, rozwijamy inicjatywy w spółkach zagranicznych oraz reasekurację czynną zagraniczną



Gwarancje ubezpieczeniowe

Uruchomiono program **Małe Gwarancje** pozwalający na uzyskanie gwarancji ubezpieczeniowych dla firm z przychodami **do 5 mln zł**, również tych rozliczających się ryczałtem



Cyfrowe rozwiązania dla firm i brokerów

Rozbudowano platformę **mojaFirma.pzu.pl** o OC dla operatorów dronów; To czwarta funkcjonalność udostępniona firmom oraz brokerom po Platformie Cargo, PZU Cyber i module ofertowania D&O; Wdrożono **rozwiązania AI z automatyczną analizą zapytań ofertowych**



Spółki zagraniczne

Na Litwie rozwinięto funkcjonalności **portalu samoobsługi** w obsłudze szkód, na Łotwie wdrożono nowe **moduły popytowe** i stawek w taryfikacji, w Estonii wdrożono **automatyczne kwotacje** dla zalogowanych klientów, w Ukrainie uruchomiono **sprzedaż** ub. komunikacyjnych i turystycznych **przez internet**



Reasekuracja czynna zagraniczna

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

Inwestujemy w obszar Zdrowia, aby wspierać dalszy dynamiczny rozwój placówek i usług



10.2025



2025



12.2025



2026

1

Dokapitalizowanie PZU Zdrowie celem rozwoju sieci placówek medycznych

2

Otwarcie dwóch placówek greenfield w Poznaniu i Lublinie

3

Nabycie spółki Humana Medica Omeda w Białymstoku
- multispecjalistycznej placówki z działalnością szpitalną o profilu chirurgiczno-ortopedycznym

4

Planowany dalszy dynamiczny rozwój:
otwarcie kolejnych nowych placówek greenfield, dalsze akwizycje, organiczny rozwój i intensywna cyfryzacja usług

Stanowimy kluczowy hub inwestycyjny dla Polski poprzez wsparcie rozwoju gospodarki oraz nowe segmenty funduszy ETF i Private Debt



1 | List intencyjny dotyczący udziału PZU w **Innovate.Poland**

- Co najmniej **4 mld zł wsparcia** dla polskich innowacyjnych przedsiębiorstw
- Program połączy kapitał publiczny (m.in. PFR i BGK) oraz prywatny (PZU jako pierwszy i największy partner komercyjny)
- Inwestycje realizowane poprzez fundusze private equity i venture capital



2 | Fundusze PZU ETF

- **17 marca 2026 – planowany debiut pierwszego ETF PZU na GPW**
- Dotarcie do nowej dla PZU grupy klientów skupionych na inwestowaniu pasywnym
- Sukcesywny rozwój oferty, dostępność we wszystkich domach maklerskich i platformach transakcyjnych



3 | PZU FIZ Private Debt

- Zapewnienie inwestorom ekspozycji na atrakcyjny segment **prywatnego długu korporacyjnego w formie pożyczek i obligacji**
- Aktywa funduszu dynamicznie rosną i na koniec 2025 przekroczyły **259 mln zł**

Rozwój naszej oferty oraz optymalizację procesów wewnętrznych wspieramy kolejnymi wdrożeniami innowacji oraz zastosowań AI



Rozwój oparty na AI i innowacjach

wspiera budowę realnej przewagi konkurencyjnej oraz podnosi wartość oferowaną klientom



Projekty oparte na AI

W PZU działa **>30 rozwiązań** z komponentem AI, a kolejne 30 jest w przygotowaniu, w tym: **optymalizacja kierowności** w obsłudze szkód i narzędzie do **transkrypcji i analizy nagrań** telefonicznych z klientami



PZU Ready for Startups

Zrealizowano **90 pilotaży**, z czego wdrożono **>50 projektów**, generując dla PZU **>250 mln zł korzyści**. Wśród nich m.in. monitorowanie cyberzagrożeń i **ekstrahowanie danych z zapytań ofertowych**



Asystent AI

Z asystenta opartego na generatywnej sztucznej inteligencji regularnie korzysta **>50% pracowników**, którzy w 2025 r. wygenerowali **1,7 mln promptów**. Adopcję narzędzia wspiera 83 Ambasadorów AI

Transformujemy IT, aby szybciej i bardziej efektywnie dostarczać kolejne zmiany

Zgodnie ze Strategią IT rozpoczęliśmy kompleksową transformację technologii...

...w celu wzmocnienia modelu pracy, efektywności kosztowej, operacyjnej i bezpieczeństwa

Potencjał danych i technologii cyfrowej

Wykorzystując **dane, rozwiązania chmurowe, AI oraz Low Code** transformujemy IT, które stanowi istotne źródło wartości biznesowej

Nowoczesny model pracy

Wzmocniliśmy **współpracę IT-biznes**, koncentrujemy się na rozwijaniu kompetencji przyszłości, aby zwiększyć **efektywność tworzenia rozwiązań cyfrowych**

Optymalizacja kosztów i zwiększenie efektywności operacyjnej

Poprzez zwiększenie transparentności kosztów IT, efektywnej optymalizacji wydatków oraz ulepszaniu modelu współpracy z dostawcami technologii

Bezpieczeństwo danych i biznesu

Cyberbezpieczeństwo pozostaje naszym fundamentem zapewniającym stabilność operacji i ciągłość działania



10%

nowych potrzeb biznesowych będzie realizowana z użyciem LowCode



20%

krótszy „time-to-market” dla istotnych zmian biznesowych



15%

większa efektywność rozwoju IT



100%

systemów krytycznych objętych mechanizmami odporności cyfrowej wypracowanymi w ramach strategii

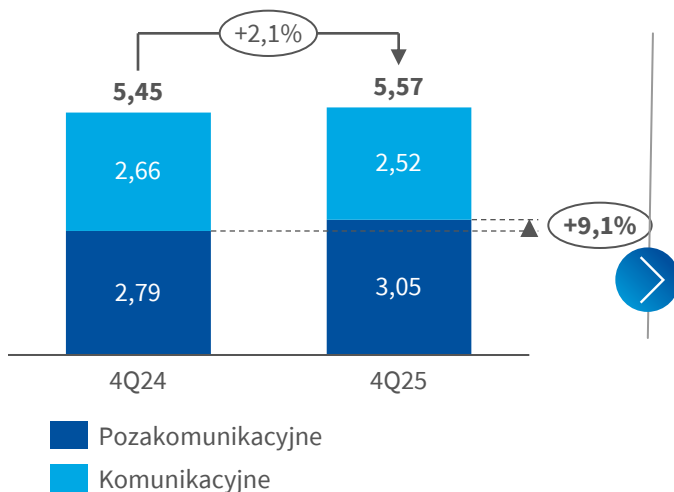


3. Rozwój działalności w IV kw. 2025

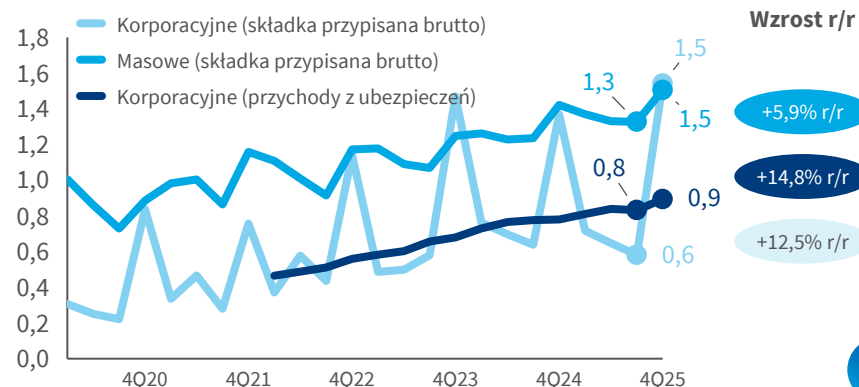
Grupa PZU z wysoką dynamiką przychodów z ubezpieczeń pozakomunikacyjnych

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

Grupa PZU w Polsce



Grupa PZU w Polsce - ubezpieczenia pozakomunikacyjne



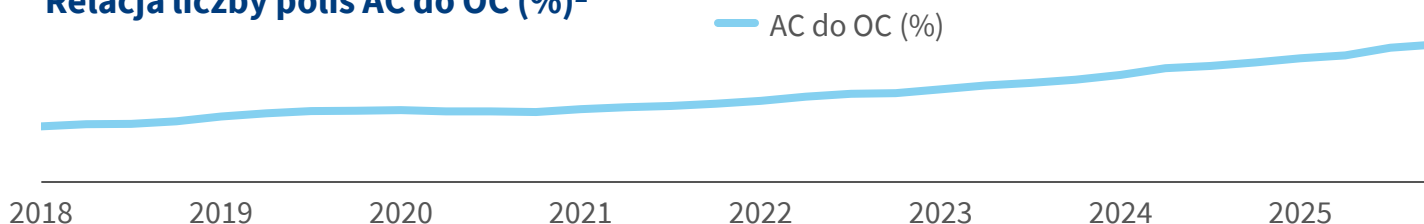
Ubezpieczenia pozakomunikacyjne

- 1 W IV kw. 2025 roku kontynuacja wzrostu w ubezpieczeniach masowych (+5,9% r/r), oraz w segmencie korporacyjnym (+12,5% r/r)
- 2 Wzrost w ubezpieczeniach mieszkaniowych i MSP segmentu masowego, budowlanych ub. korporacyjnych oraz w ubezpieczeniach mienia podziemnego (w tym wznowienie długoterminowych kontraktów) i z branży energetycznej

Ubezpieczenia komunikacyjne

- 1 Niższa sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych (-5,2% r/r), w dużej mierze efekt kontynuacji konsekwentnej polityki wzrostu cen ukierunkowanej na poprawę rentowności portfela w otoczeniu silnej presji cenowej i konkurencji o klienta, głównie indywidualnego

Relacja liczby polis AC do OC (%)²

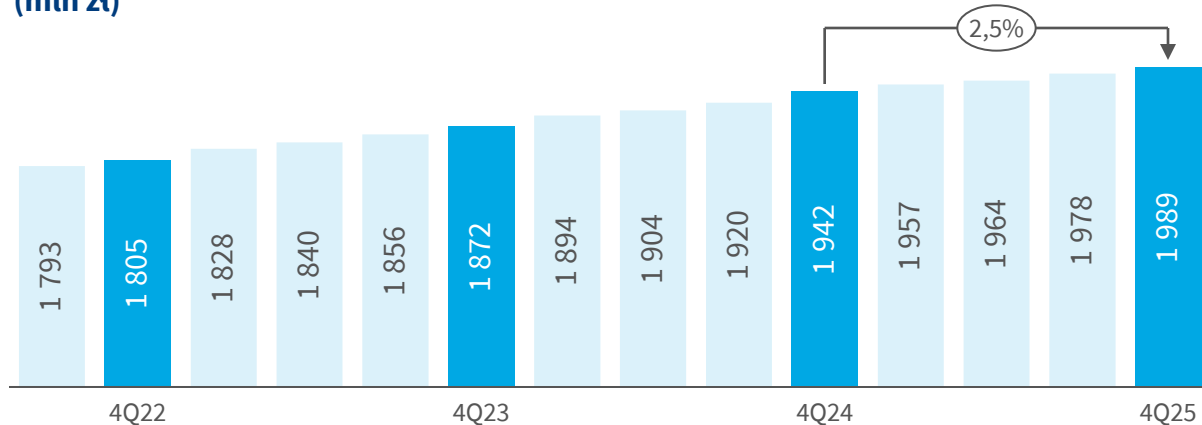


1. Składka przypisana brutto na zewnątrz

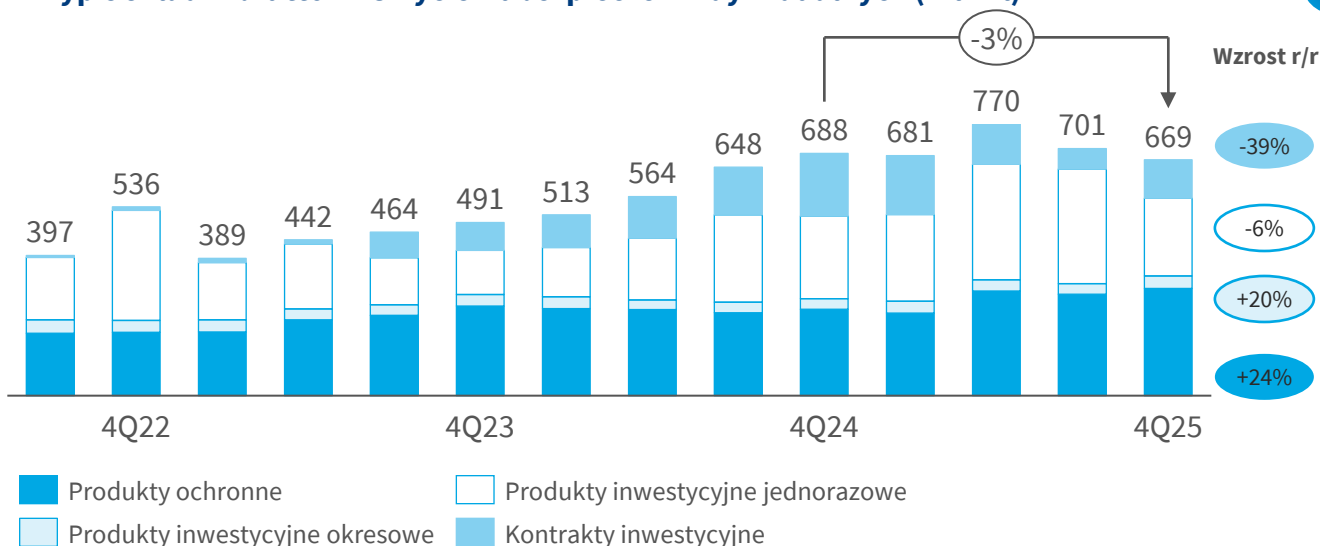
2. PZU, na bazie polis czynnych, wskaźnik znormalizowany

PZU Życie ze stabilnym wzrostem przypisu ubezpieczeń grupowych i IK, spadek dynamiki wzrostu ubezpieczeń indywidualnych

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

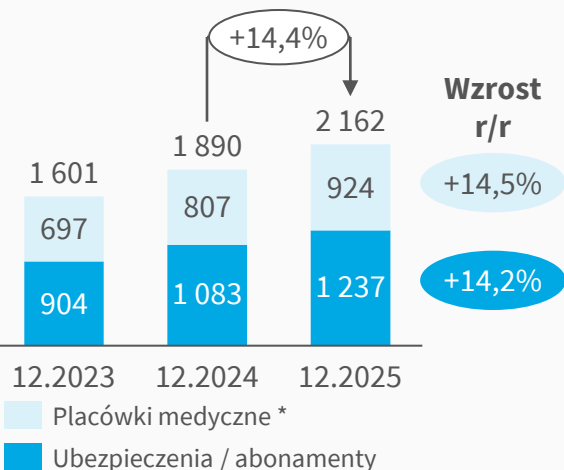
- 1 Rozwój portfela pozostałych **ubezpieczeń grupowych ochronnych oraz indywidualnie kontynuowanych**
- 2 Wyższy poziom składki z ubezpieczeń **zdrowotnych** - wpływ pozyskania nowych podmiotów oraz zmian taryfowych podążających za inflacją usług medycznych

Ubezpieczenia indywidualne

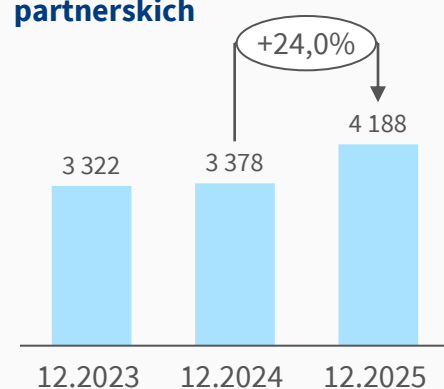
- 1 Spadek przypisu składki z **bancassurance** głównie za sprawą:
 - wdrożenia produktów ochronnych ze składką regularną w miejsce dotychczasowych umów ze składką jednorazową
 - niższej sprzedaży ubezpieczeń na życie i dożycie ze składką jednorazową z gwarantowaną sumą ubezpieczenia
- 2 Kontynuacja 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

Obszar zdrowie – większa skala działalności, wzrost efektywności operacyjnej

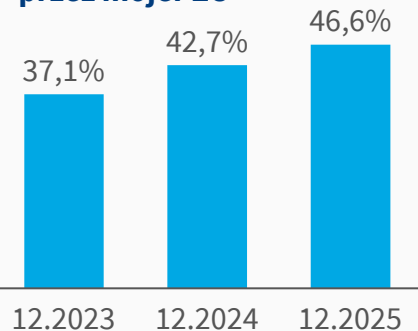
Przychody (mln zł)



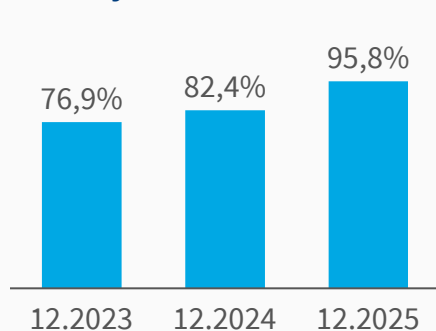
Liczba placówek własnych i partnerskich



Wizyty umówione on-line przez mojePZU



Teleporady realizowane w sieci własnej PZU Zdrowie



Wyniki biznesowe

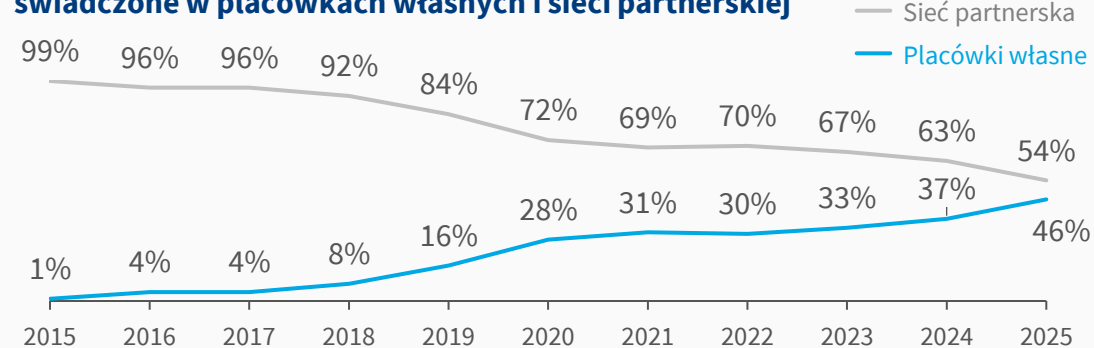
- 14,4% dynamika przychodów** dzięki wyższej średniej składce – głównie za sprawą produktów własnych PZU Zdrowie (**abonamenty**) oraz **ubezpieczeń**
- Wzrost o ponad 14% przychodów placówek medycznych** - głównie sprzedaż dla NFZ oraz sprzedaż komercyjna w formule *fee for service*. W tym także za sprawą transakcji M&A*

Sieć placówek

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

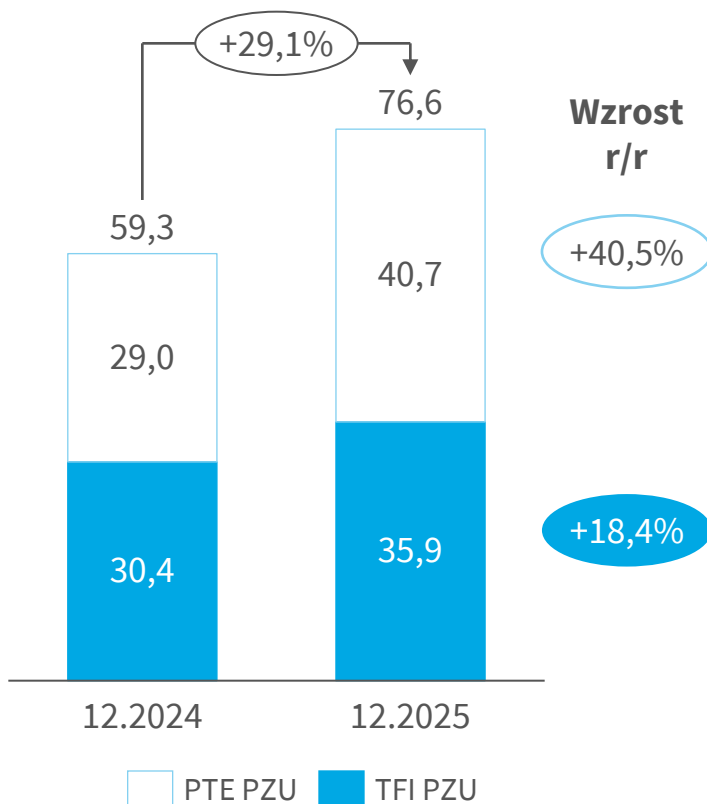
Rosnące znaczenie zdalnych kanałów obsługi pacjentów – udział wizyt umówionych przez mojePZU wzrósł do 46,6% w grudniu 2025 roku. Udział wizyt realizowanych przez Centrum Telemedyczne i sieć własną PZU Zdrowie we wszystkich wizytach telemedycznych wynosi ponad 95% w 2025 roku.

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

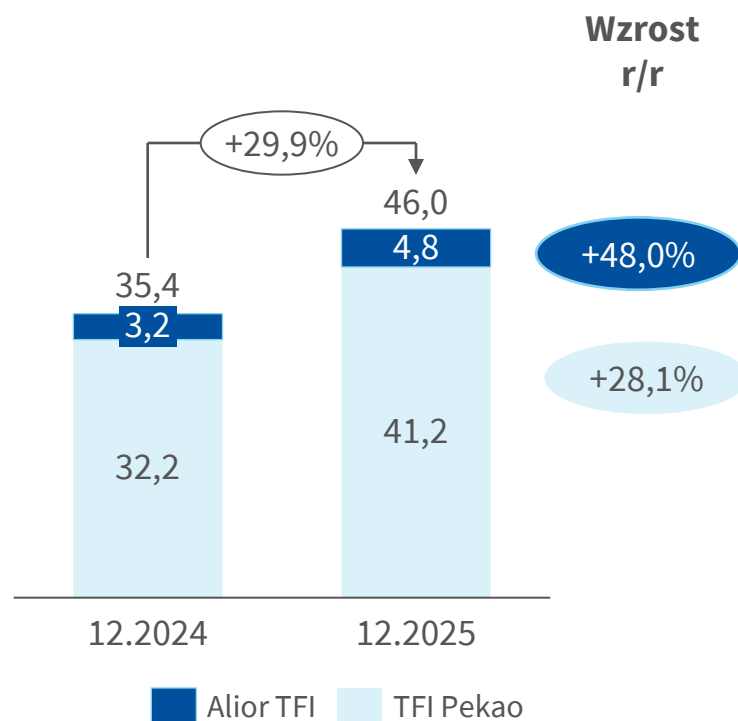


Aktywa pod zarządzaniem w spółkach Grupy PZU z wysokim wzrostem

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



Aktywa klientów zewnętrznych TFI banków Grupy PZU (mld zł)



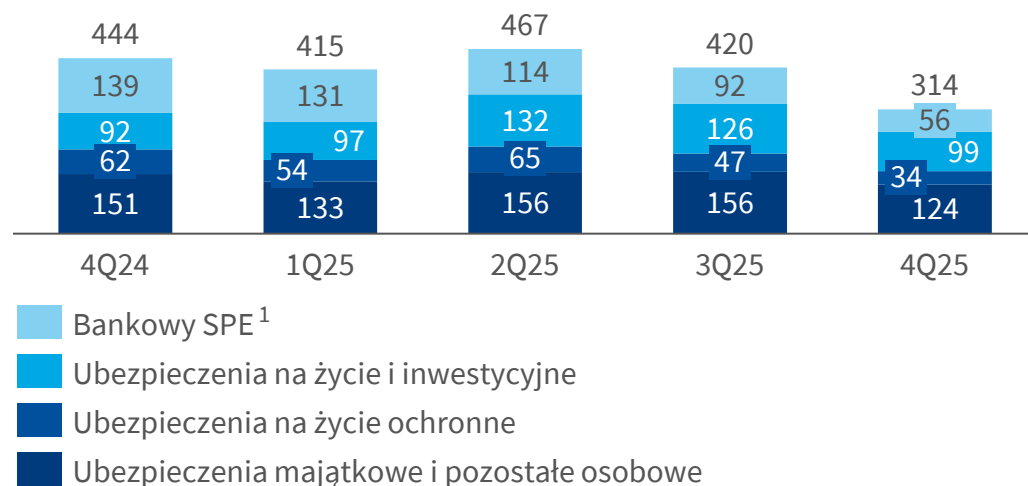
TFI PZU w 2025

- #1 wśród „niebankowych TFI”** i #3 na rynku pod względem sprzedaży netto funduszy rynku kapitałowego od klienta zewnętrznego **+5,1 mld¹**
- Napływy rynkowe do funduszy wyniosły 53,9 mld zł – **udział TFI PZU na poziomie 9,5%**
- Produkty **IKE i IKZE TFI PZU** zostały uznane za **najlepsze produkty emerytalne oparte o fundusze** (wg. Analizy Online)
- Aktywa PPK** na poziomie blisko **9,9 mld zł (wzrost o 50,8% r/r)**
- II miejsce TFI PZU w rynku PPK** pod względem wartości zarządzanych aktywów **z udziałem na poziomie 22,0%** – **ponad dwukrotna przewaga nad kolejnym podmiotem**

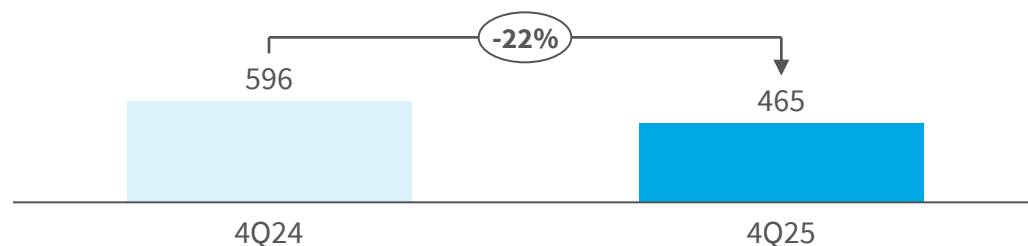
¹ z wyłączeniem transakcji na funduszu dedykowanym

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 Niższy poziom sprzedaży **produktów o charakterze inwestycyjno – oszczędnościowym (SPE)** w otoczeniu spadających stóp procentowych, wysokich napływów do funduszy inwestycyjnych i wyższej konkurencyjności lokat bankowych
- 2 **Spadek składki nominalnej** wskutek przejścia na model składki regularnej w celu ograniczenia ekspozycji na ryzyko prawne (sankcje darmowego kredytu oraz orzecznictwo dot. wcześniejszej spłaty kredytu)
- 3 Wysoki poziom sprzedaży produktów powiązanych do **Kredytów Hipotecznych** w bankach z Grupy PZU
- 4 **Rozwój oferty stand-alone:**
 - blisko dwukrotnie **wyższy r/r poziom składki z ubezpieczeń komunikacyjnych** w Banku Pekao
 - **udostępnienie** klientom Banku Pekao **nowego ubezpieczenia PZU DOM** zarówno jako ub. do kredytu hipotecznego jak i ubezpieczenia stand - alone
 - wdrożenie **NNW Edukacja** w Alior Banku
- 5 **Stabilny poziom** sprzedaży produktów typu **unit-linked**

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 a peak labeled '854.65', a bar chart with blue bars, a pie chart with six segments in various shades of blue, and a line graph with points labeled '01' through '07'.

4. Wyniki finansowe w IV kw. 2025

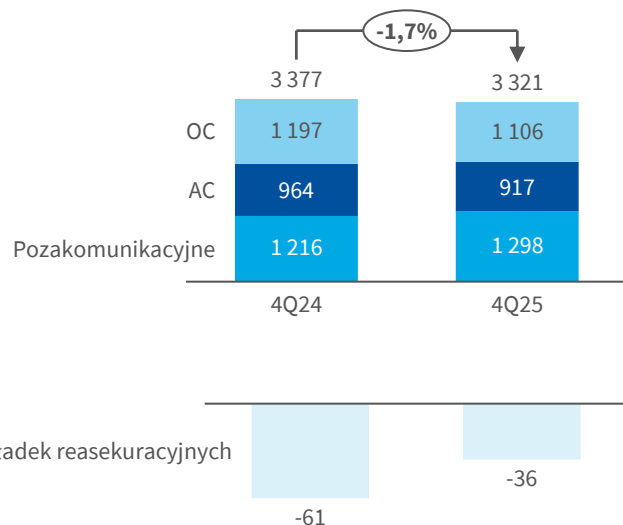
Wyniki Grupy PZU wg MSSF 17

mln zł	IV kw. 2024	III kw. 2025	IV kw. 2025	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANK I BANK PEKAO					
Przychody brutto z ubezpieczeń	7 587	7 903	7 753	2,2%	(1,9%)
Przychody netto z ubezpieczeń	7 084	7 390	7 229	2,0%	(2,2%)
Koszty (netto) usług ubezpieczenia	(5 862)	(5 885)	(6 088)	3,9%	3,4%
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto ¹	(4 031)	(4 106)	(4 066)	0,9%	(1,0%)
Koszty administracyjne	(663)	(600)	(709)	6,9%	18,2%
Koszty akwizycji	(1 226)	(1 269)	(1 265)	3,2%	(0,3%)
Amortyzacja komponentu straty	295	228	226	(23,4%)	(0,9%)
Utworzenie i zmiana komponentu straty	(237)	(138)	(274)	15,6%	98,6%
Wynik z usług ubezpieczenia	1 222	1 505	1 141	(6,6%)	(24,2%)
Przychody finansowe netto	349	360	187	(46,4%)	(48,1%)
Przychody i koszty finansowe	(213)	(513)	(514)	141,3%	0,2%
Wynik z działalności inwestycyjnej - alokowany do segmentów ubezpieczeniowych	562	873	701	24,7%	(19,7%)
WYNIK NETTO PRZYPISANY WŁAŚCICIELOM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ	1 138	1 419	886	(22,1%)	(37,6%)
BANKI: ALIOR I PEKAO					
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	543	576	588	8,3%	2,1%
WYNIK NETTO PRZYPISANY WŁAŚCICIELOM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ	1 681	1 995	1 474	(12,3%)	(26,1%)
GŁÓWNE WSKAŹNIKI FINANSOWE (%)					
aROE ²	22,5	25,3	17,6	(4,9) p.p.	(7,7) p.p.
Wskaźnik szkodowości (z komponentem straty netto)	56,1	54,3	56,9	0,8 p.p.	2,6 p.p.
Wskaźnik kosztów administracyjnych	9,4	8,1	9,8	0,4 p.p.	1,7 p.p.
Wskaźnik kosztów akwizycji	17,3	17,2	17,5	0,2 p.p.	0,3 p.p.
Wskaźnik mieszany ³	86,1	81,8	87,3	1,2 p.p.	5,5 p.p.
Marża ⁴	29,8	27,6	21,5	(8,3) p.p.	(6,1) p.p.

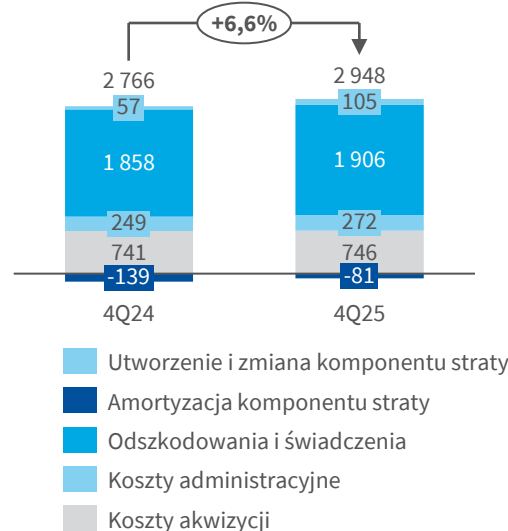
- 1 Z wyłączeniem komponentu inwestycyjnego (głównie dotyczy produktów typu unit-linked)
- 2 aROE – skorygowany zwrot z kapitału własnego obliczany na bazie kapitału z wyłączeniem skumulowanych innych dochodów całkowitych dotyczących przychodów i kosztów finansowych z ubezpieczeń oraz z reasekuracji.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

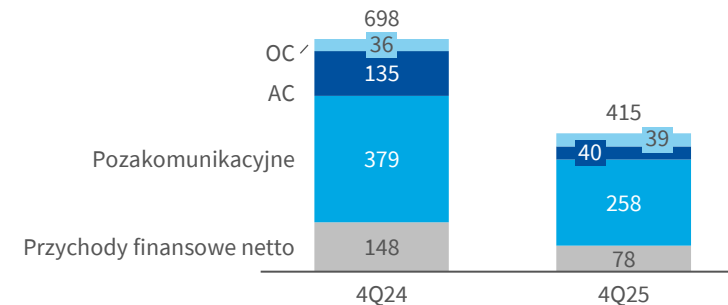
Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



Koszty usług ubezpieczenia netto (mln zł)



Wynik operacyjny (mln zł)



COR 4Q24

83,4%

92,0%

67,6%

COR 4Q25

89,7%

96,1%

79,7%

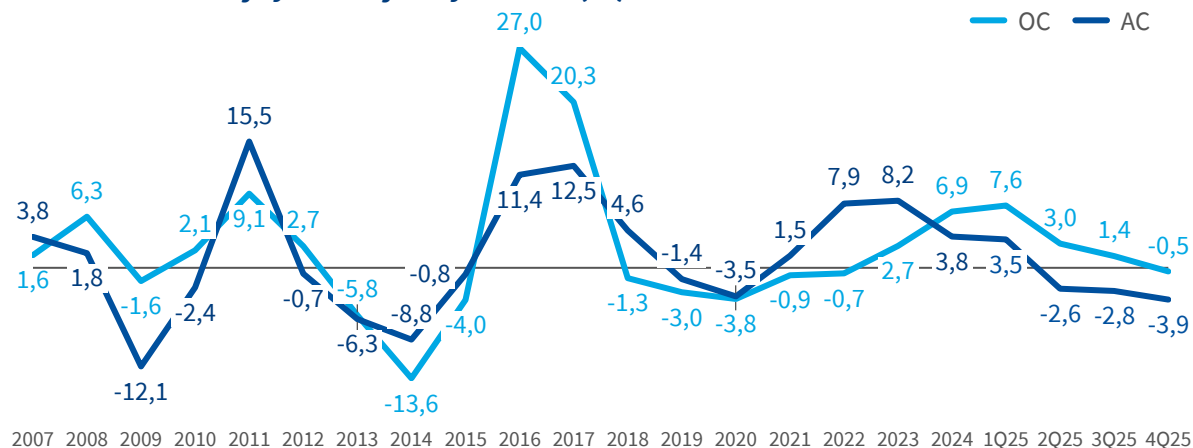
- Spadek amortyzacji zobowiązań portfeli (LRC) to wypadkowa:
 - pogorszenia w ub. komunikacyjnych -6,6% r/r**, głównie OC - wpływ wyhamowania dynamiki sprzedaży w drugiej połowie 2025 roku w konsekwencji silnej presji cenowej ze strony kluczowych konkurentów przekładającej się na spadek liczby ubezpieczeń w OC oraz niższą średnią składkę, głównie w AC
 - wzrostu w ub. **pozakomunikacyjnych +6,1% r/r** - efekt rozwoju ub. mieszkaniowych (w tym, wprowadzenia do sprzedaży w kwietniu 2025 roku nowej odsłony PZU DOM gwarantującej szeroką ochronę w standardzie) oraz ub. PZU Firma oferowanych małym i średnim przedsiębiorstwom
- Wyższy poziom składki przeznaczonej na pokrycie kosztów akwizycji** (+5 mln zł r/r) w konsekwencji skumulowanego efektu wyższego udziału ub. dobrowolnych w portfelu oraz zmiany udziału poszczególnych kanałów sprzedaży

- Wzrost r/r **zobowiązania z tytułu szkód bieżącego roku** - wypadkowa wyższego kosztu szkód w ub. pozakomunikacyjnych majątkowych - efekt rozwoju portfela ub. PZU DOM i PZU Firma oraz niższej szkodowości portfela ub. komunikacyjnych OC. Efekt został częściowo niwelowany wyższym r/r pozytywnym rozwojem szkód z lat ubiegłych
- Wyższe r/r utworzenie nowego komponentu straty** przy wolniejszej r/r amortyzacji z lat ubiegłych, głównie w ub. OC komunikacyjnych z łącznym wpływem na zmianę wyniku -57 mln zł r/r - wypadkowa zmian taryfowych oraz zmian w szkodowości (wpływ zmiennych warunków pogodowych). Efekt spotęgowany wyższym r/r utworzeniem komponentu straty w ub. pozakomunikacyjnych
- Wzrost amortyzacji przepływów pieniężnych z tyt. akwizycji (+0,7% r/r)** wskutek zmiany r/r udziału produktów oraz kanałów dystrybucji w portfelu ubezpieczeń

- Spadek wyniku z usług ubezpieczenia** zarówno na portfelu ub. pozakomunikacyjnych (-121 mln zł r/r) jak i komunikacyjnych, w tym głównie AC o 95 mln zł r/r
- Niższa nadwyżka wyniku inwestycyjnego ponad koszty finansowe netto** wskutek pogorszenia wyników portfela długu korporacyjnego jak również ujemnego wpływu sprzedaży części obligacji skarbowych

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

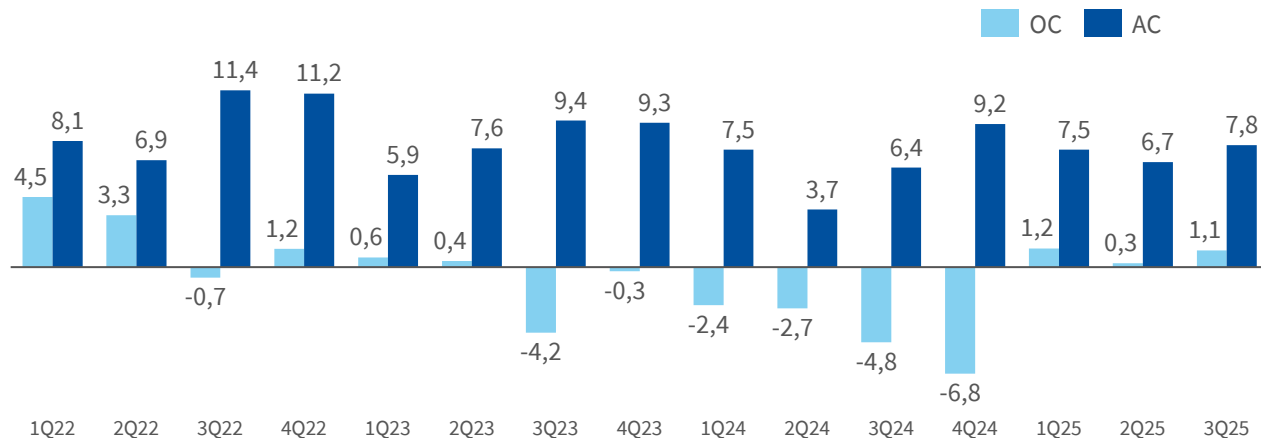
Zmiana średniej rynkowej ceny OC i AC (%) ¹



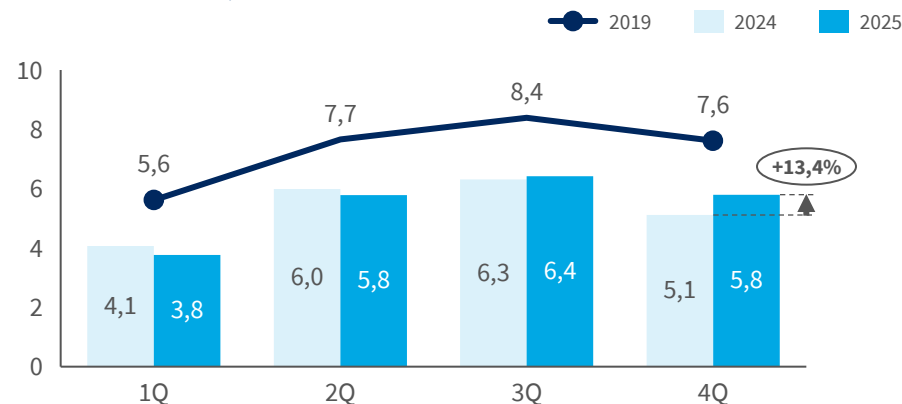
W ubezpieczeniach OC komunikacyjnych:

- 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 III kw. wzrosła do poziomu 1,1%
- W tym czasie PZU realizował politykę wzrostu cen przekładającą się wyhamowanie dynamiki sprzedaży
- Mimo wzrostu dynamiki częstości zdarzeń drogowych w IV kwartale 2025 roku wyrównany poziom szkód przy wciąż rosnącej wartości średniej szkody
- Podwyżki z I półrocza 2025 roku pozostają niewystarczające do poprawy rentowności OC przy utrzymującej się 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



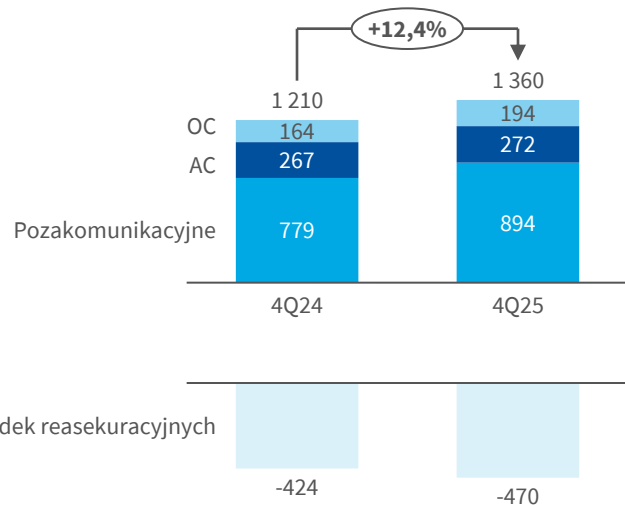
Liczba zdarzeń drogowych w 2025 i 2024 roku na tle okresu sprzed pandemii (kwartalnie, tys.)²



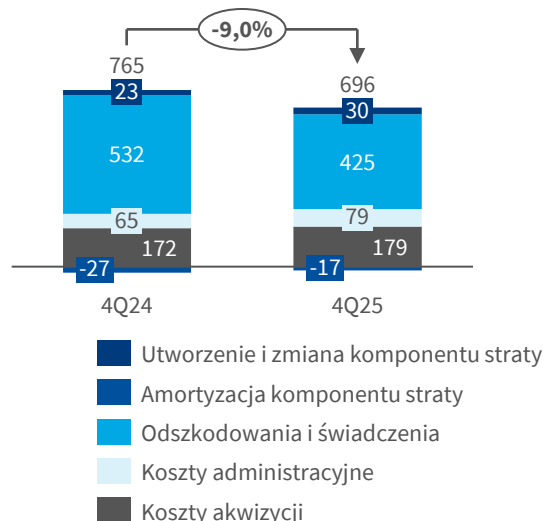
1. Opracowanie własne na podstawie raportów rynkowych KNF i PIU
 2. Opracowanie własne na podstawie danych z policji
 3. Źródło: KNF (www.knf.gov.pl), „Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń”, dz. bezpośrednia; Rentowność jako iloraz wyniku technicznego i składki zarobionej netto

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe wg MSSF 17 – segment korporacyjny

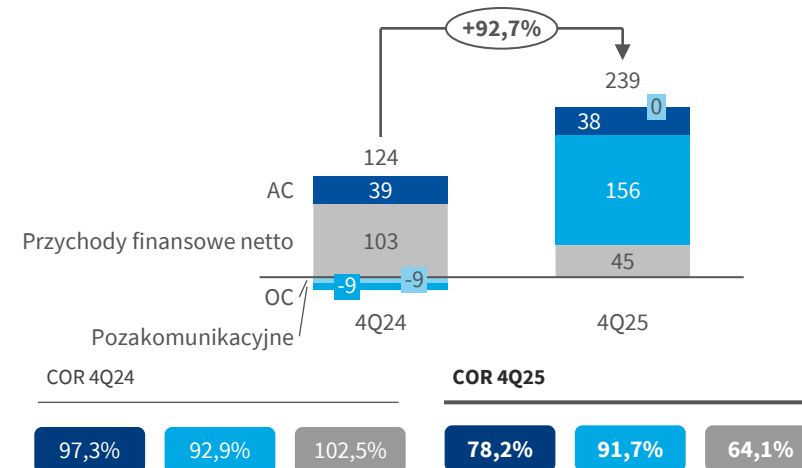
Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



Koszty usług ubezpieczenia netto (mln zł)



Wynik operacyjny (mln zł)



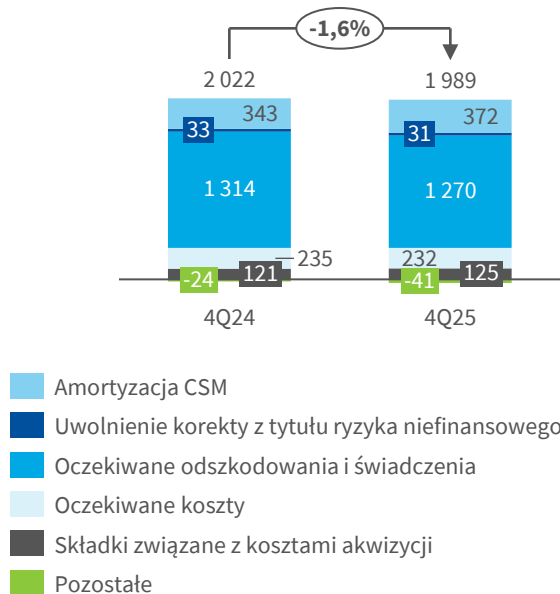
- Wzrost amortyzacji zobowiązań (LRC) ubezpieczeń:
 - pozakomunikacyjnych (+15,9% r/r)** - efekt zarabiania się składki z IV kwartału 2024 roku, w tym dużych kontraktów z klientami z branży paliwowej i wytwarzania energii oraz wysokiej dynamiki sprzedaży w 2025 roku
 - komunikacyjnych (+9,7% r/r)** - efekt wzrostu zarówno w OC komunikacyjnych jak i Auto Casco (efekt dobrej sprzedaży bieżącego roku oraz zmian taryfowych podążających za inflacją szkodową)
- Wyższy r/r poziom **składki przeznaczanej na pokrycie kosztów akwizycji (+7 mln zł r/r)** ze względu na rozwoju portfela oraz zmiany mix-u produktowego

- Niższe r/r **zobowiązania z tytułu szkód bieżącego roku wraz z rozwinięciem rezerwy z lat ubiegłych** będące wypadkową niższego poziomu odszkodowań w ub. pozakomunikacyjnych majątkowych oraz pogorszenia w ub. komunikacyjnych Auto Casco
- Wyższe r/r utworzenie nowego komponentu straty** będące wypadkową
 - spadku utworzenia w ub. OC komunikacyjnych oraz
 - wzrostu w ubezpieczeniach majątkowych pozakomunikacyjnych przy wolniejszej r/r amortyzacji komponentu z lat ubiegłych
- Wzrost amortyzacji **kosztów akwizycji** przy jednoczesnym spadku udziału kosztów w przychodach w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych - wpływ zmian w strukturze portfela ubezpieczeń

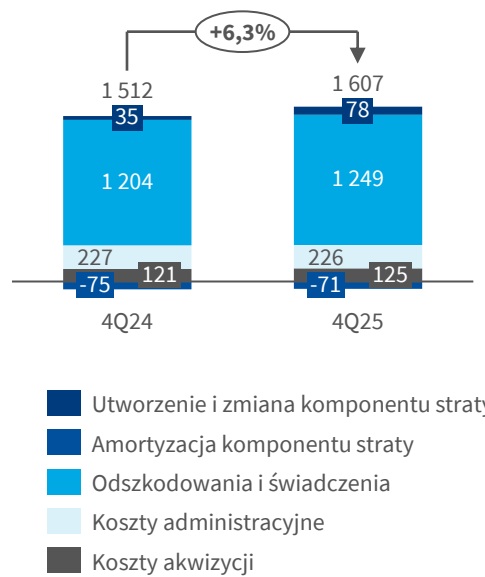
- Wyższy wynik z usług ubezpieczenia**, głównie w obszarze ubezpieczeń pozakomunikacyjnych w konsekwencji niższej r/r szkodowości
- Niższa nadwyżka wyniku inwestycyjnego ponad koszty finansowe netto** wskutek pogorszenia wyników portfela długu korporacyjnego jak również ujemnego wpływu sprzedaży części obligacji skarbowych

Ubezpieczenia na życie wg MSSF 17– grupowe i indywidualnie kontynuowane

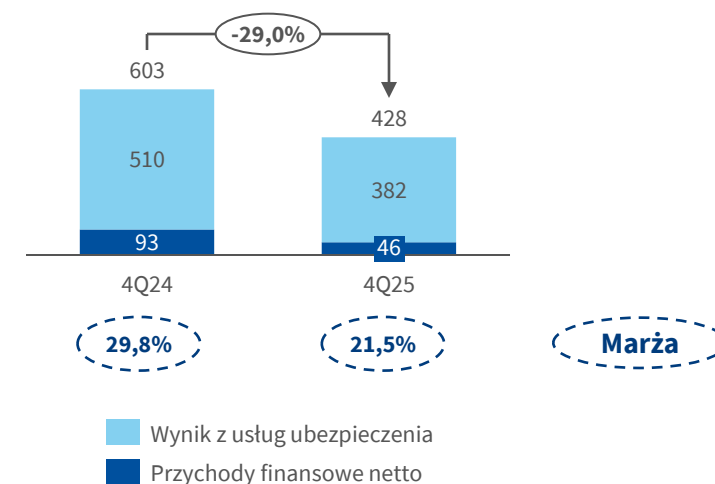
Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



Koszty usług ubezpieczenia (mln zł)



Wynik operacyjny (mln zł)



- Niższe o 44 mln zł **oczekiwane odszkodowania i świadczenia**, głównie w ub. indywidualnie kontynuowanych (-29 mln zł r/r) i grupowych (-18,4 mln zł r/r) przede wszystkim w następstwie lepszego dopasowania założeń dotyczących śmiertelności do rzeczywistej realizacji w 2025 roku (w 2024 roku wygenerowana istotna pozytywna wariancja)
- Wzrost amortyzacji CSM** głównie na portfelach ub. grupowych i indywidualnej kontynuacji, związanej ze wzrostem wartości bilansowej CSM spowodowanym coroczną aktualizacją założeń
- Pozostałe przychody i koszty dotyczą głównie różnic pomiędzy składką modelowaną a jej faktyczną realizacją

- Wyższe** o 43 mln zł r/r **utworzenie i zmiana komponentu straty** głównie na portfelu ub. grupowych oraz indywidualnie kontynuowanych przy jednoczesnym spadku **amortyzacji komponentu straty** (-4 mln zł r/r) – brak jednorazowego efektu zmiany założeń jak to miało miejsce w IV kwartale 2024
- Wyższy poziom odszkodowań i świadczeń** wynikający głównie z wyższych świadczeń z ubezpieczeń grupowych ochronnych (41 mln zł r/r) i grupowych zdrowotnych (12,8 mln zł r/r)
- Wzrost **amortyzacji kosztów akwizycji** (+4 mln zł r/r) dotyczący głównie ubezpieczeń grupowych i zdrowotnych skorelowany ze sprzedażą

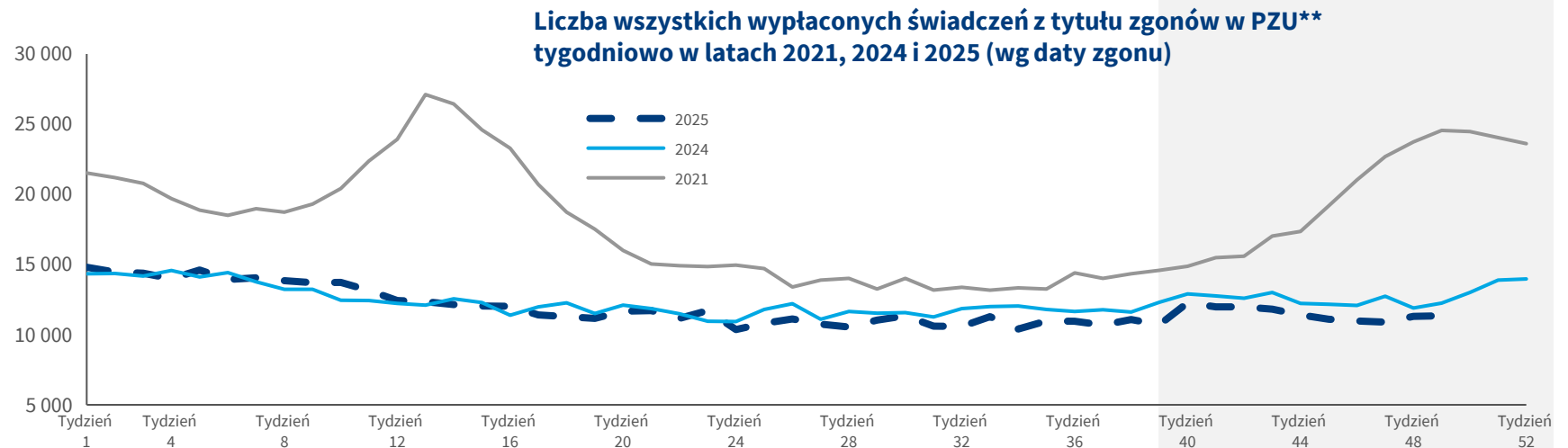
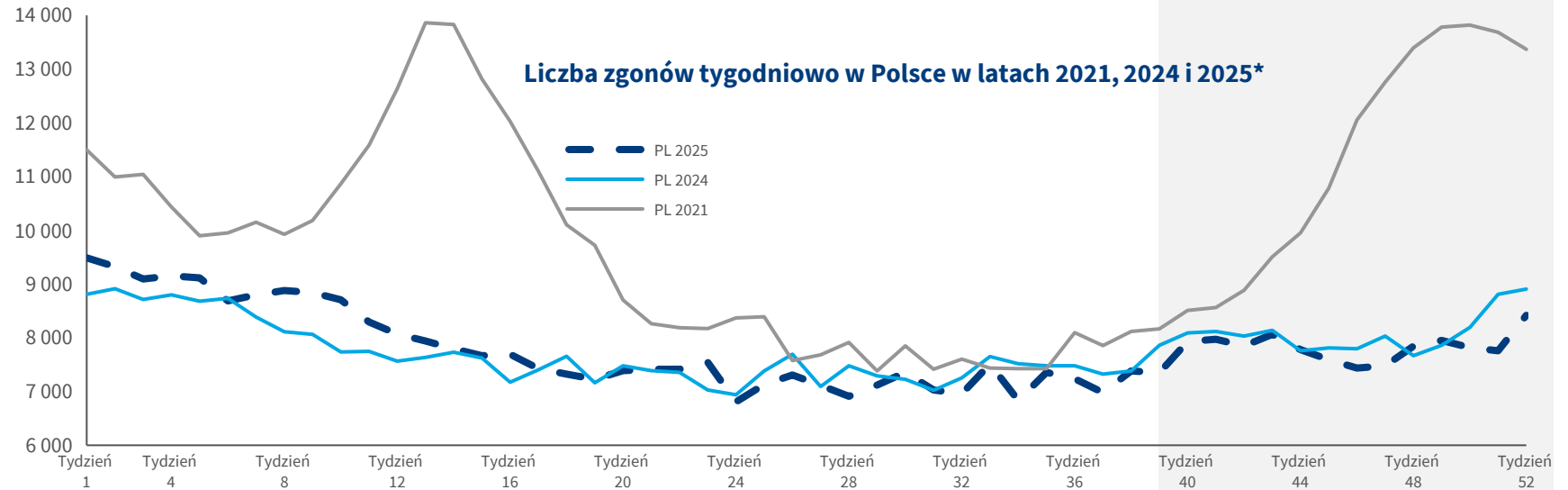
- Spadek wyniku z usług ubezpieczenia** (-128 mln zł r/r) **przy zachowaniu wysokiej marżowości portfela**. Spadek wyniku to głównie efekt zmiany założeń na dzień 31.12.2024 r., kontrybuujący w całości do wyniku czwartego kwartału 2024 (+67 mln zł) oraz powodujący istotny spadek pozytywnej wariancji na świadczeniach, realizowanej w 2024 roku. W 2025 roku aktualizacja założeń miała miejsce w III kwartale 2025, co powoduje, że w IV kwartale 2025 nie ma już tak dużego przeszacowania CSM i LC
- Spadek przychodów finansowych** netto w szczególności wskutek spadku wyceny akcji w sektorze medycznym jak również pogorszenia wyników portfela długu korporacyjnego

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

- 1 IV kwartał to zwykle okres sezonowo podwyższonej liczby zgonów
- 2 W IV kw. 2025 roku wystawiono średnio 7,8 tys. aktów zgonu tygodniowo, podczas gdy w analogicznym okresie ubiegłego roku było to 8,1 tys. (-3,1% r/r)
- 3 W 2025 roku rejestrowano średnio 7,8 tys. zgonów tygodniowo, co odpowiada poziomowi z 2024 roku i lat 2017-2019, tzn. z okresu sprzed pandemii
- 4 Niższy poziom świadczeń zgonowych o blisko 3,5% niż w IV kwartale 2024 roku

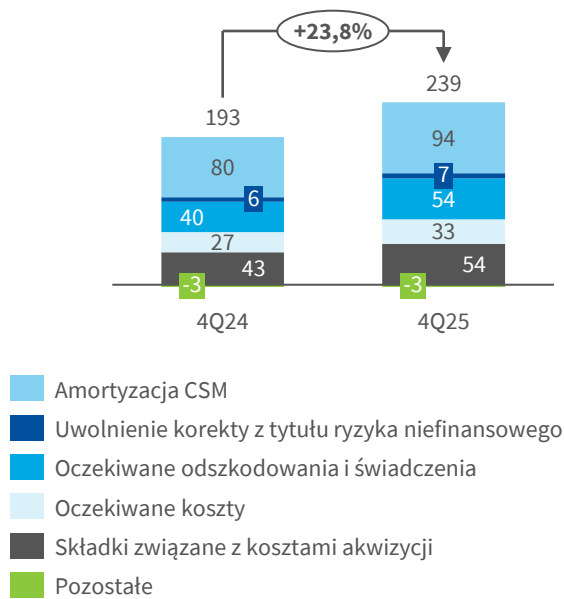
* dane GUS

** 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.

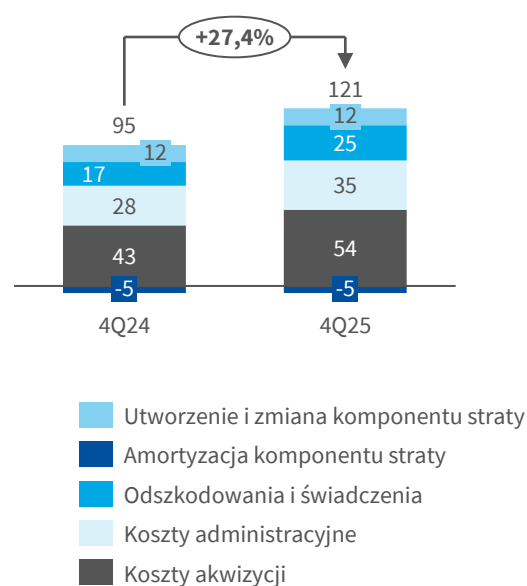


Ubezpieczenia na życie wg MSSF 17– indywidualne ochronne

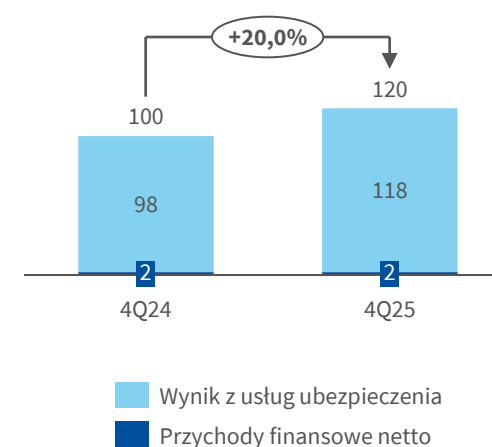
Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



Koszty usług ubezpieczenia (mln zł)



Wynik operacyjny (mln zł)



Wzrost przychodów kształtowany głównie przez:

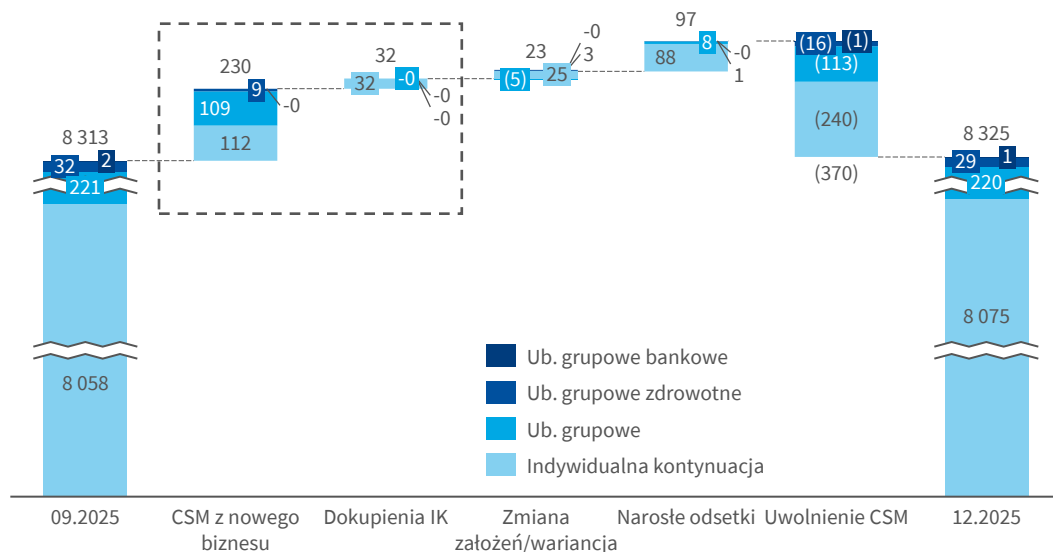
- **ub. ind. ochronne z udziałem w zysku**, z przychodami rosnącymi o 15,9 mln zł r/r - głównie w wyniku **wyższej amortyzacji CSM (+7,1 mln zł r/r)** oraz wzrostu przychodów na pokrycie rosnących kosztów skorelowanych ze skalą biznesu
- **ub. ind. bankowe ochronne**, ze wzrostem przychodów o 16,7 mln zł r/r głównie w wyniku wzrostu przychodów na pokrycie oczekiwanych odszkodowań i świadczeń (+5,2 mln zł r/r), **wyższej amortyzacji CSM (+6,1 mln zł r/r)**, wzrostu przychodów na pokrycie rosnących kosztów akwizycji (+6,1 mln zł r/r)

- Wyższe **odszkodowania i świadczenia** głównie w ub. ind. pakietowych (wzrost o 5,0 mln zł r/r) związane ze wzrostem skali biznesu
- Wyższe **koszty administracyjne** (+5,5 mln zł r/r) 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 portfelu ubezpieczeń **indywidualnych bankowych ochronnych** oraz na portfelu **ubezpieczeń indywidualnych pakietowych** oraz przy niższej marżowości realizowanej na portfelu ubezpieczeń indywidualnych ochronnych z udziałem w zysku oraz na portfelu pozostałych ubezpieczeń indywidualnych ochronnych
- Stabilny poziom **przychodów finansowych netto**

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

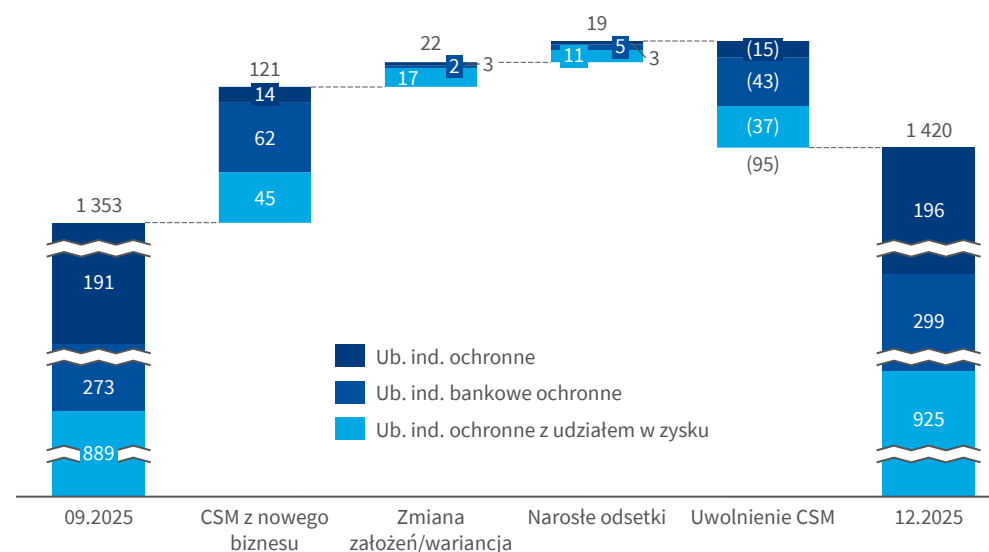
Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane – CSM (mln zł)



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 112 mln zł z tytułu sprzedaży ub. indywidualnie kontynuowanych, 109 mln zł ze sprzedaży ub. grupowych oraz 9 mln zł ze sprzedaży ub. grupowych zdrowotnych
- Dosprzedaży umów dodatkowych w ubezpieczeniach indywidualnie kontynuowanych ujmowanej jako wariancja (+32 mln zł)
- Pozytywnych odchyień w rozwoju portfela ubezpieczonych (+23 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 370 mln zł - zysk przypisany do bieżącego okresu, w tym 240 mln zł dla portfela IK, 113 mln zł dla portfela ub. grupowych, 16 mln zł dla ub. grupowych zdrowotnych, 1 mln zł dla ub. grupowych bankowych ochronnych

Ubezpieczenia indywidualne ochronne – CSM (mln zł)



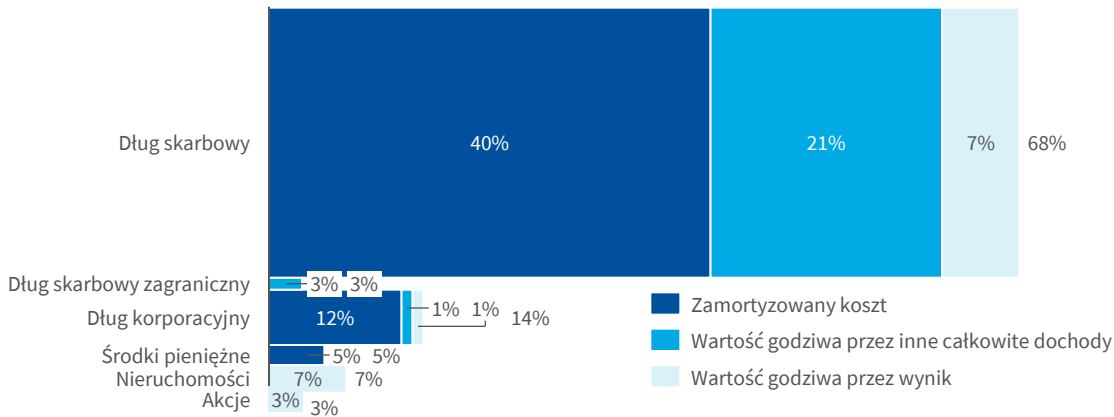
Zmiana marży kontraktowej CSM (wartości przyszłych zysków) pomiędzy datami bilansowymi wynika z:

- Dodatkowego CSM ze sprzedaży nowego biznesu w kwocie 121 mln zł, w tym 62 mln zł z tytułu sprzedaży ub. ind. bankowych ochronnych, 45 mln zł z ub. indywidualnych ochronnych z udziałem w zysku, 14 mln zł z produktów indywidualnych ochronnych bez udziału w zysku
- Wariancji rozwoju portfela ubezpieczonych (+22 mln zł) – wynikająca z różnicy pomiędzy przepływami modelowanymi a rzeczywistymi
- Powiększenia CSM o zmianę wartości pieniądza w czasie – narosłe odsetki
- Uwolnienia CSM w kwocie 95 mln zł - zysk przypisany do bieżącego okresu – w tym 43 mln zł dla portfela ub. ind. bankowych ochronnych, 37 mln zł dla portfela ub. ind. ochr. z udziałem w zysku, 15 mln zł dla portfela ub. ind. ochronnych bez udziału w zysku

Wynik inwestycyjny

MSSF 17, mln zł	IV kw. 2024	III kw. 2025	IV kw. 2025	Zmiana r/r
Wynik z inwestycji pomniejszony o koszty odsetkowe	5 096	5 515	5 489	7,7%
Wynik inwestycyjny alokowany do segmentów ubezpieczeniowych PL bez UL	595	611	431	(27,6%)
UL	(40)	224	228	x
Wynik inwestycyjny alokowany do segmentów ubezpieczeniowych zagranicznych	20	40	44	120,0%
Działalność inwestycyjna portfel nadwyżkowy, TFI, PTE	(44)	72	181	x
Działalność bankowa łącznie z PPA	4 565	4 568	4 605	0,9%
Razem, działalność ubezpieczeniowa, inwestycyjna i pozostała	531	947	884	66,5%
Portfel główny	655	808	571	(12,9%)
Instrumenty dłużne - odsetki	583	614	604	3,5%
Instrumenty dłużne - wycena i realizacja	(20)	47	(95)	x
Instrumenty kapitałowe	46	66	5	(89,6%)
Nieruchomości	46	81	57	23,3%
Produkty inwestycyjne	(40)	224	228	x
Pozostałe	(84)	(85)	85	x

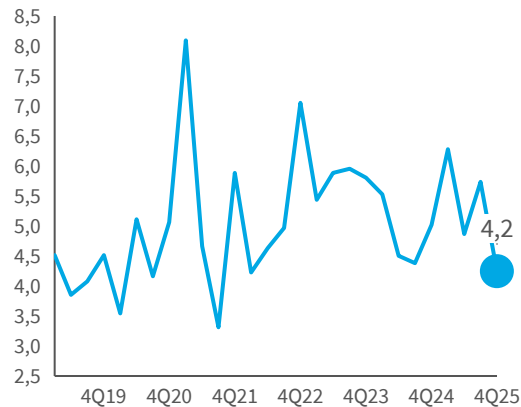
Struktura portfela głównego według klas aktywów i metod ich wyceny



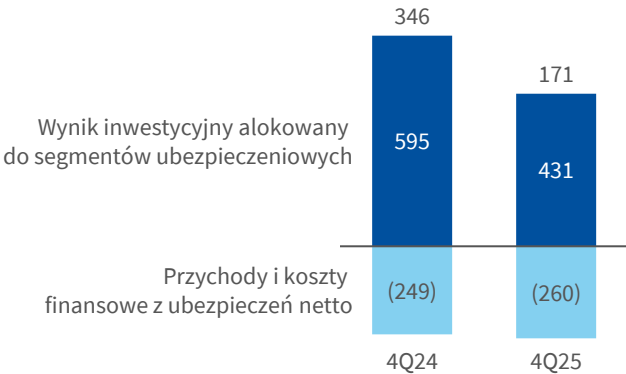
Portfel Główny: 54,1 mld zł
Produkty Inwestycyjne PZU Życie: 8,4 mld zł

1. **Bezpieczna struktura portfela:** instrumenty dłużne stanowią **85% portfela**, dług skarbowy to 71%
2. **Rentowność portfela głównego** z FX od zobowiązań **na poziomie 4,2%** w IV kw. 2025
3. **Wyższy r/r wynik odsetkowy** – zakup polskich obligacji skarbowych przy wysokim poziomie rentowności na rynku, spadek względem poprzedniego kwartału wskutek niższego poziomu aktywów wobec wypłaty dywidendy
4. **Niższy wynik z tytułu wyceny i realizacji instrumentów dłużnych** – negatywny wpływ sprzedaży części portfela (-60 mln zł w IV kw. 2025) oraz pogorszenie wyników portfela długu korporacyjnego jak również naliczenie ujemnych różnic kursowych od aktywów na pokrycie zobowiązań walutowych
5. **Niższy wynik instrumentów kapitałowych** w szczególności wskutek spadku wyceny akcji w sektorze medycznym
6. **Wyższy r/r wynik portfela nieruchomości** w szczególności w efekcie wyższego przychodu z tytułu punktów swapowych; spadek względem poprzedniego kwartału wskutek wzrostu kosztów związanych z nowymi najmami
7. **Pozytywny wpływ pozostałych pozycji** dotyczy przede wszystkim przejściowych różnic kursowych w zakresie wyceny nieruchomości – wartość eliminująca się w okresach półrocznych

Zwrot na portfelu głównym z FX od zobowiązań (%)



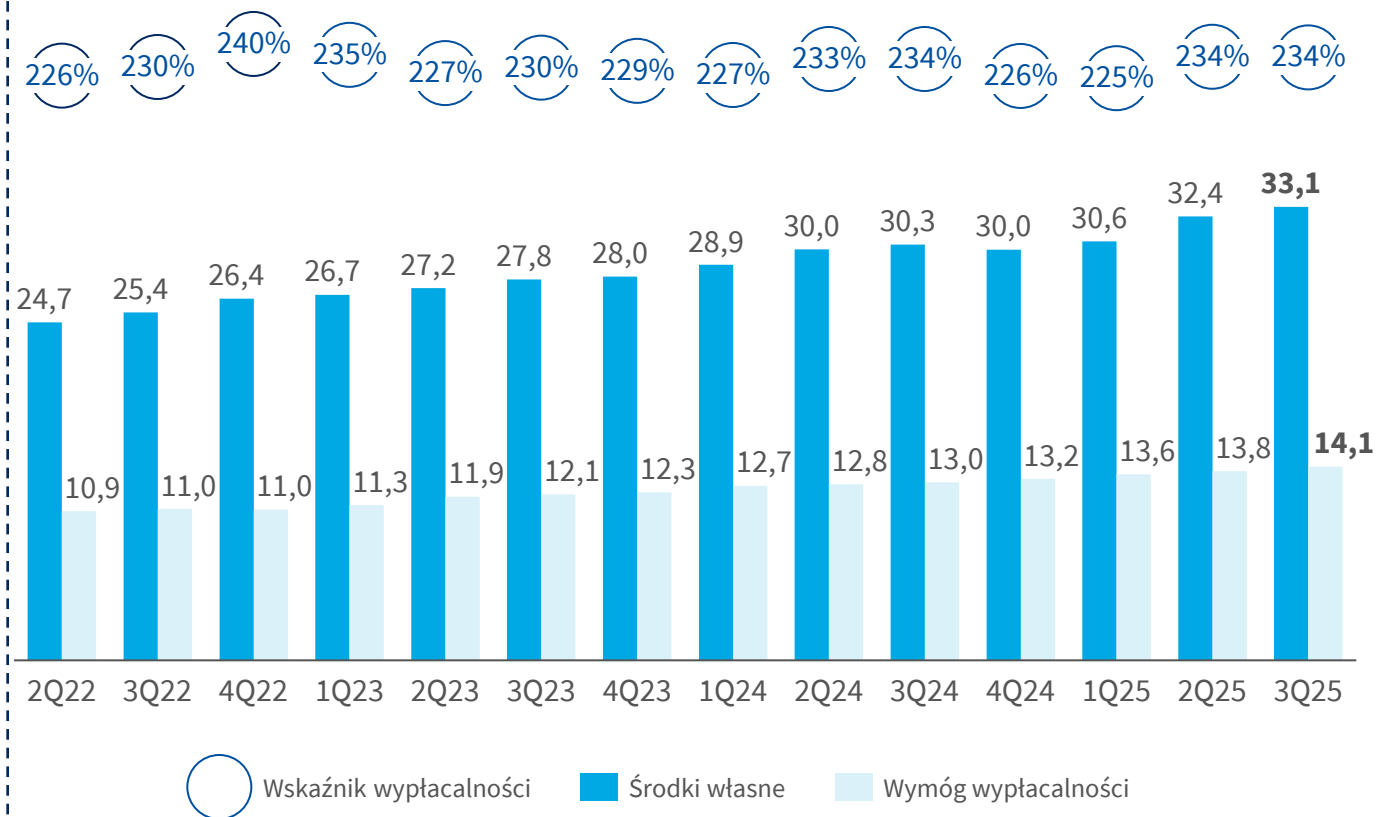
Wynik inwestycyjny alokowany do segmentów ubezpieczeniowych w odniesieniu do kosztów i przychodów z ubezpieczeń netto* (mln zł)



* Z wyłączeniem unit-linked i operacji zagranicznych

Wysoki poziom wypłacalności Grupy

Wskaźnik Wypłacalność II¹, 30 września 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 roku 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 III kw. 2025 o 0,7 mld zł

Główne przyczyny:

- 1 zyski ubezpieczeniowe i inwestycyjne Grupy (+1,95 mld zł)
- 2 wzrost funduszy Banku Pekao oraz Alior Banku po zaliczeniu części zysków I półrocza 2025 do kapitałów Tier 1 (+0,33 mld zł)
- 3 dywidendy przewidywane na poziomie 80% zysku Grupy PZU przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej¹ (-1,6 mld zł)

Wzrost SCR w III kw. 2025 o 0,31 mld zł

Główne czynniki zmian w ujęciu kw./kw.:

- 1 wzrost podstawowego kapitałowego wymogu wypłacalności (BSCR, +0,21 mld zł) – na zmiany wpłynęły wyższe wymogi ryzyka rynkowego (wyższe ekspozycje przy niższej luce spreadu i waluty) oraz wzrost ryzyka ubezpieczeń majątkowych i osobowych (wyższe wolumeny oraz ekspozycje katastrof naturalnych)
- 2 wzrost ryzyka banków (+0,12 mld zł)

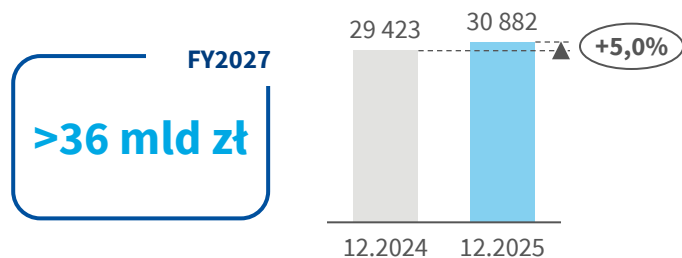


5. Strategia 2025 - 2027

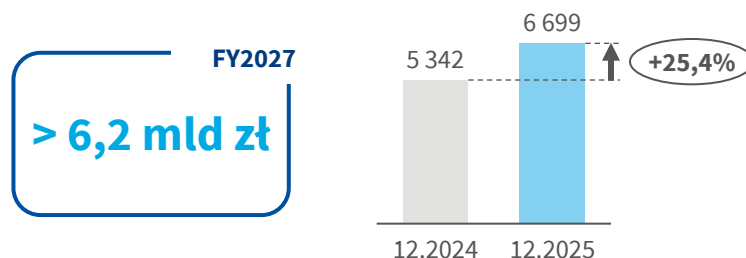


Cele strategiczne do roku 2027 i ich realizacja

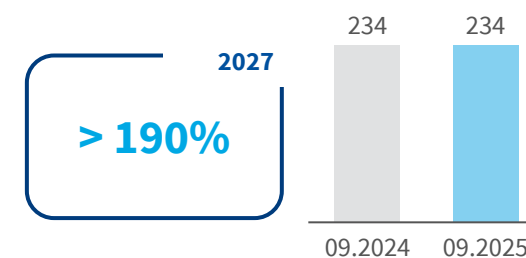
Przychody z ubezpieczeń brutto¹ (mln zł)



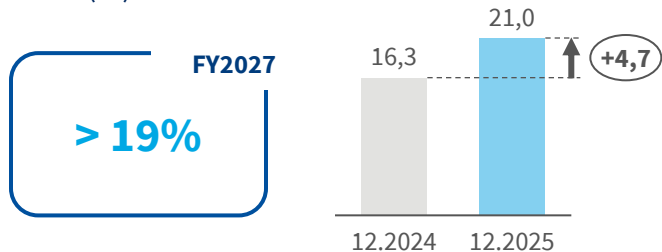
Zysk netto Grupy PZU² (mln zł)



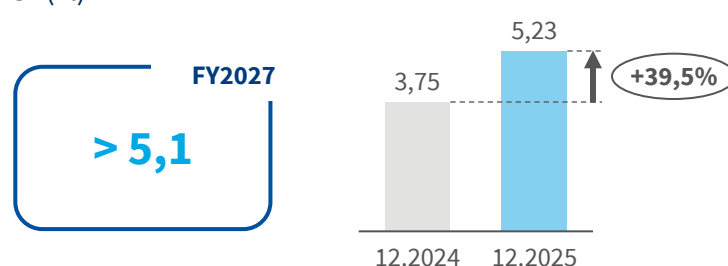
Wskaźnik wypłacalności II (%)⁷



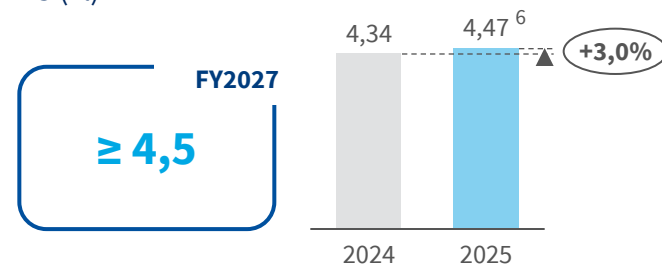
ROE³ (%)



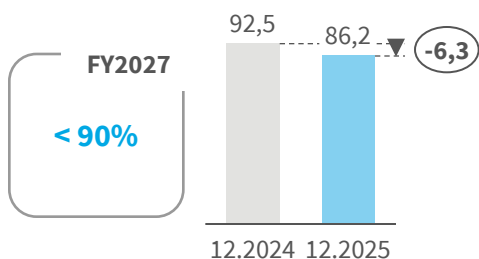
EPS³ (zł)



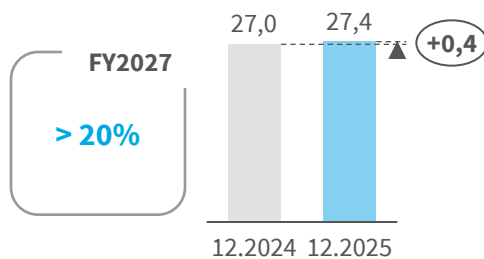
DPS (zł)



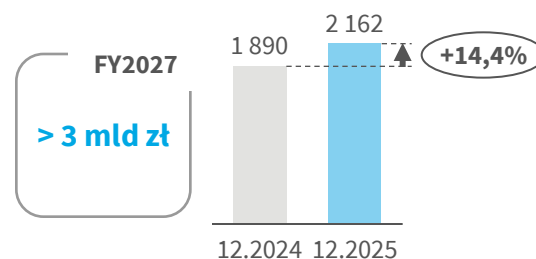
COR⁴ (%)



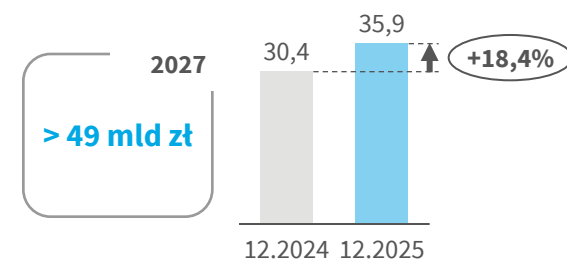
Marża⁵ (%)



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

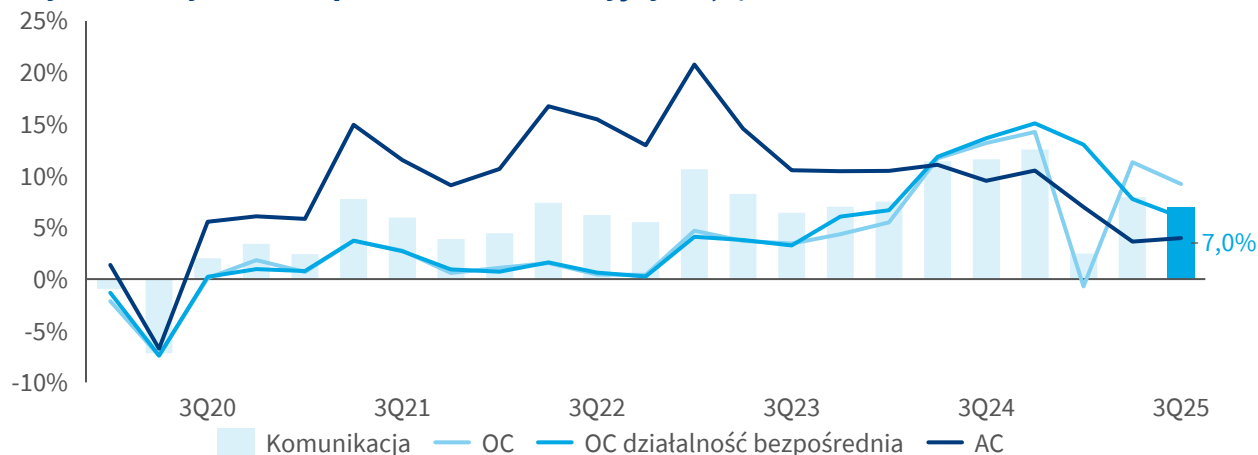
6. Dywidenda wypłacona w 2025 roku
7. Dane w 3Q24 i 3Q25 zaprezentowane zgodnie z metodologią, gdzie środki własne są pomniejszane o 80% śródrocznego wyniku skonsolidowanego Grupy PZU przypisanego akcjonariuszom PZU. Począwszy od 1Q25, w związku ze stanowiskiem EIOPA 25/135 (Supervisory Statement of Deduction of Forseeable Dividends from Own Funds under Solvency II) z lutego 2025, w okresach śródrocznych nie będą występowały różnice dotyczące przewidywanej dywidendy między śródrocznymi danymi raportowanymi do Urzędu Nadzoru i danymi zawartymi w prezentacjach inwestorskich.



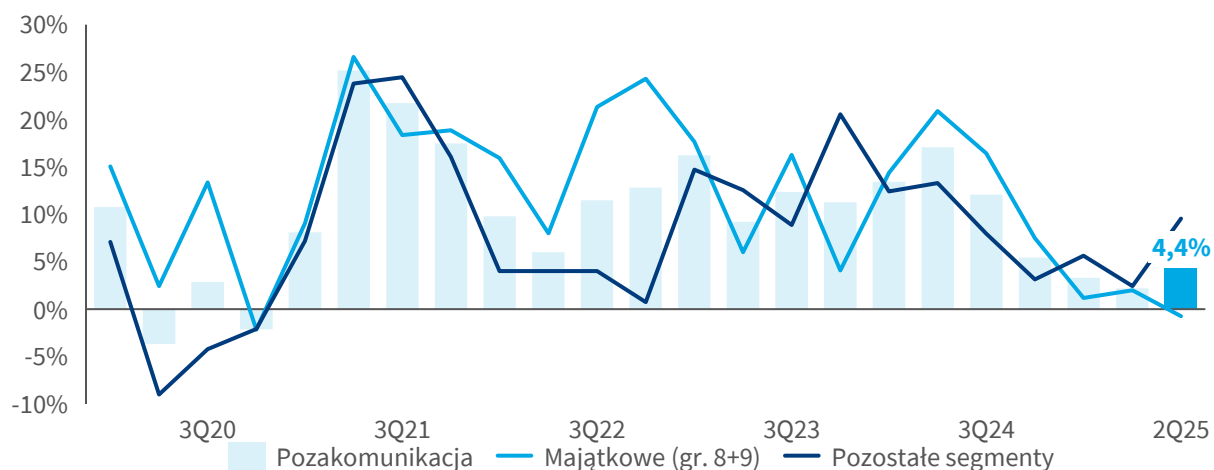
5. Załączniki

Tendencje na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

Dynamika rynku ubezpieczeń komunikacyjnych¹, r/r

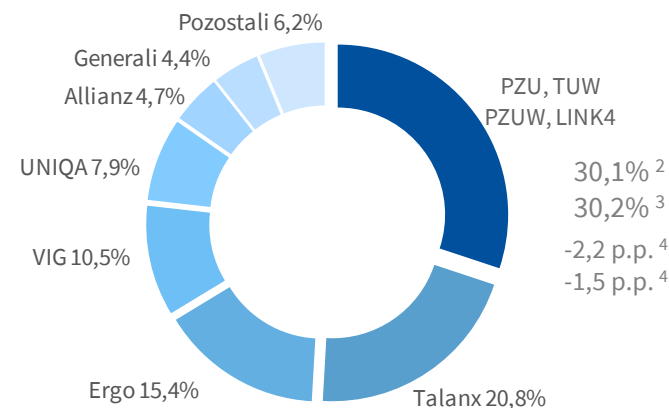


Dynamika rynku ubezpieczeń pozakomunikacyjnych¹, r/r



- 1 Porównywalna do poprzedniego kwartału dynamika rynku ubezpieczeń komunikacyjnych (+7,0% r/r)** zarówno ze względu na wzrost składki z reasekuracji czynnej jak i w dz. bezpośredniej. **W działalności bezpośredniej** widoczne lekkie **spowolnienie dynamiki** w OC (+6,0% r/r w porównaniu do 7,8% r/r przed kwartałem) i lekkie przyspieszenie w AC (+4,1% r/r w porównaniu do 3,3% w poprzednim kwartale)
- 2 Wyższa dynamika rynku w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych (+4,4% r/r, w tym działalność bezpośrednia +4,3% r/r).** Największy wartościowo wpływ na wzrost miały ubezpieczenia OC ogólne (+124,5 mln zł, +14,7% r/r), Assistance (+101,3 mln zł, +14,1% r/r) i pozostałe (+79,4 mln zł; +32,2% r/r). Spadek nastąpił głównie w ub. morskich, lotniczych i transportowych (-39,5 mln zł, -24,4% r/r) i ubezpieczeniach majątkowych (gr 8 i 9 łącznie -25,0 mln zł, -0,7% r/r)
- 3 Udział Grupy PZU w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych** (działalność bezpośrednia) po III kw. 2025 roku wyniósł 30,2%
- 4 Wysoki udział wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie ponad 46%**

Udziały rynkowe po III kw. 2025 roku²



1. Zgodnie z raportem KNF po III kw. 2025

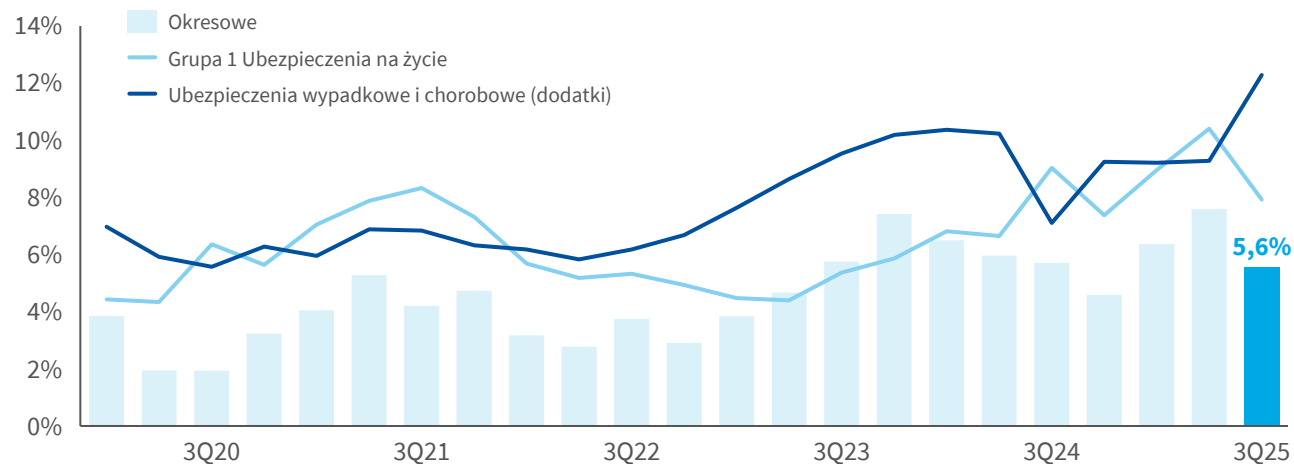
2. Zgodnie z raportem KNF po III kw. 2025; tzn. rynek oraz udziały w rynku z uwzględnieniem reasekuracji czynnej PZU wobec LINK4 i TUV PZUW

3. Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej po III kw. 2025

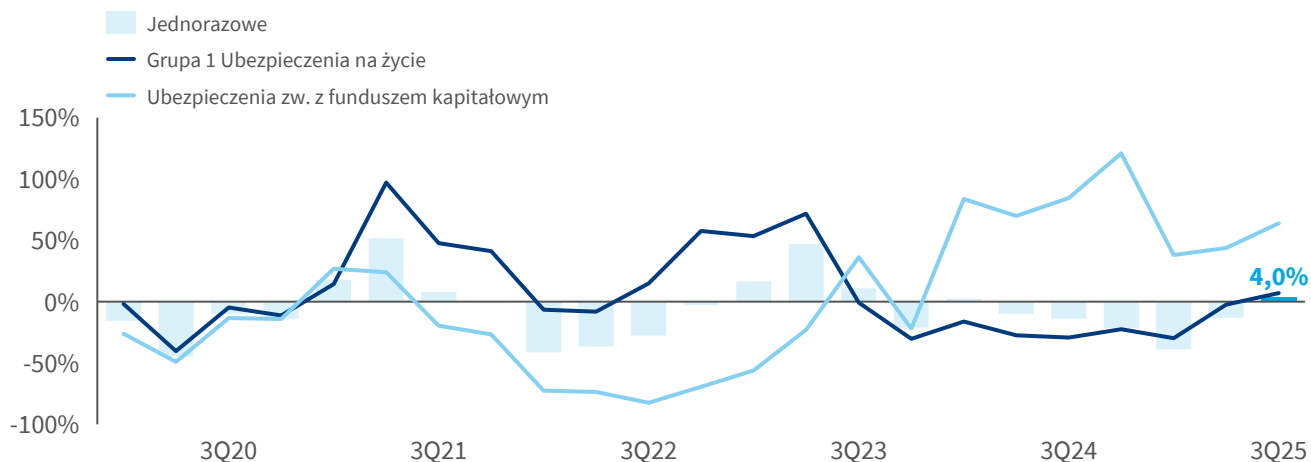
4. Zmiana udziału r/r odpowiednio: łącznie z reasekuracją czynną PZU wobec LINK4 i TUV PZUW oraz z działalności bezpośredniej

Tendencje na rynku ubezpieczeń na życie w Polsce

Dynamika rynku ubezpieczeń ze składką okresową¹, r/r

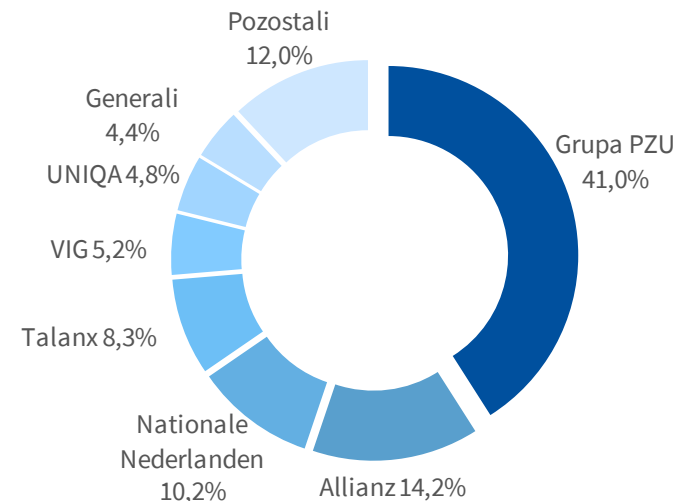


Dynamika rynku ubezpieczeń ze składką jednorazową¹, r/r



- Rynek ubezpieczeń ze składką okresową** (87,5% rynku) **wzrósł w III kw. o 5,6% r/r**. Największy wartościowo wpływ: **ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe** (+261,7 mln zł, +12,3% r/r) i **ubezpieczenia Grupy I** (ubezpieczenia na życie) (+171,8 mln zł, +7,9% r/r)
- Niewielki wzrost po pięciu kwartałach spadków w ubezpieczeniach ze składką jednorazową** (12,5% rynku) **+4,0% r/r**. Największy pozytywny wartościowo wpływ ubezpieczenia zw. z funduszem kapitałowym **(+126,5 mln zł, +63,8% r/r)**, przy spadku **Grupy 5** – ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe **(-125,7 mln zł)**
- Skokowy wzrost udziału Grupy PZU w rynku ubezpieczeń ze składką jednorazową** (68,2% po III kw. 2025 roku wobec 44,4% po III 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 **41,0%**

Udziały rynkowe w składce okresowej² po III kw. 2025 roku



1. Zgodnie z raportami kwartalnymi KNF

2. Udział Grupy PZU w składce przypisanej płaconej okresowo zgodnie z raportem KNF po III kw. 2025 roku

Rentowność według segmentów działalności operacyjnej wg MSSF 17

Segmenty ubezpieczeń

Przychody z ubezpieczeń

Wynik*

Wskaźnik mieszany/Marża

mln zł, MSSF17	IV kw. 2024	IV kw. 2025	Zmiana r/r	IV kw. 2024	IV kw. 2025	Zmiana r/r	IV kw. 2024	IV kw. 2025
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	4 587	4 681	2,0%	822	654	(20,4%)	86,1%	87,3%
Ubezpieczenia masowe - Polska	3 377	3 321	(1,7%)	698	415	(40,5%)	83,4%	89,7%
OC komunikacyjne	1 197	1 106	(7,6%)	36	39	8,3%	97,0%	96,5%
AC komunikacyjne	964	917	(4,9%)	135	40	(70,4%)	85,9%	95,6%
Inne produkty	1 216	1 298	6,7%	379	258	(31,9%)	67,6%	79,7%
Przychody finansowe netto	x	x	x	148	78	(47,3%)	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 210	1 360	12,4%	124	239	92,7%	97,3%	78,2%
OC komunikacyjne	164	194	18,3%	(9)	x	x	105,5%	100,0%
AC komunikacyjne	267	272	1,9%	39	38	(2,6%)	85,0%	85,6%
Inne produkty	779	894	14,8%	(9)	156	x	102,5%	64,1%
Przychody finansowe netto	x	x	x	103	45	(56,3%)	x	x
Razem ub. na życie - Polska	2 241	2 247	0,3%	660	562	(14,8%)	29,5%	25,0%
Ub. grupowe i kontynuowane	2 022	1 989	(1,6%)	603	428	(29,0%)	29,8%	21,5%
Ub. Indywidualne	193	239	23,8%	100	120	20,0%	51,8%	50,2%
Ub. Inwestycyjne	26	19	(26,9%)	(43)	14	x	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	741	806	8,8%	88	102	15,9%	88,5%	89,7%
Kraje bałtyckie	686	732	6,7%	88	94	6,8%	87,4%	89,1%
Ukraina	55	74	34,5%	0	8	x	101,8%	95,9%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	18	19	5,6%	2	10	x	11,1%	52,6%
Litwa	13	14	7,7%	5	3	(40,0%)	38,5%	21,4%
Ukraina	5	5	x	(3)	7	x	-60,0%	140,0%

* 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	IV kw. 2024	III kw. 2025	IV kw. 2025	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
Składka przypisana na zewnątrz¹	8 906	7 805	9 134	2,6%	17,0%
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	5 452	4 281	5 569	2,1%	30,1%
Ubezpieczenia masowe - Polska	3 571	3 264	3 466	(2,9%)	6,2%
OC komunikacyjne	1 189	1 090	1 093	(8,1%)	0,3%
AC komunikacyjne	961	847	868	(9,7%)	2,5%
Inne produkty	1 421	1 327	1 505	5,9%	13,4%
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 881	1 017	2 103	11,8%	106,8%
OC komunikacyjne	219	198	267	21,9%	34,8%
AC komunikacyjne	293	238	296	1,0%	24,4%
Inne produkty	1 369	581	1 540	12,5%	165,1%
Razem ub. na życie - Polska¹	2 629	2 679	2 658	1,1%	(0,8%)
Ub. grupowe i indywidualnie kontynuowane - Polska	1 942	1 978	1 989	2,5%	0,6%
Ub. indywidualne - Polska	688	701	669	(2,7%)	(4,5%)
Składka produkty ochronne	245	288	304	23,8%	5,5%
Składka produkty inwestycyjne okresowe	30	30	36	19,8%	19,7%
Składka produkty inwestycyjne jednorazowe	234	325	221	(5,6%)	(32,0%)
Kontrakty inwestycyjne	178	58	109	(39,1%)	88,0%
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	784	806	863	10,1%	7,1%
Kraje bałtyckie	725	712	775	6,8%	8,8%
Ukraina	59	94	88	49,9%	(6,3%)
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	41	39	43	5,8%	12,3%
Litwa	30	30	33	9,3%	9,6%
Ukraina	11	9	11	(3,8%)	21,5%

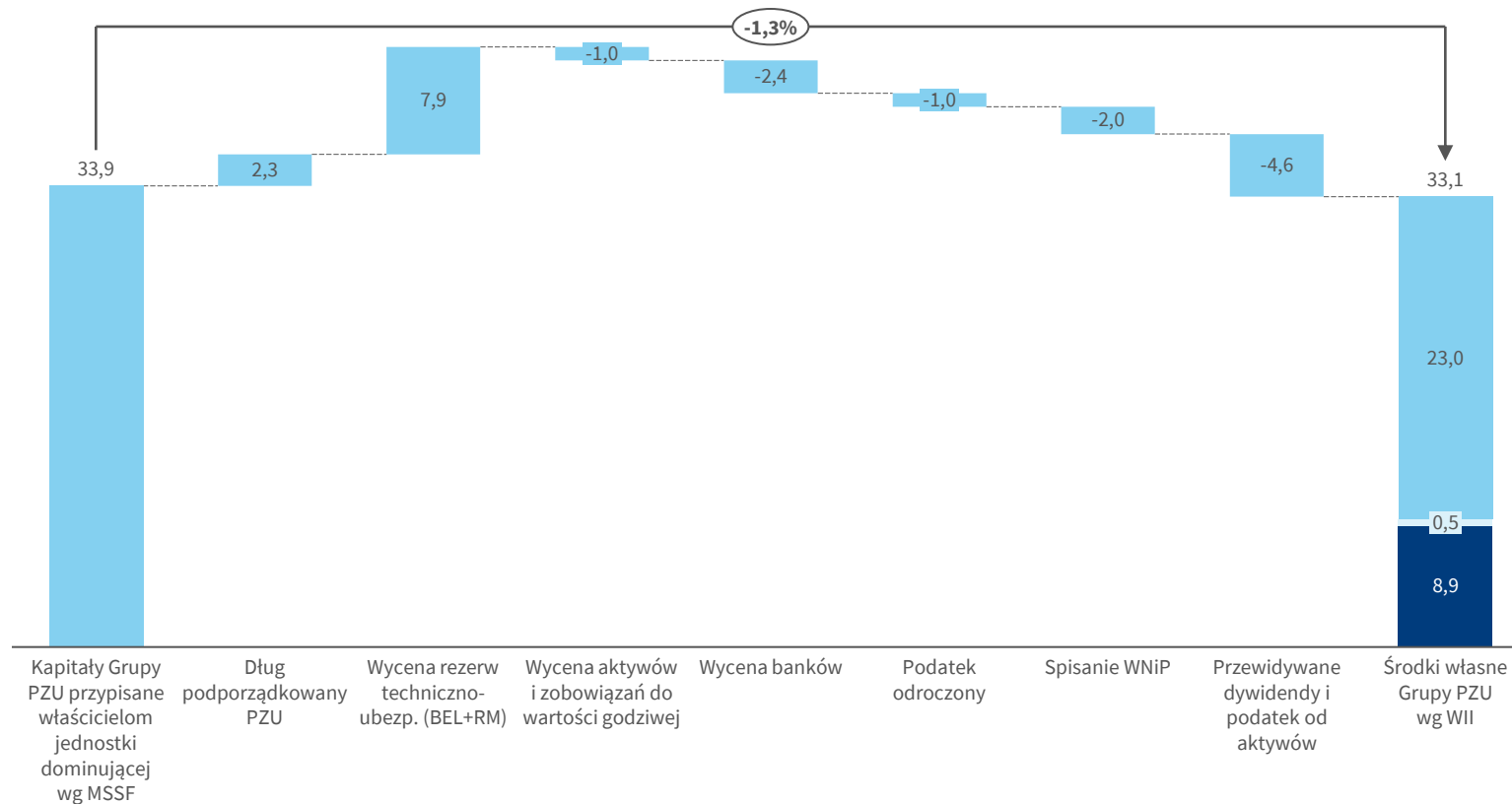


1. Uwzględnia kontrakty inwestycyjne, zmiana prezentacyjna
Zmiana r/r uwzględnia wpływ przeniesienia odpowiedzialności za linię biznes. MSP Moto z segmentu ub. masowych do segmentu ub. korporacyjnych

Środki własne

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

Porównanie środków własnych i skonsolidowanych kapitałów własnych wg MSSF



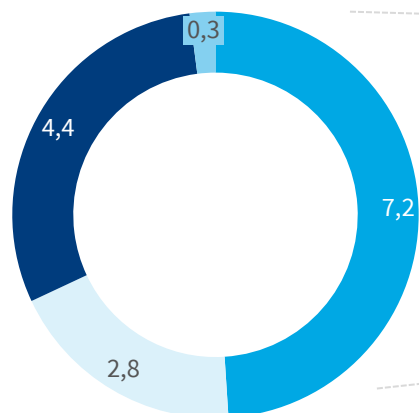
Środki własne wg WII:

- 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

Kapitałowy wymóg wypłacalności (SCR)

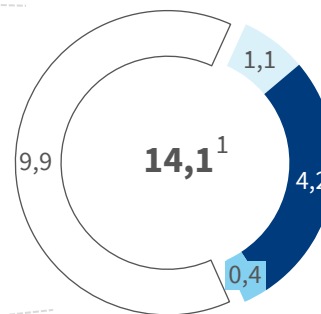
Dane Grupy PZU w Wypłacalność II na 30 września 2025 (mld zł)

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 III kw. 2025 o 0,31 mld zł.
Główne przyczyny zmiany SCR:

- 1 wzrost ryzyka rynkowego o +0,1 mld zł² - spowodowany głównie:
 - wzrostem ryzyka spreadu po zwiększeniu zaangażowania w obligacje i pożyczki korporacyjne,
 - wyższym ryzykiem cen akcji po wzroście narzutu kapitałowego (wzrost symmetric adjustment o 0,7 p.p. jako następstwo wzrostu indeksów akcyjnych),
 - niższe ryzyko stopy w następstwie spadku stóp oraz niższe ryzyko walutowe w związku z niższą ekspozycją netto,
- 2 wzrost ryzyka w ubezpieczeniach majątkowych i osobowych (+0,22 mld zł²) – głównie dzięki zmianie struktury i rozszerzeniu umowy reasekuracji katastrof naturalnych i wzrostowi ryzyka składki i rezerw (wyższe wolumeny),
- 3 spadek ryzyka niewykonania zobowiązań przez kontrahenta (-0,07 mld zł²) po spadku krótkoterminowych należności inwestycyjnych (odwrócenie zmian z poprzedniego kwartału),
- 4 wyższe wymogi kapitałowe banków o 0,12 mld zł na skutek wzrostu ekspozycji kredytowych.

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 w Grupie PZU (1/2)



Środowisko

- **Emisje:** W 2025 roku całkowite emisje gazów cieplarnianych* Grupy PZU wyniosły 29 874 757 tCO₂e i spadły o 7,2% w porównaniu z rokiem ubiegłym. Intensywność emisji gazów cieplarnianych* dla Grupy PZU w 2025 roku wyniosła 434 tCO₂e na 1 mln zł przychodów, co stanowi spadek o 11,1% w porównaniu z rokiem ubiegłym.
- **Finansowanie transformacji:** Wartość inwestycji w zieloną transformację i w innowacje w 2025 roku wyniosła 917,5 mln zł. Grupa PZU w 2025 roku zwiększyła finansowanie jednej z farm wiatrowych, zrealizowała transakcje o charakterze zrównoważonym (ESG-linked loan) oraz zainwestowała w fundusze private equity.



Społeczeństwo

- **Różnorodność kadry zarządzającej:** Na koniec 2025 roku kobiety stanowiły 43% pracowników w kadrze kierowniczej w Grupie PZU, co stanowi wzrost o 3 p.p. w porównaniu z rokiem ubiegłym.
- **Działania społeczne na rzecz zdrowia i bezpieczeństwa:** W 2025 roku 16,1 mln osób zostało objętych zasięgiem realizowanych działań społecznych, w tym kampanią promującą bezpieczną jazdę „Mistrzu, zwolnij” oraz akcjami zachęcającymi do badań profilaktycznych #dlaKOLEGIpytam i #myBREASTfriend.



Ład korporacyjny

- **Polityki:** W 2025 roku zaktualizowano Politykę Zrównoważonego Rozwoju w Grupie PZU oraz wdrożono Dyrektywę „Women on Boards”.
- **ESG w celach:** Zarządy PZU i PZU Życie oraz Zarządy wybranych podmiotów w 2025 roku realizowały cele związane między innymi z: ograniczeniem luki płacowej, badaniem zaangażowania pracowników i poprawą wskaźnika satysfakcji klienta.

Zrównoważony rozwój w Grupie PZU (2/2)



Pełnoskalowe testy pożarowe hali magazynowej z instalacją fotowoltaiczną

W dniach 6–9 października 2025 roku odbyły się pierwsze w Polsce pełnoskalowe testy pożarowe hali magazynowej z instalacją fotowoltaiczną. Eksperyment zrealizowany przez PZU Lab i firmę Balex dostarczył unikatowych danych o zachowaniu się obiektów przemysłowych w warunkach zbliżonych do realnych zdarzeń pożarowych.

- Wyniki testów stanowią element certyfikacji prowadzonej przez PZU Lab i jednocześnie będą podstawą opracowania nowych standardów bezpieczeństwa hal magazynowych w Polsce.
- Rosnąca liczba instalacji fotowoltaicznych na dachach hal produkcyjnych i magazynowych zwiększa potrzebę precyzyjnej oceny ryzyka pożarowego.



Akcje edukacyjne #myBREASTfriend i #dlaKOLEGIpytam

- W październiku 2025 r. wystartowała trzecia edycja akcji edukacyjnej pod hasłem #myBREASTfriend. W tegorocznej odsłonie PZU Zdrowie połączyło siły z PZU, aby razem zachęcać kobiety do regularnych badań profilaktycznych. Operator medyczny i ubezpieczyciel przygotowali dla pacjentek m.in. wideocast, e-book z materiałami o profilaktyce kobiecych chorób nowotworowych oraz Strefę Zdrowia z bezpłatnymi poradami zdrowotnymi.
- W listopadzie 2025 r. ruszyła kampania #dlaKOLEGIpytam, czyli akcja edukacyjna, realizowana przez PZU Zdrowie i PZU, której celem było: zachęcić mężczyzn do profilaktyki, przełamać milczenie wokół nowotworów i zdrowia psychicznego, oraz pokazać, że troska o siebie to nie słabość, lecz siła.



Wspieramy edukację młodych ludzi - Program Stypendiów Pomostowych

W listopadzie 2025 roku odbyła się inauguracja 24. edycji Programu Stypendiów Pomostowych – jednego z największych pozarządowych programów stypendialnych w Polsce.

- W 2025 roku 590 studentów otrzymało stypendia, w tym 367 osób na I rok studiów. To realna szansa dla młodych ludzi z terenów wiejskich i małych miast, by rozwijać swój potencjał na uczelniach w całym kraju.
- Fundacja PZU, jako partner Programu, w roku akademickim 2025/2026 finansuje część stypendiów pomostowych oraz będzie aktywnie uczestniczyła w wydarzeniach programowych.

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