



Grupa PZU

wyniki finansowe za II kwartał
i I półrocze 2026 roku

Warszawa, 20 sierpnia 2026



Komentarz do wyników i perspektywy rozwoju Grupy PZU



CEO
Bogdan Benczak

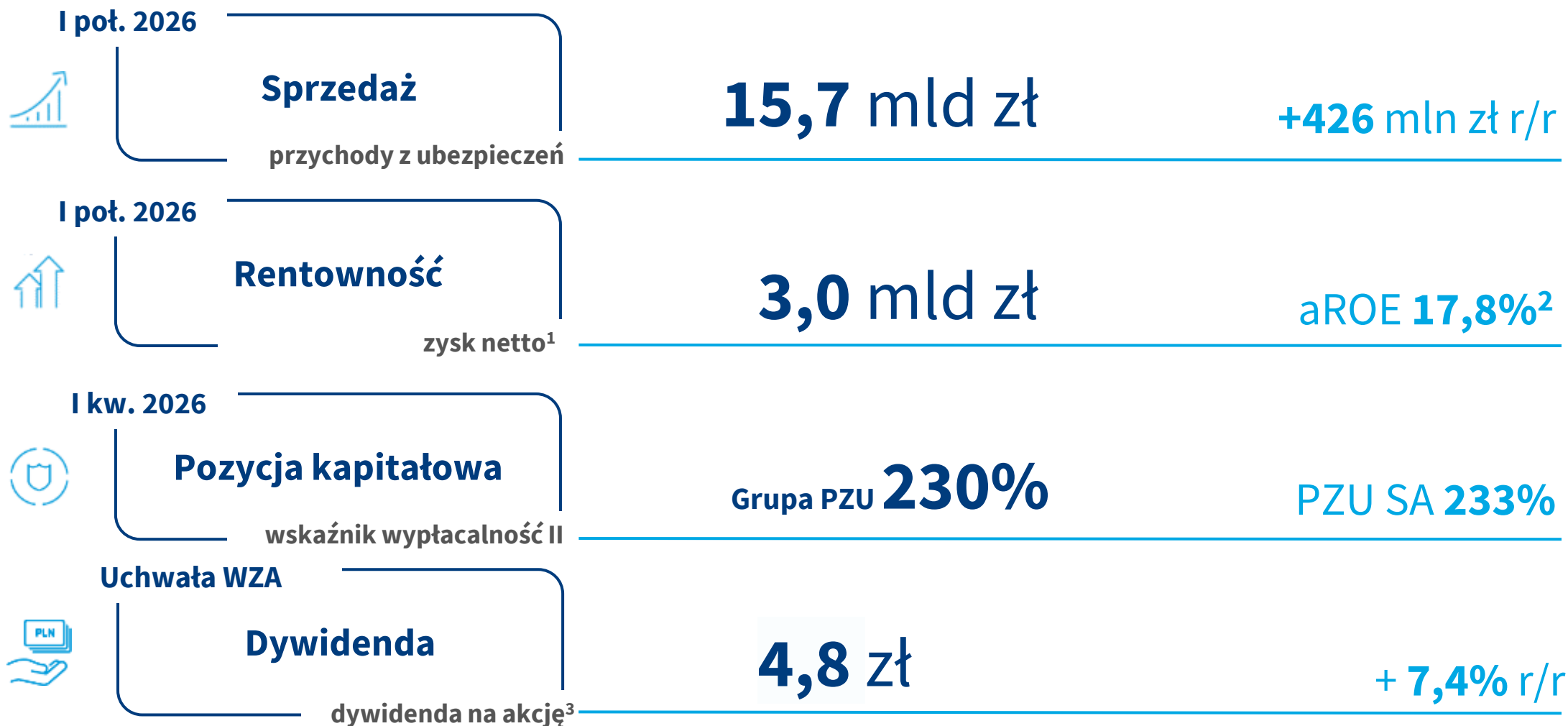


CFO
Maciej Fedyna

CEO

Główne osiągnięcia i rozwój

Grupa PZU utrzymuje powtarzalne wyniki i wysoką odporność biznesową



1. Przypisany właścicielom jednostki dominującej

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

3. Dywidenda zatwierdzona przez WZA



Utrzymanie ratingu A- z perspektywą pozytywną potwierdza silną pozycję kapitałową Grupy PZU

Rating kredytowy oraz rating siły finansowej potwierdzony 29 maja 2026 roku

A-
POZYTYWNA

„W uzasadnieniu decyzji agencja S&P podkreśliła, że Grupa PZU utrzymuje bardzo silną pozycję kapitałową oraz odpowiednią elastyczność do dostosowania się do istotnego wzrostu wymogów kapitałowych wynikających ze zmian w regulacjach Solvency II, które wejdą w życie od stycznia 2027 roku.”

S&P Global
Ratings

230% SII

Wskaźnik Wypłacalność II znacznie przekraczający 200%

- Wypłacalność II dla Grupy PZU na poziomie **230%**¹
- Średnia dla europejskich ubezpieczycieli to **214%**¹

>80% obligacji

Dominujący udział obligacji w portfelu inwestycyjnym

- Obligacje stanowią **83%** w portfelu inwestycyjnym, w tym **70%** 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**

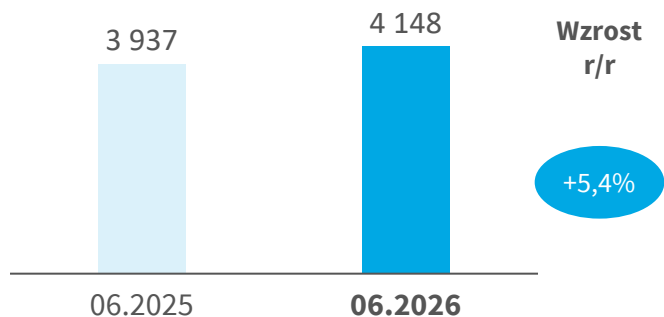
1. Wg stanu na 31 marca 2026

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

Główne filary wzrostu



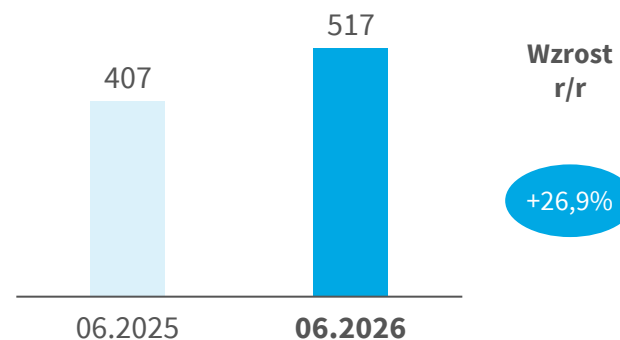
Przychody z ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych (mln zł)



Stabilny rozwój portfela ubezpieczeń grupowych ochronnych oraz indywidualnie kontynuowanych



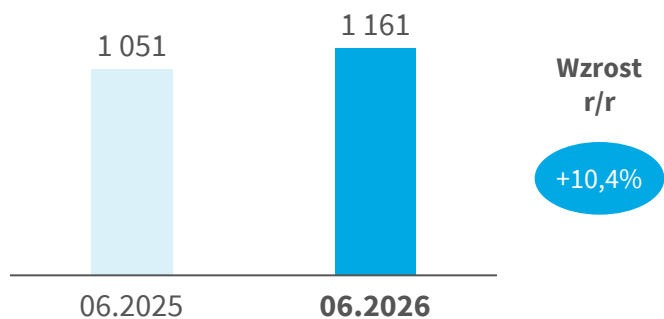
Przychody z ubezpieczeń indywidualnych ochronnych (mln zł)



Dynamiczny rozwój portfela ubezpieczeń ochronnych



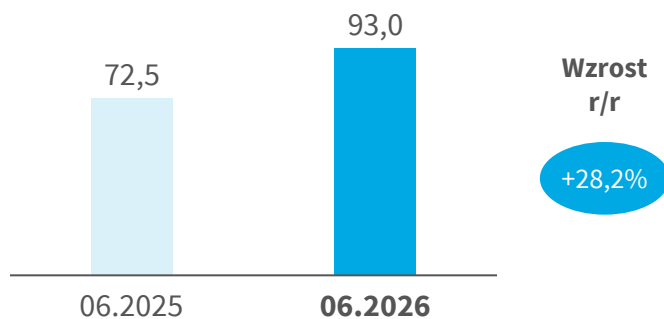
Przychody filaru Zdrowie (mln zł)



Rosnący udział produktów własnych PZU Zdrowie (abonamenty)



Aktywa klientów zewnętrznych TFI PZU, Pekao TFI i Alior TFI (mld zł)



TFI PZU - #1 na rynku, pod względem sprzedaży netto
+4,2 mld napływów



PZU Zdrowie: rozwój kompetencji medycznych i specjalizacji



Babka Medica



CM Gamma



CM Osteodex

Babka Medica + Boramed

OPIEKA NAD KOBIETĄ
- SILNA SPECJALIZACJA W WARSZAWIE

Dołączenie Babki Medica do PZU Zdrowie istotnie wzmacnia rozwijaną przez nas opiekę nad kobietami w Warszawie. To kolejny, po przejętym w 2023 roku Boramedzie, wyspecjalizowany ośrodek wspierający **budowę kompleksowej linii produktowej w opiece medycznej dla kobiet.**

Łączymy doświadczenie zespołów w obszarach ginekologii, położnictwa, diagnostyki prenatalnej, endokrynologii i opieki nad kobietą na różnych etapach życia. **Babka Medica dodatkowo poszerza tę ofertę o pediatrię i opiekę dla całych rodzin.**



Zdrowie kobiet jest dla nas jednym z kluczowych obszarów rozwoju – chcemy być blisko kobiet na każdym etapie ich życia.

CM Gamma

EKSPERCKA ORTOPEDIA
I NOWOCZESNE LECZENIE KRĘGOSŁUPA

CM GAMMA rozwija obszary, w których doświadczenie lekarzy łączy się z nowoczesnymi metodami leczenia.

Dr n. med. Rafał Górski wraz z zespołem prowadzi konsultacje i małoinwazyjne operacje endoskopowe kręgosłupa.

Centrum łączy specjalistyczną diagnostykę, leczenie operacyjne i rehabilitację w jednym miejscu.



Doświadczeni eksperci:
• nowoczesna technologia
• kompleksowa ścieżka leczenia

CM Osteodex

DOSTĘPNOŚĆ W REGIONACH

Przejęcie Osteodex w Nowym Sączu **wzmacnia naszą obecność w południowej Polsce.**

Placówka oferuje konsultacje specjalistyczne, zabiegi chirurgiczne – w tym ortopedyczne - nowoczesną diagnostykę, endoskopię oraz świadczenia szpitala jednego dnia.



Rozwój oparty na jakości, doświadczeniu specjalistów i realnej dostępności opieki.

Konsekwentnie rozwijamy sieć PZU Zdrowie, łącząc własny wzrost z integracją cenionych ośrodków medycznych. Dzięki temu **zwiększamy dostęp do doświadczonych specjalistów, nowoczesnej diagnostyki i coraz bardziej zaawansowanych metod leczenia.**

- ~ 4,800 placówek partnerskich w blisko 700 miastach
- **133 placówek własnych PZU Zdrowie**

Nowe produkty wzmacniające ekosystemy produktowe Grupy PZU



Wprowadzenie PZU Orto Plan

PZU Życie wprowadził do grupowego ubezpieczenia PNŻ Plus PZU Orto Plan, zapewniający **organizację i pokrycie kosztów planowych operacji ortopedycznych po nieszczęśliwym wypadku. To pierwsze tego typu rozwiązanie na rynku grupowych ubezpieczeń ochronnych w Polsce**, wpisujące się w strategię PZU integracji ochrony ubezpieczeniowej i świadczeń medycznych



Rozszerzenie PZU Doradca o ubezpieczenia NNW i utraty zysku

PZU rozszerzył ofertę PZU Doradca o ubezpieczenia NNW oraz utraty zysku (BI), odpowiadając na rosnące potrzeby przedsiębiorstw w zakresie ochrony pracowników i ciągłości działania. **Nowe rozwiązania wspierają firmy w utrzymaniu działalności po szkodzie oraz umożliwiają objęcie ochroną przedsiębiorcy i pracowników w ramach jednej umowy**



Kompleksowe ubezpieczenie OC dla sektora jądrowego

TUW PZU przygotowało kompleksowe ubezpieczenie OC dla podmiotów zaangażowanych w budowę elektrowni jądrowej. Produkt może być oferowany w formule „pod kontrakt”, **umożliwiając objęcie ochroną konkretnych prac i czynności realizowanych w ramach inwestycji oraz odpowiadając na potrzeby uczestników projektów infrastruktury krytycznej**



Rosnące zaangażowanie w innowacje i rozwój rynku produktów ETF

1 | Rosnąca skala zarządzania aktywami – zarządzamy już blisko 140 mld aktywów klientów zewnętrznych

2 | Fundusze PZU ETF

- **Ponad 139,9 mln zł aktywów w trzech ETF PZU**, do końca czerwca 2026
- PZU ETF WIG20 TR + mWIG40 TR Portfelowy FIZ to ekspozycja na dynamicznie rosnącą polską gospodarkę
- PZU ETF MSCI World Portfelowy FIZ to ekspozycja na koszyk akcji największych globalnych spółek giełdowych
- PZU ETF GOLD Portfelowy FIZ to na złoto poprzez instrumenty finansowe powiązane z rynkiem złota

3 | ETF dłużne PZU na rynku

- **3 sierpnia 2026** – debiut dwóch nowych ETF PZU
- **PZU ETF Obligacji Skarbowych Długoterminowych FIZ i PZU ETF Obligacji Skarbowych Zmiennokuponowych FIZ**
- Dotarcie do nowej dla PZU grupy klientów zainteresowanych ekspozycją na polskie papiery dłużne

4 | Kampania promocyjna ETF PZU za 0% trwa do końca 2026 roku

- Promowanie inwestycji z PZU w nowym kanale Klientów Giełdowych

Rzów architektury, standardów, procesów i kompetencje w zakresie AI

Projekt Transformacja AI to strategiczna inicjatywa, dzięki której PZU staje się organizacją „AI-Ready”. Projektujemy rozwiązania i procesy, które pozwalają Grupie PZU szybciej budować przewagę konkurencyjną, lepiej odpowiadać na potrzeby klientów i ulepszać procesy, wykorzystując potencjał sztucznej inteligencji.



- **Wartość biznesowa** – wykorzystujemy technologie AI tam, gdzie przynoszą mierzalne korzyści dla klientów i biznesu, poprawiając efektywność procesów, szybkość i jakość obsługi
- **Ludzie i procesy** – rozwijamy kompetencje pracowników, budujemy kulturę odpowiedzialnego wykorzystania AI oraz edukujemy m.in. poprzez sieć Ambasadorów AI oraz Akademię AI
- **Technologia** – tworzymy platformę AI oraz standardy zapewniające bezpieczeństwo, zgodność regulacyjną i możliwość szybkiego wdrażania rozwiązań w całej Grupie oraz wykorzystujemy narzędzia Agentic AI

Transformacja AI w Grupie PZU

- **10 strategicznych inicjatyw AI wdrażanych równolegle** – w całym łańcuchu wartości – sprzedaż, underwriting, szkody, obsługa klienta i IT
- **Wzrost przychodów i redukcja kosztów operacyjnych w jednym programie** – poprzez wzrost jakości usług i automatyzacji powtarzalnych czynności
- **Budowa trwałej przewagi konkurencyjnej w sektorze ubezpieczeniowym** – poprzez zwiększenie efektywności organizacji w obszarze obsługi klienta



Potencjalne korzyści – zwiększenie produktywności, poprawa jakości procesów i umożliwienie pracownikom koncentracji na działaniach o najwyższej wartości biznesowej: obsłudze klienta, jakości usług i rozwoju oferty



Skalowanie AI w PZU: ponad 30 wdrożonych rozwiązań z komponentem AI oraz 30+ nowych inicjatyw w trakcie rozwoju



Underwriting/ Produkty

- Automatyczna analiza zdjęć pojazdu w aplikacji Mobilny Agent PZU zapewniająca wysokiej jakości dokumentację fotograficzną do underwritingu nowych polis AC
- Ekstrakcja danych z zapytań brokerskich przyspieszająca ofertowanie klientów korporacyjnych w ubezpieczeniach majątkowych

- Poprawa underwritingu majątkowego dla małych i średnich firm poprzez **automatyczną i semi-automatyczną weryfikację dokumentacji przez AI** – skrócenie czasu na ocenę ryzyka i zwiększenie spójności decyzji



Sprzedaż i marketing

- Analiza zachowań użytkowników w kanałach cyfrowych, wspierająca optymalizację ścieżek zakupowych i zwiększająca klikalność ofert oraz konwersję (poprawa wybranych elementów ścieżek o >10 p.p.)
- Automatyczna analiza ~1 miliona rozmów kanału sprzedaży Direct wspierająca ocenę jakości obsługi, zgodności z regulacjami i rozwój kompetencji sprzedażowych konsultantów

- Natychmiastowy dostęp do wiedzy produktowej i proceduralnej dzięki **asystentowi Gen AI dostępnemu 24/7 dla dziesiątek tysięcy sprzedawców PZU** – ograniczenie czasu wyszukiwania informacji, odciążenie funkcji wsparcia oraz poprawa konwersji sprzedaży



Obsługa szkód

- Self-service w ramach mojePZU dla prostych szkód komunikacyjnych umożliwiający wycenę szkody AC w ciągu ~1 minuty na podstawie otrzymanych zdjęć
- Wsparcie obsługi szkód rolnych z wykorzystaniem zdjęć satelitarnych, umożliwiające automatyczne określenie powierzchni uszkodzonej i nieuszkodzonej uprawy

- Automatyczna analiza świadczeń życiowych z zakresu leczenia szpitalnego, uszczerbku na zdrowiu oraz operacji chirurgicznych z potencjałem na **>50% automatyzacji portfela liczącego 0,8 mln spraw rocznie**



Obsługa klienta i wsparcie organizacyjne

- Asystent AI dla pracowników PZU wspierający zadania biurowe, wykorzystywany regularnie przez ponad 65% pracowników i obsługujący ok. 0,4 mln promptów miesięcznie – poprawa indywidualnej produktywności pracowników
- Wsparcie w tworzeniu i weryfikacji kodu IT przez AI, zwiększające produktywność zespołów developerskich (setki tysięcy linii kodu miesięcznie)

- Technologia AI do analizy, automatycznej dekretacji i obsługi **setek tysięcy e-maili od klientów miesięcznie**



Obecnie działające -
wybrane rozwiązania
AI



Dodatkowy potencjał AI
– rozwijamy
i wkrótce
wdrażamy

Konsekwentna realizacja strategii budowy regionalnego lidera ubezpieczeniowego...



Akwizycja MetLife Ukraina

PZU zawarł warunkową umowę nabycia 100% akcji lidera ukraińskiego rynku ubezpieczeń na życie w Ukrainie, posiadającego **ok. 50% udziału w rynku i obsługującego ok. 900 tys. klientów**. Transakcja wzmacnia pozycję Grupy PZU w Europie Środkowo-Wschodniej oraz zwiększa skalę działalności w segmencie ubezpieczeń życiowych.



PZU i LINK4 podpisały plan połączenia

29 maja 2026 roku zarządy PZU i LINK4 podpisały plan połączenia, realizując założenia strategii Grupy PZU na lata 2025–2027 w zakresie upraszczania modelu operacyjnego i rozwoju modelu multibrand. **Połączenie zwiększy efektywność operacyjną oraz umożliwi lepsze wykorzystanie skali i kompetencji obu organizacji.**

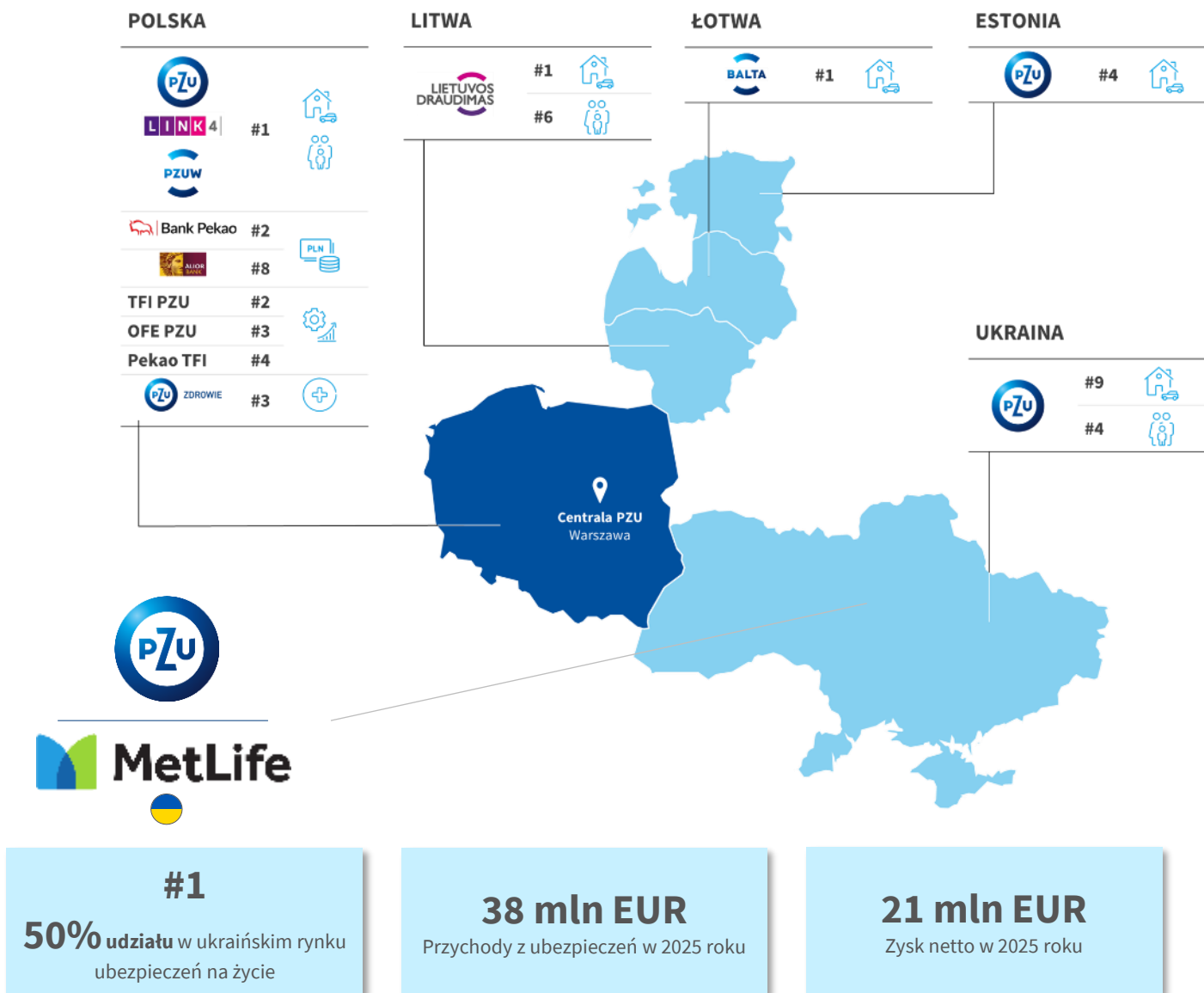


Ochrona ryzyk nadzwyczajnych w Ukrainie

Od 1 kwietnia 2026 roku PZU umożliwia objęcie ochroną ryzyk występujących na terytorium Ukrainy, w tym ryzyk nadzwyczajnych związanych m.in. z działaniami zbrojnymi. **Rozwiązanie odpowiada na potrzeby polskich firm transportowych i spedycyjnych, wykorzystując unikalny w Europie program reasekuracji KUKU.**

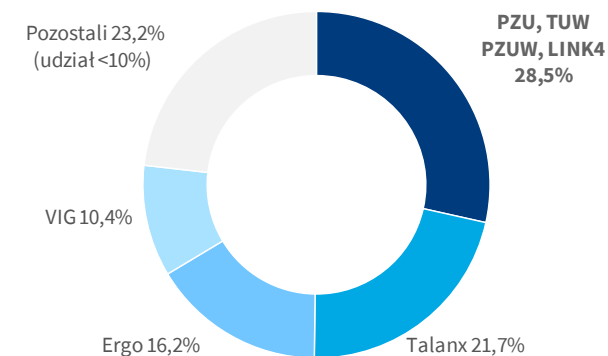


...w Europie Środkowo-Wschodniej

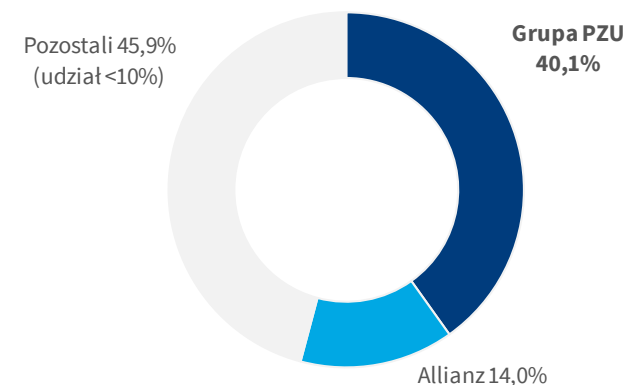


Udziały rynkowe w Polsce w I kw. 2026 roku

Rynek ubezpieczeń majątkowych



Rynek ubezpieczeń na życie – składka okresowa



Zaangażowanie społeczne PZU

Trwały element działalności Grupy PZU.

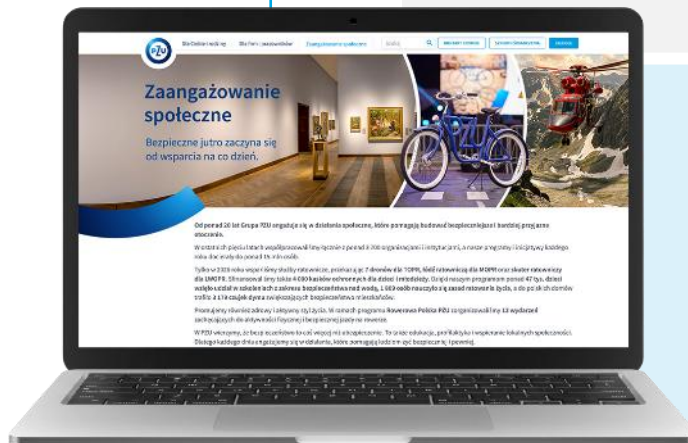
Odpowiada na ważne potrzeby społeczne i wspiera bezpieczeństwo oraz rozwój lokalnych społeczności, a także **wzmacnia postawy odpowiedzialności i wzajemnej troski.**

Wejdź na stronę i sprawdź

jak wspieramy bezpieczeństwo, zdrowie, edukację, sport, kulturę i lokalne społeczności.



pzu.pl/zaangazowanie-spoeczne



Wspieramy: **WOPR, MOPR, GOPR, TOPR**



1809 osób
przeszkolonych
z umiejętności
ratowania życia
w 2026 r.



**4000 kasków
ochronnych oraz
3179 czujek dymu**
przekazane w 2026 r.

47 tys. dzieci
przeszkolonych
z zakresu
bezpieczeństwa
nad wodą w 2026 r.

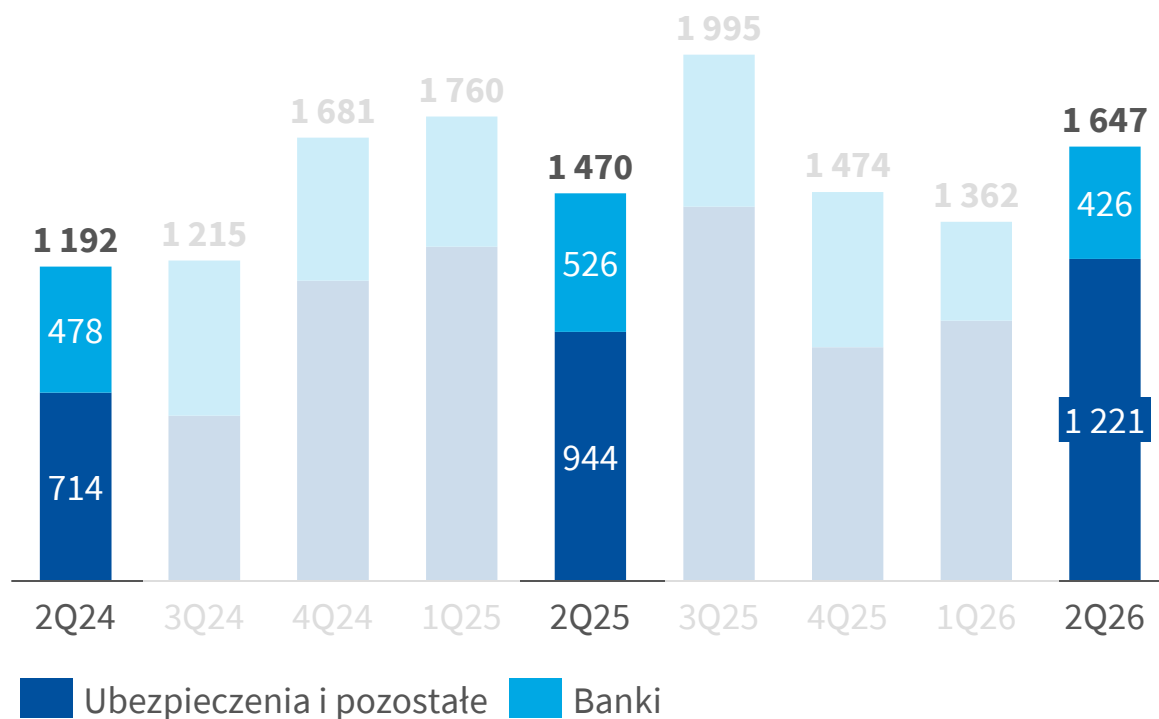
Zaangażowanie społeczne Grupy PZU:

- ponad **20 lat** działań
- ponad **3700 organizacji i instytucji**, z którymi współpracowaliśmy w ostatnich 5 latach
- dotarcie do ponad **15 mln** osób co roku

CFO

Przychody i rentowność

Znacząca poprawa wyniku na podstawowej działalności ubezpieczeniowej

2Q24-2Q26**Zysk netto (mln zł)**

Wynik z usług ubezpieczenia
2 290 mln zł
(vs. 2 155 mln w 1H25)

Wynik na portfelu inwestycyjnym
1 404 mln zł
(vs. 1 406 mln zł w 1H25)

aROE
17,8%³

Marża operacyjna¹
27,2%
(vs. 26,1% w 1H25)

Wskaźnik miesza²
87,9%
(vs. 87,9% w 1H25)

1. Ubezpieczenia na życie (Polska)

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

3. aROE dla I połowy 2026 roku, przypisany właścicielom jednostki dominującej, zwrot na kapitale własnym z wyłączeniem skumulowanego efektu zmiany stóp dyskonta do wyceny zobowiązań ubezpieczeniowych



Wyniki Grupy PZU (wg MSSF 17) w II kwartale 2026 roku

mln zł	II kw. 2025	I kw. 2026	II kw. 2026	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANK I BANK PEKAO					
Przychody brutto z ubezpieczeń	7 693	7 776	7 876	2,4%	1,3%
Przychody netto z ubezpieczeń	7 199	7 319	7 386	2,6%	0,9%
Koszty (netto) usług ubezpieczenia	(6 295)	(6 182)	(6 233)	(1,0%)	0,8%
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto ¹	(4 454)	(4 231)	(4 266)	(4,2%)	0,8%
Koszty administracyjne	(620)	(646)	(653)	5,3%	1,1%
Koszty akwizycji	(1 237)	(1 238)	(1 287)	4,0%	4,0%
Amortyzacja komponentu straty	242	239	273	12,8%	14,2%
Utworzenie i zmiana komponentu straty	(226)	(306)	(300)	32,7%	(2,0%)
Wynik z usług ubezpieczenia	904	1 137	1 153	27,5%	1,4%
Przychody finansowe netto	332	285	349	5,1%	22,5%
Przychody i koszty finansowe	(522)	(326)	(616)	18,0%	89,0%
Wynik z działalności inwestycyjnej - alokowany do segmentów ubezpieczeniowych	854	611	965	13,0%	57,9%
WYNIK NETTO PRZYPISANY WŁAŚCICIELOM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ	944	987	1 221	29,3%	23,7%
BANKI: ALIOR I PEKAO					
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	526	375	426	(19,0%)	13,6%
WYNIK NETTO PRZYPISANY WŁAŚCICIELOM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ	1 470	1 362	1 647	12,0%	20,9%
GŁÓWNE WSKAŹNIKI FINANSOWE (%)					
aROE ²	18,7	15,7	19,3	0,6 p.p.	3,6 p.p.
Wskaźnik szkodowości (z komponentem straty netto)	61,6	58,7	58,1	(3,5) p.p.	(0,6) p.p.
Wskaźnik kosztów administracyjnych	8,6	8,8	8,8	0,2 p.p.	0,0 p.p.
Wskaźnik kosztów akwizycji	17,2	16,9	17,4	0,2 p.p.	0,5 p.p.
Wskaźnik mieszany ³	93,0	86,8	89,0	(4,0) p.p.	2,2 p.p.
Marża na ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych	25,6	21,7	25,2	(0,4) p.p.	3,5 p.p.

COR

89,0%



2Q26

Marża ub. na życie w Polsce

29,1%



2Q26

1. Z wyłączeniem komponentu inwestycyjnego
2. aROE – skorygowany zwrot z kapitału własnego o skumulowane inne dochody całkowite dotyczące przychodów i kosztów finansowych z ubezpieczeń oraz z reasekuracji
3. Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Grupie PZU w Polsce

Ubezpieczenia majątkowe

Segmenty ubezpieczeń

Przychody z ubezpieczeń

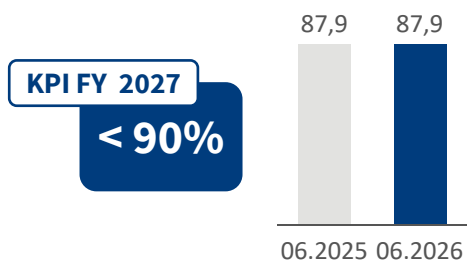
Wynik*

COR (wskaźnik mieszany)

mln zł, MSSF17	II kw. 2025	II kw. 2026	Zmiana r/r	II kw. 2025	II kw. 2026	Zmiana r/r	II kw. 2025	II kw. 2026
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	4 763	4 728	(0,7%)	495	686	38,6%	93,0%	89,0%
Ubezpieczenia masowe - Polska	3 476	3 430	(1,3%)	286	466	62,9%	95,0%	90,1%
OC komunikacyjne	1 156	1 090	(5,7%)	45	54	20,0%	96,1%	95,0%
AC komunikacyjne	932	879	(5,7%)	65	(37)	x	93,0%	104,2%
Inne produkty	1 388	1 461	5,3%	60	318	x	95,6%	77,7%
Przychody finansowe netto	x	x	x	116	131	12,9%	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 287	1 298	0,9%	209	220	5,3%	84,7%	84,4%
OC komunikacyjne	182	220	20,9%	25	23	(8,0%)	86,2%	89,5%
AC komunikacyjne	267	278	4,1%	42	24	(42,9%)	83,8%	91,0%
Inne produkty	838	800	(4,5%)	64	88	37,5%	84,7%	77,0%
Przychody finansowe netto	x	x	x	78	85	9,0%	x	x



Wskaźnik COR w ubezpieczeniach majątkowych (%) - KPI – Strategia 2025-2027



- **Utrzymanie wysokiej rentowności** w wymagającym otoczeniu rynkowym
- **Presja kosztowa i konkurencyjna w ubezpieczeniach komunikacyjnych**, w tym inflacja szkodowa, zarządzana poprzez działania operacyjne i taryfowe

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

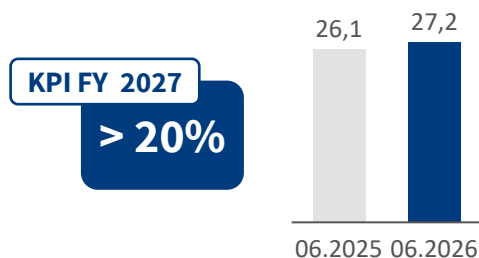
Ubezpieczenia na życie

Segmenty ubezpieczeń

mln zł, MSSF17	Przychody z ubezpieczeń			Wynik			Marża	
	II kw. 2025	II kw. 2026	Zmiana r/r	II kw. 2025	II kw. 2026	Zmiana r/r	II kw. 2025	II kw. 2026
Razem ub. na życie - Polska	2 156	2 308	7,1%	606	672	10,9%	28,1%	29,1%
Ub. grupowe i kontynuowane	1 921	2 021	5,2%	492	509	3,5%	25,6%	25,2%
Ub. Indywidualne	208	262	26,0%	97	143	47,4%	46,6%	54,6%
Ub. Inwestycyjne	27	25	(7,4%)	17	20	17,6%	x	x



Marża w ubezpieczeniach na życie w Polsce (%) - KPI – Strategia 2025 - 2027

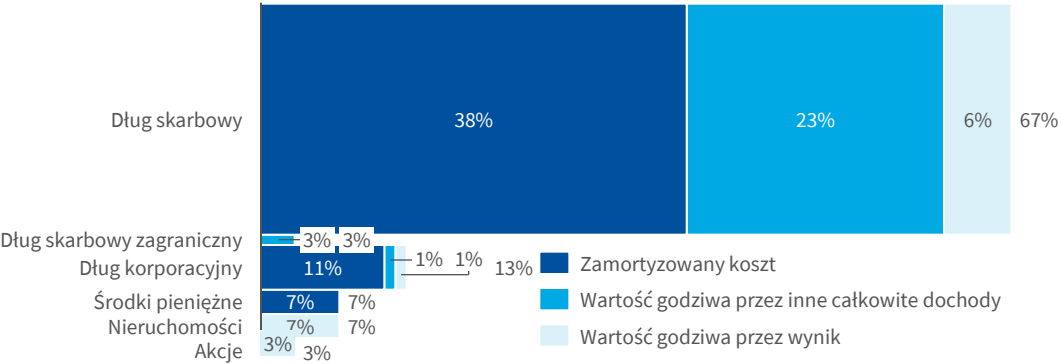


- **Solidna rentowność** na poziomie ponad 25% dzięki **konsekwentnemu wzrostowi marży kontraktowej CSM** – zarówno po stronie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych, jak i ubezpieczeń indywidualnych ochronnych
- **Spadek szkodowości** w segmencie ubezpieczeń **grupowych i indywidualnie kontynuowanych**, odzwierciedlający korzystne trendy śmiertelności i jakość portfela

Wynik inwestycyjny

MSSF 17, mln zł	II kw. 2025	I kw. 2026	II kw. 2026	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
Wynik z inwestycji pomniejszony o koszty odsetkowe	5 488	4 931	5 607	2,2%	13,7%
Wynik inwestycyjny alokowany do segmentów ubezpieczeniowych w Polsce bez UL	584	548	583	(0,2%)	6,4%
UL (ub. o charakterze inwestycyjnym w Polsce)	228	32	294	28,9%	818,8%
Wynik inwestycyjny alokowany do segmentów ubezpieczeniowych zagranicznych	40	34	92	130,0%	170,6%
Działalność inwestycyjna portfel nadwyżkowy, TFI, PTE	(43)	23	196	x	752,2%
Działalność bankowa łącznie z PPA	4 679	4 294	4 442	(5,1%)	3,4%
Razem, działalność ubezpieczeniowa, inwestycyjna i pozostała	809	637	1 165	44,0%	82,9%
Portfel główny	673	655	749	11,3%	14,4%
Instrumenty dłużne - odsetki	590	575	591	0,2%	2,8%
Instrumenty dłużne - wycena i realizacja	22	6	41	86,6%	613,6%
Instrumenty kapitałowe	61	27	80	31,4%	198,7%
Nieruchomości	(1)	47	37	x	(22,5%)
Produkty inwestycyjne	228	32	294	28,9%	818,8%
Pozostałe	(92)	(50)	122	x	x

Struktura portfela głównego według klas aktywów i metod ich wyceny



Portfel Główny: 58,1 mld zł; Produkty Inwestycyjne PZU Życie: 8,6 mld zł

Bezpieczna struktura portfela

Instrumenty dłużne: 83% portfela

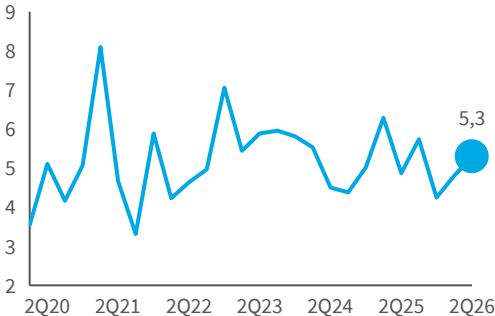
Dług skarbowy: 70% portfela

Wysoka rentowność portfela głównego

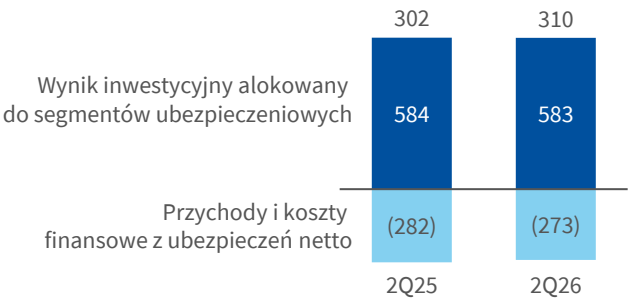
5,3% w II kw. 2026 (z FX od zobowiązań)

- Zabezpieczona solidna rentowność na portfelu głównym** – wzrost dochodowości instrumentów stałokuponowych poprzez aktywną poprawę rentowności portfela oraz zakup polskich obligacji skarbowych przy wysokim poziomie rentowności na rynku niwelowany niższym poziomem przychodów z instrumentów zmiennokuponowych
- Wyższy wynik z tytułu wyceny i realizacji instrumentów dłużnych** – dodatni wpływ wyceny instrumentów stałokuponowych po spadkach z poprzedniego kwartału; na poprawę wyniku r/r wpływ miał lepszy wynik z wyceny portfela długu korporacyjnego
- Wyższy wynik z instrumentów kapitałowych względem poprzedniego kwartału** głównie w efekcie lepszego wyniku z akcji po przecenie w poprzednim kwartale, wzrost r/r w szczególności w private equity w zakresie inwestycji w sztuczną inteligencję (AI) oraz cyberbezpieczeństwo w następstwie dostosowania się wycen na rynku prywatnym do zmian koniunktury
- Wyższy r/r wynik portfela nieruchomości** w szczególności w efekcie poprawy wyniku z wyceny; obniżenie wyniku względem poprzedniego kwartału w następstwie poniesionych kosztów komercjalizacji
- Pozytywny wpływ pozostałych pozycji** dotyczy przejściowych różnic kursowych w zakresie wyceny nieruchomości (wartość eliminująca się w okresach półrocznych), wzrostu wyniku na portfelu aktywów na pokrycie ubezpieczeń o charakterze inwestycyjnym w krajach bałtyckich (wartość równoważona przez przychody i koszty finansowe, więc bez wpływu na łączny wynik) i dodatniego wyniku na nieruchomościach poza portfelem głównym (powodowany aktualizacją ich wyceny, które potwierdziły wyższą wartość godziwą aktywów)

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)

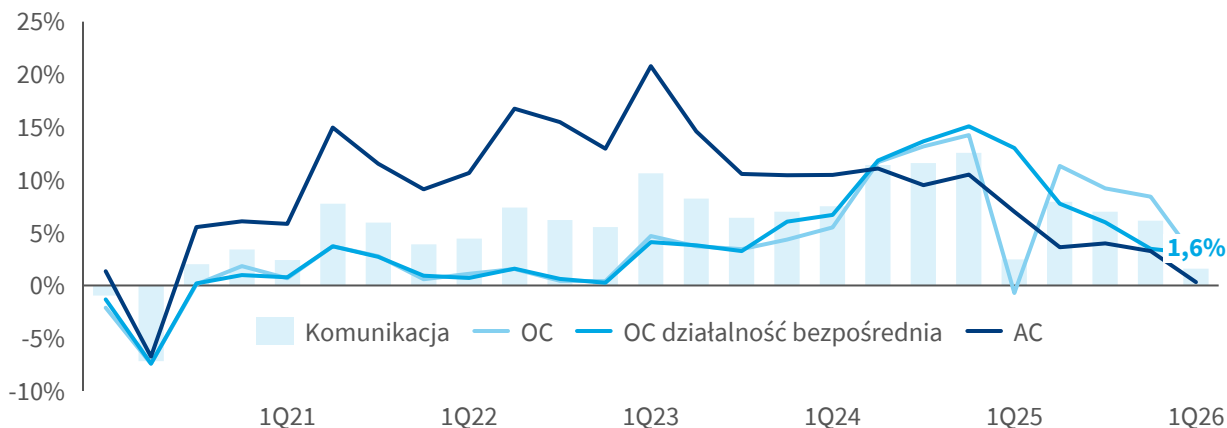


* z wyłączeniem unit-linked i operacji zagranicznych

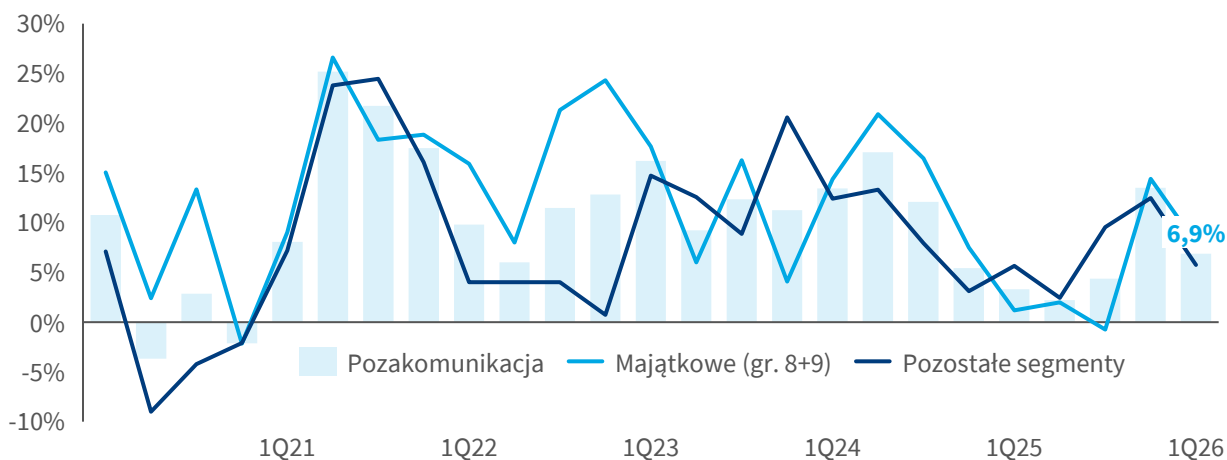


Tendencje na rynku ub. majątkowych i poz. osobowych w Polsce

Dynamika rynku ubezpieczeń komunikacyjnych¹, r/r

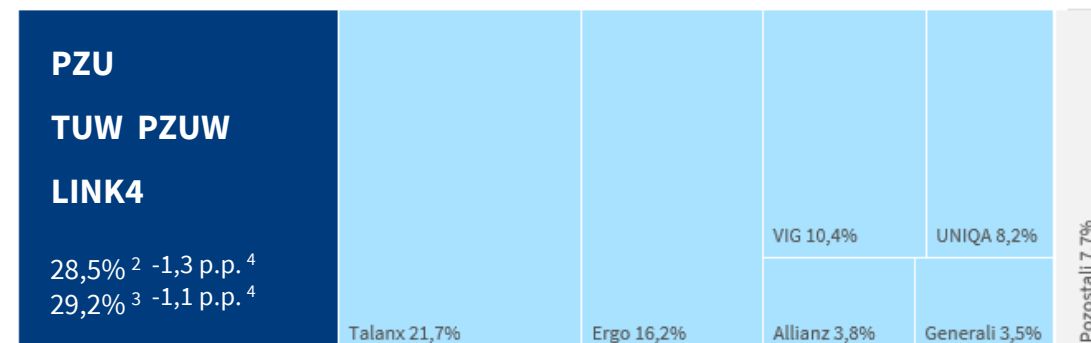


Dynamika rynku ubezpieczeń pozakomunikacyjnych¹, r/r



- Stopniowy spadek tempa wzrostu na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych** – dynamika rynku ubezpieczeń komunikacyjnych na poziomie zbliżonym do poprzedniego kwartału (+1,6% r/r) będące wypadkową spadku składki z reasekuracji czynnej i dodatniej dynamiki w dz. bezpośredniej (+1,9% r/r). W działalności bezpośredniej wyraźne spowolnienie wzrostu w AC (+0,5% r/r vs +2,8% r/r kwartał wcześniej) przy nadal solidnym wzroście w OC (+3,0% r/r vs +3,5% r/r).
- Kontynuacja dużej zmienności dynamiki rynku ub. pozakomunikacyjnych w okresach kwartalnych** – w 1Q26 wzrost rynku ubezpieczeń pozakomunikacyjnych (+6,9% r/r, w tym działalność bezpośrednia +4,6% r/r). Największy wartościowo wpływ na wzrost miały ubezpieczenia majątkowe (gr 8 i 9 łącznie +318,8 mln zł, +7,9% r/r), świadczenia pomocy (+99,5 mln zł, +13,4% r/r) oraz odpowiedzialności cywilnej ogólnej (+86,9 mln zł, +6,5% r/r). Największy spadek nastąpił w grupie ub. kredytów i gwarancji (-97,9 mln zł; -29,6% r/r).
- Udział Grupy PZU w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych** (działalność bezpośrednia) w I kwartale 2026 roku wyniósł **29,2%**
- Wysoki udział wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie ponad 48,4%**

Udziały rynkowe w I kw. 2026 roku²



1. Opracowanie własne z wykorzystaniem raportów KNF po I kw. 2026

2. Opracowanie własne z wykorzystaniem raportów KNF po I kw. 2026; tzn. rynek oraz udziały w rynku z uwzględnieniem reasekuracji czynnej PZU wobec LINK4 i TUW PZUW

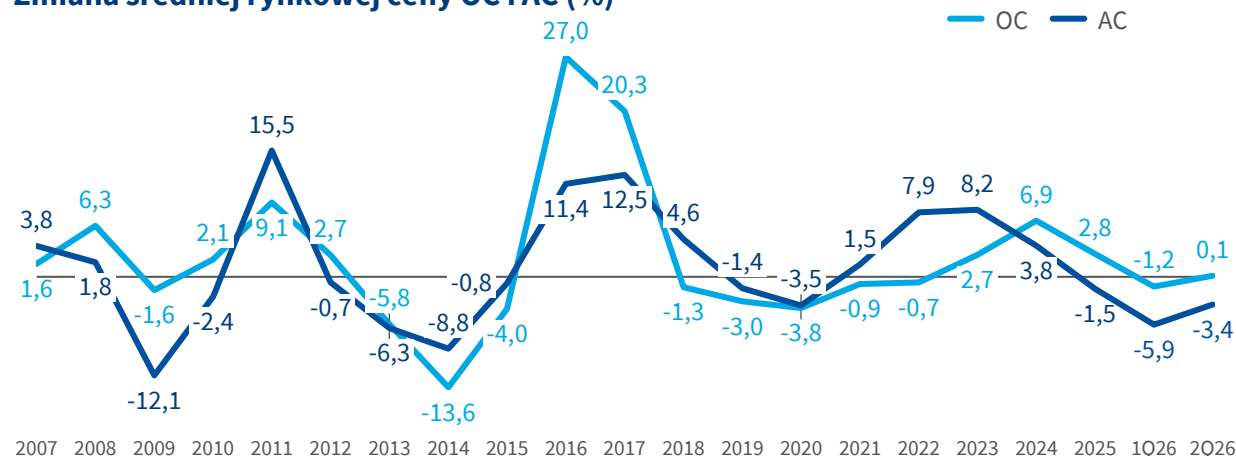
3. Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej po I kw. 2026

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



Rynek ub. komunikacyjnych w Polsce (PSR) – zmiana średniej ceny i częstości szkód

Zmiana średniej rynkowej ceny OC i AC (%)¹

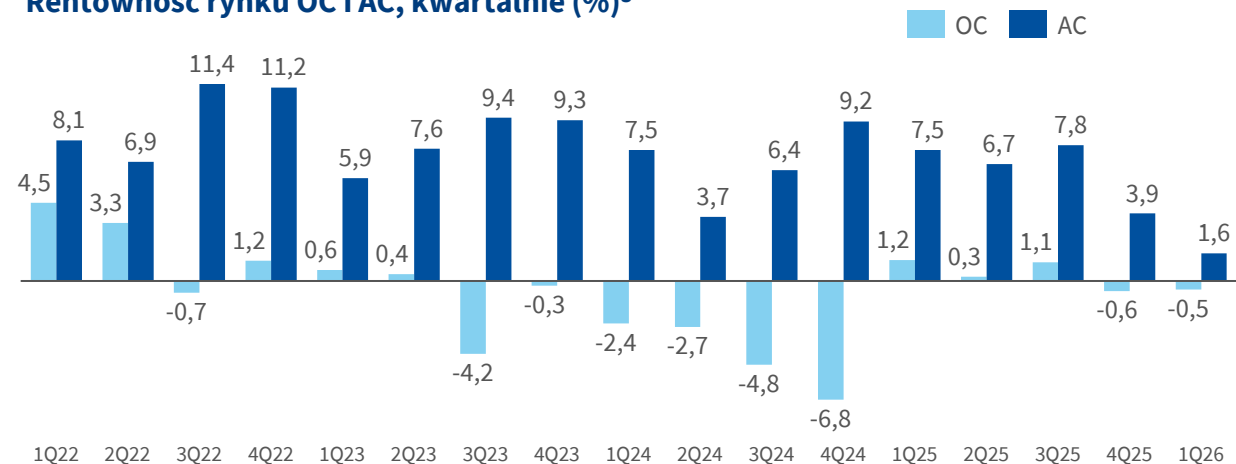


W ubezpieczeniach OC komunikacyjnych:

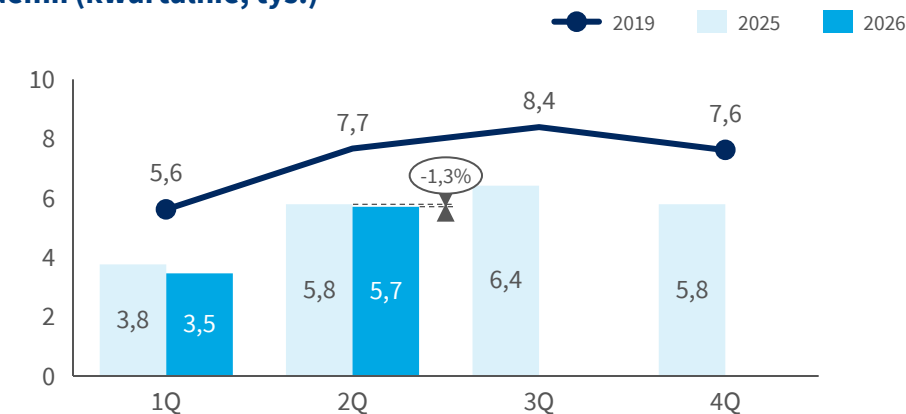
- po 5 latach spadków cen i kolejnych podwyżkach, **od 2025 roku powrót presji konkurencyjnej** wraz ze spowolnieniem wzrostu cen
- **pogorszenie rentowności rynku (działalność bezpośrednia) do -0,5%** w I kwartale

- Poziom podwyżek cen pozostaje niewystarczający do istotnej poprawy rentowności OC przy utrzymującej się inflacji kosztów szkód
- W odpowiedzi na zmieniające się otoczenie rynkowe **PZU** w 2026 roku **kontynuuje działania cenowe wspierające wzrost rentownej sprzedaży i umacnianie pozycji rynkowej**
- Utrzymująca się presja cenowa w **Auto Casco** przekłada się na **dalszą erozję marży**

Rentowność rynku OC i AC, kwartalnie (%)³



Liczba zdarzeń drogowych w 2026 i 2025 roku na tle okresu sprzed pandemii (kwartalnie, tys.)²

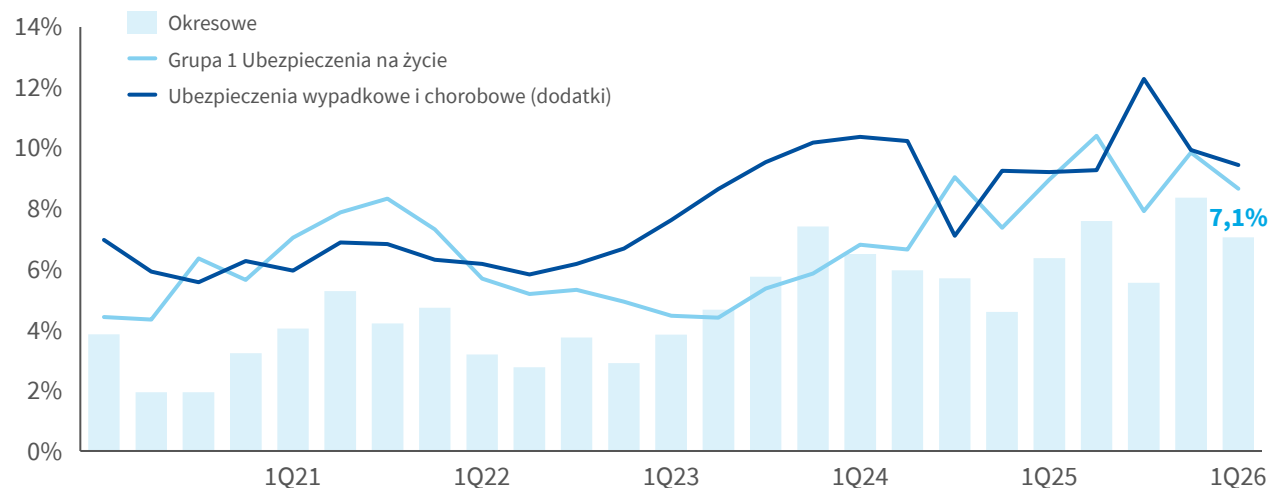


1. Opracowanie własne z wykorzystaniem raportów rynkowych m.in. PIU
 2. Opracowanie własne na podstawie danych z policji
 3. Opracowanie własne z wykorzystaniem raportów KNF; dz. bezpośrednia. Rentowność jako iloraz wyniku technicznego i składki zarobionej netto

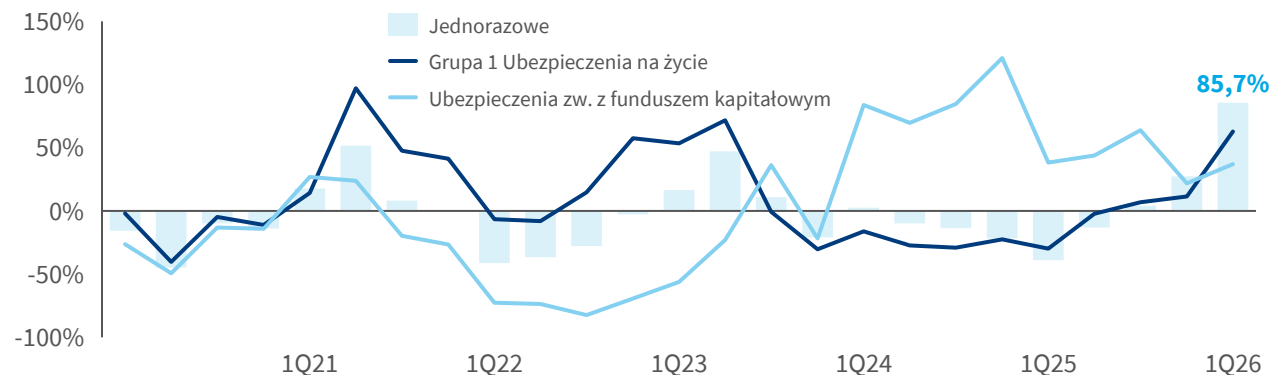


Tendencje na rynku ubezpieczeń na życie w Polsce

Dynamika rynku ubezpieczeń ze składką okresową¹, r/r



Dynamika rynku ubezpieczeń ze składką jednorazową¹, r/r

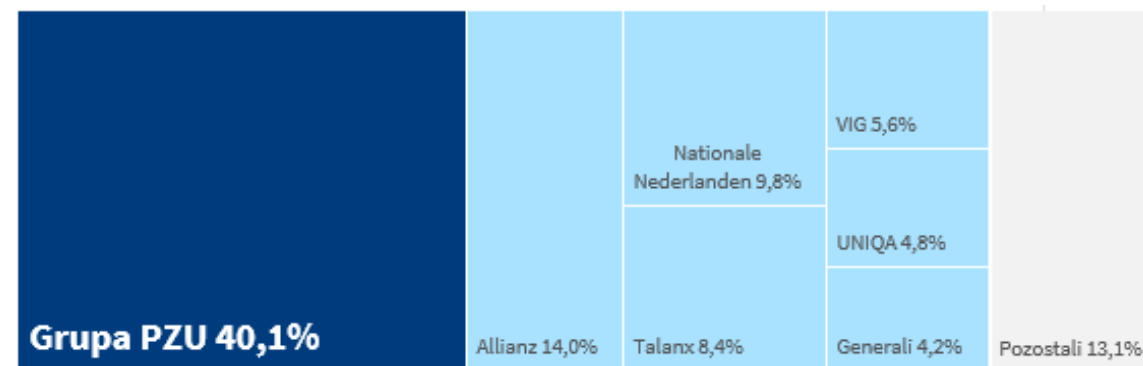


Stabilny udział PZU na rynku ubezpieczeń płatnych okresowo

40,1%

- Rynek ubezpieczeń ze składką okresową** (87% rynku) **wzrósł w I kw. o 7,1% r/r**. Największy wartościowo wpływ: **ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe** (+216,2 mln zł, +9,4% r/r) i **ubezpieczenia Grupy I** (ubezpieczenia na życie) (+194,8 mln zł, +8,7% r/r)
- Odbicie na rynku ubezpieczeń ze składką jednorazową** (13% rynku) **+85,7% r/r**. Największy pozytywny wartościowo wpływ **ubezpieczenia Grupy I** (ubezpieczenia na życie) (+225,6 mln zł, +62,9% r/r), **Grupy V** – ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe **(+105,6 mln zł)** i ubezpieczenia związane z funduszem kapitałowym **(+67,7 mln zł, +37,1% r/r)** – efekt odbudowy sprzedaży ubezpieczeń bankowych po ubiegłorocznym wpływie sankcji kredytu darmowego na portfel produktów ze składką jednorazową
- Udział Grupy PZU w rynku ubezpieczeń na poziomie 40,6% w tym 40,1% w rynku ubezpieczeń ze składką okresową i 43,5% ze składką jednorazową**

Udziały rynkowe w składce okresowej² w I kw. 2026 roku



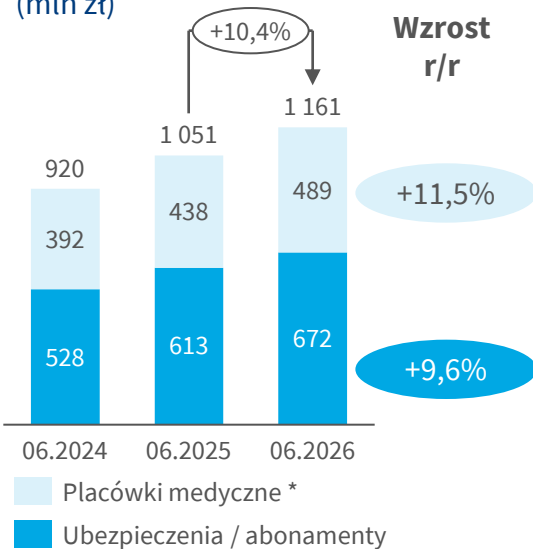
1. Opracowanie własne z wykorzystaniem raportów KNF

2. Udział Grupy PZU w składce przypisanej płatnej okresowo, opracowanie własne zgodnie z raportem KNF po I kw. 2026 roku



Obszar zdrowie – wzrost skali i efektywności operacyjnej

Przychody filaru Zdrowie (mln zł)



Przychody filaru Zdrowie

KPI FY 2027

>3 mld zł

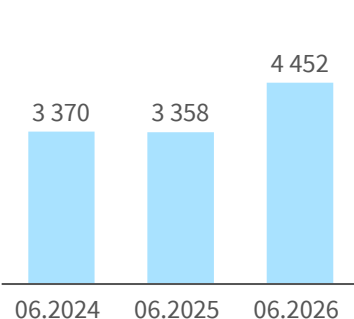
Wyniki biznesowe

- **9,6% dynamika przychodów** dzięki wyższej średniej składce – głównie za sprawą produktów własnych PZU Zdrowie (**abonamenty**)
- **Wzrost o blisko 11,5% przychodów placówek medycznych** – głównie sprzedaż dla NFZ oraz sprzedaż komercyjna w formule *fee for service*, w tym także za sprawą transakcji M&A. W czerwcu spółka nabyła 2 nowe podmioty: CM Osteodex w Nowym Sączu oraz CM Babka Medica w Warszawie rozszerzając tym samym sieć własną o kolejne 3 placówki*

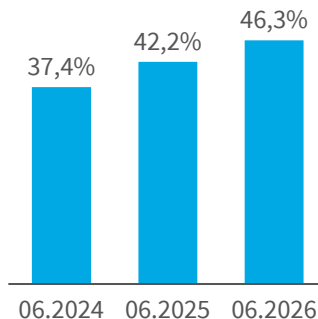
Sieć placówek

- **Wzrost liczby placówek własnych i partnerskich**, m.in. dzięki otwieraniu nowych placówek własnych (otwarcie w czerwcu placówki w Piasecznie) oraz poszerzaniu sieci placówek współpracujących, w tym punktów laboratoryjnych, w 2 kwartale zakontraktowano kolejne 234 lokalizacje
- **Rosnące znaczenie zdalnych kanałów obsługi pacjentów** – udział wizyt umówionych przez kanały zdalne (w tym mojePZU) wzrósł do 46,3% w I półroczu 2026 roku

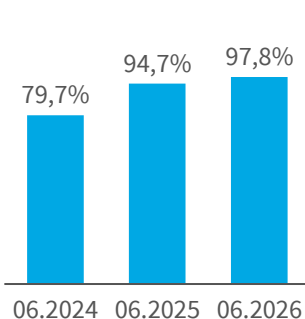
Liczba placówek własnych i partnerskich



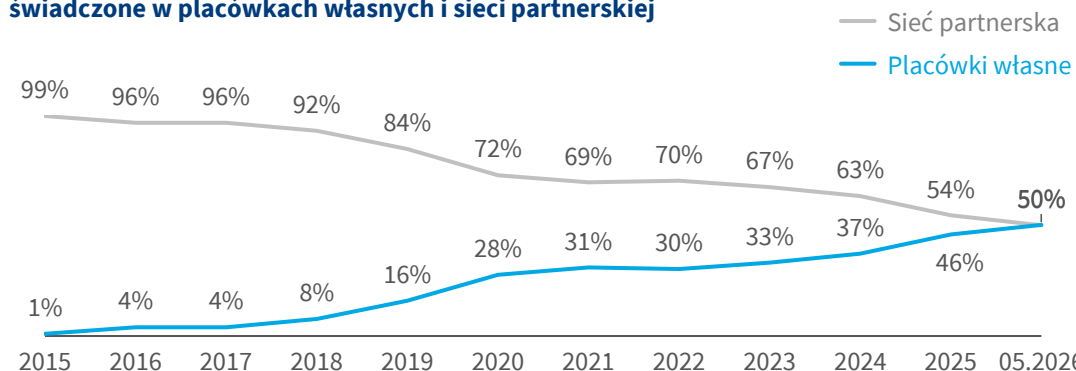
Wizyty umówione on-line (w tym przez mojePZU)



Teleporady realizowane w sieci własnej PZU Zdrowie



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

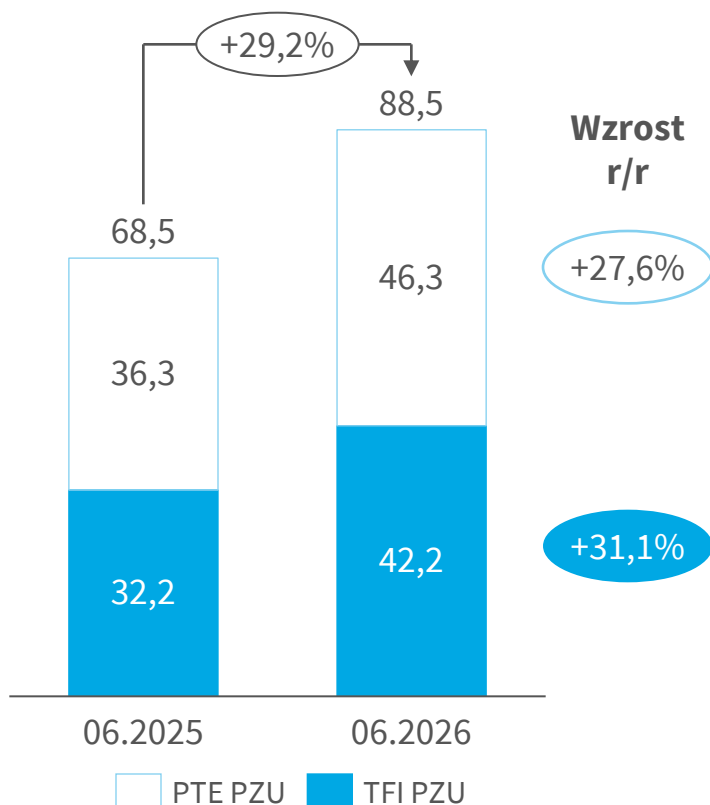


* Dane placówek prezentowane za okres od początku roku niezależnie od momentu nabycia

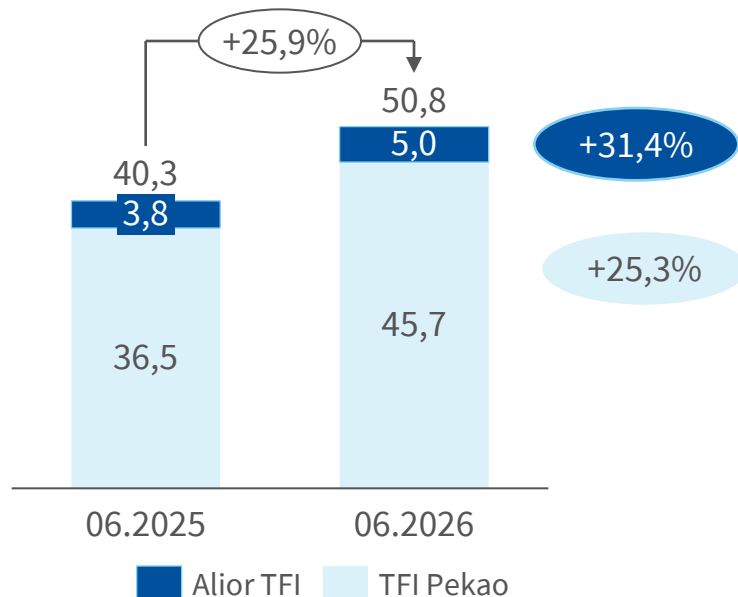


Aktywa pod zarządzaniem w spółkach Grupy PZU z wysokim wzrostem

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



Aktywa klientów zewnętrznych TFI banków Grupy PZU (mld zł)

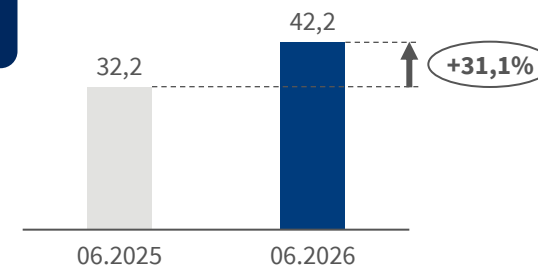


TFI PZU

- #1 na rynku** pod względem **sprzedaży netto funduszy** rynku kapitałowego od klienta zewnętrznego **+4,2 mld zł** – wysoki odsetek produktów o charakterze długoterminowym
- Uruchomienie linii ETF PZU** – aktywa na 30.06.2026 – **139,9 mln zł**
- Napływy rynkowe do funduszy wyniosły 21,3 mld zł – **udział TFI PZU na poziomie 19,8%**
- Aktywa PPK** na poziomie **11,9 mld zł (wzrost o 42,0% 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*

KPI FY 2027

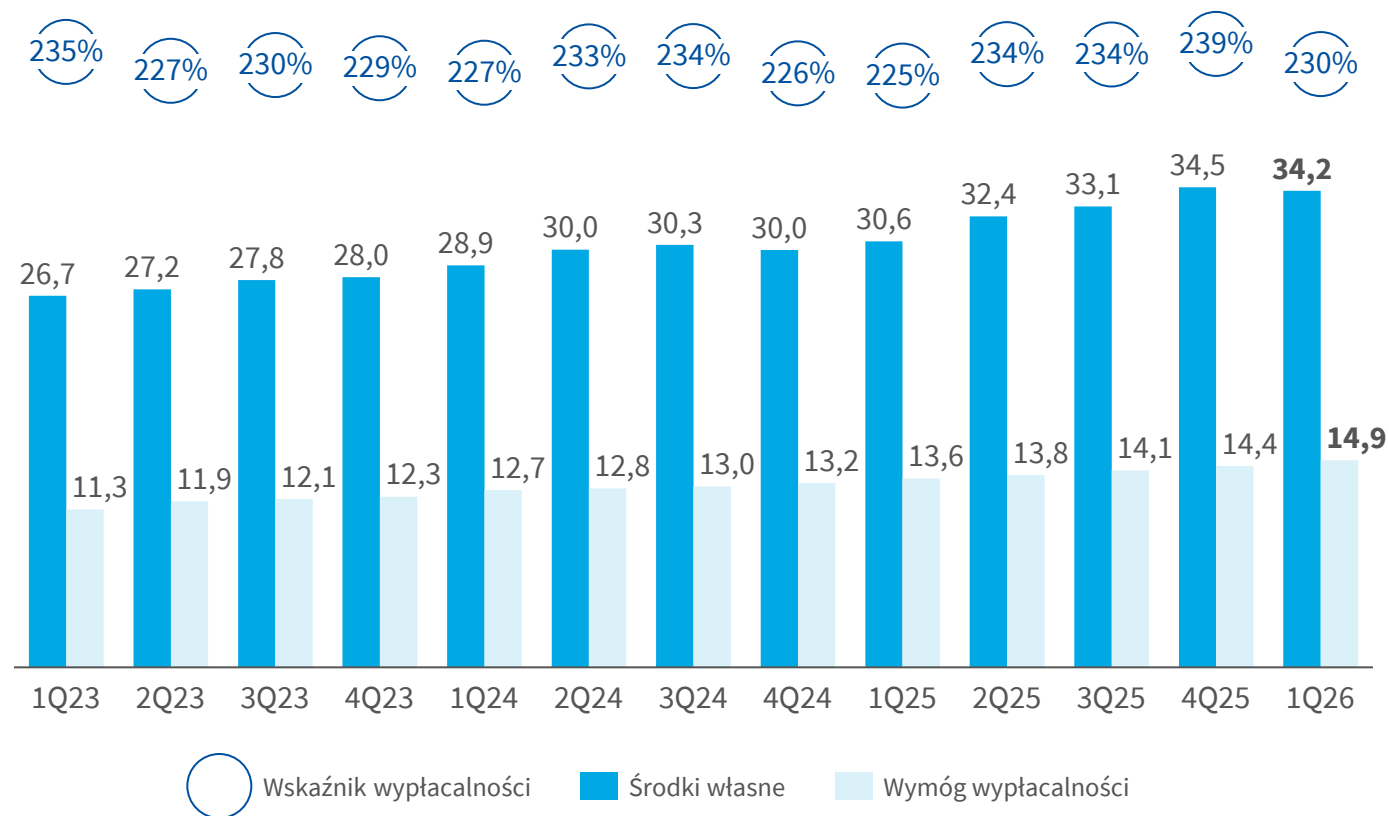
> 49 mld zł





Wysoki poziom wypłacalności Grupy

Wskaźnik Wypłacalność II¹, 31 marca 2026



Spadek środków własnych w I kw. 2026 o 0,3 mld zł

Główne przyczyny:

- zyski ubezpieczeniowe i lokacyjne Grupy pomniejszone o wpływ wyższych stóp na wycenę aktywów i rezerw (+0,4 mld zł)
- wzrost o 0,4 mld zł po zaliczeniu emisji obligacji Tier 2 do kapitałów regulacyjnych Banku Pekao
- korekta o przewidywane dywidendy wzrosła 1,1 mld zł ze względu na naliczenie dywidend od zysków za 1 kw. 2026¹

Wzrost SCR w I kw. 2026 o 0,4 mld zł

Główne czynniki zmian w ujęciu kw./kw.:

- wzrost podstawowego kapitałowego wymogu wypłacalności (BSCR, +0,33 mld zł) – na zmiany wpłynęły wyższe wymagania ryzyka rynkowego stopy oraz wzrost ryzyka katastroficznego w ubezpieczeniach majątkowych i osobowych
- wzrost ryzyka innych sektorów (+0,16 mld zł)

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

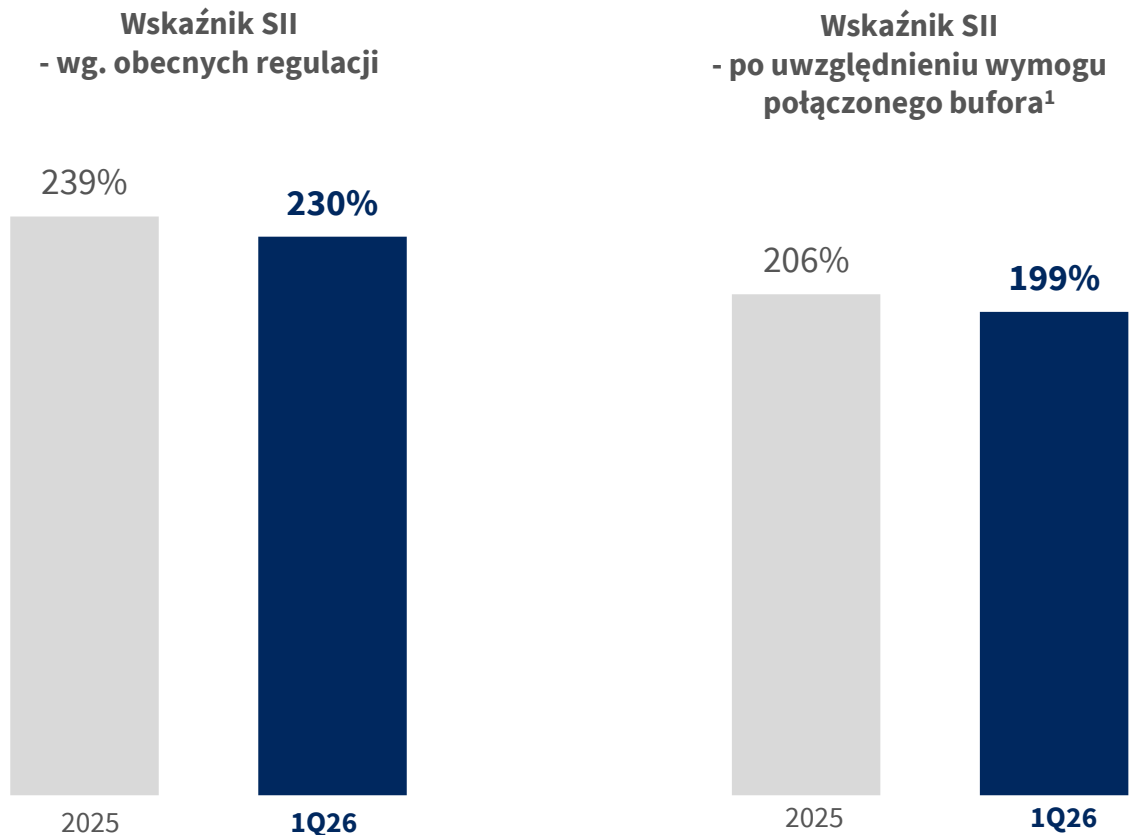
Dane roczne na podstawie zaudytowanych sprawozdań o wypłacalności i kondycji finansowej (ang. SFCR) dostępnych na stronie <https://www.pzu.pl/relacje-inwestorskie>. Pozostałe dane nieaudytowane.

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 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.



Szacunkowy wpływ rewizji dyrektywy Solvency II w zakresie banków (od 2027 roku)

Wskaźnik Solvency II – przed i po uwzględnieniu wymogu połączonego bufora



- Rewizja Solvency II, która wejdzie w życie w 2027 roku, **zmienia zasady kalkulacji** wymogów kapitałowych dla grup ubezpieczeniowo-bankowych. W rezultacie wymagane będzie m.in. **uwzględnienie wymogu połączonego bufora** instytucji kredytowych należących do grupy, co spowoduje podwyższenie wymogów kapitałowych.²
- Zgodnie z obowiązującą polityką kapitałowo-dywidendową, minimalny poziom wskaźnika Solvency II dla Grupy PZU został określony na 180% (od momentu wejścia w życie zrewidowanych przepisów Solvency II). Oznacza to, **że rewizja regulacji nie wpłynie na zdolność Grupy do kontynuacji obecnej polityki kapitałowo-dywidendowej.**

Neutralny wpływ rewizji dyrektywy Solvency II na zdolność do kontynuowania polityki kapitałowo-dywidendowej

¹ Pro forma, przy niezmiennych pozostałych założeniach.

² Rewizja Solvency II wprowadza również zmiany w następujących obszarach mających znaczenie w rachunku wypłacalności: nowa metoda ekstrapolacji RFR, zmiana w podmodule ryzyka stopy procentowej SCR, nowa formuła kalkulacji marginesu ryzyka, wprowadzenie czynnika ryzyka gradobicia dla Polski.



Załączniki



Składka przypisana brutto Grupy PZU

Segmenty ubezpieczeń

mln zł, lokalne standardy rachunkowości

	II kw. 2025	I kw. 2026	II kw. 2026	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
Składka przypisana na zewnątrz ¹	7 980	8 213	8 368	4,9%	1,9%
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	4 514	4 671	4 796	6,2%	2,7%
Ubezpieczenia masowe - Polska	3 415	3 436	3 502	2,5%	1,9%
OC komunikacyjne	1 156	1 114	1 197	3,5%	7,5%
AC komunikacyjne	929	895	939	1,1%	4,9%
Inne produkty	1 330	1 427	1 366	2,7%	(4,3%)
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 099	1 235	1 294	17,7%	4,8%
OC komunikacyjne	190	246	246	29,5%	x
AC komunikacyjne	262	278	294	12,2%	5,8%
Inne produkty	647	711	754	16,5%	6,0%
Razem ub. na życie - Polska	2 645	2 674	2 716	2,7%	1,6%
Ub. grupowe i indywidualnie kontynuowane - Polska	1 964	2 005	2 014	2,6%	0,5%
Ub. indywidualne - Polska	681	669	702	3,1%	4,9%
Składka produkty ochronne	297	335	360	21,1%	7,4%
Składka produkty inwestycyjne okresowe	31	37	35	12,1%	(5,2%)
Składka produkty inwestycyjne jednorazowe	328	273	280	(14,6%)	2,8%
Kontrakty inwestycyjne	113	57	68	(39,6%)	19,7%
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	784	828	811	3,5%	(2,0%)
Kraje bałtyckie	715	755	717	0,4%	(4,9%)
Ukraina	69	73	94	35,4%	28,3%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	38	40	45	18,3%	10,1%
Litwa	30	31	37	20,8%	16,3%
Ukraina	7	9	8	8,3%	(11,4%)

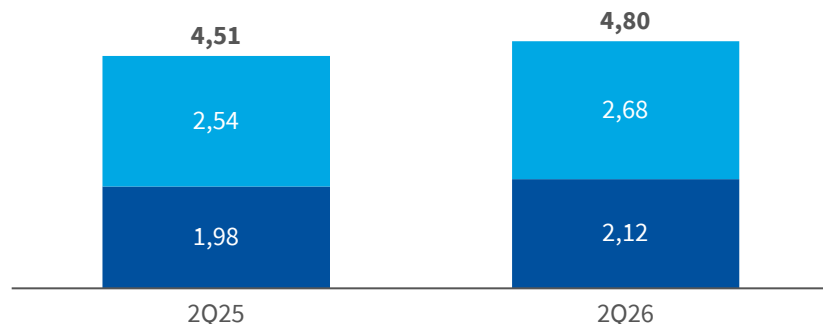
1. Uwzględnia kontrakty inwestycyjne, zmiana prezentacyjna
Zmiana r/r uwzględnia wpływ przeniesienia odpowiedzialności za linię biznes. MSP Moto z segmentu ub. masowych do segmentu ub. korporacyjnych

Rozwój oferty ubezpieczeń majątkowych

Składka przypisana brutto (mld zł)¹

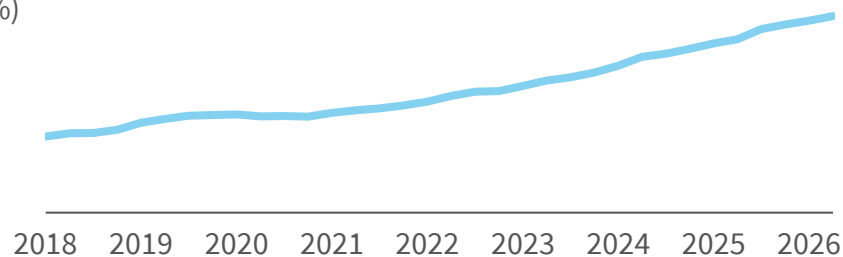
Grupa PZU w Polsce

■ Pozakomunikacyjne ■ Komunikacyjne



Relacja liczby polis AC do OC (%)²

— AC do OC (%)



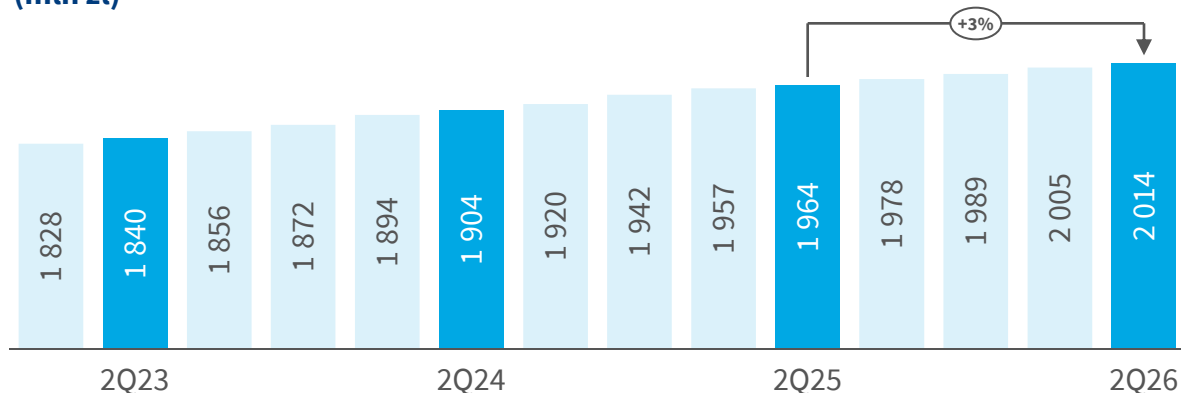
- Dobre przyjęcie nowej odłony ub. mieszkaniowych **PZU DOM** – szeroki zakres w standardzie – poszerzamy bazę klientów
- Wzrosty w segmencie MSP
- Rosnąca sprzedaż dodatków komunikacyjnych
- **Kontynuacja wzrostu portfela ubezpieczeń Auto Casco** przy utrzymującej się presji na średnią składkę
- **Zatrzymanie trendu spadkowego w portfelu ubezpieczeń OC** i pierwsze sygnały jego stabilizacji w **wymagającym otoczeniu cenowym**, szczególnie odczuwalne w segmencie klienta indywidualnego
- Zmienność dynamiki r/r ubezpieczeń korporacyjnych / wiele projektów na horyzoncie

1. Składka przypisana brutto na zewnątrz

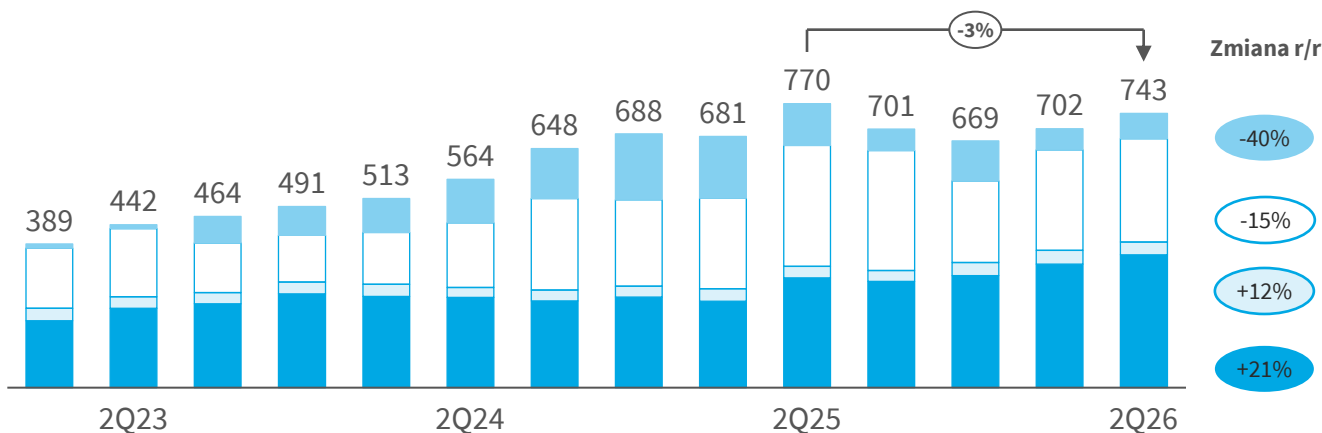
2. PZU, na bazie polis czynnych, wskaźnik znormalizowany

PZU Życie ze stabilnym wzrostem przypisu ubezpieczeń grupowych i IK, wzrost dynamiki ubezpieczeń indywidualnych ochronnych

Przypis składki brutto PZU Życie z ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych (mln zł)



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



■ Produkty ochronne
■ Produkty inwestycyjne okresowe
■ Produkty inwestycyjne jednorazowe
■ Kontrakty inwestycyjne

Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane

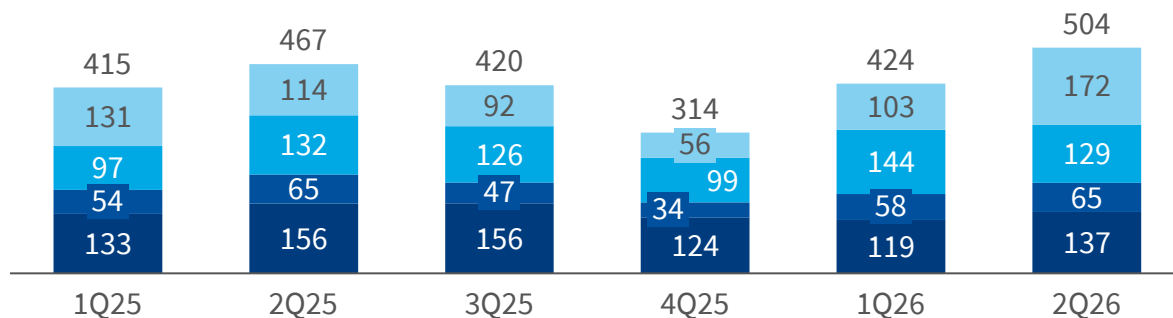
- Stabilny rozwój portfela pozostałych **ubezpieczeń grupowych ochronnych oraz indywidualnie kontynuowanych**,
- Wyższy poziom składki z ubezpieczeń **zdrowotnych** – wpływ pozyskania nowych podmiotów oraz zmian taryfowych podążających za inflacją usług medycznych.

Ubezpieczenia indywidualne

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

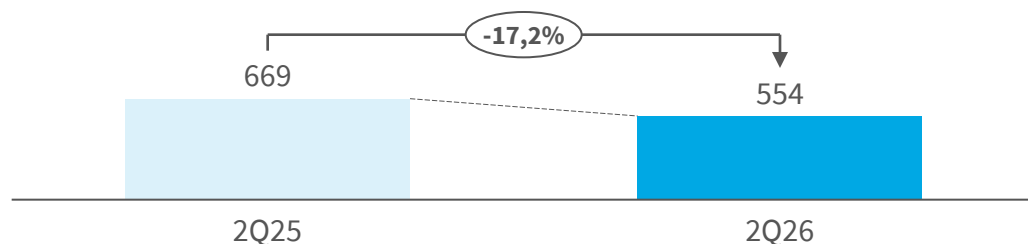
Rozbudowa oferty bancassurance

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



- Bankowy SPE¹
- Ubezpieczenia na życie i inwestycyjne
- Ubezpieczenia na życie ochronne
- Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

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

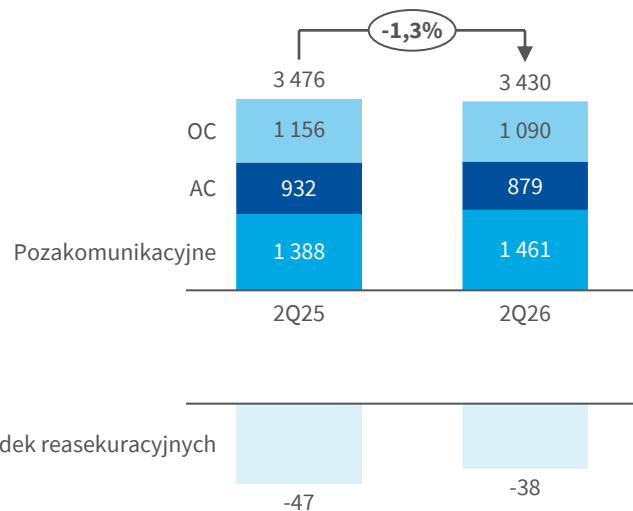


- Wzrost sprzedaży **produktów o charakterze inwestycyjno-oszczędnościowym (SPE)** oferowanych we współpracy z Bankiem Pekao i Alior Bankiem dzięki korzystnej sytuacji na rynku obligacji przy jednocześnie niższej aktywności banków spoza Grupy PZU
- Nieznaczny spadek sprzedaży **produktów typu unit-linked** w wyniku zmienności na rynkach finansowych oraz zwiększonego zainteresowania klientów produktami o niższym poziomie ryzyka, z gwarantowaną sumą ubezpieczenia
- Kontynuacja wysokiej sprzedaży produktów powiązanych z **kredytami hipotecznymi** oraz pożyczkami w bankach należących do Grupy PZU
- **Rosnąca sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych** w Banku Pekao oraz dalszy **rozwój oferty stand-alone**, obejmującej w szczególności ubezpieczenia **PZU Dom** oraz **ubezpieczenia turystyczne**

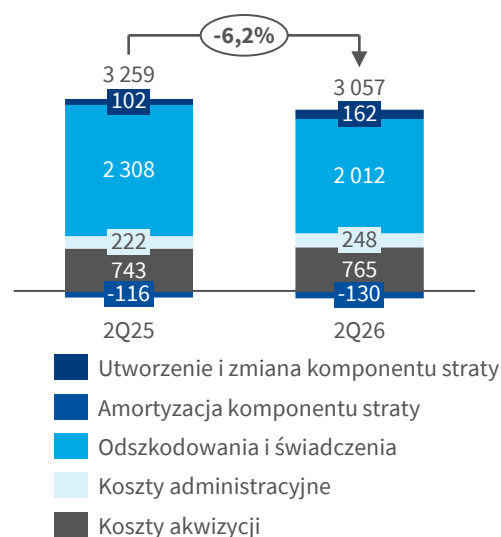
1. Składka przypisana z produktów bankowych SPE obejmuje również kontrakty inwestycyjne

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe wg MSSF 17 – segment masowy

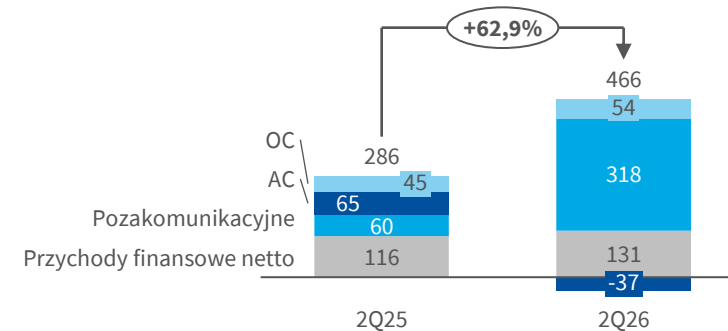
Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



Koszty usług ubezpieczenia netto (mln zł)



Wynik operacyjny (mln zł)



COR 2Q25

95,0%

94,7%

95,6%

COR 2Q26

90,1%

99,1%

77,7%

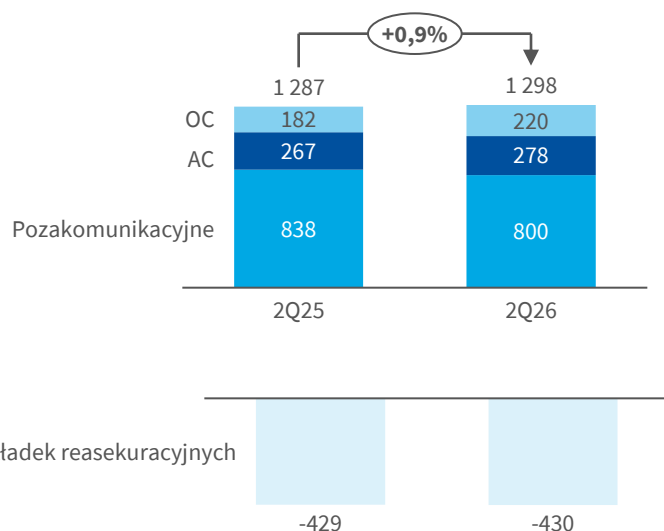
- **Spadek przychodów w ub. komunikacyjnych** (-5,7% r/r) wynikał z utrzymującej się intensywnej konkurencji cenowej w OC i AC. Działania konkurentów ukierunkowane na pozyskanie klienta detalicznego skutkowały obniżeniem średniej składki przy jednoczesnym wzroście wolumenu sprzedaży
- **Wzrost w ub. pozakomunikacyjnych** (+5,3% r/r) w efekcie rozwoju produktów mieszkaniowych (w tym nowej odsłony PZU DOM) oraz wzrost sprzedaży ub. PZU Firma oferowanych małym i średnim przedsiębiorstwom

- **Spadek r/r odszkodowań i świadczeń** - efekt korzystniejszego rozwoju szkód i malejącego trendu współczynników rozwoju szkód (wpływ poprawy procesów likwidacji) częściowo ograniczony przez szkody pogodowe (mróz i przymrozki)
- **Wyższe r/r utworzenie nowego komponentu straty** w ub. komunikacyjnych. Utworzenie komponentu straty w Auto Casco w efekcie wzrostu szkodowości przy utrzymującej się presji cenowej. Spadek częstości szkód w OC kom. częściowo łagodzi wpływ inflacji szkodowej i presji cenowej na rentowność

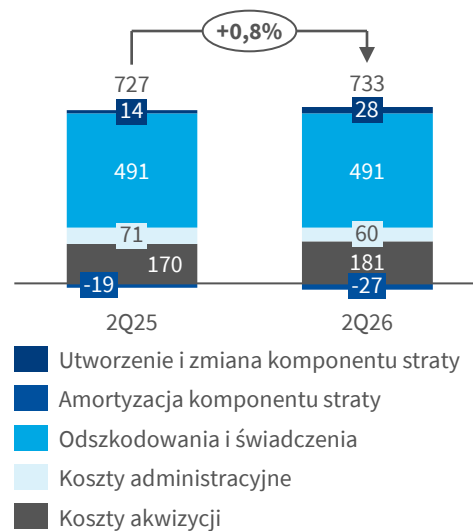
- Wysoka rentowność (**COR 90,1%**) pomimo szkód pogodowych oraz utrzymującej się presji cenowej w komunikacji
- **Wyższa nadwyżka wyniku inwestycyjnego ponad koszty finansowe netto** wskutek wyższego wyniku inwestycyjnego spowodowany zakupem do portfela polskich obligacji skarbowych przy wysokim poziomie rentowności na rynku

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe wg MSSF 17 – segment korporacyjny

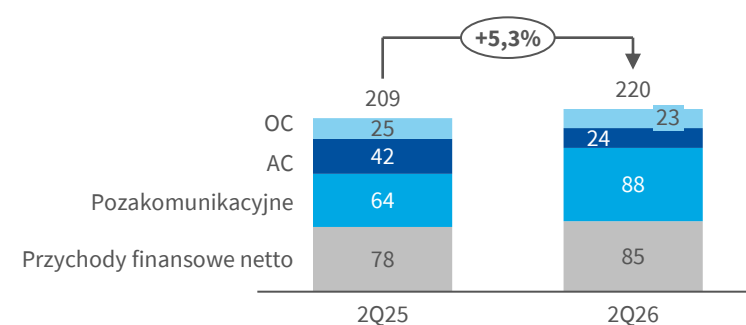
Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



Koszty usług ubezpieczenia netto (mln zł)



Wynik operacyjny (mln zł)



COR 2Q25

84,7%

COR 2Q26

84,4%

90,3%

77,0%

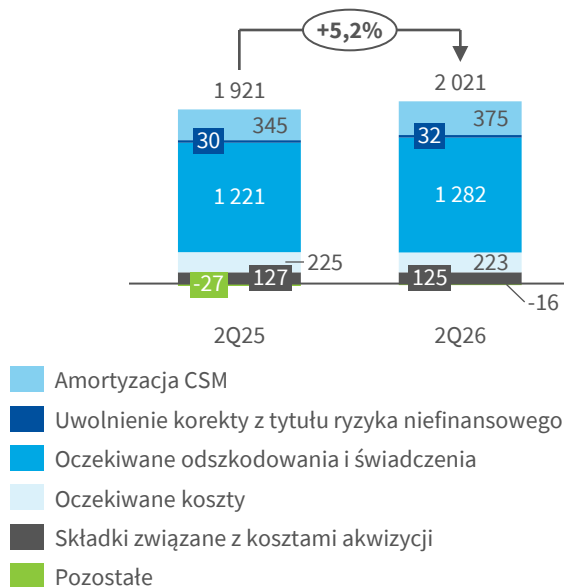
- **Poprawa w ub. komunikacyjnych** (+10,9% r/r) - efekt wzrostu zarówno w OC komunikacyjnych jak i Auto Casco, głównie jako konsekwencja zarabiania się składki z IV kwartału 2025 roku i bardzo dobrej sprzedaży bieżącego roku
- **Pogorszenie w ub. pozakomunikacyjnych** (-4,5% r/r), głównie w grupie ubezpieczeń majątkowych i pozostałych finansowych – wpływ rozpoznawania przychodów z dużych kontraktów o różnych okresach ochrony

- **Bardzo dobra szkodowość** portfela wspierająca rentowność segmentu
- W ubezpieczeniach **komunikacyjnych** wyższe r/r zobowiązania z tytułu szkód bieżącego roku wraz z rozwinięciem rezerwy z lat ubiegłych - wpływ inflacji szkodowej oraz wyższej częstości szkód w ubezpieczeniach Auto Casco
- W **ub. pozakomunikacyjnych** utrzymanie niskiej **szkodowości** w ub. majątkowych i pozostałych OC

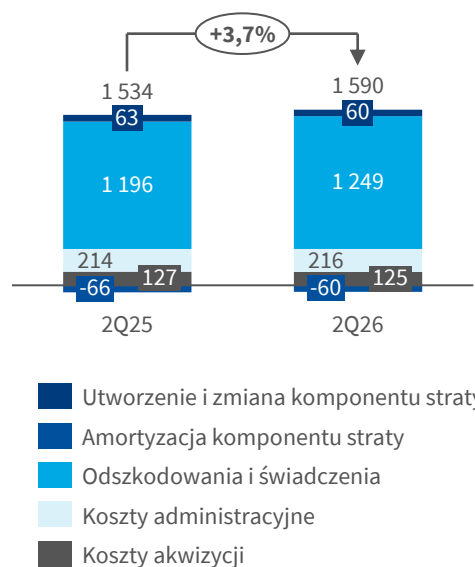
- Silna rentowność portfela potwierdzona COR na poziomie **84,4%**, wspierana korzystnym przebiegiem szkodowości w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych
- **Wyższa nadwyżka wyniku inwestycyjnego ponad koszty finansowe netto** w efekcie zakupu do portfela polskich instrumentów skarbowych przy wysokim poziomie rentowności na rynku

Ubezpieczenia na życie wg MSSF 17– grupowe i indywidualnie kontynuowane

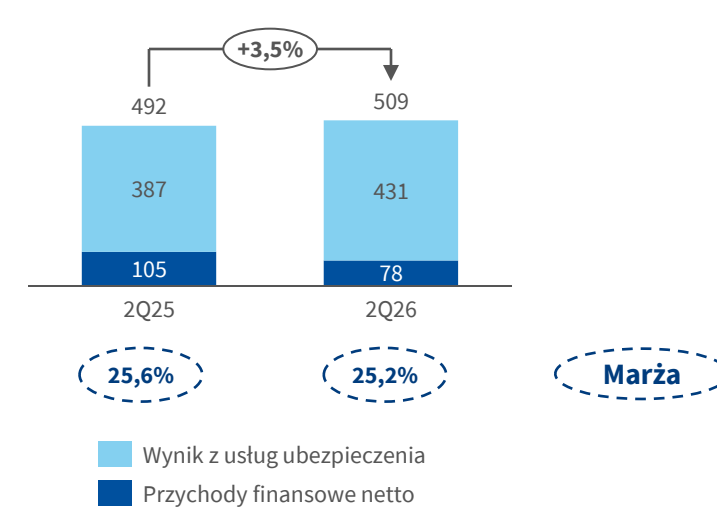
Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



Koszty usług ubezpieczenia (mln zł)



Wynik operacyjny (mln zł)



- **Wzrost przychodów zarówno w ub. grupowych (4,0%), zdrowotnych (19,1%), jak i indywidualnie kontynuowanych (4,6%)**
- **W ub. grupowych** wzrost jest efektem zwiększania się wpłacanej składki poprzez jej aktywne podnoszenie (**dosprzedaże i zwiększanie sum ubezpieczenia**). W ub. **zdrowotnych** obserwowany dynamiczny wzrost biznesu. Łącznie w obu liniach wzrost inkasa składki o 4,3%
- **W ub. indywidualnej kontynuacji** mimo starzejącego się portfela obserwowany wzrost inkasa składki o 0,9% (**dokupienia umów dodatkowych oraz dobrowolne indeksacje**)
- Wzrost przychodów dodatkowo wzmocniony pozytywnym wpływem zmian założeń aktuarialnych

- **Szkodowość niższa niż oczekiwana w dużej mierze ze względu na niższe liczby zgonów**
- **Niższa o 6 mln zł r/r amortyzacja komponentu straty** głównie na portfelu ub. grupowych oraz grupowych zdrowotnych wynika z mniejszego utworzenia komponentu straty w 2025 roku względem 2024 roku, przy o 3 mln zł r/r niższym poziomie **utworzenia i zmiany komponentu straty**
- **Wyższy poziom odszkodowań i świadczeń** wynikający głównie z wyższych świadczeń z ubezpieczeń grupowych ochronnych (35 mln zł r/r) i grupowych zdrowotnych (7 mln zł r/r) przy niższej szkodowości, a także indywidualnie kontynuowanych (11 mln zł r/r)

- **Wzrost wyniku z usług ubezpieczenia (44 mln zł r/r) przy zachowaniu wysokiej marżowości portfela** dzięki niższym niż oczekiwane wartościom wypłaconych odszkodowań i świadczeń
- **Niższe przychody finansowe netto** co wynikało w szczególności z obniżenia poziomu stawek rynku pieniężnego

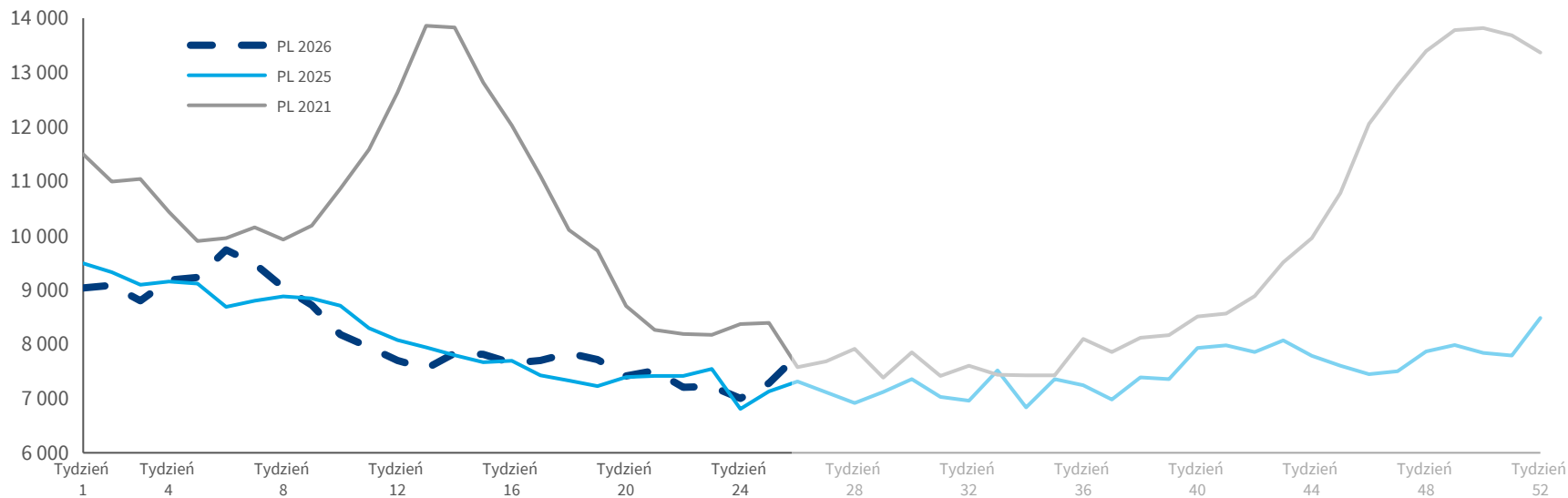
Portfel PZU na tle śmiertelności w Polsce w II kwartale 2026 roku

- 1 II kwartał to zwykle okres sezonowo niższej liczby zgonów
- 2 W ostatnich tygodniach czerwca 2026 r. obserwowano wzrost liczby zgonów zbieżny w czasie z występowaniem fali upałów, przy utrzymaniu śmiertelności w całym II kwartale na poziomie zbliżonym do ubiegłorocznego (7,5 tys. aktów zgonu tygodniowo +1% r/r)
- 3 W całym 2025 rejestrowano średnio 7,8 tys. zgonów tygodniowo, co odpowiada poziomowi z lat 2017-2019, tzn. z okresu sprzed pandemii oraz 2024
- 4 Niższy poziom świadczeń zgonowych o 1,9% niż w II kwartale 2025 roku

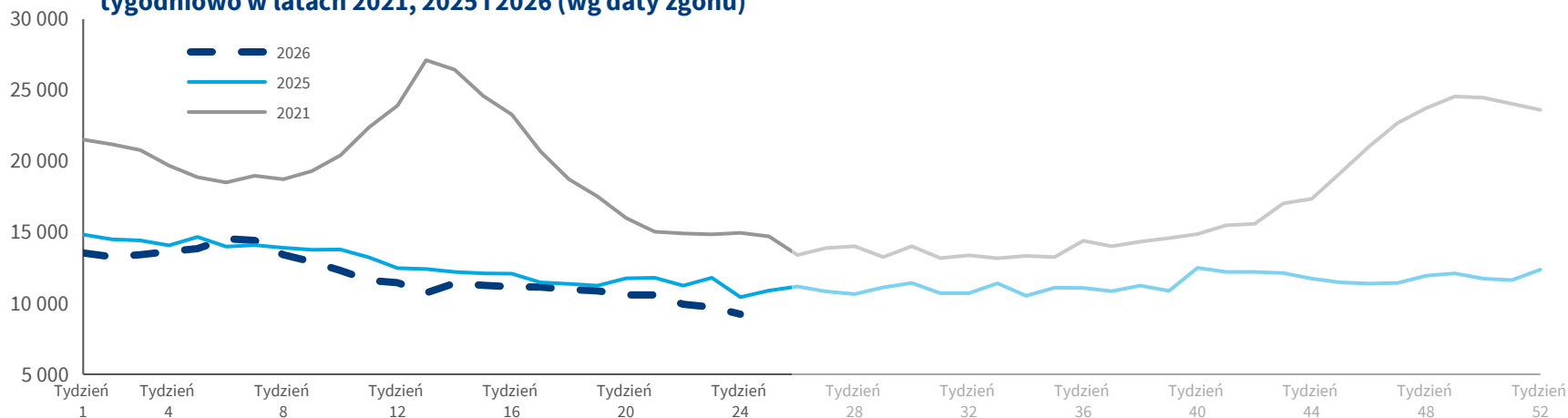
* dane GUS

** 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

Liczba zgonów tygodniowo w Polsce w latach 2021, 2025 i 2026*

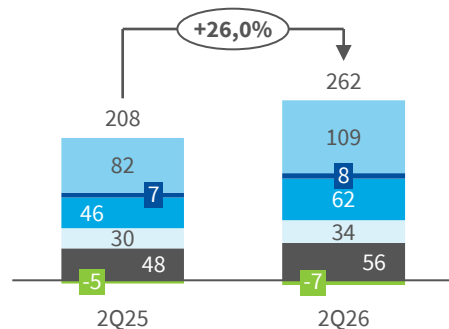


Liczba wszystkich wypłaconych świadczeń z tytułu zgonów w PZU** tygodniowo w latach 2021, 2025 i 2026 (wg daty zgonu)



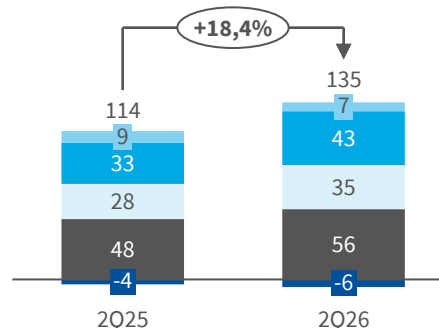
Ubezpieczenia na życie wg MSSF 17– indywidualne ochronne

Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



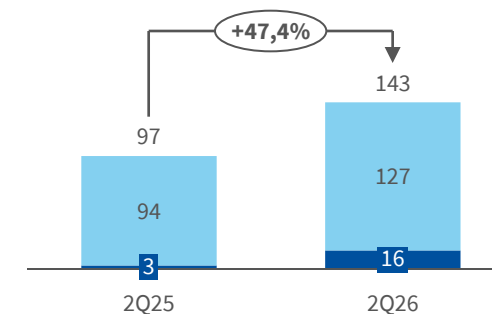
- Amortyzacja CSM
- Uwolnienie korekty z tytułu ryzyka niefinansowego
- Oczekiwane odszkodowania i świadczenia
- Oczekiwane koszty
- Składki związane z kosztami akwizycji
- Pozostałe

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

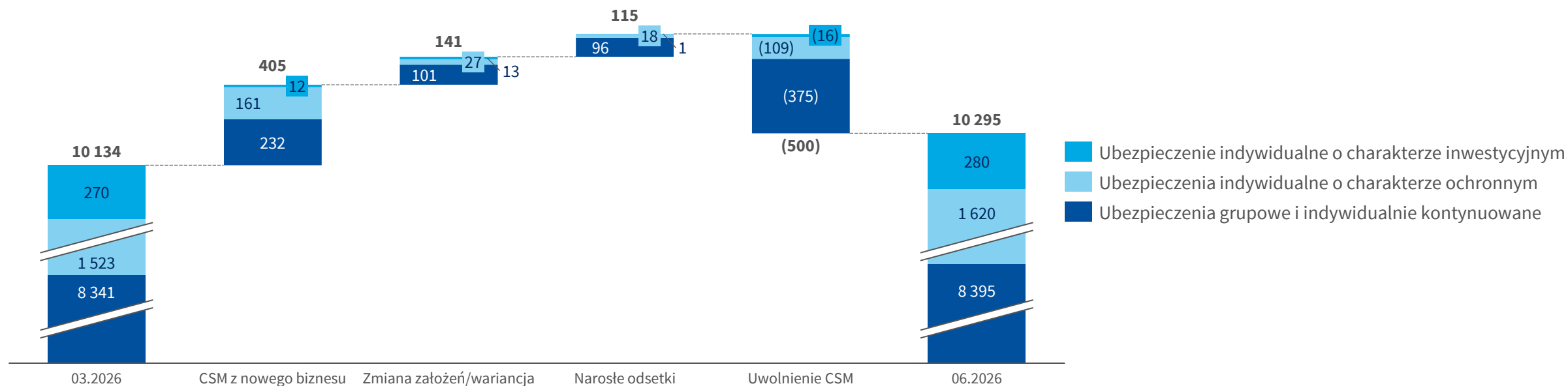
Wzrost przychodów kształtowany głównie przez:

- ub. ind. bankowe ochronne**, ze wzrostem przychodów o 18,2 mln zł r/r głównie w wyniku **wyższej amortyzacji CSM (+14,1 mln zł r/r)** oraz wzrostu oczekiwanych odszkodowań i świadczeń (+6,5 mln zł r/r)
- ub. ind. ochronne z udziałem w zysku**, z przychodami rosnącymi o 18,2 mln zł r/r, głównie w wyniku **wyższej amortyzacji CSM (+9,1 mln zł r/r)**
- ub. pakietowe** (PZU Pakiet na Życie i Zdrowie), z przychodami rosnącymi o 14,4 mln zł r/r - głównie w wyniku wzrostu przychodów na pokrycie oczekiwanych odszkodowań i świadczeń (+7,6 mln zł r/r) oraz kosztów (+3,4 mln zł r/r) skorelowanych ze skalą biznesu

- Wyższe **odszkodowania i świadczenia** głównie w ub. ind. pakietowych (wzrost o 5,9 mln zł r/r) związane ze wzrostem skali biznesu
- Wyższe **koszty administracyjne** (+4,9 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 nieznacznie wyższej marżowości realizowanej na portfelu ubezpieczeń indywidualnych bankowych ochronnych, wyższej marżowości na portfelu ubezpieczeń indywidualnych ochronnych z udziałem w zysku oraz pozostałych ubezpieczeń indywidualnych ochronnych, przy **znacznie wyższej marżowości** realizowanej na produktach wprowadzonych do oferty w 2024 roku

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

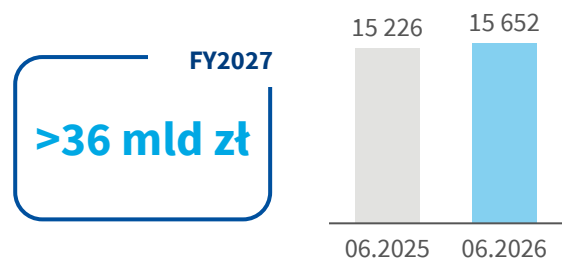


Zmiana marży kontraktowej CSM (wartości przyszłych zysków) pomiędzy datami bilansowymi wynika z:

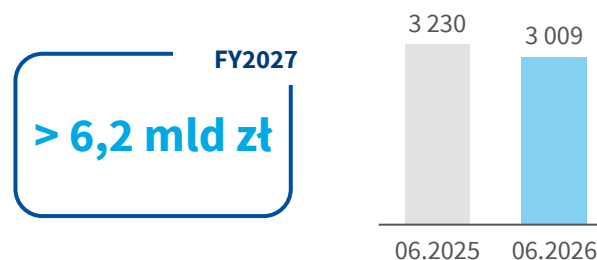
- solidnej kontrybucji CSM ze sprzedaży nowego biznesu w kwocie 405 mln zł, z czego największy udział stanowią ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane (232 mln zł);
- pozytywnego efektu aktywności sprzedażowych dla istniejącego portfela, w szczególności dosprzedaż umów dodatkowych i indeksacja składki, które zaowocowały pozytywnym wpływem wykazywanym w pozycji „zmiana założeń/wariancja”;
- powiększenia CSM o zmianę wartości pieniądza w czasie – narosłe odsetki.

Cele strategiczne do roku 2027 i ich realizacja

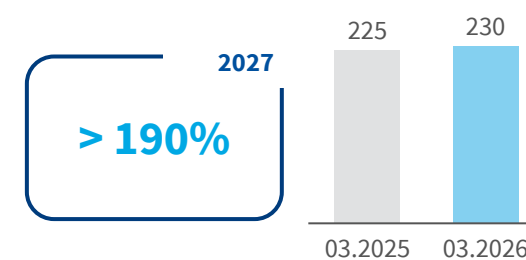
Przychody z ubezpieczeń brutto¹ (mln zł)



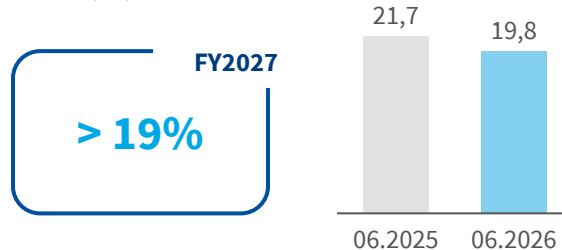
Zysk netto Grupy PZU² (mln zł)



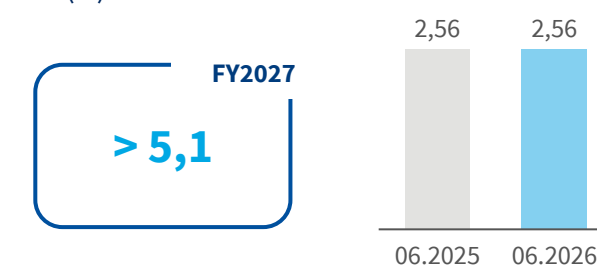
Wskaźnik wypłacalności II (%)



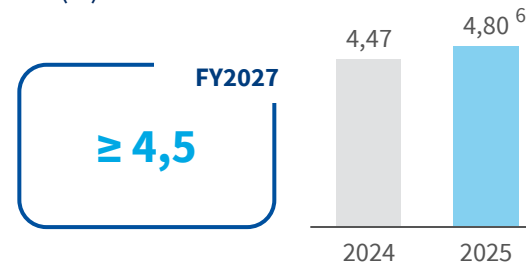
ROE³ (%)



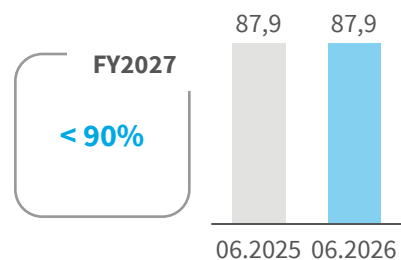
EPS³ (zł)



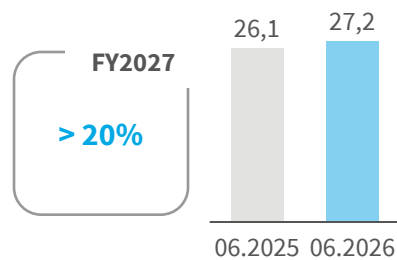
DPS (zł)



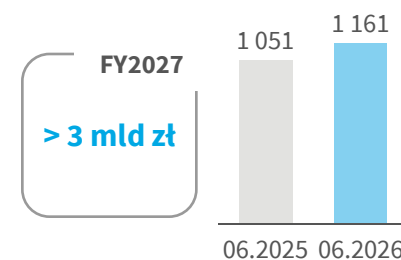
COR⁴ (%)



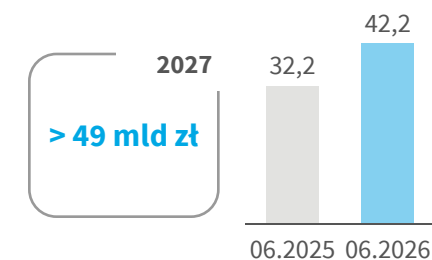
Marża⁵ (%)



Przychody filaru Zdrowie (mln zł)



Aktywa klientów zewnętrznych w TFI PZU (mld zł)



1. Przychody z ubezpieczeń brutto Grupy kapitałowej PZU
2. Zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej
3. Działalność podstawowa, bez banków

4. Wskaźnik mieszany (COR) w ubezpieczeniach majątkowych w Polsce
5. Marża operacyjna w ubezpieczeniach na życie w Polsce
6. Dywidenda zatwierdzona przez WZA do wypłaty w 2026 roku

Rentowność według segmentów działalności operacyjnej wg MSSF 17

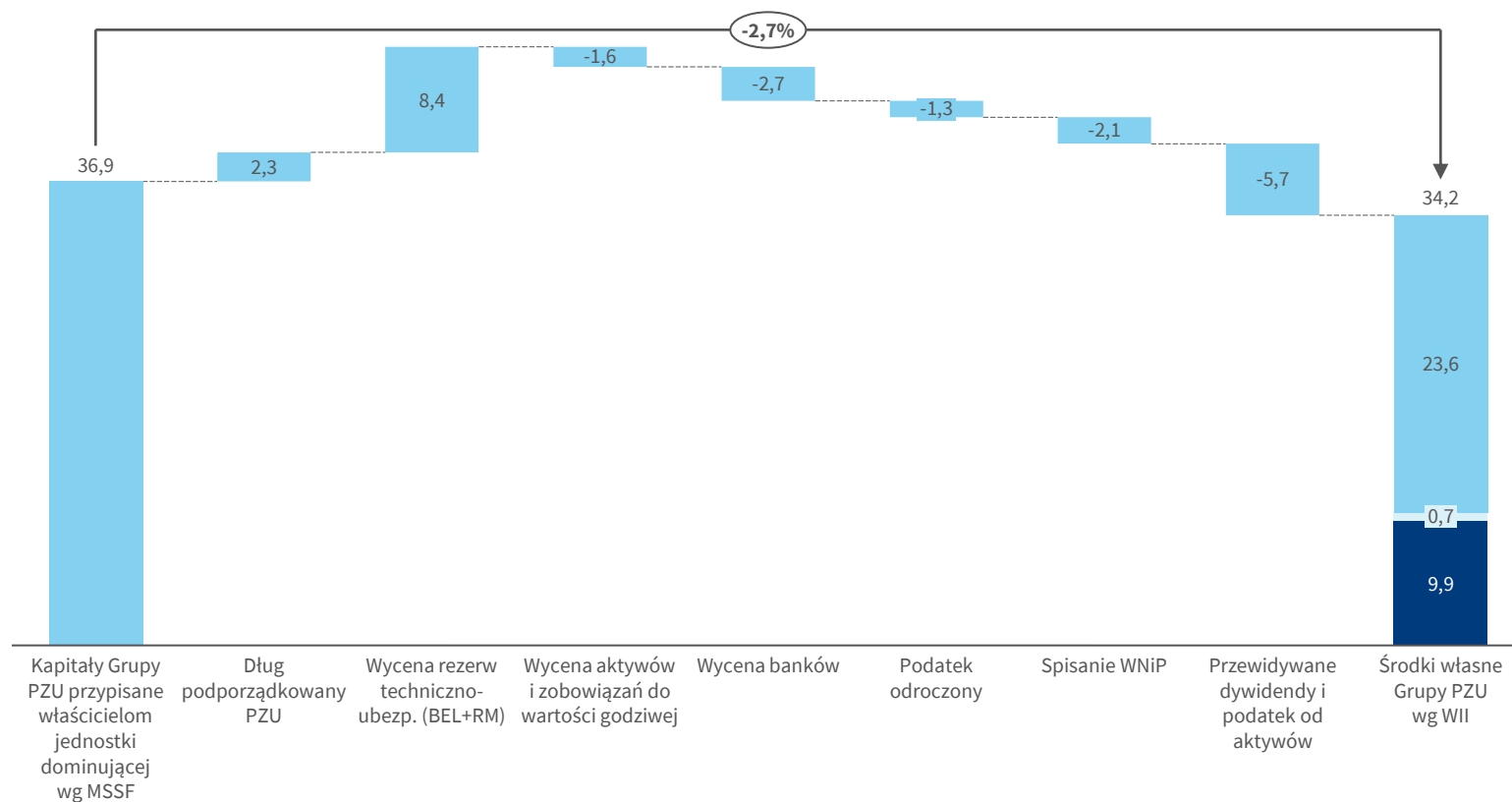
Segmenty ubezpieczeń	Przychody z ubezpieczeń			Wynik*			Wskaźnik mieszany/Marża	
	II kw. 2025	II kw. 2026	Zmiana r/r	II kw. 2025	II kw. 2026	Zmiana r/r	II kw. 2025	II kw. 2026
mIn zł, MSSF17								
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	4 763	4 728	(0,7%)	495	686	38,6%	93,0%	89,0%
Ubezpieczenia masowe - Polska	3 476	3 430	(1,3%)	286	466	62,9%	95,0%	90,1%
OC komunikacyjne	1 156	1 090	(5,7%)	45	54	20,0%	96,1%	95,0%
AC komunikacyjne	932	879	(5,7%)	65	(37)	x	93,0%	104,2%
Inne produkty	1 388	1 461	5,3%	60	318	x	95,6%	77,7%
Przychody finansowe netto	x	x	x	116	131	12,9%	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 287	1 298	0,9%	209	220	5,3%	84,7%	84,4%
OC komunikacyjne	182	220	20,9%	25	23	(8,0%)	86,2%	89,5%
AC komunikacyjne	267	278	4,1%	42	24	(42,9%)	83,8%	91,0%
Inne produkty	838	800	(4,5%)	64	88	37,5%	84,7%	77,0%
Przychody finansowe netto	x	x	x	78	85	9,0%	x	x
Razem ub. na życie - Polska	2 156	2 308	7,1%	606	672	10,9%	28,1%	29,1%
Ub. grupowe i kontynuowane	1 921	2 021	5,2%	492	509	3,5%	25,6%	25,2%
Ub. Indywidualne	208	262	26,0%	97	143	47,4%	46,6%	54,6%
Ub. Inwestycyjne	27	25	(7,4%)	17	20	17,6%	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	756	822	8,7%	127	140	10,2%	85,8%	86,8%
Kraje bałtyckie	702	740	5,4%	122	132	8,2%	85,0%	85,9%
Ukraina	54	82	51,9%	5	8	60,0%	96,2%	94,9%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	18	18	0,0%	8	4	(50,0%)	44,4%	22,2%
Litwa	12	14	16,7%	3	3	x	25,0%	21,4%
Ukraina	6	4	(33,3%)	5	1	(80,0%)	83,3%	25,0%

*) 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 31 marca 2026 (mld zł)

Porównanie środków własnych i skonsolidowanych kapitałów własnych wg MSSF



Środki własne wg WII:

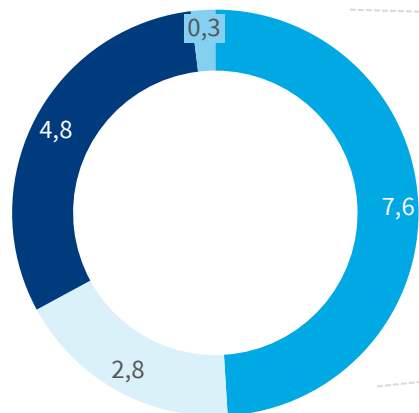
- marża kontraktowa (ang. *contractual service margin*) główną przyczyną różnic w wycenie rezerw techniczno-ubezpieczeniowych
- pomniejszone o przewidywaną dywidendę
- pomniejszone o prognozy kwoty podatku od aktywów przewidzianego do zapłaty przez zakłady ubezpieczeń w ciągu 12 miesięcy po dacie bilansowej

Grupa ubezpieczeniowa
Inne instytucje finansowe
Banki

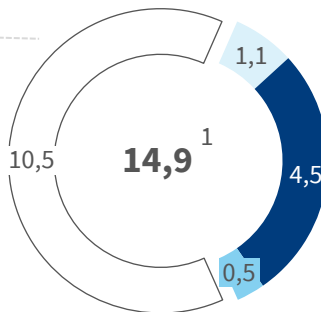
Kapitałowy wymóg wypłacalności (SCR)

Dane Grupy PZU w Wypłacalność II na 31 marca 2026 (mld zł)

Podstawowy kapitałowy wymóg wypłacalności (BSCR)



Kapitałowy wymóg wypłacalności (SCR)



Efekt
dywersyfikacji
-33%

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

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

Wzrost wymogu wypłacalności w I kw. 2026 o 0,42 mld zł.

Główne przyczyny zmiany SCR:

- wzrost ryzyka rynkowego o 0,18 mld zł² - spowodowany głównie:
 - wzrostem ryzyka stopy w następstwie wzrostu stóp procentowych (+0,54 mld zł²);
 - spadkiem narzutu kapitałowego ryzyka akcji o 0,06 mld zł² (spadek symmetric adjustment jako następstwo wzrostu indeksów giełdowych);
 - spadkiem ryzyka spreadu kredytowego o 0,09 mld zł² po zmniejszeniu ekspozycji na dług korporacyjny;
- wzrost ryzyka w ubezpieczeniach majątkowych i osobowych (+0,25 mld zł²) – ze względu na wzrost ekspozycji netto na ryzyko zdarzeń katastroficznych oraz reasekuracji czynnej nieproporcjonalnej na rynkach zagranicznych;
- wzrost korekty podatkowej LAC DT (-0,07 mld zł);
- wyższe o 0,14 mld zł ryzyko bankowe w związku ze wzrostem ryzyka kredytowego i operacyjnego.

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.



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.

Kontakt:

Magdalena Komaracka, CFA

mkomaracka@pzu.pl

Piotr Wiśniewski

pwisniewski@pzu.pl

www.pzu.pl/ir