



Raport Półroczny 2026

Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej PZU za I półrocze 2026 roku

pzu.pl



UBEZPIECZENIA | ZDROWIE | INWESTYCJE | BANKOWOŚĆ



Spis treści

Aby przejść do wybranej strony kliknij na odpowiednią pozycję w spisie

1. Charakterystyka Grupy	15	5. Zarządzanie ryzykiem	91
1.1. Oferta, dystrybucja i obszary działalności.....	16	5.1. Profil ryzyka Grupy PZU	92
1.2. Misja, wizja, wartości	18	5.2. System zarządzania ryzykiem.....	102
1.3. Marka	20	6. Wyniki i dywidenda	105
1.4. Kamienie milowe w rozwoju Grupy PZU	21	6.1. Główne czynniki mające wpływ na osiągnięty wynik finansowy	106
1.5. Struktura Grupy PZU.....	22	6.2. Przychody i koszty Grupy PZU	109
2. Model biznesowy	24	6.3. Struktura aktywów i pasywów Grupy PZU	112
2.1. Działalność operacyjna	25	6.4. Udział segmentów branżowych w tworzeniu skonsolidowanego wyniku	114
2.2. Sprzedaż i dystrybucja	41	6.5. Zarządzanie kapitałem i dywidenda	124
3. Otoczenie zewnętrzne	50	6.6. Rating finansowy.....	127
3.1. Najważniejsze trendy gospodarcze w Polsce i za granicą	51	7. Ład korporacyjny	130
3.2. Rynki ubezpieczeniowe w Polsce, w krajach bałtyckich i w Ukrainie	56	7.1. Firma audytorska przeprowadzająca badania sprawozdań finansowych.....	131
3.3. Rynek opieki zdrowotnej w Polsce	61	7.2. Akcjonariusze i papiery wartościowe emitenta	132
3.4. Rynek bankowy w Polsce	62	7.3. Kalendarium publikacji raportów okresowych Grupy PZU w 2026 roku	135
3.5. Rynki finansowe w Polsce i na świecie	63	8. Pozostałe informacje.....	136
3.6. Regulacje dotyczące rynku ubezpieczeń i rynków finansowych w Polsce.....	68	9. Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sprawozdań	138
3.7. Czynniki zewnętrzne i wewnętrzne, istotne dla rozwoju Grupy PZU	72	10. Załączniki	140
4. Strategia i perspektywy	80	10.1. Słownik terminów	141
4.1. Ambicje strategiczne do 2027 roku	81	10.2. Alternatywne Pomiary Wyników	144
4.2. Realizacja strategii w I półroczu 2026 roku.....	87		
4.3. Reorganizacja Grupy PZU w kierunku struktury holdingowej	90		





Grupa PZU

Skala działania

#1

największa grupa ubezpieczeniowo-bankowa
w Europie Środkowo-Wschodniej¹

22 mln

klientów

99%

najbardziej rozpoznawalna marka
ubezpieczeniowa w Polsce²

A-/pozytywna³

stabilny model biznesowy oparty
na silnych fundamentach

56,7 mld zł

kapitalizacji giełdowej⁴

silny bilans

Wypłacalność II powyżej średniej dla grup
ubezpieczeniowych w Europie⁵

1) Według aktywów

2) Stały monitoring marki, CAWI, nat-rep 18-65, dane za styczeń-czerwiec 2026 rok; odsetek badanych z grupy docelowej deklarujących znajomość marki wskazując ją na liście różnych marek

3) Rating S&P potwierdzony 29 maja 2026 roku

4) Na 30 czerwca 2026 roku

5) Opracowanie własne PZU, na podstawie sprawozdań europejskich ubezpieczycieli i reasekuratorów, dane po I kwartale 2026 roku



Grupa PZU

Kontrybucja segmentów do wyniku operacyjnego
(Procentowy udział w wyniku operacyjnym
skorygowanym o udziały PZU w bankach
w I półroczu 2026 roku)

63,9%

UBEZPIECZENIA



5,0%

UBEZPIECZENIA



30,6%

BANKOWOŚĆ



0,5%

UBEZPIECZENIA



LEGENDA



Ubezpieczenia majątkowe
i pozostałe osobowe



Ubezpieczenia na życie



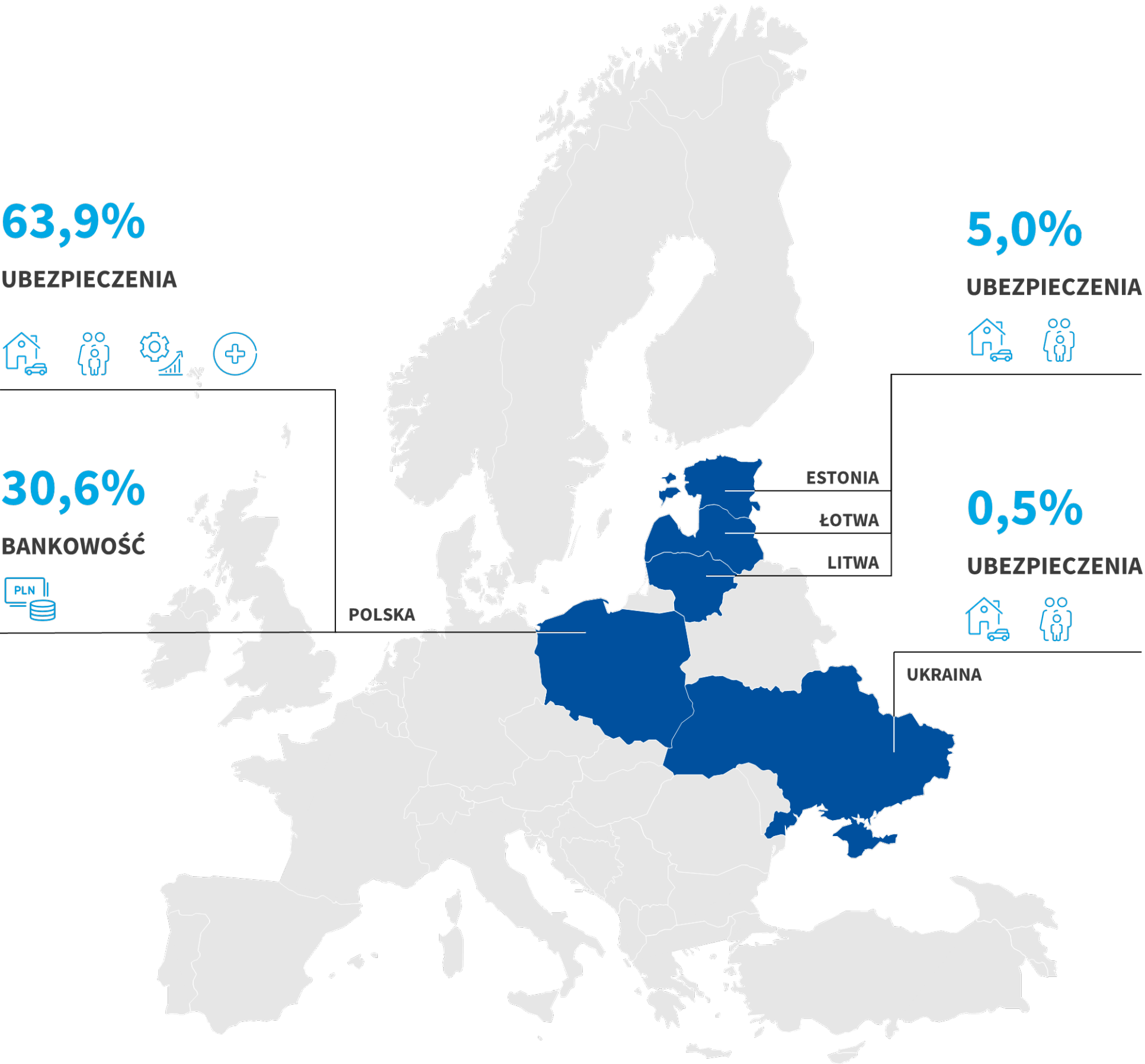
Inwestycje



Banki z Grupy PZU
(Bank Pekao i Alior Bank)



Zdrowie





Podsumowanie wyników I półrocza 2026 roku

Przychody z ubezpieczeń brutto

15,7 mld zł

Konsekwentnie zwiększamy skalę biznesu – przychody z ubezpieczeń brutto wyniosły blisko 15,7 mld zł, potwierdzając siłę modelu biznesowego Grupy PZU oraz skuteczność kanałów sprzedaży.

DPS

4,80 zł

Wypłacamy atrakcyjną dywidendę – Zwyczajne Walne Zgromadzenie zdecydowało o wypłacie dywidendy za 2025 rok w wysokości 4,80 zł na akcję, co oznacza wzrost o 7,4% rok do roku (+33 grosze na akcję). Potwierdza to długoterminową zdolność do generowania wartości dla akcjonariuszy.

Zysk netto

3,0 mld zł

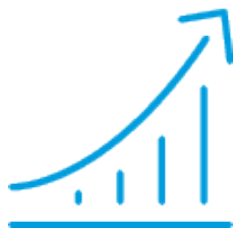
Generujemy wartość dla akcjonariuszy – ponad 3 mld zł zysku netto - to dowód zdolności Grupy PZU do konsekwentnego tworzenia wartości nawet w wymagającym otoczeniu rynkowym. Pomimo niższych stóp procentowych, wyższych obciążeń podatkowych w sektorze bankowym oraz silnej konkurencji cenowej w segmencie komunikacyjnym Grupa PZU utrzymała wysoką rentowność biznesu.

Wypłacalność II

I kwartał 2026

230%

Utrzymujemy silną pozycję kapitałową - współczynnik wypłacalności (Solvency II) na koniec I kwartału 2026 roku wyniósł 230%, istotnie przekraczając zarówno średni poziom obserwowany na rynku europejskim, jak i strategiczny cel Grupy wynoszący 190%, potwierdzając wysoki poziom bezpieczeństwa kapitałowego i potencjał do dalszego rozwoju.



Combined Ratio (COR)

87,9%

Marża w ubezpieczeniach na życie

27,2%

Przychody filaru Zdrowie

1,2 mld zł

Aktywa klientów zewnętrznych w TFI PZU

42,2 mld zł



Podsumowanie wyników I półrocza 2026 roku

UBEZPIECZENIA

Majątkowe i pozostałe osobowe w Polsce

Przychody brutto z ubezpieczeń majątkowych (mld zł)



Wskaźnik mieszany COR (%)



Na życie w Polsce

Przychody brutto z ubezpieczeń na życie (mld zł)

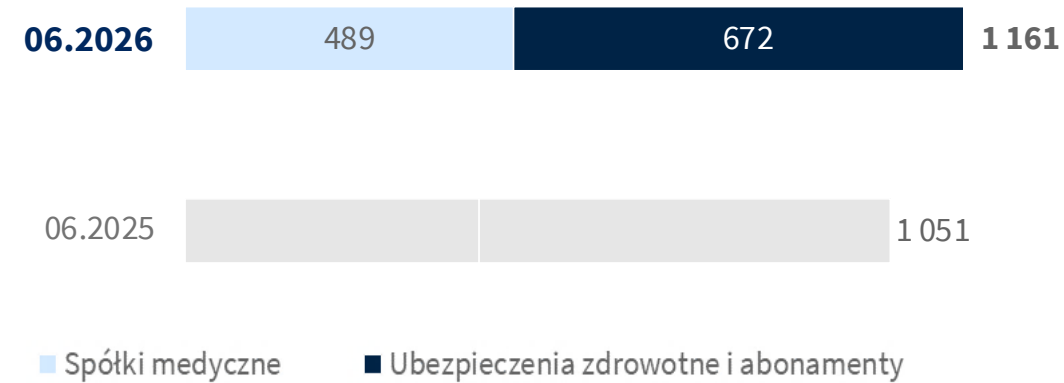


Marża operacyjna w ubezpieczeniach na życie w Polsce (%)



ZDROWIE

Przychody filaru Zdrowie (mln zł)



Liczba umów filaru Zdrowie* (mln)

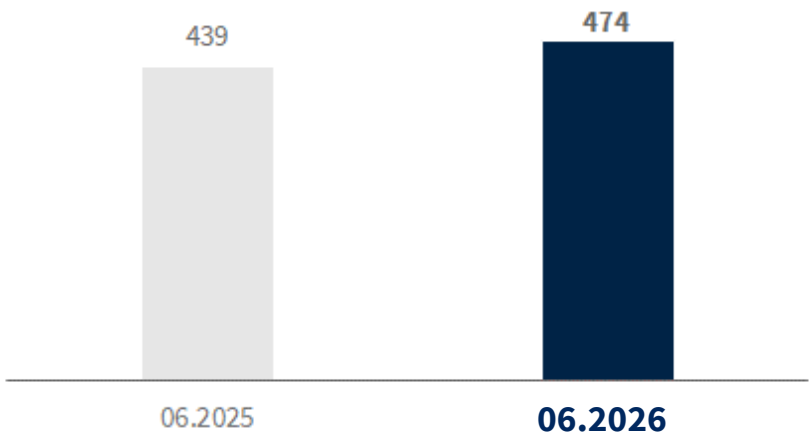


*) dane skorygowane

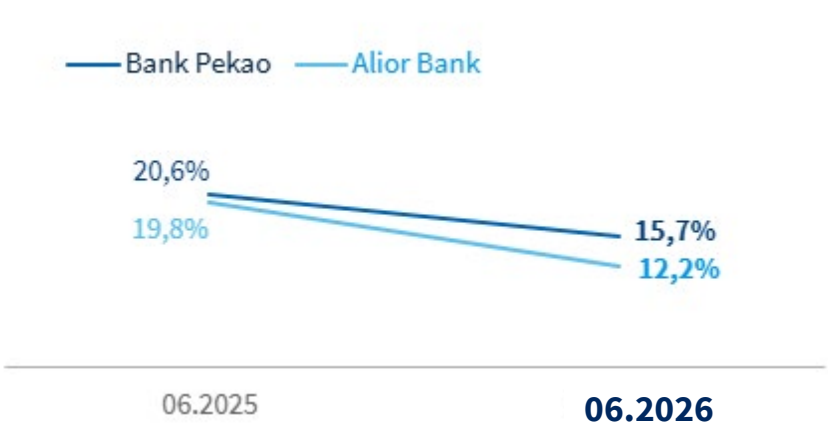
Podsumowanie wyników I półrocza 2026 roku

BANKOWOŚĆ

Aktywa bankowe w Grupie PZU (mld zł)



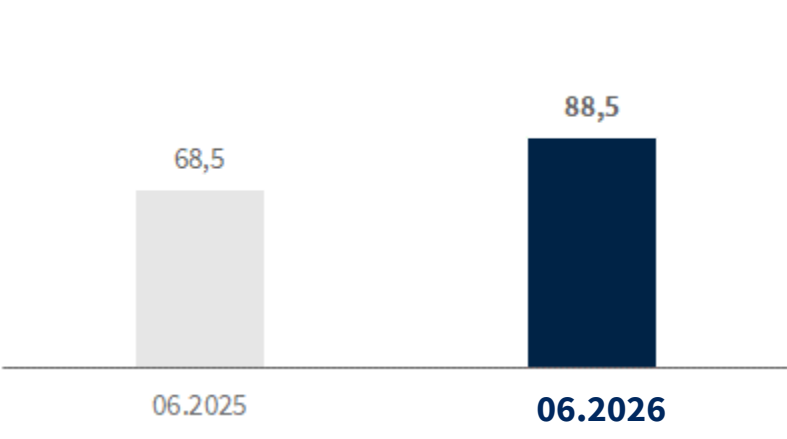
ROE (rentowność kapitałów własnych) banków* (%)



*) na podstawie sprawozdań i prezentacji Banku Pekao i Alior Banku

INWESTYCJE

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

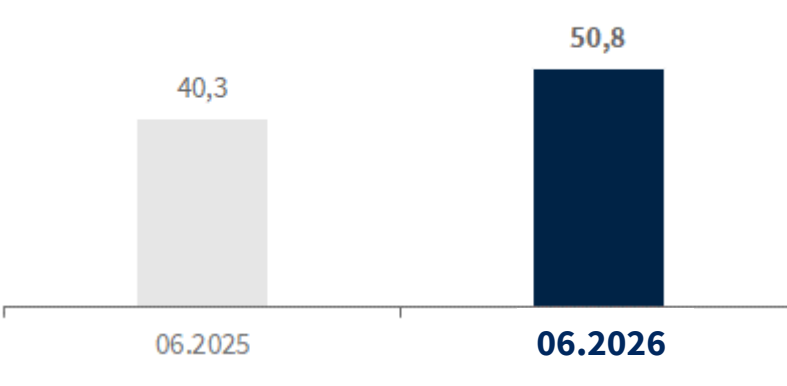


Kontrybucja działalności bankowej do zysku netto przypisanego właścicielom jednostki dominującej* (mln zł)



*) bez uwzględnienia wyłączeń konsolidacyjnych

Aktywa klientów TFI Pekao i TFI Alior (mld zł)

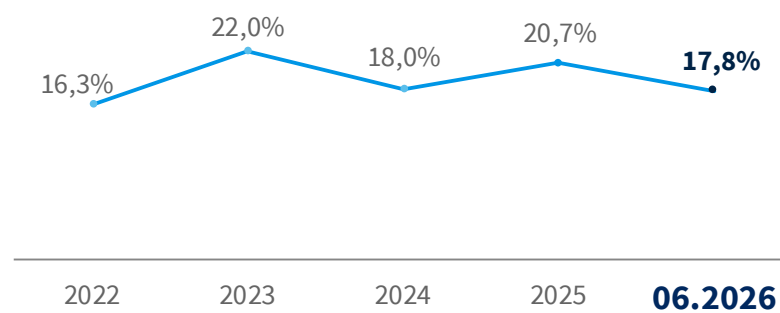




Podsumowanie wyników I półrocza 2026 roku

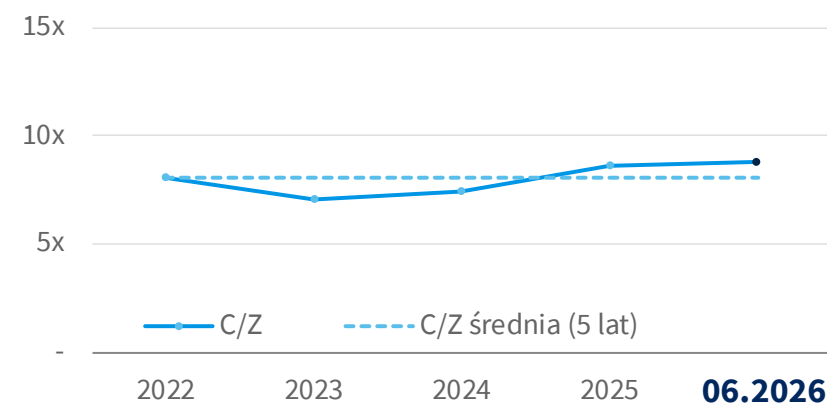
WYBRANE WSKAŹNIKI

aROE* (rentowność kapitałów własnych) (%)



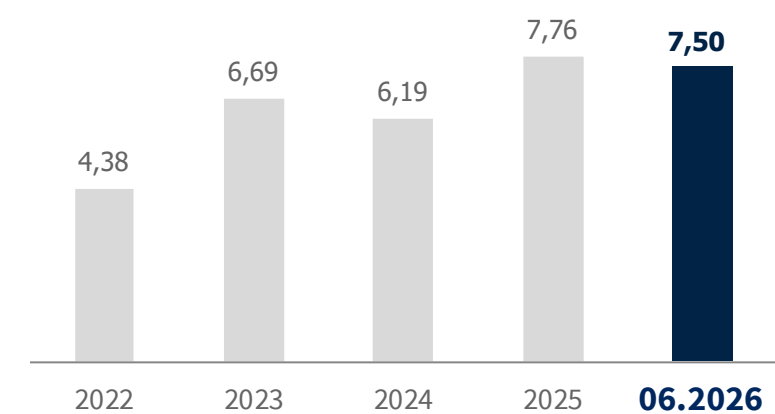
*) aROE – skorygowany zwrot z kapitału własnego, obliczany na bazie kapitału z wyłączeniem skumulowanych innych dochodów całkowitych dotyczących przychodów i kosztów finansowych z ubezpieczeń oraz reasekuracji; aROE przypisane właścicielom jednostki dominującej

C/Z* (cena do zysku na akcję)



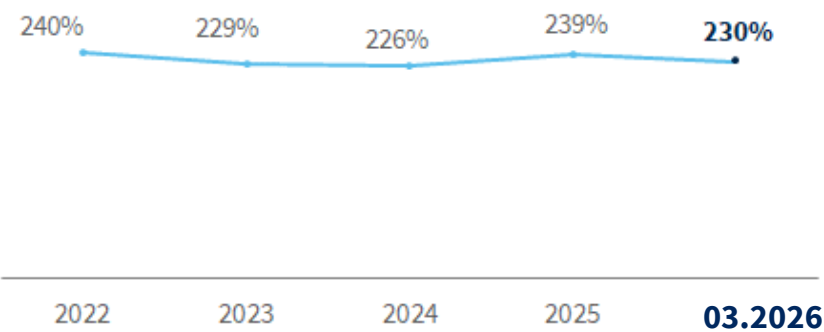
*) dane wg standardu MSSF17; narastająco za 12 miesięcy

EPS* (zysk na akcję) (zł)



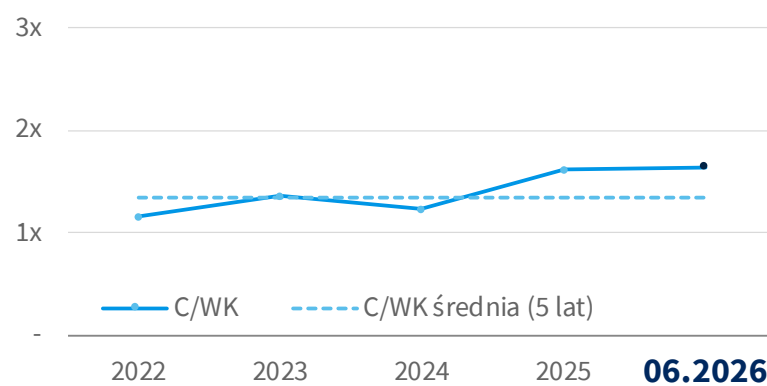
*) dane wg standardu MSSF17; narastająco za 12 miesięcy

Wypłacalność II* (%)

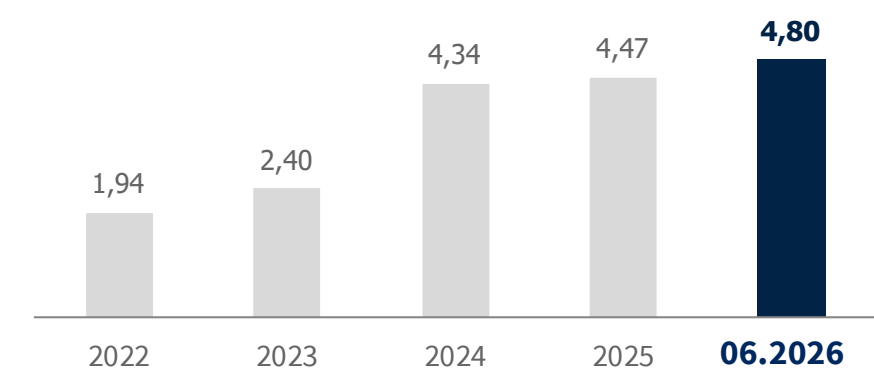


*) dane na I kwartał 2026 nie podlegają badaniu ani przeglądowi biegłego rewidenta

C/WK (cena do wartości księgowej na akcję)



DPS (dywidenda na akcję) (zł)



Podsumowanie wyników I półrocza 2026 roku

Podstawowe dane skonsolidowane Grupy Kapitałowej PZU za I półrocze w latach 2024-2026

wg MSSF 17 (mln zł)

	I półrocze 2024	I półrocze 2025	I półrocze 2026
A) Grupa PZU z wyłączeniem Alior Banku i Banku Pekao			
Przychody brutto z ubezpieczeń	14 295	15 226	15 652
Przychody netto z ubezpieczeń	13 397	14 232	14 705
Koszty (netto) usług ubezpieczenia	(11 797)	(12 077)	(12 415)
Odszkodowania i świadczenie ubezpieczeniowe netto ¹	(8 106)	(8 459)	(8 497)
Koszty administracyjne	(1 214)	(1 253)	(1 299)
Koszty akwizycji	(2 331)	(2 447)	(2 525)
Amortyzacja komponentu straty	532	511	512
Utworzenie i zmiana komponentu straty ²	(678)	(429)	(606)
Wynik z usług ubezpieczenia	1 600	2 155	2 290
Przychody finansowe netto ³	570	658	634
Przychody i koszty finansowe z ubezpieczeń	(838)	(1 016)	(942)
Wynik z działalności inwestycyjnej – alokowany do segmentów ubezpieczeniowych	1 408	1 674	1 576
Zysk netto przypisany właścicielom jednostki dominującej	1 471	2 211	2 208
B) Banki: Alior Bank i Bank Pekao			
Zysk netto przypisany właścicielom jednostki dominującej	975	1 019	801
(A+B) Zysk netto przypisany właścicielom jednostki dominującej	2 446	3 230	3 009

1) z wyłączeniem komponentu inwestycyjnego i z rozwinięciem rezerwy szkodowej z lat ubiegłych
2) z kwotami należnymi od reasekuratorów z tytułu utworzenia i zmiany komponentu odzyskania strat
3) przychody i koszty finansowe z ubezpieczeń i reasekuracji oraz wynik z inwestycji alokowany do segmentów działalności ubezpieczeniowej

Wyniki finansowe osiągnięte przez Grupę PZU stawiają ją w gronie najbardziej dochodowych instytucji finansowych w Polsce.

W I półroczu 2026 roku Grupa PZU wypracowała **zysk netto przypisany właścicielom jednostki dominującej na poziomie 3,0 mld zł**, potwierdzając siłę i odporność swojego zdywersyfikowanego modelu biznesowego. Tak dobry rezultat został osiągnięty mimo wymagającego otoczenia rynkowego, obejmującego niższe stopy procentowe, wyższe obciążenia podatkowe oraz skutki orzeczeń TSUE wpływające na wyniki banków w Grupie PZU, a także utrzymującą się inflację szkodową i silną konkurencję cenową w segmencie ubezpieczeń komunikacyjnych. Fundamentem wyniku pozostały rentowna działalność ubezpieczeniowa i dynamicznie rozwijający się obszar zdrowia. **Kontrybucja banków do zysku netto** przypisanego właścicielom jednostki dominującej wyniosła **801 mln zł**.

Przychody z ubezpieczeń wyniosły 15 652 mln zł. Ich wzrost wynikał przede wszystkim z rozwoju segmentu ubezpieczeń na życie w Polsce, a także wyższych przychodów generowanych na rynkach bałtyckich i w Ukrainie. Dodatkowym czynnikiem wspierającym wyniki był dalszy rozwój portfela ubezpieczeń pozakomunikacyjnych w segmencie klienta masowego, w szczególności produktów PZU Dom oraz PZU Firma dedykowanych małym i średnim przedsiębiorstwom. Pozytywne tendencje zostały częściowo ograniczone przez niższe przychody z ubezpieczeń komunikacyjnych w segmencie ubezpieczeń masowych, pozostającym pod wpływem utrzymującej się silnej presji cenowej ze strony kluczowych konkurentów.

Wynik z usług ubezpieczenia wzrósł, przede wszystkim dzięki bardzo dobrym результатам w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych, gdzie wzrost przychodów z umów ubezpieczenia był wyższy niż wzrost kosztów świadczeń i odszkodowań oraz w segmencie ubezpieczeń indywidualnych. Przełożyło się to na wzrost marży operacyjnej w ubezpieczeniach na życie w Polsce do **27,2%**. Jednocześnie wynik segmentów ubezpieczeń majątkowych w Polsce utrzymał się na stabilnym poziomie pomimo utrzymującej się inflacji szkodowej oraz silnej konkurencji cenowej w ubezpieczeniach komunikacyjnych. Potwierdza to wskaźnik **COR na poziomie 87,9%**, analogicznym do osiągniętego rok wcześniej.

Zysk netto przypisany właścicielom jednostki dominującej na **działalności bankowej** spadł względem poprzedniego roku w szczególności ze względu na spadek wyniku odsetkowego w efekcie niższych rynkowych stóp procentowych, wyższych obciążeń z tytułu opłat do BFG oraz wzrostu stawki podatku z 19% w 2025 roku do 30% w 2026 roku.



Oceny ratingowe

Rating kredytowy oraz rating siły finansowej

A-

POZYTYWNA

29 maja 2026 roku agencja S&P Global Ratings podtrzymała ocenę ratingową PZU na poziomie A- z perspektywą pozytywną.

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. Analitycy zwrócili uwagę na dalsze wzmocnienie buforów kapitałowych Grupy PZU, której współczynnik wypłacalności wzrósł do 239% na koniec 2025 roku z 226% rok wcześniej, a także na utrzymującą się wysoką zdolność do generowania zysków wspierającą dalszy wzrost kapitału.

Utrzymanie pozytywnej perspektywy ratingowej odzwierciedla ocenę agencji, że Grupa PZU będzie w stanie skutecznie dostosować się do nowych wymogów regulacyjnych, zachowując jednocześnie silną pozycję kapitałową i odporność wyników finansowych. S&P zwróciła również uwagę na działania podejmowane przez Grupę PZU w celu dostosowania się do nowych regulacji oraz utrzymania efektywnego wykorzystania kapitału.

Ostatnia zmiana ratingu PZU miała miejsce 28 maja 2024 roku, kiedy analitycy agencji podnieśli perspektywę ratingową ze stabilnej do pozytywnej. W uzasadnieniu tej decyzji agencja doceniła Grupę PZU za osiągnięcia w realizacji strategii, w tym ambitnych celów

postawionych przed biznesem ubezpieczeniowym i bankowym. W kolejnych raportach S&P podtrzymywała pozytywną ocenę perspektyw Grupy PZU, wskazując m.in. na oczekiwaną ponadprzeciętną rentowność, silną pozycję kapitałową oraz zdolność do utrzymywania znaczących buforów kapitałowych mimo wysokich wypłat dywidend i zmienności na rynkach finansowych.

S&P Global



Ratingi ESG

Ratingi ESG odzwierciedlają ocenę zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw pod kątem ich praktyk w zakresie środowiskowym, społecznym i zarządczym. Służą one inwestorom i interesariuszom do identyfikacji potencjalnych ryzyk i szans, a PZU pomagają lepiej identyfikować obszary do poprawy. Poniższa tabela przedstawia jak wybrane agencje ratingowe oceniły nasze zarządzanie kwestiami ESG.

MSCI



W 2025 roku PZU otrzymał ocenę A, w ocenie MSCI ESG Ratings, notując wzrost z wyniku BBB. MSCI ESG Research dostarcza rating w skali od AAA (lider) do CCC (wykazujący braki) według ekspozycji na specyficzne dla danej branży ryzyka ESG i zdolność do zarządzania tymi ryzykami w porównaniu z podobnymi spółkami⁶.

FTSE Russel



PZU jest częścią indeksu FTSE4Good Index Series, który został stworzony w ramach światowych indeksów FTSE Russel by mierzyć wyniki firm demonstrujących silne praktyki ESG. W roku 2025, wynik pozostał na poziomie 3,8 (w skali od 0 do 5, w której 5 jest oceną najwyższą). W sektorze ubezpieczeń wynik znajduje się w 56 percentylu.

S&P Global



PZU w 2025 roku otrzymał 46/100 punktów w ocenie S&P Global ESG Score oraz 44/100 punktów w ocenie S&P Global CSA Score osiągając trend wzrostowy względem ubiegłorocznej oceny. W sektorze ubezpieczeń PZU uzyskał wynik w 71 percentylu.

CDP



PZU otrzymał ocenę C w zakresie ujawnień dotyczących zmian klimatu na podstawie danych ujawnionych w 2025 roku w kwestionariuszu CDP. CDP stosuje skalę ocen od A (najwyższa) do D- (najniższa), odzwierciedlając poziom ambicji, wyznaczania celów i podejmowanych działań.

6) Wykorzystanie przez PZU jakichkolwiek danych MSCI ESG Research LLC lub jej podmiotów stowarzyszonych ("MSCI") oraz wykorzystanie logo MSCI, znaków towarowych, znaków usługowych lub nazw indeksów w niniejszym dokumencie, nie stanowi sponsorowania, popierania, rekomendowania lub promowania PZU przez MSCI. Usługi i dane MSCI są własnością MSCI lub jej dostawców informacji i są dostarczane "tak jak jest" i bez gwarancji. Nazwy i loga MSCI są znakami towarowymi lub znakami usługowymi MSCI.



Kalendarium wybranych wydarzeń w 2026 roku



LUTY

- 26 lutego – Raport roczny za 2025 rok

MARZEC

- 3 marca – Utworzenie Grupy VAT PZU, obejmującej: PZU, PZU Życie, PZU Zdrowie, TUV PZUW, TFI PZU, PZU CO, PZU Pomoc oraz PZU Tech

KWIECIEŃ

- 14 kwietnia – Wybór Zarządu PZU nowej kadencji obejmującej trzy kolejne pełne lata obrotowe 2027-2029

MAJ

- 4 maja – Przejęcie 100% akcji MetLife Ukraina
- 14 maja – Raport kwartalny za I kwartał 2026 roku
- 29 maja – Podpisanie planu połączenia PZU i LINK4
- 29 maja – Potwierdzenie przez S&P Global Ratings ratingu PZU na poziomie A- z perspektywą pozytywną

CZERWIEC

- 18 czerwca – Zwyczajne Walne Zgromadzenie PZU

SIERPIEŃ

- 20 sierpnia – Raport półroczny za I półrocze 2026 roku

WRZESIEŃ

- 17 września – Dzień ustalenia prawa do dywidendy

PAŹDZIERNIK

- 8 października – Wypłata dywidendy w wysokości 4,80 zł na akcję

LISTOPAD

- 19 listopada – Raport kwartalny za III kwartał 2026 roku





1. Charakterystyka Grupy

- 1.1. Oferta, dystrybucja i obszary działalności
- 1.2. Misja, wizja i wartości
- 1.3. Marka
- 1.4. Kamienie milowe w rozwoju Grupy PZU
- 1.5. Struktura Grupy PZU

- ✓ **Grupa PZU niezmiennie utrzymuje pozycję lidera rynku ubezpieczeniowego w Polsce**, obsługując miliony klientów indywidualnych i korporacyjnych oraz rozwijając działalność w kluczowych segmentach rynku finansowego.
- ✓ **Oferta Grupy PZU stanowi jeden z największych ekosystemów finansowych w Polsce**, łącząc ochronę ubezpieczeniową, zdrowie, oszczędności, inwestycje i bankowość.
- ✓ **Skala działalności oraz zaufanie klientów** pozostają jednym z najważniejszych aktywów Grupy i fundamentem jej przewagi konkurencyjnej.





1.1. Oferta, dystrybucja i obszary działalności

PZU od ponad 220 lat nieustannie rozszerza działalność, zdobywa doświadczenie i wykorzystuje swój potencjał, aby chronić to, co najważniejsze – życie i zdrowie swoich klientów, ich rodziny, majątki i przedsiębiorstwa. Z każdym dniem Grupa rozwija się, aby móc zapewnić klientom najbardziej spersonalizowaną, kompleksową i elastyczną ofertę. Priorytetem dla Grupy PZU i miarą sukcesu jest wypracowywanie korzyści dla akcjonariuszy i klientów w sposób zrównoważony i odpowiedzialny.

Grupa Kapitałowa Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń jest największą grupą finansową w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej. Na jej czele stoi PZU, którego tradycje sięgają 1803 roku, kiedy na ziemiach polskich powstało pierwsze towarzystwo ubezpieczeniowe. PZU jest spółką publiczną. Akcje PZU od 2010 roku są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Od swojego debiutu na parkiecie, PZU wchodzi w skład indeksu największych spółek WIG20. Jest w czołówce najwyżej wycenianych i najbardziej płynnych spółek polskiej giełdy. Od 2019 roku akcje PZU są notowane także w indeksie zrównoważonego rozwoju WIG ESG.

Głównym akcjonariuszem PZU jest Skarb Państwa, który ma 34,19% akcji. Pozostałe akcje PZU znajdują się w posiadaniu inwestorów z całego świata.

Skonsolidowane aktywa Grupy PZU wynoszą 561,1 mld zł. Grupa cieszy się zaufaniem 22 milionów klientów, w tym 15 mln ubezpieczeniowych. Oferuje produkty i usługi klientom indywidualnym, małym

i średnim firmom oraz dużym podmiotom gospodarczym. Głównym, pod względem skali i liczby klientów, rynkiem działalności Grupy PZU jest Polska. Należące do Grupy spółki zależne odgrywają istotną rolę także w Litwie, Łotwie i Estonii. Grupa PZU obecna jest również na rynku ukraińskim.

Podstawowym obszarem działalności Grupy PZU są ubezpieczenia. Spółki Grupy oferują też produkty inwestycyjne, emerytalne, bankowe i usługi medyczne. W ramach partnerstw strategicznych świadczą usługi assistance dla klientów indywidualnych i przedsiębiorstw. Fundamentem działalności spółek Grupy jest zaufanie klientów. PZU stawia klienta w centrum uwagi i integruje wokół niego wszystkie obszary działalności. Pozwala to na oferowanie coraz bardziej spersonalizowanych, elastycznych i kompleksowych produktów i usług dopasowanych do potrzeb klienta, na każdym etapie jego życia prywatnego i zawodowego oraz w odpowiednim dla niego miejscu i czasie.

PZU oferuje swoim klientom największą sieć sprzedażowo-obługową spośród wszystkich działających w Polsce ubezpieczycieli. Obejmuje ona:

401 placówek

4,5 tys. multiagencji

7,4 tys. agentów na wyłączność i doradców klienta PZU i PZU Życie

ponad **1 tys.** brokerów ubezpieczeniowych oraz zdalne kanały dystrybucji, m.in.

infolinia sprzedażowa PZU
pod numerem 600 600 601

i platforma internetowa

mojePZU

W krajach bałtyckich, w których Grupa PZU prowadzi działalność ubezpieczeniową, sieć dystrybucji składa się z 610 agentów, 13 multiagencji i 381 brokerów. PZU współpracuje również z 6 bankami i 10 partnerami strategicznymi.

W Ukrainie produkty ubezpieczeniowe są dystrybuowane za pośrednictwem 151 agentów oraz we współpracy z 16 multiagencjami, 38 brokerami oraz 17 bankami.

Grupa PZU współpracuje z:

15 bankami,

25 partnerami strategicznymi

w ramach bancassurance i partnerstw strategicznych.

Klienci Grupy PZU w Polsce mają dostęp do sieci dystrybucji Banku Pekao:

468 placówek własnych,

89 placówek partnerskich

oraz Alior Banku:

459 placówek,

w tym **139** tradycyjnych oddziałów,

7 oddziałów Private Banking,

12 Centrów Bankowości Korporacyjnej,

w tym **11** Zespołów Sprzedaży Mikro

oraz **301** placówek partnerskich.

Obydwa banki posiadają profesjonalne centra obsługi telefonicznej oraz platformy bankowości internetowej i mobilnej.



Kluczowe obszary biznesowe Grupy PZU



UBEZPIECZENIA

Grupa PZU od wielu lat zapewnia ochronę ubezpieczeniową we wszystkich najważniejszych dziedzinach życia prywatnego, publicznego i gospodarczego, chroniąc życie, majątek i zdrowie swoich klientów.

Liderami rynku ubezpieczeniowego w Polsce są PZU (ubezpieczenia majątkowe i osobowe, w tym ubezpieczenia komunikacyjne, mieszkań i budynków, rolne, odpowiedzialności cywilnej) i PZU Życie (ubezpieczenia na życie). Od 2014 roku, po akwizycji spółki

LINK4, Grupa oferuje ubezpieczenia pod dwiema markami: najbardziej rozpoznawalną, szczytującą się ponad 220-letnią tradycją marką PZU i znacznie młodszą, kojarzoną z kanałami sprzedaży direct marką LINK4. W 2015 roku utworzono trzecią markę, TUV PZUW, czyli Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych Polski Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych, który sprzedaje i obsługuje ubezpieczenia dla firm różnych branż, koncentrując się na współpracy z dużymi podmiotami gospodarczymi i podmiotami medycznymi (szpitale i przychodnie), a także dla instytucji kościelnych i jednostek samorządu terytorialnego.

Grupa PZU jest także liderem rynku ubezpieczeń w krajach bałtyckich (Litwa, Łotwa, Estonia). Prowadzi ponadto działalność ubezpieczeniową w Ukrainie.

Podstawowym rynkiem działalności Grupy jest Polska, gdzie osiąga 90% przychodów (mierzonych przychodami brutto z ubezpieczeń). Działalność ubezpieczeniowa w krajach bałtyckich oraz w Ukrainie generuje 10% przychodów.



INWESTYCJE

Grupa PZU jest jednym z największych zarządzających aktywami na polskim rynku. Jest też liderem pracowniczych programów emerytalnych.

Oferuje szeroki wachlarz produktów inwestycyjnych: otwartych i zamkniętych funduszy inwestycyjnych i produktów emerytalnych, jak otwarte fundusze emerytalne, indywidualne konta emerytalne (IKE), indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego w Dobrowolnym Funduszu Emerytalnym PZU, pracownicze programy emerytalne (PPE), pracownicze plany kapitałowe (PPK). TFI PZU prowadzi również działalność lokacyjną w zakresie środków własnych Grupy PZU.

W Grupie PZU działają trzy towarzystwa funduszy inwestycyjnych: TFI PZU, Pekao TFI i Alior TFI, a także Powszechne Towarzystwo Emerytalne PZU zarządzające Otwartym Funduszem Emerytalnym PZU „Złota Jesień” oraz Dobrowolnym Funduszem Emerytalnym PZU.

ZDROWIE

W dążeniu do coraz lepszego i pełniejszego zaspokajania potrzeb klientów Grupa PZU intensywnie rozwija segment ubezpieczeń zdrowotnych wraz z towarzyszącymi usługami opieki medycznej.

Obszar zdrowia obejmuje dwa rodzaje działań: (i) sprzedaż produktów zdrowotnych w formie ubezpieczeń i sprzedaż produktów pozaubezpieczeniowych (medycyna pracy, abonamenty medyczne, partnerstwa i programy profilaktyczne), (ii) budowę i rozwój infrastruktury medycznej w Polsce dla zapewnienia klientom jak najlepszej dostępności do świadczonych usług zdrowotnych.

Sieć PZU Zdrowie obejmuje około 130 własnych i 4 800 placówek partnerskich. Atutami są szybkie terminy wizyt lekarskich, honorowanie skierowań na badania od lekarzy spoza sieci PZU Zdrowie, zdalne konsultacje medyczne umożliwiające oprócz uzyskania porady czy omówienia wyników badań otrzymanie recepty na leki i skierowania na badania. Ofertę uzupełniają usługi profilaktyczno-prewencyjne.



KLIENT

BANKOWOŚĆ

Obszar działalności bankowej Grupy PZU składa się z dwóch grup kapitałowych: Banku Pekao (w Grupie PZU od 2017 roku) i Alior Banku (w Grupie PZU od 2015 roku).

Bank Pekao, założony w 1929 roku, to uniwersalny bank komercyjny oferujący pełen zakres usług bankowych dla klientów indywidualnych i instytucjonalnych. Jest jedną z największych instytucji finansowych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej i drugim największym bankiem w Polsce.

Alior Bank jest uniwersalnym bankiem depozytowo-kredytowym. Powstał w 2008 roku jako start-up. Łączy zasady tradycyjnej bankowości z innowacyjnymi rozwiązaniami, dzięki którym systematycznie wzmacnia pozycję rynkową i wyznacza nowe kierunki rozwoju polskiej bankowości.

Zacieśnienie współpracy z bankami otworzyło Grupie PZU ogromne możliwości rozwoju, szczególnie w zakresie integracji i koncentracji usług wokół klienta na każdym etapie jego rozwoju osobistego i zawodowego. Współpraca w ramach segmentu bankowego stanowi dla PZU dodatkową płaszczyznę do budowania trwałych relacji z klientami. Działalność Grupy PZU w modelu bankowym przebiega w obszarach bancassurance i assurbanking.





1.2. Misja, wizja, wartości

Misją PZU jest: pomagamy klientom dbać o ich przyszłość. Realizacja tego celu nie byłaby możliwa bez ich zaufania. To ono jest fundamentem naszych relacji, bo klient kupuje od nas gwarancję, że w trudnej sytuacji otrzyma naszą pomoc, że będzie mógł na nas polegać.

Publikacja Strategii Grupy PZU na lata 2025–2027 „PZU. Z pewnością przyszłość” wzmocniła kierunki realizacji tej misji, określając spójną, wieloletnią ścieżkę rozwoju opartą na czterech kluczowych filarach. Obejmują one:

- **Prostotę** – uproszczenie struktury Grupy i zwiększenie sprawności operacyjnej;
- **Koncentrację na rentownym wzroście działalności ubezpieczeniowej** – konsekwentne wzmacnianie podstawowego obszaru biznesowego;
- **Rozwój dzięki inwestycjom w rynek zdrowotny i cyfryzację** – budowanie przyszłych przewag konkurencyjnych poprzez innowacje i rozszerzanie obszarów działalności;
- **Zaangażowanie w budowanie odporności kraju i inkluzyjnego społeczeństwa** – wzmacnianie bezpieczeństwa społecznego oraz dobrostanu Polaków.

Strategia ta porządkuje sposób wdrażania misji organizacji, kierując działania Grupy na wzrost wartości, modernizację oraz jeszcze pełniejsze odpowiadanie na

potrzeby klientów, partnerów i otoczenia społeczno-gospodarczego.

Strategiczna perspektywa rozwoju

PZU konsekwentnie dąży do umacniania pozycji instytucji, która zapewnia bezpieczeństwo finansowe, zdrowotne i społeczne milionom osób. Grupa rozwija modele działania, które pozwalają tworzyć bardziej intuicyjne usługi, oferować nowoczesne rozwiązania i umacniać stabilność systemową. Ambicją Grupy jest wykorzystanie swojego potencjału po to, aby odpowiadać na przyszłe potrzeby klientów i krajowej gospodarki, a także budować wartość w sposób trwały i odpowiedzialny.

To długofalowe ukierunkowanie wyznacza ramy dla podejmowanych decyzji oraz napędza transformację całej organizacji – od modernizacji procesów, poprzez inwestycje w technologie i zdrowie, aż po działania sprzyjające silniejszemu, odpornemu społeczeństwu.

Wartości

Wartości PZU tworzą fundament funkcjonowania całej Grupy i określają standardy postępowania wobec klientów, partnerów biznesowych, pracowników oraz wszystkich pozostałych interesariuszy. Stanowią one trwały punkt odniesienia dla decyzji podejmowanych na każdym poziomie organizacji i są podstawą budowania zaufania – kluczowego kapitału instytucji zaufania publicznego, jaką jest PZU.

Wartości te są wspólne dla całej organizacji i niezmiennie niezależnie od otoczenia rynkowego, trendów czy cykli strategicznych. Kształtują kulturę organizacyjną, wzmacniają jakość współpracy wewnątrz Grupy oraz wyznaczają sposób realizacji misji i celów długoterminowych.

Na wartości PZU składają się:

- **Stabilność** – zapewnianie bezpieczeństwa finansowego i operacyjnego, koniecznego dla ochrony interesów klientów i rozwoju Grupy.
- **Uczciwość** – transparentność działań, etyczne postępowanie oraz rzetelność w relacjach ze wszystkimi interesariuszami.
- **Innowacyjność** – otwartość na nowe rozwiązania, wykorzystanie technologii oraz wdrażanie nowatorskich modeli biznesowych odpowiadających na zmieniające się potrzeby rynku.

- **Odpowiedzialność** – troska o klientów, pracowników i społeczeństwo.

Wartości PZU stanowią stabilny fundament dla realizacji celów strategicznych i codziennego działania Grupy. Dzięki nim organizacja buduje długoterminowe relacje, wzmacnia zaufanie interesariuszy i konsekwentnie wypełnia swoją misję.



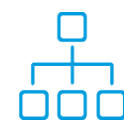
Pomagamy klientom dbać o ich przyszłość

Myślimy w horyzoncie przyszłych pokoleń

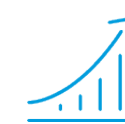
Strategia Grupy PZU umocni pozycję lidera zarządzania ryzykiem o wielkiej skali i partnera, który daje pewność w czasach zagrożeń

Strategia na lata 2025 - 2027 „PZU. Z pewnością przyszłość”

Filary



Prostota



Rentowny wzrost działalności ubezpieczeniowej



Rozwój przez inwestycje w zdrowie i cyfryzację



Budowa odporności kraju i inkluzyjnego społeczeństwa

Wartości



Stabilność



Uczciwość



Innowacyjność



Odpowiedzialność



Stabilność

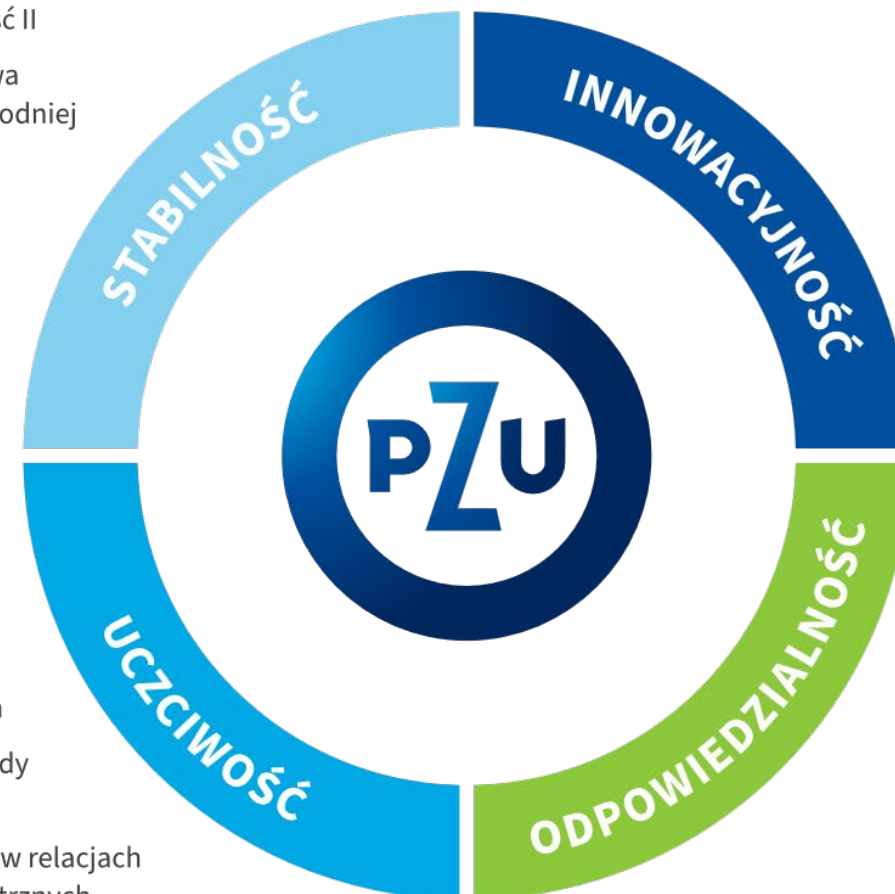
oznacza prowadzenie działalności w sposób bezpieczny i oparty na zaufaniu. Dla klientów jest gwarancją rzetelności, ciągłości ochrony oraz pewności, że PZU realizuje swoje zobowiązania w długim horyzoncie czasowym. Dla pracowników stabilność oznacza bezpieczne środowisko pracy, możliwość rozwoju oraz jasne zasady funkcjonowania organizacji. Stabilność stanowi fundament zaufania do PZU jako silnej i wiarygodnej instytucji finansowej.

- ✔ ponad 220-letnia tradycja
- ✔ Stabilny kapitał, wysoki współczynnik Wyptalność II
- ✔ Największa grupa finansowa w Europie Środkowo-Wschodniej
- ✔ Silna marka

Uczciwość

oznacza przejrzystość działań, dotrzymywanie zobowiązań oraz przejrzystą komunikację z klientami i interesariuszami. PZU kieruje się zasadami rzetelności, etyki i szacunku w relacjach biznesowych, dbając o jasne reguły współpracy oraz spójność pomiędzy deklaracjami a działaniami. Dla pracowników uczciwość oznacza funkcjonowanie w środowisku opartym na zaufaniu, wzajemnym szacunku i jasno określonych zasadach.

- ✔ Dotrzymujemy zobowiązań
- ✔ Stosujemy przejrzyste zasady prowadzenia biznesu
- ✔ Jesteśmy uczciwi zarówno w relacjach zewnętrznych, jak i wewnętrznych
- ✔ Rozwijamy kulturę etyki i compliance



- ✔ Sztuczna inteligencja i uczenie maszynowe
- ✔ Kontynuacja procesu cyfryzacji produktów i usług ubezpieczeniowych, bankowych, inwestycyjnych i zdrowotnych
- ✔ Zaawansowana analityka
- ✔ Optymalizacja procesów

Innowacyjność

wyraża gotowość do ciągłego rozwoju i poszukiwania nowych rozwiązań odpowiadających na zmieniające się potrzeby klientów oraz wyzwania rynkowe. PZU rozwija produkty, usługi i procesy w sposób, który zwiększa ich dostępność, jakość i efektywność. Innowacyjność oznacza także otwartość na zmiany, wykorzystywanie nowych technologii oraz wspieranie inicjatyw usprawniających funkcjonowanie organizacji.

Odpowiedzialność

świadome podejmowanie decyzji z uwzględnieniem ich długofalowego wpływu na klientów, pracowników, społeczeństwo i środowisko. PZU realizuje ją poprzez odpowiedzialne zarządzanie ryzykiem, działania prewencyjne, zaangażowanie społeczne oraz wspieranie edukacji i bezpieczeństwa. Odpowiedzialność przejawia się również w trosce o pracowników oraz w budowaniu relacji opartych na partnerstwie i wzajemnym zaufaniu.

- ✔ Odpowiadamy na potrzeby klientów, pracowników i społeczeństwa
- ✔ Świadomie i odpowiedzialnie zarządzamy naszym wpływem na środowisko
- ✔ Zapewniamy inspirujące miejsce pracy



1.3. Marka

PZU to najbardziej rozpoznawalna marka ubezpieczeniowa w Polsce. Wspomagana znajomość marki jest na poziomie 99%⁷.

Choć kojarzona jest głównie z ubezpieczeniami, to architektura Grupy PZU obejmuje także kilka marek niezależnych. Różnią się one stosowanymi systemami wizualnymi, grupami docelowymi oraz modelami biznesowymi spółek.

Architektura marek Grupy PZU (model „parasola korporacyjnego”)

Dominująca marka korporacyjna

Marka korporacyjna PZU jest dominującą w Grupie. Sygnowana jest nią sama Grupa PZU, większość jej spółek prowadzących działalność na polskim rynku (PZU, PZU Życie, PZU Pomoc, PZU Centrum Operacji), a także część spółek zagranicznych – spółki w Ukrainie, litewski oddział w Estonii oraz litewska spółka PZU Lietuva Gyvybes Draudimas (PZU Litwa Życie).



ubezpieczenia

Submarki dominującej marki korporacyjnej

W Grupie PZU funkcjonują trzy submarki dominującej marki korporacyjnej. Są to: PZU Inwestycje (dla PTE PZU i TFI PZU), PZU Zdrowie oraz PZU Fundacja.



INWESTYCJE



ZDROWIE



FUNDACJA



inwestycje/oszczędności



zdrowie



działalność NGO

Marki rodziny PZU

W architekturze Grupy PZU funkcjonuje także grupa marek tzw. rodziny PZU. Rodzinę tworzą spółki, których nazwy nie nawiązują do marki dominującej, jak np. AAS BALTA i TUW PZUW. Jednak ich logotypy wizualnie zbliżone są do marki korporacyjnej.



ubezpieczenia



finansowe benefity pracownicze

Marki niezależne – segment bankowy

Marki niezależne, które dołączyły do Grupy PZU odpowiednio w 2015 roku i 2017 roku to marki banków Alior oraz Pekao.



banki



inwestycje

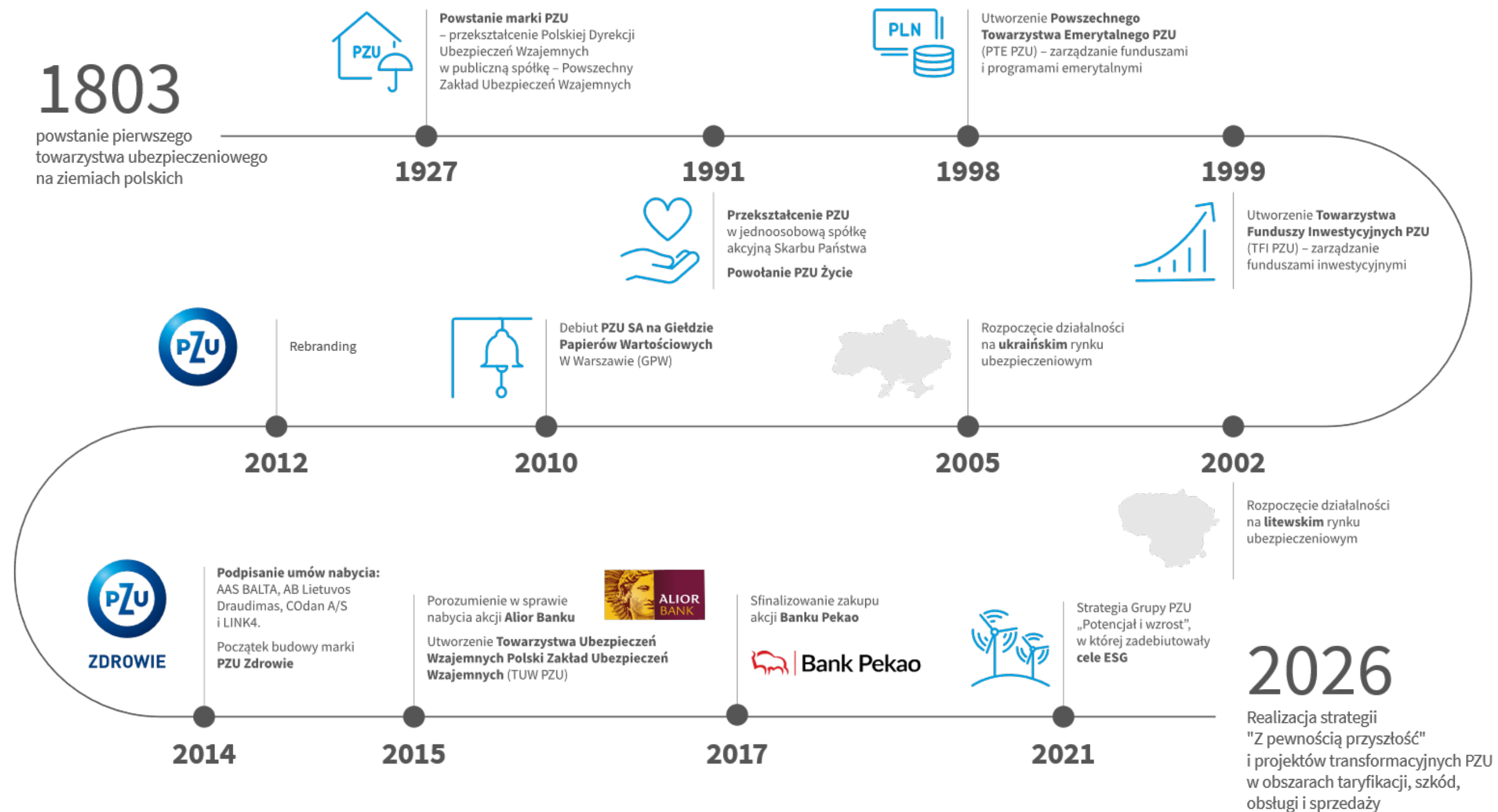
7) Stały monitoring marki, CAWI, nat-rep 18-65, dane za styczeń-czerwiec 2026 rok; odsetek badanych z grupy docelowej deklarujących znajomość marki wskazując ją na liście różnych marek





1.4. Kamienie milowe w rozwoju Grupy PZU

Grupa PZU od ponad 220 lat współtworzy rynek finansowy w Polsce i za granicą.





- W ramach **PZU Zdrowie** funkcjonują oddziały:
 - Oddział Centra Medyczne w Warszawie,
 - Oddział Centra Medyczne w Krakowie,
 - Oddział Centra Medyczne w Radomiu,
 - Oddział Centra Medyczne w Kielcach,
 - Oddział Centra Medyczne w Gdańsku,
 - Oddział Centra Medyczne w Opolu,
 - Oddział Centra Medyczne w Częstochowie,
 - Oddział Centra Medyczne w Poznaniu,
 - Oddział Centra Medyczne we Wrocławiu,
 - Oddział Centra Medyczne w Łodzi;
- W skład **Grupy PZU Zdrowie** wchodzi: Grupa Centrum Medyczne Medica, Grupa Elvita, Grupa Tomma, Centrum Medyczne Gamma, Boramed Centrum Medyczne, Humana Medica Omeda, Osteodex Centrum Medyczne oraz Centrum Medyczne Babka Medica;
- W skład **Grupy Centrum Medyczne Medica** wchodzi następujące spółki:
 - Centrum Medyczne Medica sp. z o.o.,
 - Sanatorium Uzdrowiskowe „Krystynka” sp. z o.o. z siedzibą w Ciechocinku;
- W skład **Grupy Elvita** wchodzi następujące spółki:
 - Przedsiębiorstwo Świadczeń Zdrowotnych i Promocji Zdrowia ELVITA – Jaworzno III sp. z o.o.,
 - Przedsiębiorstwo Usług Medycznych PROELMED sp. z o.o. z siedzibą w Łaziskach Górnych;
- W skład **Grupy Tomma** wchodzi następujące spółki:
 - Tomma Diagnostyka Obrazowa S.A.,
 - Bonus Diagnosta sp. z o.o.;
- W skład **Grupy Alior Bank** wchodzi m.in.:
 - Alior Bank SA,
 - Alior Services sp. z o.o.,
 - Alior Leasing sp. z o.o. (który posiada:
 - 100% udziałów w Alior Leasing Individual sp. z o.o.,
 - 100% udziałów w AL Finance sp. z o.o.),
 - Meritum Services ICB SA,
 - Alior TFI SA,
 - CORSHAM sp. z o.o.,
 - RBL_VC sp. z o.o.,
 - RBL_VC sp. z o.o. ASI S.K.A.;
- W skład **Grupy Bank Pekao** wchodzi m.in.:
 - Bank Pekao SA,
 - Pekao Bank Hipoteczny SA,
 - Pekao Leasing sp. z o.o. (który posiada 100% udziałów w PEUF sp. z o.o.),
 - Pekao Investment Banking SA (który posiada 100% udziałów Pekao Inwestycje Dłużne sp. z o.o.)
 - Pekao Faktoring sp. z o.o.,
 - Centrum Kart SA,
 - Pekao Financial Services sp. z o.o.,
 - Pekao CoNext sp. z o.o.,
 - Pekao Investment Management SA (który posiada 100% udziałów w Pekao TFI SA),
 - Krajowy Integrator Płatności SA (jednostka stowarzyszona);
- W skład Grupy Lietuvos Draudimas wchodzi:
 - UAB „B10 biurai”,
 - UAB „B10 apartamentai”.



2. Model biznesowy

2.1. Działalność operacyjna

2.2. Sprzedaż i dystrybucja

- ✓ **Synergie pomiędzy ubezpieczeniami, bankowością, inwestycjami i zdrowiem** zwiększają efektywność operacyjną oraz odporność Grupy na zmienne otoczenie rynkowe.
- ✓ **Dywersyfikacja źródeł przychodów** pozostaje jednym z fundamentów odporności Grupy oraz zdolności do regularnego tworzenia wartości dla akcjonariuszy.
- ✓ **Rosnąca aktywność interakcji z klientami** w obszarze ubezpieczeń, zdrowia i usług finansowych stanowi solidny fundament dla dalszego rozwoju oferty Grupy PZU.





2.1. Działalność operacyjna

2.1.1. Ubezpieczenia

Grupa PZU oferuje ubezpieczenia majątkowe i pozostałe ubezpieczenia osobowe w Polsce pod trzema markami: tradycyjną i najbardziej rozpoznawalną PZU, LINK4 – kojarzoną z kanałem sprzedaży direct oraz T UW PZUW – towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych. Ubezpieczenia na życie sprzedawane są w Polsce pod marką PZU Życie. W ramach oferty ubezpieczeniowej poza Polską Grupa PZU sprzedaje produkty pod marką PZU (w Ukrainie), Lietuvos Draudimas (na Litwie i Estonii) oraz BALTA (na Łotwie).

Główne spółki i obszary działalności ubezpieczeniowej:



PZU



PZU, będąc podmiotem dominującym Grupy, oferuje szeroki zakres ubezpieczeniowych produktów majątkowych i osobowych, w tym ubezpieczenia komunikacyjne, majątkowe, osobowe, rolne i ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej. W I półroczu 2026 roku, podobnie jak w latach ubiegłych, najistotniejszą grupę produktów stanowiły ubezpieczenia komunikacyjne.

Wobec zmieniających się uwarunkowań rynkowych PZU dostosowywał w I półroczu 2026 roku ofertę do oczekiwań i potrzeb klientów, wdrażając nowe produkty i innowacyjne rozwiązania.

Działania PZU w segmencie **ubezpieczeń masowych** to m.in.:

- uatrakcyjnienie oferty ubezpieczeń **PZU Uprawy**
 - przygotowano i wdrożono w systemie Everest pełną ścieżkę sprzedaży ubezpieczeń dotowanych wraz z obsługą Pomocy Publicznej, walidacjami kwalifikowalności oraz automatyzacją raportowania do systemu SRPP zgodnie z obowiązującymi wymogami regulacyjnymi;
- odświeżenie oferty ubezpieczeń **PZU DOM** poprzez:
 - usprawnienie narzędzi do wyceny domów i mieszkań;
 - odświeżenie modeli taryfikacyjnych, m.in. w zakresie ryzyka powodziowego.
- dostosowanie oferty ubezpieczeń **PZU NNW Edukacja** do zmieniających się potrzeb klientów poprzez:
 - aktualizację tabel uszczerbkowych - dostosowanie katalogu zdarzeń do aktualnej

wiedzy medycznej, co zapewnia lepsze dopasowanie wysokości świadczeń;

- odświeżenie zakresu świadczeń, w tym: zasad wypłaty świadczeń z tytułu diety szpitalnej z powodu choroby; aktualizacja limitów, zakresu i okresów odpowiedzialności poszczególnych ryzyk co pozwala na utrzymanie adekwatności ochrony do charakteru produktu i jego grupy docelowej.
- uatrakcyjnienie oferty ubezpieczeń komunikacyjnych **PZU Auto** ukierunkowane na zwiększenie transparentności oferty, poprawę konkurencyjności i dopasowania produktów do potrzeb klientów przy zachowaniu wymogów regulacyjnych, w tym:
 - wydzielenie wybranych świadczeń, m.in. Zielonej Karty i Assistance oraz udostępnienie ich jako odpłatnych opcji dodatkowych - zmiany te wpłynęły na zwiększenie przejrzystości i konkurencyjności oferty oraz ograniczenie ryzyk regulacyjnych;
 - wdrożenie oferty specjalnej dla klientów wznowiających ubezpieczenie, obejmującej rozszerzenia ochrony dostępne na preferencyjnych warunkach cenowych (m.in. za 1 zł lub 10 zł) oraz ekonomiczny wariant OC, w celu zwiększenia konkurencyjności oferty w segmencie klientów indywidualnych;
 - modernizacja oferty assistance **PZU Pomoc w Drodze**, obejmująca wprowadzenie wariantu „Mini”, wycofanie wariantu „Komfort” oraz aktualizację zakresu i limitów świadczeń w wariantcie „Super”, przy jednoczesnym uproszczeniu i skróceniu dokumentacji produktowej (OWU) dla całej oferty.





W segmencie **ubezpieczeń korporacyjnych** większość zmian, na których skupił się PZU, polegała na uatrakcyjnieniu oferty dla klientów flotowych i przedsiębiorców oraz stałym podwyższaniu efektywności współpracy z pośrednikami.

Kluczowe zmiany produktowe obejmowały:

- dalszy rozwój programu przewencyjnego **PZU iFLOTA**, w tym, wdrożenie nowej wersji systemu z wykorzystaniem AI do wsparcia analizy ryzyka we flocie oraz codziennej pracy fleet managerów;
- uruchomienie pilotażu narzędzia do samodzielnego ofertowania flot dla agentów i multiagentów;
- odświeżenie oferty **PZU Auto** w ubezpieczeniach flotowych;
- odświeżenie oferty **PZU Lotnicze**, w tym doprecyzowanie zakresu ochrony oraz lepsze dopasowania ceny do ryzyka;
- **uruchomienie unikalnej ochrony** ubezpieczeniowej obejmującej szkody powstałe na terenie Ukrainy w **związku z ryzykiem nadzwyczajnym**. Ubezpieczenie umożliwia objęcie ochroną ryzyk nadzwyczajnych standardowo wyłączonych z takiej ochrony i obejmuje m.in. szkody spowodowane działaniami wojennymi, aktami terroryzmu, sabotażu, zamieszkami lub konfiskatą mienia. Rozszerzenie zakresu ochrony dostępne jest w ubezpieczeniach transportowych, w szczególności: cargo, odpowiedzialności cywilnej przewoźnika drogowego lub kolejowego, casco pojazdów szynowych oraz autocasco. Dzięki tej umowie PZU oferuje specjalne ubezpieczenia chroniące przed ryzykiem nadzwyczajnym (szkody wynikłe z działań wojennych, aktów terroru czy siły wyższej). Program powstał przede wszystkim z myślą o polskich przewoźnikach i przedsiębiorstwach prowadzących wymianę handlową na terytorium Ukrainy;

- dalszy rozwój i popularyzacja **programu Ryzyko PRO**, również dla mniejszych klientów.

W zakresie **ubezpieczeń finansowych** PZU aktywnie wspiera inicjatywy, które pomagają polskim firmom rozwijać się, a jednocześnie korzystnie wpływają na stan środowiska naturalnego i przyczyniają się do mitygacji niekorzystnych skutków zmian klimatycznych.

Udzielane przez PZU gwarancje ubezpieczeniowe to jeden z instrumentów, dzięki którym PZU wspiera klientów i partnerów biznesowych poprzez zabezpieczanie realizacji kontraktów w kluczowych obszarach, takich jak energetyka, budownictwo oraz działalność naukowa i innowacyjna. Kontynuowana jest również współpraca z instytucjami finansowymi oraz firmami reprezentującymi branżę zbrojeniową.

W I półroczu 2026 roku wdrożony został nowy model organizacyjny oraz automatyczna ścieżka oceny klienta wnioskującego o niskokwotowy limit zaangażowania w produkcie gwarancje ubezpieczeniowe.

PZU kontynuuje współpracę z firmami leasingowymi w zakresie ubezpieczenia straty finansowej GAP. W I półroczu 2026 roku udostępniono klientom ofertę obejmującą nowe zasady ustalania wartości początkowej pojazdu, przeniesienie sum ubezpieczenia z OWU do umów generalnych, rozszerzenie kryteriów kwalifikacji pojazdów oraz podwyższenie wybranych limitów i świadczeń. Dodatkowo, rozszerzono zakres ubezpieczanych pojazdów i świadczeń oraz wprowadzono obsługę doręczeń elektronicznych.

W celu mitygacji pojawiających się ryzyk PZU prowadzi stały monitoring portfela i wpływu sytuacji geopolitycznej na portfel. Na bieżąco podejmuje działania ograniczające pojawiające się ryzyka.

PZU Życie



W ramach Grupy PZU, działalnością na polskim rynku ubezpieczeń na życie zajmuje się PZU Życie. Spółka oferuje szeroki zakres ubezpieczeniowych produktów na życie, które do celów zarządczych są raportowane i analizowane w podziale na cztery segmenty:

- ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane;
- ubezpieczenia indywidualne;
- ubezpieczenia o charakterze inwestycyjnym;
- kontrakty inwestycyjne.

PZU Życie, jako powszechny i największy ubezpieczyciel na polskim rynku, konsekwentnie poszerza swoją ofertę o nowe produkty lub modyfikuje już istniejące, aby móc chronić klienta na każdym etapie jego życia. Unikalna w branży synergia kompetencji Grupy PZU (ubezpieczyciela, operatora medycznego, zarządzającego inwestycjami) pozwala spółce kompleksowo zadbać o życie, zdrowie i oszczędności klientów, zapewniając im jak najszerze wsparcie zgodnie z ich oczekiwaniami i potrzebami.

W I półroczu 2026 roku kontynuowane były działania rozpoczęte w II półroczu 2025 roku, zgodnie z kluczowymi kierunkami Strategii Grupy PZU na lata 2025–2027.

Działania koncentrowały się na dalszym rozwoju oferty produktowej, wspieraniu długoterminowego bezpieczeństwa finansowego klientów oraz wzmacnianiu relacji z klientami w całym cyklu życia polisy.

Wsparcie budowania świadomości emerytalnej

W I półroczu 2026 roku PZU Życie realizował kampanię edukacyjno-produktową wspierającą budowanie świadomości potrzeby długoterminowego zabezpieczenia finansowego na emeryturę, odpowiadając na wyzwania związane z rosnącą luką emerytalną oraz zmianami demograficznymi. Kampania koncentrowała się na edukacji klientów oraz promowaniu produktu **PZU Perspektywa na Przyszłość**, który łączy ochronę ubezpieczeniową z budowaniem kapitału na przyszłość. Rozwój oferty w tym obszarze będzie kontynuowany w kolejnych okresach, obejmując dalsze zmiany produktowe odpowiadające na potrzeby klientów.

Rozwój i modyfikacja oferty produktowej

W I półroczu 2026 roku wprowadzono zmiany w zakresie oferty indywidualnej, w szczególności w produkcie **PZU Pakiet na Życie i Zdrowie**. Zmiany miały na celu zwiększenie przejrzystości oferty, stabilności ochrony oraz poprawę jej atrakcyjności dla klientów. W ofercie utrzymano szeroki zakres wsparcia, obejmujący zarówno świadczenia finansowe, jak i elementy usługowe, w tym drugą opinię medyczną, usługi assistance oraz opiekę medyczną w wybranych opcjach, co wzmacnia kompleksowy charakter oferty.

Prace nad produktem będą kontynuowane poprzez dalsze zmiany produktowe oraz jego rozwój w wybranych kanałach dystrybucji.



Od 1 kwietnia 2026 roku wprowadzono również zmiany wysokości składek w zakresie opieki medycznej w ramach produktu **PZU Pakiet na Życie i Zdrowie**. Zmiana ta wspiera długoterminową stabilność produktu i jej adekwatność cenową.

W maju 2026 roku PZU Życie wprowadził sprzedaż nowego dodatku do PNŻ Plus - **PZU Orto Plan**. Jest to dodatkowe grupowe ubezpieczenie organizacji i pokrycia kosztów planowej operacji ortopedycznej ubezpieczonego spowodowanej nieszczęśliwym wypadkiem. To unikalne rozwiązanie na rynku grupowych ubezpieczeń ochronnych. W ramach produktu zapewnione jest kompleksowe wsparcie koordynatora opieki szpitalnej oraz organizacja i pokrycie kosztów przeprowadzenia planowych operacji ortopedycznych realizowanych w prywatnych placówkach medycznych, w tym wyspecjalizowanych, renomowanych ośrodkach specjalizujących się w ortopedii. Pokrywane są koszty do wysokości sumy ubezpieczenia wynoszącej 50 000 zł na zdarzenie ubezpieczeniowe.

Zmiany w wysokości sum ubezpieczenia

Dokonano podwyższenia minimalnych sum ubezpieczenia w umowach dodatkowych oferowanych w ramach produktów indywidualnych, w tym w produkcie indywidualnie kontynuowanym, w szczególności w obszarze ryzyk zdrowotnych i wypadkowych. Zmiana ta zwiększa poziom ochrony oraz wysokość wypłacanych świadczeń w odpowiedzi na zmieniające się potrzeby klientów.

Działania w obszarze utrzymania polis

Zintensyfikowano działania ukierunkowane na utrzymanie portfela oraz wzmacnianie relacji z klientami. Inicjatywy koncentrowały się na wykorzystaniu narzędzi cyfrowych oraz usprawnianiu obsługi posprzedażowej. Realizowane działania obejmowały między innymi inicjatywy wspierające kontakt z klientami, rozwój komunikacji przypominającej o płatnościach oraz działania wzmacniające standard obsługi, identyfikację aktualnych potrzeb klientów. Podejmowane działania mają na celu poprawę jakości obsługi, wzrost satysfakcji klientów oraz wspieranie długoterminowego utrzymania ochrony ubezpieczeniowej.

LINK4



LINK4 to jedna z najbardziej rozpoznawalnych marek ubezpieczeniowych w Polsce. Jako pionier ubezpieczeń direct konsekwentnie rozwija działalność w tym modelu, równolegle dynamicznie rozbudowując współpracę z multiagencjami, porównywarkami, bankami oraz partnerami strategicznymi. Oferta LINK4 obejmuje szeroki wachlarz ubezpieczeń majątkowych i osobowych: komunikacyjne, mieszkaniowe, podróżne, zdrowotne oraz OC.

Na przełomie 2025/2026 roku LINK4 rozpoczął inicjatywę „**Akceleracja Pricingu**” zakładającą wzmocnienie zespołów taryfikacyjnych, transformację produktu komunikacyjnego w ramach modularyzacji systemów, a w kolejnych krokach integrację nowych źródeł danych. Dodatkowo wprowadzono nowe reguły underwritingowe zabezpieczające portfel, oparte o informacje z CEPiK związane z pochodzeniem i rodzajem pojazdu oraz szkodami zagranicznymi.

LINK4 jest częścią Grupy PZU od września 2014 roku, kiedy PZU przejęło spółkę od RSA Insurance Group w ramach realizacji strategii rozwoju i umacniania pozycji na rynku ubezpieczeniowym Europy Środkowo-Wschodniej. Przejęcie pozwoliło Grupie PZU poszerzyć obecność w segmencie ubezpieczeń direct, w którym LINK4 było pionierem na polskim rynku. Po transakcji LINK4 zachowało odrębną markę i model biznesowy, uzupełniając ofertę PZU skierowaną do klientów preferujących nowoczesne, zdalne kanały obsługi.

31 marca 2026 roku Grupa PZU ogłosiła rozpoczęcie procesu połączenia PZU i LINK4 w ramach wdrażania modelu multibrandowego przewidzianego w strategii Grupy na lata 2025–2027.

Celem integracji jest uproszczenie struktury organizacyjnej, zwiększenie efektywności operacyjnej oraz lepsze wykorzystanie skali działalności obu podmiotów. LINK4 po połączeniu rozwijane będzie jako odrębna marka o wyraźnym profilu i unikalnych atutach. W modelu multibrandowym obie marki (PZU i LINK4) będą się wzajemnie uzupełniać, wykorzystując wspólne fundamenty operacyjne i odmienne przewagi rynkowe.

Połączenie zakłada zwiększenie efektywności operacyjnej oraz lepsze wykorzystanie skali działania, doświadczenia i uzupełniających się kompetencji obu organizacji. Dla klientów i partnerów oznacza to dostęp do szerszego portfolio produktów oferowanych pod szyldem znanych marek.

29 maja 2026 roku Zarządy PZU i LINK4 podpisały plan połączenia, zgodnie z którym PZU przejmie cały majątek LINK4 jako swojej spółki zależnej. Połączenie nie będzie wiązało się z emisją nowych akcji PZU. Zgodnie z przyjętym harmonogramem, zakończenie procesu połączenia planowane jest w I kwartale 2027 roku, po uzyskaniu wymaganych zgód korporacyjnych i regulacyjnych, w tym zgody Komisji Nadzoru Finansowego.





I półrocze 2026 roku to okres:

- wdrożenia zmian w zakresie assistance w produkcji DOM, w tym zakończenie prac nad jego transformacją polegającą na gruntownej przebudowie procesu ofertowania, uproszczeniu zależności i stworzeniu fundamentu dla docelowego i elastycznego API;
- dalszego rozwoju oferty ubezpieczeń komunikacyjnych, w tym rozszerzenia zakresu usług assistance, zwiększenia dostępności ochrony AC dla pojazdów o wyższej wartości oraz podniesienia limitu wieku pojazdów kwalifikujących się do ubezpieczenia. W wariantcie **Auto Assistance Komfort**, dostępnym w ramach pakietu OC/AC, LINK4 podniósł limit holowania oraz wydłużył okres wynajmu auta zastępczego. Holowanie po wypadku na terenie Europy nie jest już objęte limitem kilometrów, a w przypadku awarii limit ten wzrósł z 750 km do 1500 km. Wydłużono również czas wynajmu pojazdu zastępczego po kradzieży lub wypadku z 10 do 20 dni.

W I półroczu 2026 roku LINK4 wprowadził również zmiany w procesie obsługi odnowień DOM oraz dla klientów porównywarek w celu polepszenia wskaźników wznawialności. Wsparcie sprzedaży stanowiły m.in.:

- zaawansowane scenariusze marketing automation oraz program onboardingowy;
- wzbogacenie strategii SEO o elementy GEO, tj. rozszerzenie działań pozycjonujących o optymalizację treści pod narzędzia AI (np. Copilot, ChatGPT), tak aby były one nie tylko dobrze widoczne w wyszukiwarkach, ale także wykorzystywane w odpowiedziach generowanych przez sztuczną inteligencję.

W obszarze obsługi szkód i świadczeń LINK4 wdrożył rozwiązania **Konto Szkody 2.0** oraz **Automatyczną Likwidację Szkód**. Oba projekty istotnie usprawniły i skróciły proces obsługi klienta. Są to kolejne obszary rozwoju systemu i procesów likwidacji szkód rozpoczętego w roku 2023 projektu mającego na celu automatyzację procesów obsługowych i dążenie do coraz lepszej, z punktu widzenia klienta, obsługi szkód. Obecnie klient, po spełnieniu niezbędnych formalności, otrzymuje natychmiast informację o wysokości wyliczonej szkody i od jego decyzji zależy dalszy proces likwidacji. Rozwiązanie wpływa na poprawę doświadczenia klienta zapewniając transparentność procesu i pełną kontrolę nad jego przebiegiem. **Projekt Automatycznej Likwidacji Szkód** wspiera pracowników w codziennej pracy poprzez weryfikację sprawdzonych i zatwierdzonych elementów procesu, aby mogli samodzielnie wydać decyzję.

TUW PZUW



Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych Polski Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych (TUW PZUW) jest liderem rynku ubezpieczeń wzajemnych i jednym z najdynamiczniej rozwijających się towarzystw ubezpieczeniowych w Polsce. Zapewnia ochronę ubezpieczeniową koncentrując się na współpracy z dużymi podmiotami korporacyjnymi, medycznymi (szpitale i przychodnie), kościelnymi oraz jednostkami samorządu terytorialnego. TUW PZUW to aktywny uczestnik dynamicznej transformacji gospodarki, zabezpieczający kluczowe inwestycje infrastrukturalne realizowane w Polsce.

I półrocze 2026 roku dla Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych PZUW było okresem dynamicznego rozwoju i umacniania pozycji w obszarze ubezpieczeń dla strategicznych sektorów polskiej gospodarki.

Towarzystwo kontynuowało działania wspierające transformację energetyczną i ochronę infrastruktury krytycznej, potwierdzając rolę partnera pierwszego wyboru dla kluczowych branż. W efekcie TUW PZUW utrzymuje silną pozycję lidera na rynku ubezpieczeń wzajemnych w Polsce, będąc ważnym elementem Grupy PZU.

Podobnie jak w latach ubiegłych, wyróżnikiem i rynkowym atutem TUW PZUW jest troska o minimalizowanie ryzyka i szeroka pomoc w tym zakresie, co przynosi wymierne korzyści finansowe dla ubezpieczonych na zasadzie wzajemności, którzy otrzymują z powrotem część składki, jeśli liczba szkód lub ich rozmiary są niewielkie. Podstawą działalności TUW PZUW jest idea wzajemności.

W kwietniu 2026 roku TUW PZUW przygotowało ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej dla podmiotów zaangażowanych w budowę elektrowni jądrowej. Rozwiązanie to zostało zaprojektowane w odpowiedzi na potrzeby rynku, wymagania inwestora oraz sytuację geopolityczną, w której ryzyka związane z energetyką i infrastrukturą krytyczną są aranżowane i wyceniane zupełnie inaczej niż przy innych inwestycjach. Istotnym elementem oferty TUW PZUW jest możliwość ustalenia wysokich sum gwarancyjnych, sięgających nawet 100 mln zł, przy jednoczesnym uwzględnieniu podlimitów dla szkód powstałych wskutek oddziaływania promieniowania jonizacyjnego. Okres ubezpieczenia może obejmować nie tylko czas realizacji prac, ale także okres gwarancji i rękojmi, nawet do trzynastu lat. Jest to rozwiązanie, które odpowiada specyfice inwestycji jądrowych, gdzie odpowiedzialność wykonawców nie kończy się wraz z odbiorem robót, a skutki błędów mogą ujawniać się po wielu latach.

Dzięki **Polisie na Biznes** Towarzystwo wspiera rozwój sieci franczyzowych, dbając o bezpieczeństwo przedsiębiorców: ich stabilność, odporność i długofalowy wzrost. Dlatego Towarzystwo w 2026 roku stawia na szeroki rozwój promocji tej polisy na rynku francyz. Rozwój oferty dla francyzobiorców jest wspierany przez partnerstwo strategiczne z Żabka Polska. W 2026 roku TUW PZUW zostało partnerem badania przeprowadzone przez IBRIŚ na zlecenie „Rzeczpospolitej” w ramach projektu **Perspektywy Polskiej Przedsiębiorczości**. TUW PZUW rozpoczyna również współpracę ze Studium Przedsiębiorczości – platformą wspierającą budowanie kompetencji biznesowych wśród przedsiębiorców.

W 2026 roku TUW PZUW objął ochroną ubezpieczeniową strategiczną inwestycję Grupy Energa – budowę nowoczesnych bloków gazowo-parowych CCGT w Grudziądzu i Ostrołęce. Realizacja tych projektów ma kluczowe znaczenie dla transformacji sektora i bezpieczeństwa krajowego systemu elektroenergetycznego. To potwierdzenie roli Towarzystwa w zabezpieczaniu projektów o strategicznym znaczeniu dla gospodarki, wspierających redukcję emisji CO₂ i integrację odnawialnych źródeł energii.

Głównymi filarami rozwoju oferty TUW PZUW w I półroczu 2026 roku pozostawały:

- Rozwój ubezpieczeń zdrowotnych** – w tym ciągłe rozszerzanie programu „Opieka Medyczna”, który pozostaje jednym z kluczowych elementów oferty zdrowotnej dla pracodawców i ich pracowników. Program został rozszerzony m.in. o ubezpieczenie lekowe, które umożliwia pracownikom uzyskanie dofinansowania do zakupu leków.



W I półroczu 2026 roku wprowadzono dedykowany Program Opieki Medycznej dla uczelni wyższych z Regionu Małopolskiego;

- **Doskonalenie oferty dla podmiotów leczniczych** – TUV PZUW zapewnia wsparcie podmiotom leczniczym w zakresie zarządzania zdarzeniami niepożądanymi oraz kontynuuje bardzo dobrze oceniany przez klientów program proaktywnej obsługi szkód. Rozwiązania wypracowane w projekcie Szpital 360 umożliwiają wsparcie szpitali w działaniach poprawiających jakość i bezpieczeństwo opieki medycznej. Program Szpital 360 został doceniony przez Forum Odpowiedzialnego Biznesu;
- **Kontynuacja partnerstwa strategicznego (affinity)** – w pierwszej połowie 2026 roku TUV PZUW kontynuowało rozwój współpracy z partnerami strategicznymi, koncentrując się na rozszerzaniu oferty produktów ubezpieczeniowych oraz usług assistance. We współpracy z Enea S.A. uruchomiono sprzedaż grupowego ubezpieczenia instalacji fotowoltaicznych w formule all risk oraz wdrożono nowy wariant usługi **Assistance Techniczny – Elektryk**, odpowiadający na potrzeby klientów w zakresie szybkiego usuwania awarii instalacji elektrycznych.

Spółki zagraniczne



Lietuvos Draudimas jest liderem rynku ubezpieczeniowego na Litwie oraz największą firmą ubezpieczeniową w krajach bałtyckich.

Celem spółki jest zapewnienie klientom bezpiecznej przyszłości poprzez wsłuchiwanie się w ich potrzeby, dostarczanie innowacyjnych i niezawodnych rozwiązań oraz budowanie długoterminowego zaufania. Od początku 2026 roku konsekwentnie kontynuowano w spółce działania wspomagające dążenie do stabilnego wzrostu, stosowano zasady zrównoważonego i bezpiecznego stylu życia zarówno w działalności biznesowej, jak i w kulturze organizacji. Wzmocniono współpracę z partnerami wspierającymi zrównoważony rozwój.

Kluczowe inicjatywy wspierające podstawowe operacje biznesowe to:

- rozwój synergii pomiędzy ubezpieczeniami oferowanymi przez Lietuvos Draudimas i PZU Litwa Życie poprzez udostępnienie istniejącej oferty ubezpieczeń na życie szerszej grupie klientów Lietuvos Draudimas;
- uruchomienie wspólnych lokalizacji zespołów sprzedaży Lietuvos Draudimas i PZU Litwa Życie w dwóch miastach, tworząc możliwości bliższej współpracy między firmami i wygodniejszy dostęp do rozwiązań ubezpieczeniowych dla klientów;
- uruchomienie kampanii skierowanej do młodego pokolenia w ramach programu młodzieżowego, mającej na celu zwiększenie zaangażowania młodszych grup klientów oraz budowanie trwałych relacji z nimi;

- wdrożenie inicjatywy Protect Me obejmującej bezpłatne ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków dla uczniów oraz lekcje bezpieczeństwa drogowego dla 6 tys. dzieci;
- rozbudowa funkcjonalności portalu samoobsługowego www.savasld.lt poprzez usprawnienie procesu rejestracji szkód klientów korporacyjnych oraz wdrożenie obowiązkowego załączania zdjęć dla wybranych ubezpieczonych aktywów majątkowych, wspierając bardziej precyzyjną ocenę ryzyka i szkód;
- rozszerzenie wykorzystania nowej cyfrowej platformy obsługi szkód wśród większości strategicznych warsztatów naprawczych, umożliwiającej elektroniczny dostęp do dokumentacji ubezpieczeniowej, sprawną wymianę danych oraz przyspieszającą proces likwidacji szkód;
- wprowadzenie rozszerzenia ochrony od ryzyka przemocy politycznej do kluczowych produktów majątkowych dla klientów indywidualnych i korporacyjnych, stanowiącego innowacyjne rozwiązanie na rynku i zwiększającego atrakcyjność zakresu ochrony;
- uruchomienie usługi telemedycznej dla klientów masowych ubezpieczeń turystycznych, zapewniającej łatwiejszy dostęp do konsultacji medycznych podczas podróży oraz zwiększającej wartość oferowanej ochrony;
- wprowadzenie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej zawodowej dla prawników i audytorów w segmencie korporacyjnym, rozszerzającego ofertę specjalistycznych rozwiązań ubezpieczeniowych dla klientów biznesowych.



PZU Litwa Życie (PZU Lietuva gyvybės draudimas) jest litewską spółką Grupy PZU specjalizującą się w ubezpieczeniach na życie dla klientów indywidualnych i biznesowych. W I półroczu 2026 roku w spółce realizowano działania promujące sprzedaż, skierowane zarówno do sieci dystrybucji, jak i do klientów, co przełożyło się na wzrost przypisu składki w kluczowych grupach produktów. W ramach kluczowych inicjatyw:

- wdrożono kampanię Team Challenge, mającą na celu zwiększenie aktywności sprzedażowej zespołów konsultantów oraz wsparcie realizacji celów sprzedażowych;
- przeprowadzono program motywacyjny dla brokerów, ukierunkowany na pozyskiwanie nowego biznesu oraz realizację planów sprzedażowych i przypisu składki w kanale brokerskim;
- zrealizowano kampanię Single and Additional Premium skierowaną do konsultantów, w ramach której klienci mogli skorzystać z promocyjnej oferty obejmującej zwolnienie z opłaty polisowej, co wspierało wzrost sprzedaży i generowanie dodatkowego przypisu składki;
- uruchomiono pilotażowy projekt wykorzystujący nagrane internetowe prezentacje kariery zawodowej, którego celem było zwiększenie atrakcyjności oferty dla kandydatów oraz podniesienie efektywności procesów rekrutacyjnych. Jednocześnie monitorowano ścieżkę kandydata, co umożliwiało bieżącą ocenę i doskonalenie procesu pozyskiwania nowych pracowników;
- wdrożono program Train the Trainer obejmujący wszystkich menedżerów, łączący warsztaty praktyczne z cyklicznymi sesjami rozwojowymi



realizowanymi przez cały rok, wspierającymi rozwój kompetencji oraz wymianę najlepszych praktyk zarządczych;

- projekt cyfrowej współpracy sprzedażowej pomiędzy Lietuvos Draudimas i PZU Litwa Życie odnotował istotny postęp w I półroczu 2026 roku. Zrealizowano kluczowe działania w obszarach regulacyjnym, procesowym, produktowym i kompetencyjnym, a także rozpoczęto wdrażanie rozwiązań umożliwiających wymianę danych pomiędzy obydwoma spółkami.



AAS BALTA pozostaje liderem łotewskiego rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych, utrzymując wysoką pozycję pod względem rozpoznawalności marki, jakości obsługi klienta oraz działań z zakresu odpowiedzialności społecznej. Spółka konsekwentnie realizuje inicjatywy wspierające zrównoważony rozwój, czego potwierdzeniem było przyjęcie strategii ESG na lata 2025–2030, określającej długoterminowe cele i priorytety w obszarach środowiskowym, społecznym i ładu korporacyjnego.

W ramach rozwijania działalności biznesowej:

- wdrożono rozwiązania oparte na sztucznej inteligencji wspierające analizę i przetwarzanie dokumentacji medycznej, w oparciu o nowe narzędzia rozwinięto również mechanizmy automatycznego podejmowania decyzji, co przyczyniło się do zwiększenia efektywności i dokładności obsługi zgłoszeń roszczeniowych, jednocześnie kontynuowano rozwój automatyzacji procesów likwidacji szkód, wyznaczając kolejne priorytety wdrożeniowe oraz

rozszerzając zakres automatyzacji w poszczególnych segmentach roszczeń;

- kontynuowano rozwój automatyzacji procesu obsługi szkód komunikacyjnych AC, zwiększając udział spraw rozpatrywanych w sposób zautomatyzowany, co przełożyło się na skrócenie czasu likwidacji szkód, równolegle rozwijano rozwiązania automatyzujące obsługę roszczeń z tytułu następstw nieszczęśliwych wypadków;
- przeprowadzono kompleksową analizę ryzyk klimatycznych w celu dalszego wzmocnienia systemu zarządzania ryzykami związanymi ze zrównoważonym rozwojem. Ocena umożliwiła pogłębioną identyfikację i analizę zarówno ryzyk fizycznych, jak i transformacyjnych związanych ze zmianami klimatu, które obecnie lub w przyszłości mogą oddziaływać na model biznesowy BALTA, ofertę produktową oraz portfel inwestycyjny spółki;
- kontynuowano działania na rzecz zwiększenia przejrzystości i prostoty produktów dla klientów indywidualnych. W ramach tych działań wdrażano zasady prostego języka oraz bardziej przejrzystą strukturę ogólnych warunków ubezpieczenia, umożliwiając klientom łatwiejsze zrozumienie zakresu ochrony. Jednocześnie wprowadzono bardziej czytelny sposób prezentacji zakresu ochrony w polisach, pozwalający klientom jednoznacznie identyfikować objęte i nieobjęte ochroną ryzyka, co przyczynia się do zwiększenia transparentności oferty;
- w ramach działań z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu BALTA kontynuowała realizację wieloletniej kampanii Crazy Safe Summer, zapewniając w okresie wakacyjnym bezpłatne ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków dla ponad 27 tys. dzieci na Łotwie, w tym

dzieci z Ukrainy przebywających w kraju. Równolegle kontynuowano inicjatywę Safe from the First Day, w ramach której noworodki obejmowane były bezpłatną ochroną ubezpieczeniową od następstw nieszczęśliwych wypadków;

- kontynuowano rozwój platformy edukacyjnej BALTA Safety Academy, promującej wiedzę z zakresu bezpieczeństwa i profilaktyki, poszerzając zasięg oddziaływania poprzez publikację aktualnych i angażujących treści w formie podcastów. Równocześnie spółka rozwijała podcast Dzīve notiek, skierowany do przedstawicieli branży i partnerów biznesowych, wzmacniając swoją pozycję eksperta oraz lidera rynku ubezpieczeniowego.



Lietuvos Draudimas – oddział w Estonii prowadzi działalność w zakresie ubezpieczeń majątkowych i pozostałych ubezpieczeń osobowych, oferując produkty dla klientów indywidualnych i korporacyjnych pod marką PZU na rynku estońskim. Od początku 2026 roku spółka koncentrowała się na rozwoju produktów oraz pozyskiwaniu nowych klientów realizując następujące inicjatywy:

- zakończono prace przygotowawcze związane z wdrożeniem produktu „OC+”, który od 5 maja jest oferowany wybranym grupom klientów spełniającym określone kryteria w kanałach sprzedaży internetowej, regionalnej oraz za pośrednictwem banku SEB;
- ukończono prace rozwojowe nad wdrożeniem sprzedaży internetowej ubezpieczeń komunikacyjnych AC dla kamperów i motocykli w sklepach internetowych PZU Estonia oraz SEB.

Rozwiązanie zostało uruchomione pod koniec marca, rozszerzając dostępność oferty w kanałach cyfrowych;

- w kwietniu rozszerzono współpracę z SEB Bank w zakresie ochrony ubezpieczenia zakupów dla posiadaczy kart kredytowych oraz objęcia tym produktem dodatkowo wybranych grup posiadaczy kart debetowych, 1 czerwca wdrożono zmiany obejmujące rozszerzony zakres ochrony dla użytkowników kart kredytowych, a także włączono ubezpieczenie zakupów do kart debetowych Gold oraz kart debetowych dla młodzieży;
- pod koniec maja uruchomiono integrację systemu CABAS, służącego do kalkulacji kosztów napraw szkód komunikacyjnych, z systemem TIA wykorzystywanym do obsługi procesów ubezpieczeniowych. Wdrożone rozwiązanie umożliwia automatyczne zatwierdzanie kosztorysów sporządzonych w systemie CABAS po spełnieniu określonych kryteriów, co usprawnia proces likwidacji szkód i zwiększa efektywność obsługi klientów.



PZU Ukraina prowadzi działalność w zakresie ubezpieczeń majątkowych i komunikacyjnych dla klientów indywidualnych

i korporacyjnych. Pomimo trwającej wojny spółka zachowała ciągłość działalności operacyjnej, utrzymując aktywność sprzedażową i obsługową na rynku ukraińskim. Działalność PZU Ukraina stanowi istotny element obecności Grupy PZU w Europie Środkowo-Wschodniej oraz platformę dalszego rozwoju na rynku ukraińskim.

Pod koniec 2025 roku spółka przystąpiła do programu częściowej refundacji składek ubezpieczeniowych finansowanego ze środków budżetu państwa



ukraińskiego, realizowanego w ramach mechanizmu wsparcia podmiotów gospodarczych, których majątek został zniszczony lub uszkodzony w wyniku agresji zbrojnej Federacji Rosyjskiej, a także w zakresie ubezpieczenia ryzyk wojennych. Ponadto, na mocy decyzji Ministerstwa Gospodarki Ukrainy, spółka została wpisana na listę ubezpieczycieli uprawnionych do oferowania ubezpieczeń rolnych objętych systemem wsparcia państwowego.

W I półroczu 2026 roku kontynuowano działania związane z aktualizacją oferty ubezpieczeniowej. W oparciu o wyniki analiz adekwatności taryfowej oraz ocenę sytuacji rynkowej wdrażano inicjatywy ukierunkowane na poprawę rentowności poszczególnych linii biznesowych:

- kontynuowano prace metodologiczne związane z rozwojem oferty w kanale bankowym. W ich ramach wdrożono m.in. produkt ubezpieczenia pojazdów stanowiących zabezpieczenie kredytu we współpracy z BK PrivatBank SA oraz produkt ubezpieczenia pojazdów będących przedmiotem leasingu oferowany wraz z PUMB Leasing SA. Jednocześnie zaktualizowano produkt ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków dla kredytobiorców;
- w segmencie masowym wprowadzono nowe kompleksowe ubezpieczenie gospodarstw domowych „Ochrona domu”, obejmujące ochronę mienia osób fizycznych, odpowiedzialność cywilną wobec osób trzecich oraz ograniczony zakres ochrony przed skutkami ryzyk wojennych;
- w obszarze klientów korporacyjnych rozszerzono portfolio o produkty związane z transportem wodnym, obejmujące ubezpieczenie jednostek pływających oraz odpowiedzialności cywilnej

związanej z ich eksploatacją, w tym w żegludze morskiej i śródlądowej;

- w segmencie ubezpieczeń zdrowotnych wdrożono szereg zmian dotyczących warunków ubezpieczenia oraz zasad realizacji świadczeń dla osób objętych ochroną. Równolegle prowadzone są działania ukierunkowane na poprawę funkcjonalności portfela DMS, w szczególności poprzez optymalizację poziomu szkodowości;
- w ramach projektu rozwoju kanału sprzedaży internetowej w I kwartale 2026 roku przeprowadzono audyt UI/UX sklepu internetowego. Celem prowadzonych działań było podniesienie jakości doświadczeń klientów, usprawnienie ścieżki zakupowej oraz dalsze zwiększanie efektywności sprzedaży w kanale online.

Działalność w obszarze programów międzynarodowych w Ukrainie pozostaje znacząco ograniczona. Większość klientów została wyłączona z międzynarodowych programów ubezpieczeniowych, a w ich miejsce oferowane są rozwiązania oparte na lokalnej ochronie ubezpieczeniowej. Jednocześnie współpraca reasekuracyjna koncentruje się na ograniczonej liczbie partnerów, z których jeden zapewnia odnowienie wybranych umów reasekuracyjnych w kolejnych okresach.



PZU Ukraina Życie (PJSC IC PZU Ukraine Life Insurance) prowadzi działalność w segmencie ubezpieczeń na życie, oferując klientom indywidualnym i korporacyjnym produkty ochronne, oszczędnościowe oraz grupowe programy ubezpieczeniowe. Pomimo trudnych warunków związanych z trwającą wojną w Ukrainie spółka

utrzymuje ciągłość działalności i pozostaje aktywnym uczestnikiem lokalnego rynku ubezpieczeń życiowych.

W I półroczu 2026 roku spółka nieprzerwanie realizowała działalność w obszarze ubezpieczeń na życie, zapewniając możliwość zawierania nowych umów we wszystkich dostępnych kanałach sprzedaży, przy jednoczesnym uwzględnieniu ograniczeń wynikających z trwającego konfliktu zbrojnego. Równolegle kontynuowano kompleksową obsługę klientów oraz wsparcie dla istniejącego portfela polis.

W ramach działań biznesowych:

- opracowano i wdrożono nowy, uproszczony produkt ubezpieczeniowy „ProZachyst”, dedykowany kanałowi sprzedaży agencyjnej, niewymagający przeprowadzania oceny ryzyka ubezpieczeniowego;
- uruchomiono nowy Kalkulator Partnerski „EULIFE GROUP”, dostępny na stronie internetowej Spółki. Narzędzie wyróżnia się nowoczesnym interfejsem, intuicyjną obsługą, funkcją autoryzacji użytkowników oraz możliwością centralnego zarządzania i aktualizacji przez Ubezpieczyciela;
- zintensyfikowano działania promujące produkty ubezpieczeń na życie poprzez publikację na Facebooku cyklu artykułów informacyjnych prezentujących różne aspekty i korzyści związane z ubezpieczeniami na życie.

Grupa PZU jest obecna na rynku ukraińskim od 2005 roku. Przez ponad dwie dekady działalności zbudowała rozpoznawalną markę i silną pozycję w segmencie ubezpieczeń majątkowych, komunikacyjnych oraz korporacyjnych, rozwijając sieć sprzedaży i obsługując klientów indywidualnych oraz przedsiębiorstwa na terenie całego kraju.

4 maja 2026 roku PZU zawarł warunkową umowę nabycia 100% akcji MetLife

Ukraina, lidera ukraińskiego rynku ubezpieczeń na życie. MetLife Ukraina posiada około 50% udziału w rynku, obsługuje blisko 900 tys. aktywnych klientów oraz oferuje szerokie portfolio produktów obejmujące indywidualne i grupowe ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia zdrowotne, wypadkowe oraz programy benefitów pracowniczych. Spółka dysponuje zdywersyfikowanym modelem dystrybucji opartym na współpracy z brokerami, bankami oraz własną siecią agentów, a także charakteryzuje się wysoką rentownością i silną pozycją kapitałową.

Transakcja wpisuje się w strategię Grupy PZU zakładającą rozwój działalności w Europie Środkowo-Wschodniej oraz wzmacnianie segmentu ubezpieczeń na życie. Po sfinalizowaniu przejęcia Grupa PZU istotnie zwiększy skalę działalności na rynku ukraińskim, pozyska rozbudowaną bazę klientów oraz dodatkowe kompetencje produktowe i sprzedażowe. Finalizacja transakcji pozostaje uzależniona od uzyskania wymaganych zgód regulacyjnych.



2.1.2. Opieka zdrowotna

Działalność i oferta produktowa



PZU Zdrowie jest jednym z największych ogólnopolskich operatorów medycznych. Sieć medyczna PZU Zdrowie liczy **ok. 130 placówek własnych**, w tym pracownie diagnostyki obrazowej oraz **blisko 4 800 placówek partnerskich w ponad 650 miastach w Polsce**. Posiada własną całodobową infolinię medyczną, portal pacjenta mojePZU oraz Centrum Telemedyczne. Zapewnia opiekę zdrowotną w formie ubezpieczeń i abonamentów dla firm oraz klientów indywidualnych. Centra medyczne PZU Zdrowie są dostępne także dla pacjentów nieposiadających pakietów PZU. Na Obszar Zdrowie składa się działalność operatora medycznego PZU Zdrowie, oferta zdrowotna (pakiety i abonamenty, medycyna pracy) oraz ubezpieczenia zdrowotne. Jest on integralną częścią modelu biznesowego Grupy PZU i stanowi jeden z najważniejszych obszarów jej wzrostu.

Model opieki medycznej zorientowany jest na utrzymanie zdrowia klientów, szeroki zakres działań profilaktycznych i badań przesiewowych, a także wspieranie zdrowego stylu życia

Działalność operatora medycznego PZU Zdrowie obejmuje:

- **obsługę produktów zdrowotnych** w formie ubezpieczeń (ubezpieczenia na życie i zdrowie oraz ubezpieczenia zdrowotne majątkowe i pozostałe osobowe – produkty PZU, PZU Życie i TUW PZUW);
- **sprzedaż i obsługę produktów pozaubezpieczeniowych** (medycyna pracy, abonamenty medyczne grupowe i indywidualne, partnerstwa i programy profilaktyczne, pojedyncze konsultacje lekarskie);
- **budowę własnej infrastruktury medycznej** o jednolitym standardzie (centra medyczne, pracownie diagnostyczne i własne Centrum Telemedyczne) dla zapewnienia jak najlepszego dostępu do świadczonych usług i realizacji celów przychodowych.

PZU Zdrowie, realizując dynamiczną strategię rozwoju sieci placówek własnych, począwszy od końca 2025 roku zrealizował: trzy projekty akwizycyjne, powiększając sieć o wyspecjalizowane placówki w Białymstoku, Warszawie i Nowym Sączu. Równolegle uruchomiono trzy nowe placówki ambulatoryjne, w formule greenfield w Poznaniu, Lublinie i Piasecznie.

Konsekwentny rozwój własnej, nowoczesnej i ogólnopolskiej sieci medycznej z doświadczonym i wykwalifikowanym personelem medycznym zwiększa dostępność usług medycznych, szerokiego zakresu konsultacji, badań diagnostycznych i zabiegów ambulatoryjnych zarówno dla klientów objętych opieką medyczną PZU Zdrowie, jak i klientów indywidualnych.

Rozwój oferty zdrowotnej (pakiety, abonamenty)

W 2026 roku PZU Zdrowie kontynuował rozwój grupowej oraz indywidualnej oferty opieki medycznej, aby realizować strategię kompleksowego operatora medycznego. Główne działania obejmowały:

- poszerzenie oferty abonamentów dla klientów indywidualnych w formie Pakietów Medycznych o poszerzony zakres Pakietu dla osób powyżej 67 roku życia;
- utrzymanie płatności za pośrednictwem banków z ratami 0% dla klientów;
- usprawnienia mające na celu przyspieszenie i automatyzację przygotowania oferty dla klienta grupowego;
- wdrożenie operacyjne i procesowe nowego dodatku szpitalnego ORTO PLAN.

Projekt mojePZU w Zdrowiu

W 2026 w PZU Zdrowie kontynuowano transformację aplikacji mobilnej mojePZU, w ramach zainicjowanego w drugiej połowie 2025 roku Projektu Pulse. Działania realizowane w projekcie koncentrują się na wdrażaniu nowych funkcjonalności i rozwiązań technologicznych, wspierających efektywność procesów oraz jakość obsługi użytkowników.

Równolegle realizowane są inicjatywy wspierające rozwój cyfrowych usług zdrowotnych oraz optymalizację procesów obsługi pacjentów. Rozwijane są rozwiązania wspierające proces umawiania świadczeń medycznych, m.in. elektroniczną rejestrację na badania obrazowe.

W obszarze Podstawowej Opieki Zdrowotnej (POZ) wdrożono elektroniczne składanie deklaracji POZ przez pacjenta oraz ich bezpośrednie przekazanie do wybranych placówek medycznych.

Realizowane działania wspierają strategię Spółki w zakresie cyfryzacji procesów, zwiększania dostępności usług zdrowotnych oraz rozwoju samoobsługi klientów PZU Zdrowie. Przyczyniają się również do podnoszenia efektywności operacyjnej i dalszego rozwoju oferty cyfrowej.

Rozwój innowacyjnych rozwiązań



PZU Zdrowie testuje i wdraża nowatorskie rozwiązania, które realnie podnoszą jakość opieki zdrowotnej, zwiększają efektywność operacyjną i wzmacniają doświadczenie pacjenta na każdym etapie ścieżki zdrowotnej, przynoszą wymierne korzyści pacjentom, personelowi medycznemu oraz całej Grupie PZU. Kluczowe obszary innowacji koncentrują się na poprawie jakości opieki, zwiększeniu efektywności operacyjnej oraz wzmacnianiu doświadczenia pacjenta na każdym etapie ścieżki zdrowotnej.

W ramach realizowanych projektów kontynuowano prace nad rozwiązaniami umożliwiającymi szybszą i bardziej precyzyjną diagnostykę (m.in. laboratoryjną oraz obrazową), wspierającymi personel medyczny w podejmowaniu decyzji klinicznych oraz poprawiającymi dostępność usług dla pacjentów. Równolegle rozwijano inicjatywy z zakresu digitalizacji procesów, obejmujące m.in. pilotaże rozwiązań wspierających obieg dokumentacji bez użycia papieru, biometryczne potwierdzanie zgód i dokumentów oraz technologie automatyzujące tworzenie dokumentacji medycznej przy wykorzystaniu rozpoznawania mowy.



Rozwój innowacji opiera się na współpracy z biurami merytorycznymi, placówkami medycznymi, partnerami technologicznymi i startupami, co umożliwia szybkie testowanie i wdrażanie rozwiązań o wysokim potencjale rynkowym i społecznym.

PZU Zdrowie pozostaje aktywnym uczestnikiem ekosystemu innowacji, angażując się w programy akceleryacyjne i inicjatywy wspierające rozwój startupów medycznych (m.in. Start Smart i Huge Think), konkursy branżowe (w tym Startup Med oraz EEC Startup Challenge), hackathony poświęcone rozwiązywaniu wyzwań zdrowotnych (Hack na Zdrowie) oraz wydarzenia skupiające liderów rynku ochrony zdrowia i nowych technologii, takie jak AI & MedTech CEE, MII Connect czy MEDmeetsTECH. Aktywność ta umożliwia identyfikację i ocenę nowych rozwiązań o wysokim potencjale biznesowym i społecznym oraz wspiera rozwój partnerstw technologicznych przyspieszających transformację sektora ochrony zdrowia.

Równolegle organizacja rozwija kulturę innowacji, promując interdyscyplinarną współpracę, podejście zorientowane na pacjenta oraz otwartość na zmiany w dynamicznie rozwijającym się sektorze medtech.



2.1.3. Inwestycje

TFI PZU



W ramach Grupy PZU działalność na rynku funduszy inwestycyjnych prowadzi Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU (TFI PZU). Oferuje produkty i usługi dla klientów indywidualnych i instytucjonalnych. Dodatkowo w ramach III filaru systemu emerytalnego TFI PZU oferuje:

W formie grupowej:

- Pracownicze Programy Emerytalne (PPE);
- Pracownicze Plany Kapitałowe (PPK);

W formie indywidualnej:

- Indywidualne Konta Emerytalne (IKE) oraz;
- Indywidualne Konta Zabezpieczenia Emerytalnego (IKZE).

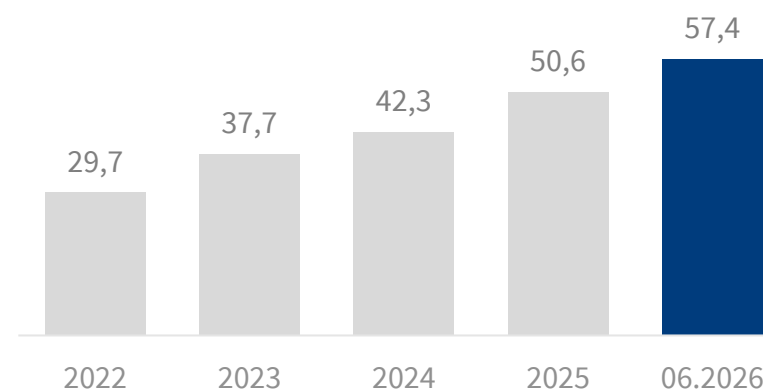
Uzupełnieniem ustawowo regulowanych produktów jest Pakiet Wyższa Emerytura (PWE).

Na koniec I półrocza 2026 roku TFI PZU miało w swojej ofercie 73 fundusze i subfundusze, w tym 9 subfunduszy w ramach PPK i 3 fundusze typu ETF.

W ramach prowadzonej przez Towarzystwo optymalizacji i rozwoju oferty produktowej w 2026 roku:

- w marcu Grupa PZU zadebiutowała na GPW z pierwszym ETF w swojej ofercie: PZU ETF WIG20 TR + mWIG40 TR PORTFELOWY FIZ - funduszem pasywnym inwestującym w akcje 60 największych polskich spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie;
- W kwietniu odbył się debiut drugiego ETFa: PZU ETF MSCI World Portfelowy FIZ - funduszu inwestującego pasywnie w akcje rynków rozwiniętych, który umożliwia uzyskanie ekspozycji na koszyk największych i najbardziej płynnych spółek z rynków rozwiniętych na świecie, odzwierciedlający skład indeksu MSCI World;
- w maju do oferty Towarzystwo wprowadziło do oferty trzeci fundusz ETF: PZU ETF Gold Portfelowy FIZ, którego celem jest odzwierciedlanie zmian wartości rynku złota.

Aktywa netto funduszy TFI PZU (w mld zł)



Źródło: IZFiA

Na koniec czerwca 2026 roku TFI PZU zarządzało funduszami inwestycyjnym o wartości aktywów netto w wysokości **57,4 mld zł**, co oznacza wzrost o **25,1%** od stanu z czerwca 2025 roku i miało **12,1%** udziału w rynku funduszy inwestycyjnych. W I półroczu TFI PZU utrzymało stabilną drugą pozycję po PKO TFI SA w ramach rynku zarządzania funduszami inwestycyjnymi (wg raportu Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami).

W ramach sukcesywnie rozwijanej usługi zarządzania aktywami na zlecenie klienta (usługa asset management) TFI PZU na koniec czerwca 2026 roku zarządzało aktywami o wartości ponad **16 mld zł**, z czego blisko **1,46 mld zł** dla klienta zewnętrznego. Wartość aktywów pod zarządzaniem w funduszach inwestycyjnych oraz w ramach usługi zarządzania na zlecenie wyniosły ponad **72,2 mld zł**, z czego aktywa od klienta zewnętrznego wyniosły **40,8 mld zł**.

Największy przyrost aktywów netto w I półroczu 2026 roku TFI PZU odnotowało w PZU Sejf+ (**+1 635 mln zł**) i w PPK inPZU 2035 (**+255 mln zł**), PPK inPZU 2040 (**+248 mln zł**) i w inPZU Inwestycji Ostrożnych Obligacje Krótkoterminowe (**+219 mln zł**) oraz w PZU Papierów Dłużnych POLONEZ (**+218 mln zł**).

Fundusze, w których aktywa netto zanotowały w I półroczu 2026 roku największy spadek to: inPZU Akcje Rynków Rozwiniętych (**-35 mln zł**), inPZU Obligacje Rynków Wschodzących (**-25 mln zł**), inPZU Akcje Polskie (**-20 mln zł**) i inPZU Akcje Rynku Złota (**-17 mln zł**).

Saldo sprzedaży w I półroczu 2026 plasuje TFI PZU na pierwszej pozycji wśród wszystkich TFI na rynku.

- Na zmianę wartości aktywów pod zarządzaniem w ramach funduszy największy wpływ miały:
- dobra koniunktura na rynku długu i akcji;
 - pozyskanie aktywów przy współpracy z dystrybutorami zewnętrznymi;
 - rozwój serwisu i oferty inPZU oraz działania wspierające;
 - systematyczne wpłaty w ramach PPK i PPE;
 - regularny wzrost liczby oszczędzających w ramach PPK, PPE i PWE;
 - spadek rentowności polskich obligacji podwyższający ich wycenę.

W I półroczu 2026 roku TFI PZU kontynuowało przejęcia aktywów z Pracowniczych Programów Emerytalnych (PPE) – w tym okresie **doszło do przejęcia 9 programów, co skutkowało transferem aktywów w wysokości 86,7 mln zł.**

TFI PZU jest również jednym z liderów rynku Pracowniczych Planów Kapitałowych (PPK) i Pracowniczych Programów Emerytalnych (PPE). Wynik ten to zasługa szerokiego wsparcia, jakie TFI PZU oferuje pracodawcom przy wdrażaniu i obsłudze PPK. Kontynuowana w 2026 roku stabilizacja portfela PPK i PPE wpłynęła na umocnienie pozycji Grupy PZU w obu obszarach zarówno pod względem wartości aktywów jak i liczby uczestników. Wartość aktywów funduszy PPK w TFI PZU na koniec czerwca 2026 roku wyniosła **11,9 mld zł** wobec 9,93 mld zł na koniec 2025 roku, co oznacza **wzrost o 19,9%**. Łącznie na koniec czerwca 2026 roku TFI PZU miało zawartych **113 559 umów**

o zarządzanie PPK do których przystąpiło **1 122 033 pracowników.**

W **624** programach PPE prowadzonych przez TFI PZU uczestniczyło ponad **225 tys. pracowników**, którzy łącznie na koniec czerwca 2026 roku zgromadzili oszczędności o wartości **13,5 mld zł.**

PTE PZU

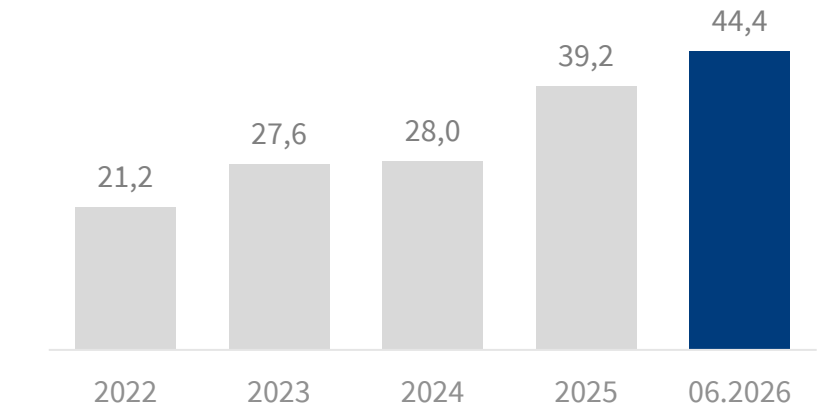


PTE PZU zarządza:

- otwartym funduszem emerytalnym OFE PZU „Złota Jesień”;
- dobrowolnym funduszem emerytalnym DFE PZU.

OFE PZU „Złota Jesień” należy do największych funduszy emerytalnych w Polsce. Na koniec czerwca 2026 roku OFE PZU był czwartym co do wielkości funduszem emerytalnym pod względem liczby członków i trzecim pod względem wartości aktywów netto:

Aktywa netto OFE PZU „Złota Jesień” (w mld zł)



Źródło: KNF

- fundusz miał **ponad 2,0 mln członków, tj. 14,8%** wszystkich uczestników otwartych funduszy emerytalnych;
- aktywa netto wynosiły ponad **44,4 mld zł, czyli 13,3%** ogólnej wartości aktywów działających w Polsce otwartych funduszy emerytalnych.

Na koniec 2025 roku DFE PZU prowadził **63,8 tys.** rachunków IKZE i IKE, na których były zgromadzone aktywa o wartości **1,5 mld zł.** Tym samym fundusz utrzymał pozycję lidera pod względem aktywów netto wśród dobrowolnych funduszy emerytalnych.

Na 30 czerwca 2026 roku aktywa DFE PZU wyniosły **1,8 mld zł.**



2.1.4. Bankowość

Grupa Kapitałowa Banku Pekao



Bank Pekao jest uniwersalnym bankiem komercyjnym, oferującym pełny zakres usług bankowych świadczonych na rzecz klientów indywidualnych oraz instytucjonalnych, prowadzącym działalność głównie w Polsce. Grupa Kapitałowa Banku Pekao obejmuje instytucje finansowe działające na rynkach: bankowym, zarządzania aktywami, usług maklerskich, doradztwa inwestycyjnego i transakcyjnego, leasingu i faktoringu. Od 2017 roku Bank Pekao jest częścią Grupy Kapitałowej PZU.

Bank oferuje na rynku polskim konkurencyjne produkty i usługi, wysoki poziom obsługi klientów oraz rozwiniętą sieć dystrybucji. Szeroka oferta produktowa, nowatorskie rozwiązania i indywidualne podejście zapewniają klientom kompleksową obsługę finansową, a zintegrowany model obsługi dostarcza najwyższej jakości usługi oraz zapewnia optymalne dopasowanie do zmieniających się potrzeb. Bank systematycznie umacnia pozycję rynkową w strategicznych obszarach działalności.

Na koniec I kwartału 2026 roku Bank Pekao plasował się na drugim miejscu wśród banków w Polsce według wielkości aktywów.

Rozwój oferty produktowej

Bank Pekao w I półroczu 2026 roku rozwijał ofertę dla klientów indywidualnych, koncentrując się na zwiększaniu dostępności usług, upraszczaniu procesów oraz dostosowywaniu oferty do zmieniających się potrzeb klientów. W efekcie tych działań otworzono łącznie **226 tys. Kont Przekorzystnych i Kont Świat Premium**.

Na wyniki sprzedaży istotny wpływ miały działania promujące Konto Przekorzystne oferowane łącznie z Kontem Oszczędnościowym z atrakcyjnym oprocentowaniem, a także kolejne edycje promocji rachunków otwieranych online. Klienci, którzy spełnili warunki promocji, aktywnie korzystali z karty debetowej i wyrazili zgody marketingowe, mogli otrzymać bonusy pieniężne w wysokości do 500 zł za założenie konta i aktywne korzystanie z niego.

W czerwcu Bank uruchomił „Promocję Podróżną”, która wzmacnia atrakcyjność oferty kont osobistych i złotych kart, odpowiadając na rosnące zainteresowanie klientów podróżami krajowymi i zagranicznymi. Do systematycznego oszczędzania na podróże zachęca klientów Banku promocyjna „Skarbonka” z oprocentowaniem do 10% w skali roku przez okres 12 miesięcy od otwarcia. W maju wdrożono nową usługę „Ogonki do Skarbonki”, która umożliwia automatyczne odkładanie na rachunku oszczędnościowym drobnych kwot naliczanych od transakcji realizowanych kartą debetową lub BLIK-iem, co wspiera systematyczne oszczędzanie niewielkich kwot.

Bank Pekao prowadził działania zachęcające rodziców do zakładania pierwszego rachunku dla dziecka. Oferta obejmowała promocje związane z otwarciem konta, w tym atrakcyjne oprocentowanie na rachunku

oszczędnościowym Mój Skarb, dostępne również dla osób składających wnioski o świadczenie wychowawcze w ramach rządowego programu Rodzina 800+. Rozpoczęto kampanię „Konto, które napędza samodzielność”, wspierając pozyskiwanie najmłodszych klientów, a także kontynuowano działania skierowane do nastolatków, promując ofertę Banku w edukacyjnej przestrzeni „Grow your money” na platformie Roblox. Bank kontynuował również cykliczne promocje depozytowe na rachunkach oszczędnościowych Mój Skarb i „Skarbonka”, skierowane do dzieci i młodzieży oraz wspierające budowanie nawyku oszczędzania od najmłodszych lat.

W I półroczu 2026 roku Bank rozwijał ofertę skierowaną do klientów Private Banking i Family Office, realizując inicjatywy z obszaru sztuki, kultury i wydarzeń specjalnych. Akwizycję klientów wspierano promocjami na Koncie Oszczędnościowym Prywatnym z podwyższonym oprocentowaniem środków.

Klientom zainteresowanym produktami inwestycyjnymi oferowano szeroką gamę rozwiązań, w tym fundusze Pekao TFI, produkty oszczędnościowo-inwestycyjne (Lokaty Inwestujące i Lokaty z Funduszem) oraz produkty strukturyzowane z pełną ochroną kapitału, dostępne w trzech walutach: PLN, EUR i USD. W II kwartale 2026 roku uruchomiono usługę Portfel+, w ramach której zarządzanie powierzonymi środkami odbywa się zgodnie z wybraną przez klienta strategią inwestycyjną. Bank wspierał również procesy samodzielnego zakupu produktów inwestycyjnych w kanałach zdalnych, w szczególności w aplikacji PeoPay, poprzez okresowe oferty dostępne wyłącznie w tym kanale na preferencyjnych warunkach cenowych.

W I półroczu 2026 roku największym zainteresowaniem klientów cieszyły się promocje na kontach oszczędnościowych dla nowych klientów, z **oprocentowaniem nawet do 5,7% przez 3 miesiące**: do 100 tys. zł na Kontach Oszczędnościowych oraz do 200 tys. zł na Kontach Oszczędnościowych Premium, a także promocje lokat terminowych dostępnych w aplikacji PeoPay i serwisie Pekao24.

W maju Bank Pekao uruchomił **promocję „Ekstra mile i bonus z kartą”**, w ramach której nowi posiadacze Karty Kredytowej z Żubrem mogli otrzymać do 10 tys. mil w programie Miles & More oraz bonus w wysokości 500 zł. Zgromadzone mile mogły zostać wykorzystane m.in. na zakup biletów lotniczych w ramach oferty „NajMILszy poniedziałek”.

Bank Pekao w I półroczu 2026 roku w obszarze pożyczek gotówkowych uprościł proces konsolidacji pożyczek w kanałach elektronicznych, wdrożył nowy model polityki cenowej *Risk Based Pricing*, pozwalający na większą indywidualizację warunków cenowych, a także utrzymywał konkurencyjne warunki cenowe i prowadził działania promocyjne w kanałach elektronicznych.

Oferta kredytów hipotecznych była na bieżąco dostosowywana do zmieniających się warunków i potrzeb rynkowych, co wspierało wzrost liczby pozyskiwanych wniosków kredytowych oraz utrzymanie wysokich wolumenów sprzedaży. Wprowadzono dodatkowe preferencje dla kredytów powyżej 500 tys. zł, ofertę dla służb mundurowych, pracowników sfery budżetowej i klientów refinansujących kredyty z innych banków, atrakcyjniejsze warunki refinansowania i przenoszenia kredytów z innych banków oraz zmodyfikowano ofertę ubezpieczeniową, obejmującą zmiany w zakresie dostępnych wariantów i warunków ubezpieczeń.



W Banku Pekao wdrożono nowy, scentralizowany proces hipoteczny w całej sieci oddziałów, obejmujący obsługę wniosków pozyskiwanych w placówkach Banku i stanowiący podstawę dalszej cyfryzacji obsługi kredytów hipotecznych.

W I półroczu 2026 roku **sprzedaż kredytów mieszkaniowych osiągnęła poziom 6,7 mld zł.**

W II kwartale 2026 roku sprzedaż wzrosła do poziomu 3,9 mld zł, zbliżając się do rekordowych wolumenów osiąganych w okresie oferowania Bezpiecznego Kredytu 2%.

W obszarze bancassurance Bank koncentrował się na rozwoju i personalizacji oferty ubezpieczeniowej oraz wspieraniu jej sprzedaży. Wprowadzono nową odstonę ubezpieczenia turystycznego „Bezpieczna Podróż”, charakteryzującą się rozszerzonym zakresem ochrony, wyższymi sumami ubezpieczenia oraz możliwością zakupu w kanałach elektronicznych.

Sprzedaż ubezpieczeń standalone, oferowanych we wszystkich kanałach dystrybucji Banku, utrzymywała silny trend wzrostowy. W porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku sprzedaż polis turystycznych wzrosła o 80%, a ubezpieczeń komunikacyjnych o 13%. Wysoka dynamika sprzedaży utrzymała się również w ubezpieczeniu mieszkaniowym PZU DOM, w II kwartale 2026 roku sprzedaż była ponad dwukrotnie wyższa niż w IV kwartale 2025 roku.

Utrzymano wysoki udział ubezpieczeń w sprzedaży produktów kredytowych. Udział kredytów hipotecznych sprzedawanych z ubezpieczeniem (dla których taka oferta mogła być dostępna) wyniósł 88%, natomiast w przypadku pożyczek gotówkowych 34%. Pozytywne wyniki osiągnęły także produkty ubezpieczeniowe

o charakterze inwestycyjnym, których sprzedaż wzrosła o 25% r/r.

W obszarze bankowości przedsiębiorstw, obejmującym segment małych i średnich przedsiębiorstw oraz średnich korporacji, kontynuowano działania w zakresie automatyzacji i digitalizacji, rozwijano nowe funkcjonalności w bankowości elektronicznej oraz zwiększano zakres samoobsługi klientów.

W I półroczu 2026 roku rozszerzono ofertę dla klientów segmentu małych i średnich przedsiębiorstw, z wyłączeniem jednoosobowych działalności gospodarczych, o kartę Prepaid Mastercard Pekao. Ponadto wprowadzono wielowalutowy cash pooling, tj. usługę zarządzania płynnością finansową dla grup kapitałowych oraz Rachunek Sum Depozytowych, czyli specjalistyczny rachunek przeznaczony do obsługi depozytów.

W segmencie bankowości korporacyjnej Bank współpracuje z największymi firmami i świadczy wszechstronne usługi banku uniwersalnego, takie jak usługi z obszaru leasingu, faktoringu, doradztwa inwestycyjnego, doradztwa w zakresie fuzji i przejęć, wysoko zaawansowanych produktów obszaru treasury i rynku kapitałowego, a także powiernictwa. Na koniec I półrocza 2026 roku obsługiwano ok. 7,4 tys. klientów.

Pekao TFI

Pekao Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych (Pekao TFI) jest częścią Grupy kapitałowej Pekao. To najstarsze towarzystwo funduszy inwestycyjnych w Polsce. Pekao TFI dostarcza klientom nowoczesne produkty finansowe i udostępnia możliwości inwestowania na światowych rynkach kapitałowych. Spółka tworzy programy oszczędnościowe, w tym także programy oferujące

możliwość dodatkowego oszczędzania na emeryturę w trzecim filarze emerytalnym. W ofercie Pekao TFI dostępna jest również usługa zarządzania portfelami oraz Pracownicze Plany Kapitałowe. Towarzystwo znajduje się w ewidencji PPK, a jego oferta dostępna jest również przez portal mojejppk.pl.

Na 30 czerwca 2026 roku wartość aktywów netto funduszy inwestycyjnych Pekao TFI (wraz z PPK) wyniosła 45,7 mld zł i była wyższa o 9,2 mld zł tj. o 25,3% w porównaniu do końca czerwca 2025 roku.





Grupa Kapitałowa Alior Bank



Na czele Grupy kapitałowej Alior Banku stoi Alior Bank. Alior jest uniwersalnym bankiem depozytowo-kredytowym, obsługującym osoby fizyczne i prawne (w tym zagraniczne). Podstawowa działalność banku obejmuje prowadzenie rachunków bankowych, udzielanie kredytów i pożyczek pieniężnych, emitowanie bankowych papierów wartościowych oraz prowadzenie skupu i sprzedaży wartości dewizowych. Bank prowadzi także działalność maklerską, doradztwo i pośrednictwo finansowe oraz świadczy inne usługi finansowe. Od 2015 roku Alior Bank jest częścią Grupy PZU.

Na koniec I kwartału 2026 roku Alior Bank plasował się na ósmym miejscu wśród banków w Polsce według wielkości aktywów.

Rozwój oferty produktowej

W I półroczu 2026 roku Alior Bank realizował strategię wzmacniania relacyjności klientów Banku poprzez wdrożenie oferty pożyczki gotówkowej premiującej główną relację z Bankiem. Klienci, którzy wybierają Alior Bank jako swoje podstawowe miejsce obsługi finansowej mogą skorzystać z bardziej atrakcyjnych warunków cenowych oferty. Optymalizowano również procesy zdalne - od udostępnienia możliwości podpisu

zdalnego w procesach zdalnych dla więcej niż jednego kredytobiorcy do optymalizacji procesu wnioskowania o pożyczkę, również z opcją dosprzedaży ubezpieczenia.

Ukierunkowanie na ciągły rozwój procesów i ofert online znalazło odzwierciedlenie w rosnącym zainteresowaniu klientów ofertą pożyczek dostępnych online. W I półroczu 2026 roku ich sprzedaż wzrosła o 58% w porównaniu do poprzedniego półrocza.

Konsekwentną pracę nad ofertami produktowymi najlepiej podsumowuje bardzo atrakcyjna oferta konsolidacyjna bez prowizji z oprocentowaniem zmiennym 7,6%, wspierana wielokanałową kampanią marketingową. Oferta cieszyła się dużym zainteresowaniem, dzięki czemu pozyskano nowych klientów.

Karta kredytowa z limitem kredytowym na dowolny cel to produkt dla klienta indywidualnego dostępny we wszystkich kanałach dystrybucji: kanałach stacjonarnych, telefonicznych oraz w Alior Mobile i Alior Online. W I półroczu 2026 roku Bank kontynuował promowanie kart kredytowych Mastercard OK! oraz Mastercard TU i TAM, których głównym beneficjentem jest zwrot za płatności kartami (odpowiednio naliczany w wybranych punktach handlowo-usługowych oraz za transakcje w walucie innej niż PLN).

Dodatkowo w I półroczu 2026 roku rozwinęto ofertę produktową karty kredytowej Mastercard World Elite - zwiększono sumę ubezpieczenia na pokrycie kosztów opieki medycznej i repatriacji do 7,5 mln euro oraz wprowadzono nowy design karty, w którym trzy diody LED świecą przy dokonywaniu płatności zbliżeniowych, dzięki czemu każda transakcja staje się unikatowym doświadczeniem.

Posiadacze kart kredytowych mogą również dokonywać płatności zbliżeniowych za pomocą telefonu, zegarka czy obrączki płatniczej. Dodatkowo Bank umożliwia klientom aktywację karty kredytowej do płatności mobilnych dzięki tokenizacji karty „w drodze”, czyli od razu po podpisaniu umowy, ale jeszcze przed otrzymaniem plastikowej wersji karty, co jest bardzo wygodnym rozwiązaniem.

Bank kontynuował rozwój sprzedaży karty kredytowej w bankowości elektronicznej i mobilnej (Alior Online i Mobile), gdzie udostępniono spersonalizowane wstępne oferty limitów dla wybranej bazy klientów. W ramach Alior Online i Mobile istnieje także możliwość samodzielnego uruchomienia planu ratalnego w karcie kredytowej, jako przelew na raty lub rozłożenie dokonanych już transakcji na wygodne do spłaty raty.

W I półroczu 2026 roku Alior Bank odnotował **wzrost sprzedaży kredytów hipotecznych o 64%** w porównaniu z I półroczem 2025 roku. Wzrost ten przełożył się na zwiększenie skali nowej sprzedaży oraz umocnienie pozycji Banku na rynku kredytów mieszkaniowych.

Istotnym czynnikiem wspierającym wzrost było zwiększenie udziału ofert specjalnych w nowej sprzedaży. Szczególną rolę odegrały oferty: „Refinansuj z Alior Bankiem”, „Własne M tam gdzie Ty”, „Własne M dla służb mundurowych”. Oferty te zapewniały preferencyjne warunki cenowe, w tym brak prowizji za udzielenie kredytu i były kierowane zarówno do klientów realizujących cele mieszkaniowe, jak i do osób zainteresowanych refinansowaniem kredytów mieszkaniowych z innych banków.

Alior Bank oferował kredyty hipoteczne zarówno z oprocentowaniem zmiennym, jak i okresowo stałym na 5-letni okres obowiązywania stopy procentowej. W dalszym ciągu obserwowane było wysokie zainteresowanie klientów kredytami z okresowo stałym oprocentowaniem, zapewniającymi większą przewidywalność kosztów finansowania.

Istotnym elementem oferty depozytowej Banku są konta oszczędnościowe, których podstawowym produktem akwizycyjnym pozostawało w I półroczu 2026 roku Konto Mega Oszczędnościowe (zastąpione od kwietnia 2026 roku Kontem Max Oszczędnościowym). Bank kontynuował pozyskiwanie wolumenów depozytowych poprzez kolejne edycje promocji dedykowanych posiadaczom tych rachunków.

Bank kontynuował również oferowanie Konta Oszczędnościowego na Start, dedykowanego klientom otwierającym rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy, którzy nie posiadali takiego rachunku w Banku w okresie trzech lat poprzedzających jego otwarcie.

Ofertę kont oszczędnościowych z promocyjnym oprocentowaniem uzupełniały: wariant „Rodzina 800+”, przeznaczony dla klientów, którzy złożyli wniosek o świadczenie wychowawcze za pośrednictwem Alior Online lub na których rachunku osobistym prowadzonym w Banku odnotowano wpływ świadczenia z programu „Rodzina 800+” oraz wariant „Bonus dla Młodych” przeznaczony dla posiadaczy rachunku osobistego, którzy ukończyli 13 rok życia, ale nie ukończyli 18 roku życia, oraz dla dzieci między 7 a 12 rokiem życia.



W I półroczu 2026 roku Bank posiadał w swojej ofercie Konto Mieszkaniowe, umożliwiające klientom długoterminowe oszczędzanie na cele mieszkaniowe oraz uzyskanie premii mieszkaniowej z Rządowego Funduszu Mieszkaniowego zarządzanego przez Bank Gospodarstwa Krajowego.

W I półroczu 2026 roku Bank oferował lokaty terminowe z oprocentowaniem stałym w PLN, USD i EUR, a także rozszerzył ofertę o lokaty denominowane w GBP. Wprowadzono również dla wszystkich wyżej wymienionych walut lokaty o terminie 24 i 36 miesięcy, poszerzając ofertę o produkty długoterminowe. Niezmiennie największym zainteresowaniem klientów indywidualnych cieszyły się lokaty terminowe na nowe środki w PLN o stałym oprocentowaniu.

Bank kontynuował działania wspierające digitalizację klientów oferując lokatę mobilną dostępną wyłącznie w Alior Mobile dla nowych użytkowników tej aplikacji. Jednocześnie rozwijana była oferta retencyjna dostępna zarówno w kanałach cyfrowych, jak i w placówkach Banku.

W I połowie 2026 roku Bank rozwijał ofertę rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych, dostosowując ją do potrzeb różnych grup klientów – od osób poszukujących prostych i nisko kosztowych rozwiązań, po klientów oczekujących rozszerzonego zakresu usług i dodatkowych korzyści.

Istotnym elementem rozwoju oferty było wdrożenie Alior Konta Plus, przeznaczonego dla klientów, którzy wykorzystują rachunek jako centralne narzędzie zarządzania finansami osobistymi. Produkt wyróżniał się możliwością indywidualnego dopasowania zakresu usług poprzez wybór spośród sześciu dostępnych korzyści, obejmujących m.in. bezpłatne wypłaty gotówki

w kraju i za granicą, pakiet przelewów natychmiastowych, usługę wielowalutową, płatności kartą bez kosztów przewalutowania oraz pakiet assistance. Elastyczna konstrukcja rachunku pozwalała klientom tworzyć ofertę odpowiadającą ich indywidualnym potrzebom i stylowi życia.

Bank kontynuował również rozwój oferty dla najmłodszych klientów. Rachunki osobiste były dostępne dla dzieci poniżej 13. roku życia, a klienci w wieku od 7 do 12 lat mogli korzystać z aplikacji mobilnej Alior Kids, wspierającej edukację finansową i budowanie podstaw zarządzania własnymi środkami.

W I półroczu 2026 roku w obszarze bancassurance największy przypis składki Alior Bank uzyskał z oferowania ubezpieczeń na życie o charakterze inwestycyjnym oraz oszczędnościowym z oferty Grupy PZU. Bank udostępniał klientom indywidualne ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi “Multi Kapitał II”, w ramach którego klienci posiadają dostęp do wielu ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych o różnej strategii inwestycyjnej, regionie geograficznym, potencjale zysku oraz poziomie ryzyka. Klienci mogli korzystać również z indywidualnego ubezpieczenia na życie i dożycie “Bezpieczne Jutro” z gwarantowaną sumą ubezpieczenia. Łączny uzyskany wolumen składki z obu powyższych ubezpieczeń w I półroczu 2026 roku to ponad **240 mln zł.**

Istotną kwestię w obszarze bancassurance w analizowanym okresie stanowiły tematy regulacyjne, uproszczenie procesów ubezpieczeniowych a także tematy aktywizacji sprzedaży ubezpieczeń powiązanych do pożyczek oraz stand-alone w kanałach zdalnych.

W ofercie Banku dostępne były także ubezpieczenia grupowe, stanowiące dodatkową korzyść w ramach produktów bankowych. Zostały tutaj dokonane zmiany polegające na zwiększeniu ochrony w grupowym Ubezpieczeniu podróży dla posiadaczy kart Elite, ponieważ celem było zwiększenie atrakcyjności oferty kart oraz wzmocnienie relacji z Klientami Private Banking. Dla nowej oferty kont osobistych Alior Konto Plus dodano często wybraną korzyść w formule ubezpieczenia pomocy w nagłych wypadkach (assistance).

Od stycznia 2026 roku Bank już nie posiada w swojej ofercie ubezpieczenia ryzyka spłaty kredytów hipotecznych do momentu ustanowienia hipoteki. Nadal dostępne jest ubezpieczenie niskiego wkładu własnego do oferty kredytów hipotecznych.

W segmencie detalicznym Alior Bank konsekwentnie rozwija ofertę kredytów ratalnych, pozostając jednym z kluczowych uczestników rynku Consumer Finance. W I półroczu 2026 roku kontynuowano działania ukierunkowane na rozwój biznesu, umacnianie współpracy z partnerami handlowymi oraz zwiększanie wartości relacji z klientami korzystającymi z finansowania ratalnego.

Istotnym obszarem aktywności było dalsze poszerzanie sieci partnerów, co przełożyło się na zwiększenie dostępności oferty Banku zarówno w kanałach stacjonarnych, jak i cyfrowych. Równolegle rozwijano rozwiązania wspierające proces sprzedaży i obsługi klienta, odpowiadając na zmieniające się potrzeby rynku oraz oczekiwania partnerów biznesowych.

W I półroczu 2026 roku konsekwentnie realizowano działania wspierające rozwój segmentu przedsiębiorstw, dostosowując ofertę i rozwiązania technologiczne do

zmieniających się potrzeb rynku. Celem było jednoczesne wzmocnienie potencjału wzrostu biznesu, poprawa jakości obsługi klientów oraz utrzymanie efektywności i bezpieczeństwa prowadzonej działalności. Skupiano się głównie na rozwoju oferty finansowania, kontynuacji prac nad nową bankowością internetową dla klientów biznesowych oraz dalszej automatyzacji procesów sprzedażowych.

Alior TFI

Alior Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych jest częścią grupy kapitałowej Alior Bank. Spółka powstała w 2010 roku i początkowo jej działalność jako domu maklerskiego koncentrowała się na usługach związanych z asset management. W 2015 roku spółka została przekształcona w towarzystwo funduszy inwestycyjnych, równocześnie przejmując fundusz inwestycyjny ALIOR SFIO, którym zarządzała.

Obecnie działalność Alior TFI koncentruje się na zarządzaniu funduszem inwestycyjnym ALIOR SFIO, którego głównym dystrybutorem jednostek uczestnictwa jest Alior Bank, jednakże spółka w dalszym ciągu posiada licencję na zarządzanie portfelami, w skład których wchodzi jeden lub większa liczba instrumentów finansowych.

Na 30 czerwca 2026 roku wartość aktywów netto funduszy inwestycyjnych Alior TFI wyniosła 5,0 mld zł i była wyższa o 1,2 mld zł tj. o 31,4% w porównaniu do końca czerwca 2025 roku.



2.1.5. Pozostałe obszary

Krótką charakterystyka pozostałych spółek Grupy PZU

PZU Pomoc

PZU Pomoc realizuje usługi pomocnicze na rzecz spółek Grupy PZU:

- zarządza siecią naprawczą PZU – na 30 czerwca 2026 roku spółka współpracowała z 856 warsztatami;
- organizuje usługi assistance komunikacyjnego dla LINK4, InterEurope (spółka spoza Grupy PZU), dodatkowo realizuje usługi assistance na rzecz spółki SOS Ukraina;
- prowadzi aukcje i sprzedaż pozostałości w szkodach;
- wspiera procesy likwidacji technicznej szkód komunikacyjnych;
- prowadzi obsługę produktów asystenckich dla PZU i PZU Życie (m.in. porady prawne, organizacja usług asystenckich);
- zarządza programem lojalnościowym Klub PZU Pomoc w Życiu – na 30 czerwca 2026 roku ponad 2,2 mln klubowiczów;
- prowadzi PZU Sport w formie abonamentów sportowo-rekreacyjnych, platformę benefitów PZU Benefits oraz obsługuje Program lojalnościowy dla akcjonariuszy indywidualnych PZU pod nazwą Moje Akcje PZU.

PZU LAB

PZU LAB to spółka zajmująca się doradztwem i pomocą we wdrażaniu wszelkich rozwiązań poprawiających bezpieczeństwo strategicznych klientów korporacyjnych PZU i TUV PZUW.

Spółka współpracuje z wieloma ośrodkami akademickimi oraz doświadczonymi ekspertami krajowymi i zagranicznymi. Stale poszukuje coraz to nowszych i skuteczniejszych rozwiązań technologicznych pozwalających ograniczyć ryzyka, które mają wpływ na działalność ubezpieczeniową.

Zespół PZU LAB wypracował metody współpracy z obecnymi i potencjalnymi klientami. Najpierw inżynierowie identyfikują krytyczne miejsca instalacji, symulują zdarzenia krytyczne, jak pożary, zalania czy wybuchy i określają ich konsekwencje. Następnie omawiane są możliwe scenariusze zdarzeń i sposoby minimalizowania ich negatywnych skutków. Finalnie inżynierowie PZU LAB wdrażają u klientów innowacyjne rozwiązania technologiczne, które mają poprawić bezpieczeństwo.

PZU LAB wdrożyło pierwszy w Polsce system certyfikacji wyrobów w zakresie prewencji szkód majątkowych. Celem systemu certyfikacji jest poprawa skuteczności działania wyrobów odpowiedzialnych za bezpieczeństwo przedsiębiorstw i tym samym ograniczenie liczby szkód i zakresu strat w majątku przedsiębiorstw. Certyfikowane wyroby oznaczone zostają opatentowanym logiem „PZU LAB Approved”.

Spółka prowadzi intensywną działalność edukacyjną i promocyjną w zakresie bezpieczeństwa. Z inicjatywy PZU LAB organizowane są corocznie Forum Bezpieczeństwa Przemysłu Morskiego, Forum Bezpieczeństwa Przemysłu Energetycznego oraz Forum Bezpieczeństwa Przemysłu Drzewnego. Dodatkowo zapoczątkowany został cykl szkoleń „Piramida kompetencji” dedykowany dla wszystkich uczestników rynku ubezpieczeniowego, którego celem jest wzrost wiedzy w zakresie zarządzania ryzykiem prowadzonej działalności przedsiębiorstw.

Takie podejście oznacza ewolucję w relacjach z klientami. PZU przestaje być tylko sprzedawcą ubezpieczeń, a staje się doradcą w zarządzaniu ryzykiem.

PZU Finanse

PZU Finanse sp. z o.o. jest spółką usługową powołaną do prowadzenia ksiąg rachunkowych dla spółek zależnych z Grupy PZU (z wyłączeniem PZU i PZU Życie oraz PTE PZU).

PZU Centrum Operacji

PZU Centrum Operacji świadczy usługi wspierające działalność spółek Grupy PZU. Przedmiotem działalności PZU Centrum Operacji SA jest prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie świadczenia usług:

- pomocniczych związanych z ubezpieczeniami i funduszami emerytalnymi;
- stałego pośredniczenia przy zawieraniu umów ubezpieczenia, umów finansowych i inwestycyjnych oraz umów assistance;

- Contact Center;
- Data Center;
- poligraficznych;
- informatycznych;
- prowadzenia ksiąg rachunkowych;
- kadrowo-płacowych;
- pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych oraz tytułów uczestnictwa, a także doradztwa inwestycyjnego w odniesieniu do takich instrumentów.

Tower Inwestycje

Przedmiotem działalności spółki jest działalność inwestycyjna poprzez lokowanie wolnych środków finansowych oraz działalność deweloperska w zakresie budowy nieruchomości komercyjnych.

Spółka zrealizowała inwestycję biurowo-usługową w prestiżowej lokalizacji we Wrocławiu, przy ulicy Oławskiej 35 (Plac Dominikański), w miejscu zajmowanym przez kilkadziesiąt ostatnich lat przez biurowiec należący do PZU. Inwestycja jest przeznaczona częściowo na potrzeby Grupy PZU, a częściowo na wynajem. Aktualnie Spółka prowadzi działalność polegającą na najmie powierzchni biurowej i handlowo-usługowej w budynku.



Ogrodowa-Inwestycje

Podstawową sferę działalności gospodarczej Spółki stanowi – komercyjny wynajem powierzchni biurowych i użytkowych w będącym własnością Spółki budynku biurowym City Gate w Warszawie.

Na wyodrębnionej powierzchni blisko 800 m² realizowane są usługi Centrum Konferencyjnego, w zakresie komercyjnego wynajmu profesjonalnie wyposażonych sal konferencyjno-szkoleniowych dla organizacji konferencji, spotkań biznesowych, szkoleń i seminariów. Na wyodrębnionej powierzchni 1480 m² realizowane są usługi Centrum Biznesowego Ogrodowa 58 w zakresie komercyjnego wynajmu 135 nowoczesnych stanowisk pracy.

Armatura Kraków

Grupa PZU jest zaangażowana kapitałowo w spółkę Armatura Kraków od października 1999 roku, a od listopada 2020 roku PZU jest właścicielem 100% akcji.

Armatura Kraków prowadzi działalność poza obszarem usług finansowych i ubezpieczeniowych. Jest wiodącym producentem w branży sanitarnej i grzewczej w Polsce. Specjalizuje się w produkcji baterii łazienkowych i kuchennych, aluminiowych grzejników centralnego ogrzewania, kabin i parawanów oraz szerokiej gamy zaworów.

2.2. Sprzedaż i dystrybucja

Grupa PZU stworzyła największą geograficznie sieć sprzedaży w Polsce. Zapewnia klientom kompleksową ofertę produktów dzięki synergiom w ramach Grupy PZU z wykorzystaniem różnorodnych kanałów dystrybucji. Dzięki temu klienci mają łatwy i wygodny dostęp do produktów i usług finansowych. Grupa zapewnia również wysoką jakość obsługi, podnosząc kwalifikacje sprzedawców i wyposażając ich w nowoczesne narzędzia, usuwając bariery.

2.2.1. Produkty ubezpieczeniowe

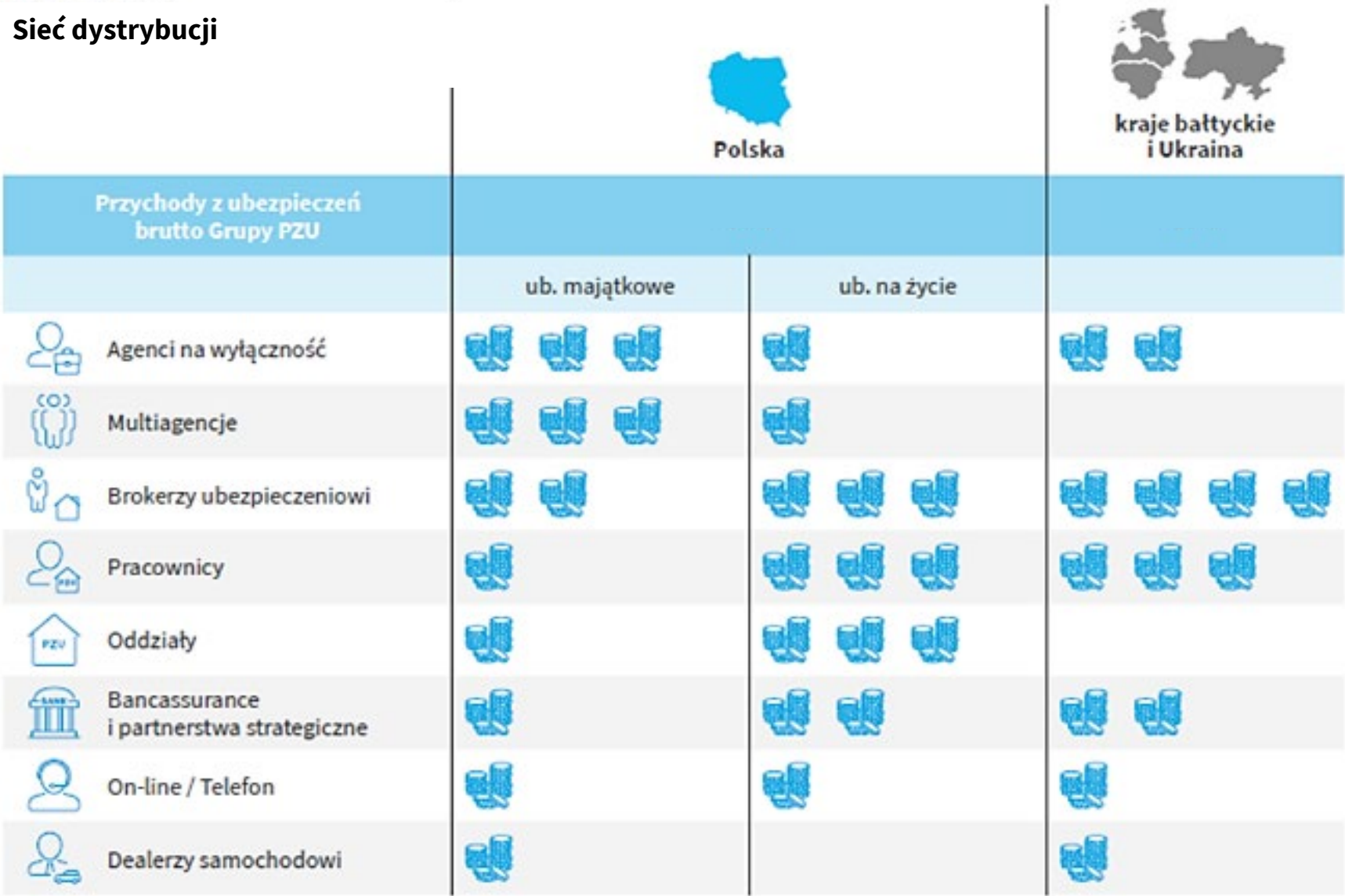
Na koniec I półrocza 2026 roku sieć sprzedażowo-obługowa Grupy PZU w Polsce, krajach bałtyckich i w Ukrainie obejmowała:

- **401 placówek na terenie Polski**, w tym 188 w małych miejscowościach;
- **agentów na wyłączność** – w Polsce własna sieć agencyjna PZU składała się z **7,4 tys.** agentów na wyłączność i agencji. Przez kanał agencyjny prowadzona jest sprzedaż głównie w segmencie klienta masowego, ze szczególnym uwzględnieniem ubezpieczeń komunikacyjnych i majątkowych oraz ubezpieczeń indywidualnych (ubezpieczeń na życie). LINK4 współpracował z 823 partnerami bezpośrednio. W krajach bałtyckich sieć agencyjna Grupy składała się z 610 agentów, podczas gdy w Ukrainie było to 151 agentów;

- **multiagencje** – na polskim rynku ubezpieczeń z Grupą PZU współpracuje z **ponad 4,5 tys.** multiagencji. Realizują one głównie sprzedaż dla klienta masowego (w tym kanale sprzedawane są wszystkie rodzaje ubezpieczeń, a w szczególności komunikacyjne i majątkowe) oraz indywidualne ubezpieczenia na życie. LINK4 współpracował z 61 agregatorami, natomiast w krajach bałtyckich spółki z Grupy współpracowały z 13 multiagencjami, a w Ukrainie z 16;
- **brokerów ubezpieczeniowych** – Grupa w Polsce, a w szczególności Pion Klienta Korporacyjnego PZU, współpracował z **ponad 1 tys.** brokerów ubezpieczeniowych. W krajach bałtyckich, gdzie kanał brokerski jest jednym z głównych kanałów dystrybucji ubezpieczeń, spółki z Grupy współpracowały z 381 brokerami a w Ukrainie z 38 brokerami;

- **bancassurance i programy partnerstwa strategicznego** – w zakresie ubezpieczeń PZU współpracował z **10 bankami** oraz z **11 partnerami** strategicznymi, PZU Życie z 7 bankami, TUW PZUW z 2 bankami i 8 partnerami strategicznymi. LINK4 współpracował z 5 bankami w różnych modelach dystrybucji ubezpieczeń głównie komunikacyjnych oraz 10 partnerami strategicznymi. W krajach bałtyckich współpraca obejmowała 6 banków i 10 partnerów strategicznych, a w Ukrainie 17 banków;
- **kanal zdalny** – sprzedaż ubezpieczeń majątkowych przez ten kanał prowadzona jest w szczególności przez LINK4 i obejmuje współpracę z porównywarkami, stroną www oraz call center. Do tego kanału zalicza się również infolinia sprzedażowa PZU oraz mojePZU.

Sieć dystrybucji



Legenda: w skali od 1 do 4, gdzie 1 oznacza 1-10% sprzedaży, 2 oznacza 11-20% sprzedaży, 3 oznacza 21-30% sprzedaży, 4 oznacza 31-40% sprzedaży



Oddziały i biura agencyjne

Duża część klientów PZU preferuje bezpośrednią obsługę w oddziale oraz przez agenta i w jego biurze. Sieć wystandaryzowanych oddziałów PZU jest równomiernie rozłożona na terenie całej Polski w starannie wyselekcjonowanych lokalizacjach. Oddziały PZU to jedyny kanał dystrybucji zapewniający w każdej placówce kompleksową sprzedaż i obsługę posprzedażową ubezpieczeń majątkowych, życiowych, emerytalnych oraz produktów inwestycyjnych Grupy PZU. Oferta w oddziałach PZU skierowana jest zarówno do klientów indywidualnych, jak i przedsiębiorców (MSP).

Agenci Wyłącznie współpracują z PZU w dwóch modelach – jako agenci terenowi oraz biurowi, którzy wypełniają ściśle standardy obsługi klienta.

Liczba biur agentów wyłącznych w na koniec I półrocza 2026 roku wynosiła **1 269**. Podnoszenie profesjonalizmu i jakości obsługi klienta w biurach agentów, to priorytety rozwoju sieci.

1 269



Biura agentów są zawsze blisko klientów, a ich jakość obsługi jest przez nich doceniana, co potwierdzają badania satysfakcji klientów. Agenci aktywnie korzystają z nowoczesnych systemów CRM i obsługi zdalnej jak mojePZU. Większość agentów, którzy prowadzą biura, oferuje doradztwo w zakresie ubezpieczeń majątku, życia i zdrowia klientów. Zapewniają im także

kompleksową obsługę w ramach oferty produktowej całej Grupy PZU.

PZU udziela wsparcia agentom poprzez rozwój i promocję ich obecności w Internecie w związku z dużym zainteresowaniem klientów poszukiwaniem kontaktu z doradcą ubezpieczeniowym tą właśnie drogą. Stale rozwijany jest serwis www.agentpzu.pl, strony www agentów w domenie agentpzu.pl, udzielane również jest wsparcie poprzez zarządzanie wizytówkami Google placówek agencyjnych oraz współprowadzenie profesjonalnych profili agentów na Facebooku.

W roku 2026 PZU kontynuuje rekrutację Adeptów na programy Mocny i Bezpieczny START, jednocześnie w I półroczu 2026 roku wprowadzono pilotaż nowego programu rekrutacyjnego Zdalny Start. Jego wprowadzenie spowodowało zwiększenie oferty rekrutacyjnej o nową grupę docelową kandydatów, chcących pracować w elastycznym trybie pracy zdalnej. Współpraca z Adeptem odbywa się w ramach nowoczesnego modelu pracy, który wpisuje się w oczekiwania rynku oraz trend digitalizacji, dzięki czemu PZU pozycjonuje się jako innowacyjny pracodawca i partner biznesowy. Adept ma możliwość sprzedaży zdalnej w zakresie PZU Auto, PZU Dom, PZU Wojażer poprzez kontakt telefoniczny z Klientem, każda rozmowa jest nagrywana i podlega procedurze zdalnego zawarcia ubezpieczenia. Adept otrzymują codziennie, za pośrednictwem CRM, sprofilowane kontakty z wysokim prawdopodobieństwem zakupu. Jednocześnie otrzymują dostęp do platformy do zdalnej obsługi klientów, wsparcie finansowe w okresie pierwszych 24 miesięcy współpracy, które jest wprost powiązane z realizacją określonych progów sprzedażowych oraz konwersji, a także profesjonalne przygotowanie do wykonywania zawodu agenta wyłącznego, czyli

szkolenia, webinary, e-learningi i praktyczne wsparcie mentora oraz menedżera.

W I półroczu 2026 roku wprowadzono inicjatywę w ramach Partnerstwa OdNowa, którą jest Kompleksowe wsparcie agentów w skutecznej rekrutacji OFWCA, poprzez dostarczenie narzędzi, materiałów wspierających, zasobów oraz kompetencji niezbędnych do pozyskiwania dopasowanych kandydatów. Wsparcie obejmuje działania rekrutacyjne, w tym publikację ogłoszeń, selekcję kandydatów oraz udział w rozmowach rekrutacyjnych, a także dalsze prowadzenie procesu kandydata na OFWCA, w tym realizację wymogów KNF oraz obsługę procesu w Aplikacji Kandydat. Celem wprowadzenia inicjatywy jest profesjonalizacja procesu rekrutacji dzięki zaangażowaniu i doświadczeniu Eksperta ds. rekrutacji oraz wdrożeniu standardów i narzędzi rekrutacyjnych

Agenci działają w ramach:



2 Makroregionów



14 Obszarów Sprzedaży

oraz łącznie w



144 Zespołach Sprzedaży

funkcjonujących w PZU, a także rozwój sieci sprzedaży.

I półrocze 2026 roku przyniosło jeszcze ściślejszą współpracę ze spółkami w ramach Grupy PZU. **1 879 Agentów Wyłącznych może oferować Klientom ubezpieczenia komunikacyjne LINK4**, co zapewnia płynne przygotowanie Sieci Sprzedaży do połączenia LINK4 z PZU w 2027 roku. Agenci oferują także produkty leasingowe we współpracy z Pekao Leasing oraz Alior Leasing. Dodatkowo mogą oni także oferować konta ROR Banku Pekao.

Sieć Agentów Wyłącznych PZU Życie

W I połowie 2026 roku PZU Życie konsekwentnie realizował działania wspierające rozwój sieci Agentów Wyłącznych PZU Życie poprzez wdrażanie nowych produktów, rozwój systemów informatycznych oraz optymalizację i digitalizację procesów sprzedażowych. Inicjatywy te mają na celu zwiększenie efektywności pracy sieci sprzedaży, podniesienie standardów obsługi klienta, zapewnienie wysokiej jakości i dostępności oferowanych produktów oraz usług, a także lepsze dopasowanie ochrony ubezpieczeniowej do zmieniających się potrzeb klientów. Efektem tych działań jest również skrócenie i uproszczenie procesu sprzedaży oraz wzrost jakości doświadczeń klienta.

PZU udziela wsparcia agentom poprzez m.in. atrakcyjne szkolenia i warsztaty rozwojowe, udostępnianie benefitów u partnerów, oraz promocję ich obecności w Internecie w związku z dużym zainteresowaniem klientów poszukiwaniem kontaktu tą właśnie drogą.

W 2026 roku kontynuowana była działalność Klubu MDRT.PZU – programu mentoringowego, którego celem jest wsparcie sprzedawców w realizacji celów sprzedażowych umożliwiających wstąpienie do



Million Dollar Round Table (MDRT), organizacji skupiającej 1% najlepszych na świecie agentów i doradców finansowych. W ramach programu realizowane są działania rozwojowe podnoszące umiejętności sprzedażowe uczestników oraz kompetencje organizacji i zarządzania własną pracą.

Infolinia sprzedażowa w PZU



Biuro Sprzedaży Zdalnej odpowiada za rozwój i obsługę telefonicznego kanału sprzedaży PZU, który umożliwia klientom zdalny zakup ubezpieczeń oraz wznowienia istniejących umów. Biuro łączy profesjonalną obsługę konsultantów z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi, analizą danych i inicjatywami wspierającymi sprzedaż, retencję oraz skuteczność wznowień. Dzięki temu infolinia

sprzedażowa pełni istotną rolę w zapewnianiu dostępności oferty PZU, utrzymaniu ciągłości ochrony klientów i dopasowaniu zakresu ubezpieczenia do ich zmieniających się potrzeb. W I połowie 2026 roku konsultanci infolinii sprzedażowej obsłużyli ponad 2,8 mln połączeń.

Kluczowe inicjatywy w Biurze Sprzedaży Zdalnej

Rozwój kanału zdalnego koncentrował się na zwiększaniu efektywności procesów sprzedażowych i wykorzystaniu danych w zarządzaniu relacjami z klientami. Kontynuowano rozwój narzędzia CRM oraz modeli analitycznych wspierających wykorzystanie danych o klientach w kampaniach sprzedażowych, wznowieniowych, retencyjnych i antychurnowych, zwiększając efektywność działań konsultantów oraz

skuteczność targetowania klientów. Pozwoliło to na skuteczniejsze identyfikowanie potrzeb klientów, lepsze dostosowanie działań sprzedażowych oraz wzmacnianie działań retencyjnych.

Istotnym elementem działalności pozostawał rozwój sprzedaży omnikanałowej realizowanej w ramach programów Agent Turbo, Mocne Wsparcie i Zdalny Partner. Program Agent Turbo, skierowany do agentów posiadających największe portfele klientów, wspiera wznowienia ubezpieczeń PZU Auto i PZU Dom oraz bieżącą obsługę sprzedażową. Na koniec pierwszego półrocza program obejmował ponad 900 agentów, natomiast w lipcu zrealizowano planowane zwiększenie tej liczby do 1 100. W czerwcu uruchomiono również pilotaż obsługi wznowień portfela pakietowego OC+AC, rozszerzając zakres współpracy z agentami i testując nowe rozwiązania wspierające skuteczność wznowień



Klienci zainteresowani zdalnym zakupem

ubezpieczenia mogą skontaktować się z PZU za pośrednictwem infolinii, formularzy kontaktowych dostępnych na stronie pzu.pl oraz aplikacji mojePZU. Z kolei klientami z aktywnymi umowami opiekują się specjaliści, którzy dbają o zachowanie ciągłości w ochronie ubezpieczeniowej oraz dopasowanie zakresu ochrony do ich zmieniających się potrzeb. W ofercie kanału sprzedaży Direct znajduje się stale rozwijany, szeroki wachlarz ubezpieczeń skierowanych do klientów indywidualnych oraz firm z sektora MŚP.

W segmencie MSP rozszerzono w połowie 2026 roku sprzedaż ubezpieczenia OC Zawodowe na wszystkie grupy zawodowe. Wcześniej oferta obejmowała sześć zawodów: fizjoterapeutów, tłumaczy, kancelarie prawne, techników farmaceutycznych, urbanistów oraz firmy świadczące usługi doradztwa podatkowego. Rozszerzenie produktu zwiększyło potencjał sprzedażowy w segmencie MSP i umożliwiło dotarcie do szerszej grupy przedsiębiorców oraz specjalistów wymagających ochrony odpowiedzialności cywilnej.

W ramach inicjatyw produktowych uruchomiono pilotaż dwuletniego wariantu ubezpieczenia PZU Dom. Rozwiązanie wspiera utrzymanie klientów, stabilizuje portfel oraz ogranicza koszty corocznych wznowień.

Równolegle rozwijano analizę rozmów opartą na modelach językowych (LLM). Rozwiązania te pomagają identyfikować najlepsze praktyki sprzedażowe, monitorować zgodność procesów i wspierać dalszą optymalizację działań biznesowych.

Połączenie inicjatyw sprzedażowych, technologicznych i analitycznych wzmacnia pozycję Biura Sprzedaży Zdalnej jako nowoczesnego kanału sprzedaży, skutecznie odpowiadającego na potrzeby klientów i zmiany rynkowe.

Jakość rozmów sprzedażowych

Inicjatywy realizowane w Biurze Sprzedaży Zdalnej przekładają się na wysoki poziom satysfakcji klientów z procesu zakupu ubezpieczeń. W pierwszym półroczu 2026 roku 94% klientów pozytywnie oceniło proces zakupu, a 93% zadeklarowało ogólne zadowolenie z obsługi przy zawieraniu umowy. Jednocześnie w tym samym okresie wzrosła gotowość klientów do

rekomendowania usług PZU, wskaźnik NPS wyniósł 47%.

Profesjonalizm i wysokie kompetencje zespołu potwierdzają liczne wyróżnienia oraz sukcesy jego członków. Należą do nich nominacje kierownika, trenera i sprzedawców do finału Polish Contact Center Awards, a także zwycięstwo Kierownika Zespołu Obszaru Sprzedaży Direct w kategorii „Najlepszy Menadżer Projektu lub Działu”.



mojePZU



mojePZU pozostaje kluczowym kanałem cyfrowej obsługi klientów Grupy PZU.

Uruchomiona w 2018 roku platforma obsługowo-sprzedażowa nieustannie się rozwija, odpowiadając na potrzeby klientów i zmieniające się trendy rynkowe. Łączy wygodę nowoczesnych, intuicyjnych rozwiązań cyfrowych z bezpieczeństwem i kompleksową ofertą usług Grupy PZU.

MojePZU to najbardziej rozbudowana platforma na polskim rynku ubezpieczeniowym, dostępna zarówno w wersji internetowej, jak i poprzez aplikację mobilną mojePZU mobile. Umożliwia klientom dostęp do usług ubezpieczeniowych, zdrowotnych, inwestycyjnych i sportowych w jednym miejscu, zapewniając wygodną samoobsługę oraz pełną kontrolę nad posiadanymi produktami.

Liczba użytkowników stale rośnie – na koniec I półrocza 2026 roku z platformy mojePZU korzystało już **ponad 6 mln klientów**, w tym ponad **2 mln** aktywnych użytkowników aplikacji mobilnej. Aplikacja stała się dominującym kanałem dostępu do platformy, odpowiadając za blisko 70% unikalnych logowań.

W I półroczu 2026 roku rozwój mojePZU koncentrował się przede wszystkim na dalszej poprawie doświadczeń użytkowników. W marcu wdrożono nowy, przeprojektowany pulpit aplikacji mobilnej, który zapewnia szybszy dostęp do najważniejszych informacji i usług, większą personalizację oraz uproszczoną nawigację. Nowa wersja została przygotowana zgodnie z zasadami UX i wymogami dostępności WCAG,

zwiększając komfort korzystania z platformy dla wszystkich użytkowników.

mojePZU wzmacnia omnikanałowy model obsługi klientów i umożliwia realizację większości spraw zdalnie. W serwisie klient może m.in.:

- kupić nowe produkty ubezpieczeniowe;
- wznowić polisę;
- sprawdzić szczegóły ofert i posiadanych polis;
- zgłosić szkodę i śledzić status jej obsługi;
- realizować procesy obsługowe, takie jak zwrot nadwyżki składki czy zgłoszenie zbycia pojazdu.

Platforma zapewnia również dostęp do usług medycznych, w tym odbioru e-recept, umawiania badań oraz wizyt lekarskich. Umożliwia także inwestowanie oszczędności, korzystanie z programu PZU Sport oraz innych usług i benefitów oferowanych przez Grupę PZU.

mojePZU jest stale rozwijane i wzbogacane o kolejne funkcjonalności. Rozwój cyfrowych procesów obsługowych i sprzedażowych przekłada się na oszczędność czasu klientów, wzrost samoobsługi oraz dalszą digitalizację kontaktu z Grupą PZU, ograniczając jednocześnie wykorzystanie dokumentacji papierowej.



Dla Twojej wygody. Aplikacja mojePZU



- PZU w zasięgu ręki – szybki dostęp do tego, co dla Ciebie ważne.
- Intuicyjny interfejs – łatwo się zaprzyjaźnisz.
- Twój pulpit, Twoje skróty – dodaj to, czego potrzebujesz.
- Jesteś na bieżąco – przypomnienia o istotnych sprawach.

Pobierz aplikację mojePZU i sprawdź.

moje.pzu.pl



Współpraca z bankami w obszarze dystrybucji



Działalność PZU w obszarze bancassurance i assurbanking opiera się na współpracy z bankami z Grupy PZU: Alior Bankiem (w Grupie PZU od 2015 roku) i Bankiem Pekao (w Grupie PZU od 2017 roku) oraz dystrybucji produktów ubezpieczeniowych bancassurance przez banki spoza Grupy. Na koniec czerwca 2026 roku 7,3 tys. doradców bankowych (4,4 tys. w Banku Pekao oraz 2,9 tys. w Alior Banku) posiadało wpis do Rejestru Agentów Ubezpieczeniowych.

Nadrzędnym celem współpracy jest dotarcie do jak największej liczby klientów za pomocą wielu kanałów dystrybucji i zapewnianie ochrony ubezpieczeniowej klientom banków. W strategii Grupy PZU na lata 2025-2027 postawiono na dalsze wzmacnianie relacji z bankami z Grupy oraz partnerski rozwój współpracy z szerszym rynkiem bankowym.

Aktywna współpraca z Bankiem Pekao i Alior Bankiem pozwala konsekwentnie rozszerzać ofertę i skalę sprzedaży produktów ubezpieczeniowych powiązanych z produktami bankowymi, w tym ubezpieczeń do pożyczki gotówkowej i kredytów hipotecznych oraz produktów niepowiązanych tj. ubezpieczeń komunikacyjnych, podróŜnych oraz nieruchomości.





Bancassurance



W I połowie 2026 roku PZU współpracował z **ośmioma bankami komercyjnymi** oraz **dwoma bankami spółdzielczymi**.

Współpraca z Bankiem Pekao i Alior Bankiem obejmuje sprzedaż następujących produktów:

z Bankiem Pekao:

- ubezpieczenia majątkowe oraz na życie do kredytu hipotecznego, pożyczki gotówkowej, ROR oraz kart kredytowych;
- produkty inwestycyjne;
- ubezpieczenia podróżne;
- ubezpieczenia komunikacyjne;
- ubezpieczenia nieruchomości,

z Alior Bankiem:

- ubezpieczenia majątkowe oraz na życie dla kredytobiorców gotówkowych oraz hipotecznych;
- produkty inwestycyjne;
- ubezpieczenia podróżne;
- ubezpieczenia NNW z pakietem zdrowotnym;
- ubezpieczanie NNW dla dzieci i młodzieży.

W I połowie 2026 roku PZU Życie kontynuował działania związane z transformacją modelu finansowania składki w ubezpieczeniach powiązanych z produktami kredytowymi banków z Grupy PZU. Inicjatywy koncentrowały się na dalszej optymalizacji rozwiązań opartych na składce regularnej, co wspiera stabilność

portfela oraz zwiększa odporność na zmienność otoczenia rynkowego.

W I półroczu 2026 roku PZU Życie kontynuował współpracę z Bankiem Pekao oraz Alior Bankiem (bankami Grupy PZU), a także z VeloBankiem, w zakresie dystrybucji produktów typu unit-linked oraz produktów z gwarantowaną sumą ubezpieczenia (SPE). Produkty typu SPE były również oferowane w sieci oddziałów PZU.

W analizowanym okresie utrzymany został wysoki poziom sprzedaży produktów SPE, które pozostawały atrakcyjne dla klientów w warunkach korzystnej sytuacji na rynku obligacji. Jednocześnie odnotowano niewielki spadek sprzedaży produktów inwestycyjnych typu unit-linked, co było efektem warunków rynkowych oraz zwiększonego zainteresowania klientów produktami o niższym poziomie ryzyka, z gwarantowaną sumą ubezpieczenia.

W ramach rozwoju oferty produktowej w I półroczu 2026 roku rozszerzono zakres dostępnych ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych w produkcie unit-linked oferowanym we współpracy z Bankiem Pekao. Klientom udostępniono trzy nowe UFK oparte na funduszach cyklu życia: inPZU Puls Życia 2030 L, inPZU Puls Życia 2040 L oraz inPZU Puls Życia 2050 L, zarządzanych przez TFI PZU.

Assurbanking



PZU jest jednym z największych zewnętrznych partnerów Banku Pekao w zakresie dystrybucji rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych (ROR) z wykorzystaniem aplikacji banku Pekao360.

W I półroczu 2026 roku PZU kontynuował rozwój sieci dystrybucji produktów bankowych. Utrzymano model sprzedaży end-to-end Konta Przekorzystnego zarówno w kanałach zdalnych (telefonicznych), jak i stacjonarnych (oddziały i agencje), a także działania leadowe wspierające sprzedaż produktów kredytowych.

Kluczowe inicjatywy koncentrowały się na stabilizacji i doskonaleniu procesów w obszarze Assurbankingu, ze szczególnym uwzględnieniem jakości obsługi klienta, efektywności sprzedaży oraz optymalizacji współpracy operacyjnej z Bankiem Pekao. Podjęte działania pozwoliły utrzymać wysoki standard współpracy partnerskiej oraz stworzyć solidne podstawy do dalszego rozwoju inicjatyw assurbankingowych.

Partnerstwa strategiczne

Grupa PZU dąży do stworzenia ekosystemu, w którym nadrzędnym celem będzie umiejętne zarządzanie relacjami z klientem przez oferowanie mu rozwiązań we wszystkich dostępnych dla niego miejscach. Wpływa to na intensyfikację działań w obszarze partnerstw strategicznych z firmami działającymi na rynku polskim, m.in. operatorami telekomunikacyjnymi, zakładami energetycznymi, sieciami handlowymi i liniami lotniczymi w zakresie wspólnego oferowania ubezpieczeń majątkowych i życiowych klientom tych instytucji.

W ramach partnerstw strategicznych PZU oferuje szereg ubezpieczeń dla klientów partnerów biznesowych, tj. między innymi:

- ubezpieczenie sprzętów elektronicznych oraz ubezpieczenie telefonów;
- ubezpieczenie assistance zapewniające usługi wyspecjalizowanych fachowców, m.in. elektryka, hydraulika, serwisanta sprzętu RTV/AGD, którzy pomogą w razie niespodziewanej awarii w domu;
- ubezpieczenie instalacji fotowoltaicznych;
- ubezpieczenie biletów na wydarzenia sportowe i kulturalne;
- ubezpieczenia podróżne.

W I półroczu 2026 roku PZU współpracował z 15 partnerami strategicznymi. Są to liderzy w swoich branżach, którzy posiadają bazy klientów dające możliwość rozbudowywania oferty PZU o kolejne innowacyjne produkty. Przykładowo, we współpracy z firmami z branży energetycznej PZU oferuje usługi assistance – pomoc techników i fachowców, a także assistance zdrowotny.



2.2.2. Produkty zdrowotne

Produkty zdrowotne – w formie ubezpieczeń na życie i zdrowie oraz majątkowych, a także produktów pozaubezpieczeniowych dystrybuowane są przez różne kanały sprzedaży Grupy PZU, m.in. sieć korporacyjną i agencyjną PZU i PZU Życie. Pandemia COVID-19 wpłynęła również na wzrost sprzedaży w kanale cyfrowym, mojePZU. Za jego pośrednictwem można kupić nową ofertę pakietów profilaktycznych i indywidualnych abonamentów medycznych, a także pojedyncze konsultacje medyczne realizowane zarówno w formie telekonsultacji, jak i stacjonarnie.

Kanały kontaktu (poza placówkami)

całodobową infolinię medyczną PZU Zdrowie

801 405 905 lub **22 505 15 48**

aplikację mobilną / portal samoobsługowy

mojePZU

z dostępnymi kalendarzami placówek

Rozwój skali działalności PZU Zdrowie



Sieć dystrybucji produktów zdrowotnych

	Ubezpieczenia korporacyjne	Ubezpieczenia masowe	Ubezpieczenia indywidualne	Produkty pozaubezpieczeniowe
Sprzedaż korporacyjna	✓	✓		✓
Agenci na wyłączność	✓	✓	✓	
Multiagencje/Brokerzy /Dealerzy	✓	✓	✓	
Oddział	✓	✓	✓	
Direct (mailing)				✓
Partnerzy strategiczni		✓		✓
Pracownicy PZU Zdrowie (placówki)				✓

Udogodnienia dla pacjentów korzystających z opieki medycznej PZU Zdrowie

Co nas **wyróżnia**:

dostęp do lekarzy specjalistów bez skierowania

akceptowanie skierowań spoza sieci PZU Zdrowie

zwrot kosztów wizyt lekarskich i badań poza placówkami PZU Zdrowie

nowoczesny i przystępny portal pacjenta

Rada Naukowa - eksperckie wsparcie z różnych dziedzin medycyny

nowoczesne centra medyczne wyposażone w najwyższej klasy sprzęt

elektroniczny wywiad medyczny „Symptom Checker”

doraźna pomoc medyczna

szeroki zakres usług telemedycznych

wysokie standardy obsługi pacjentów

organizacja i zarządzanie medycyną pracy za pomocą specjalnie do tego przeznaczonego portalu

programy profilaktyczne

pomoc psychologiczna oraz vouchery na konsultacje psychologiczne

sprawny proces przystąpienia do opieki medycznej

prowadzenie ciąży i dostęp do szkoły rodzenia



2.2.3. Produkty inwestycyjne

TFI PZU



TFI PZU pozyskuje aktywa pod zarządzanie w ramach czterech modeli biznesowych:

Model I - pozyskiwanie środków w ramach wzmacniania pozycji na rynku emerytalnym w ramach PPE i PPK, których aktywa przekroczyły łącznie 25,4 mld zł;

Model II - współpraca z podmiotami zewnętrznymi, takimi jak banki, domy maklerskie, ubezpieczyciele oraz firmy niezależnego doradztwa finansowego (IFA's), które dystrybuują fundusze TFI PZU klientom detalicznym i instytucjonalnym. Model dystrybucji zewnętrznej został uruchomiony w 2011 roku i dynamicznie rozwija swój zakres przez pozyskanie nowych partnerów w kanałach tradycyjnych i zdalnych. Na koniec czerwca 2026 roku w tym kanale TFI PZU współpracowało z 17 instytucjami;

Model III - wykorzystanie własnych i partnerskich sieci powiązanych z PZU – sieć oddziałów ubezpieczeniowych PZU, banki wchodzące w skład Grupy PZU (Bank Pekao i Alior Bank) oraz własna sieć sprzedaży TFI PZU;

Model IV - to uruchomiona w 2018 roku platforma internetowa inPZU wraz z pierwszym w Polsce parasolem funduszy indeksowych, w którego skład na koniec czerwca 2026 roku wchodziło 28 klas aktywów.

Model V – to najmłodszy model oferowania funduszy ETF PZU dla Klientów korzystających z rachunków maklerskich, dających dostęp do instrumentów notowanych na GPW.

inPZU



Internetowy serwis inPZU.pl uruchomiony w 2018 roku umożliwia klientom samodzielne inwestowanie w pierwsze w Polsce w pełni autorskie fundusze indeksowe, fundusze aktywnie zarządzane, produkty emerytalne IKE i IKZE oraz portfele modelowe. Platforma jest dostępna przez całą dobę, zarówno w wersji desktopowej jak i na dowolnym urządzeniu mobilnym, a od 2020 roku dostępna jest również jej wersja angielskojęzyczna. W serwisie inPZU można porównać fundusze, definiować cele inwestycyjne i je personalizować. inPZU pozwala również wyszukać fundusze i gotowe portfele modelowe, a także opłacić zlecenie online. Z platformy mogą korzystać klienci indywidualni i instytucjonalni. Jest to atrakcyjne narzędzie zarówno dla zaawansowanych inwestorów, jak i osób, które dopiero zaczynają inwestować swoje oszczędności.

W I połowie 2026 roku w serwisie inPZU wdrożono nową metodę identyfikacji tożsamości - moje ID. Rozpoczęto prace analityczne i koncepcyjne dotyczące optymalizacji UX i UI, także nad całościową zmianą interfejsu użytkownika.

Na koniec czerwca 2026 roku z serwisu **inPZU.pl** korzystało

>435 tys.

aktywnych użytkowników

Call Center

TFI PZU udostępnia infolinię do obsługi klientów, uczestników, dystrybutorów funduszy TFI PZU i Pracodawców. Infolinia jest czynna od poniedziałku do piątku w dni robocze, a liczba przeprowadzonych rozmów na infolinii w I półroczu 2026 roku sięgnęła ponad 76 tys. rozmów.

Agent Transferowy prowadzi również infolinię do obsługi dystrybutorów i pracodawców.

PTE PZU



Wpłaty do OFE PZU pochodzą ze składek na ubezpieczenie emerytalne, które przekazywane są przez ZUS, zgodnie z decyzją ubezpieczonego, w ramach II filaru systemu emerytalnego.

Pozyskiwanie klientów w ramach IKZE w DFE PZU prowadzone jest za pośrednictwem następujących kanałów dystrybucji: Internetu, PZU Życie, Banku Pekao, dystrybutorów zewnętrznych.

Klienci na IKE w DFE PZU pozyskiwani są kanałem internetowym i poprzez dystrybutorów zewnętrznych. Narzędziem służącym do zawierania umów w Internecie jest kreator umów dostępny pod adresem <http://ikze.pzu.pl>. Działania sprzedażowe prowadzone w 2025 roku wskazują, że największym potencjałem sprzedażowym wykazują się działania w Internecie.

W I połowie 2026 roku prowadzone były działania promocyjne i edukacyjne związane z komunikacją limitów wpłat na IKZE i IKE, informacją o możliwości skorzystania z ulgi podatkowej z tytułu wpłat na IKZE

oraz budowaniem świadomości zabezpieczenia emerytalnego i oszczędzania na emeryturę.

Dla klientów DFE PZU w I połowie 2026 roku PTE PZU kontynuowało cykl promocji zwalniających z opłaty od wpłat dla nowych, jak i dotychczasowych klientów DFE PZU, a także promocję „lojalnościową” dla oszczędzających z ponad 7-letnim stażem zwalniając tych klientów z opłaty od wpłat.



2.2.4. Produkty bankowe

Bank Pekao

Kanały dystrybucji



Bank Pekao udostępnia klientom ogólnopolską, rozbudowaną sieć dystrybucji, obejmującą oddziały własne i partnerskie, sieć bankomatów z dogodnym dostępem na terenie całego kraju, profesjonalne centrum obsługi telefonicznej oraz nowoczesne platformy bankowości internetowej i mobilnej dla klientów indywidualnych, korporacyjnych oraz małych i mikroprzedsiębiorstw.

Na 30 czerwca 2026 roku bank dysponował 557 placówkami oraz 1 396 własnymi bankomatami.

Bankowość internetowa i mobilna

W I półroczu 2026 roku liczba aktywnych klientów bankowości mobilnej zwiększyła się do poziomu 3,8 mln tj. była o 7% wyższa niż rok wcześniej oraz o 16% wyższa niż dwa lata temu. Liczba aktywnych klientów mobilnych korzystających z aplikacji PeoPay zwiększyła się do poziomu 3,7 mln i była o 8% wyższa niż przed rokiem oraz o 20% wyższa niż dwa lata temu.

Najważniejsze zmiany zrealizowane w I półroczu 2026 roku w bankowości elektronicznej Pekao24 i aplikacji PeoPay obejmowały m.in.:

- wdrożenie uproszczeń w aplikacji mobilnej, w tym widżetów związanych z bezpieczeństwem finansów, uproszczonego widżetu historii transakcji, widżetu z danymi kontaktowymi oddziału i doradcy,

możliwości powiększania czcionki oraz optymalizację nawigacji;

- uruchomienie sekcji edukacyjnej, umożliwiającej użytkownikom poznanie funkcji aplikacji oraz zapoznanie się z nowościami;
- wprowadzenie funkcji „Twoje finanse”, obejmującej widżet na pulpicie oraz podsumowanie finansów w zakładce „Wszystkie”;
- wyeksponowanie sekcji „Oferta” w głównej nawigacji, prezentującej produkty i usługi dostępne do zakupu online;
- wdrożenie ankiet satysfakcji klientów dotyczących kontaktu z pracownikami Banku;
- uruchomienie automatycznych powiadomień po aktywacji aplikacji oraz przy instalacji nowej wersji;
- zapewnienie dostępu w aplikacji PeoPay do przedsprzedaży biletów Live Nation na wydarzenia muzyczne;
- uruchomienie nowej sekcji „Oferta” dla klientów firmowych, prezentującej produkty i usługi dostępne do zakupu;
- wdrożenie Paska Aktywacji w aplikacji oddziałowej doradców;
- udostępnienie usługi „Ogonki do Skarbonki” umożliwiającej automatyczne odkładanie na rachunku „Skarbonka” końcówek od transakcji realizowanych kartą lub BLIK;
- wdrożenie „Pakietu Podróżnego”, oferującego korzyści związane z wydatkami podróżnymi.

Alior Bank

Sieć dystrybucji



Na koniec czerwca 2026 roku Alior Bank posiadał 459 placówek (139 oddziałów tradycyjnych, 7 oddziałów Private Banking, 12 Centrów Bankowości Korporacyjnej, w tym 11 Zespołów Sprzedaży Mikro oraz 301 placówki partnerskie). Produkty banku dystrybuowane były również poprzez sieć ok. 2,1 tys. pośredników kredytowych.

Do końca czerwca 2026 roku Alior Bank zmodernizował do tzw. nowego formatu ponad 90 oddziałów. Rolą nowych placówek jest przede wszystkim digitalizacja klientów i procesów oddziałowych, zapewnienie wygody i prywatności klientom oraz poprawa komfortu pracy bankierów. Oddziały w nowym formacie wyróżniają się innowacyjnym designem i wykorzystaniem nowych technologii.

Alior Bank wykorzystuje także kanały dystrybucji oparte na nowoczesnej platformie informatycznej, obejmującej bankowość online, bankowość mobilną oraz centra obsługi telefonicznej i technologię DRONN.

Bankowość internetowa i mobilna

Aplikacja Alior Mobile konsekwentnie umacnia swoją pozycję wśród klientów, będąc kluczowym kanałem kontaktu z bankiem oraz najważniejszym kanałem dystrybucji produktów i usług. Bank systematycznie odnotowuje wzrost w liczbie logowań, a aplikacja pozostaje głównym kanałem realizacji codziennych operacji bankowych klientów.

W I półroczu 2026 roku Alior Bank koncentrował rozwój kanałów cyfrowych na dalszym podnoszeniu jakości doświadczeń klientów poprzez zwiększanie zakresu usług dostępnych w modelu samoobsługowym, uproszczenie najczęściej realizowanych procesów oraz rozwój funkcjonalności związanych z zarządzaniem finansami, inwestycjami i dokumentacją produktową. Klienci zyskali m.in. bardziej intuicyjny dostęp do informacji i funkcji związanych z rachunkami, możliwość samodzielnego pobierania dokumentów kredytowych bezpośrednio w aplikacji mobilnej oraz bieżący wgląd w posiadane fundusze inwestycyjne i produkty emerytalne. Rozszerzono również zakres spraw, które mogą być realizowane w pełni cyfrowo.

Realizowane inicjatywy wspierały wykonanie założeń strategicznych Banku „Alior Bank. Albo nic.”, wzmacniając rolę kanałów cyfrowych jako podstawowego punktu kontaktu i obsługi klientów.

Wdrożenie identyfikacji klientów za pomocą autoryzacji PUSH w Alior Mobile usprawniło proces obsługi realizowany przez Contact Center, umożliwiając szybszą i bezpieczniejszą weryfikację tożsamości. Rozwiązanie skraca czas obsługi, zwiększa wygodę klientów oraz ogranicza liczbę czynności wymaganych do przeprowadzenia procesu identyfikacji.

Zmiany w pulpicie aplikacji zwiększyły przejrzystość i intuicyjność korzystania z Alior Mobile, ułatwiając klientom dostęp do najważniejszych produktów, usług i informacji finansowych. Uporządkowany sposób prezentacji rachunków, płatności, historii transakcji oraz najczęściej wykorzystywanych funkcji pozwala szybciej realizować codzienne operacje i sprawniej zarządzać finansami.



Usprawnienia procesu logowania zwiększyły intuicyjność korzystania z aplikacji oraz skróciły czas dostępu do usług Banku. Dzięki uproszczeniu ścieżki uwierzytelnienia ograniczono liczbę błędów popełnianych przez użytkowników oraz zmniejszono potrzebę korzystania ze wsparcia infolinii. Jednocześnie rozwinięto możliwości personalizacji aplikacji oraz zapewniono dostęp do wybranych usług, takich jak BLIK, zakup biletów czy opłacanie parkingów, bez konieczności logowania.

Rozwój obszaru komunikacji i sprzedaży w Alior Mobile koncentrował się na zwiększeniu skuteczności komunikacji z klientami oraz lepszym wykorzystaniu potencjału sprzedażowego kanału mobilnego. Zmiany w obszarze rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych poprawiły dostępność kluczowych informacji i funkcji związanych z rachunkiem, zwiększając wygodę codziennego bankowania.

Zoptymalizowano proces self-service związany z odzyskiwaniem dostępu do bankowości elektronicznej poprzez uproszczenie ścieżki użytkownika, przebudowę logiki procesu oraz ograniczenie liczby pytań weryfikacyjnych. Dzięki zmianom klienci mogą szybciej odzyskać dostęp do usług Banku bez konieczności kontaktu z Contact Center. Rozwiązanie poprawia doświadczenia użytkowników i zwiększa skuteczność samoobsługi.





3. Otoczenie zewnętrzne

- 3.1. Najważniejsze trendy gospodarcze w Polsce i za granicą
- 3.3. Rynki ubezpieczeniowe w Polsce, w krajach bałtyckich i w Ukrainie
- 3.3. Rynek opieki zdrowotnej w Polsce
- 3.4. Rynek bankowy w Polsce
- 3.5. Rynki finansowe w Polsce i na świecie
- 3.6. Regulacje dotyczące rynku ubezpieczeń i rynków finansowych w Polsce
- 3.7. Czynniki zewnętrzne i wewnętrzne, istotne dla rozwoju Grupy PZU

- ✓ Mimo utrzymującej się niepewności gospodarczej **Grupa skutecznie wykorzystuje sprzyjające warunki w kluczowych obszarach działalności** i utrzymuje wysoką rentowność biznesu.
- ✓ **Dyscyplina taryfowa, odpowiedzialne zarządzanie ryzykiem** oraz silna pozycja rynkowa ograniczają wpływ niekorzystnych czynników zewnętrznych.
- ✓ **Silne fundamenty biznesowe** generują wartość zarówno w okresach dynamicznego wzrostu gospodarczego, jak i podwyższonej niepewności rynkowej.





3.1. Najważniejsze trendy gospodarcze w Polsce i za granicą

Pierwsza połowa 2026 roku naznaczona była przede wszystkim przez wzrost presji inflacyjnej. Kluczowym wydarzeniem było zaognienie konfliktu na Bliskim Wschodzie, które doprowadziło do gwałtownego wzrostu cen ropy. Pogorszyło to perspektywy wzrostu w wielu regionach. Spotkało się to również ze zróżnicowaną reakcją głównych banków centralnych.

3.1.1. Sytuacja w gospodarce światowej

Aktywność ekonomiczna w głównych gospodarkach świata pozostawała ograniczona, m.in. wskutek utrzymującej się podwyższonej niepewności, podbijanej przez napięcia handlowe i geopolityczne. Po słabszej końcówce 2025 roku, gdy tempo wzrostu amerykańskiego PKB w ujęciu annualizowanym wyniosło zaledwie 0,5%, gospodarka USA przyspieszyła w I kwartale 2026 roku do 2,1%, by następnie spowolnić do 1,5% w II kwartale. Choć odczyt za II kwartał nieco rozczarował, struktura wzrostu wskazuje, że popyt krajowy pozostaje solidny. Wzrost na początku roku był napędzany głównie przez inwestycje, w tym te związane z AI i centrami danych. W II kwartale głównym źródłem wzrostu stała się konsumpcja prywatna, podczas gdy aktywność inwestycyjna i eksportowa osłabła, niższe były także wydatki federalne. Wzrost gospodarczy utrzymuje się też w strefie euro. Po spowolnieniu do

0,5% r/r w I kwartale 2026 roku z 1,1% r/r w IV kwartale 2025 roku, tempo wzrostu przyspieszyło w II kwartale br. do 1,0% r/r, wyraźnie przewyższając oczekiwania rynkowe. Ponownie na wynik zagręgowany istotnie wpłynęła Irlandia, która po okresie silnych wzrostów w bieżącym roku notuje wyraźne spadki PKB (-13,2% r/r i -5,6% r/r odpowiednio w I i II kwartale br.). Przyspieszenie aktywności względem początku roku było natomiast widoczne w części mniejszych krajów, m.in. na Litwie oraz w Szwecji i Finlandii. Wśród największych gospodarek eurolandu nadal wyróżniała się Hiszpania utrzymując tempo wzrostu gospodarczego na poziomie 2,7% r/r. Inne duże gospodarki rozwijały się wolniej, choć ich wyniki okazały lepsze od oczekiwań rynkowych. Dotyczyło to m.in. Włoch, gdzie wzrost PKB w II kwartale wyniósł 1,0% r/r po 0,8% r/r w I kwartale, a także Niemiec, kluczowego partnera handlowego Polski, gdzie tempo wzrostu PKB przyspieszyło z 0,3% r/r w II połowie 2025 roku do 0,6% r/r w I kwartale i 0,9% r/r w II kwartale br. Choć perspektywy wzrostu gospodarczego w Europie pozostają umiarkowane, obciążone problemami związanymi z konkurencyjnością

i innowacyjnością europejskiej gospodarki, a także ryzykiem związanym z ostatecznym kształtem polityki handlowej i dalszym przebiegiem konfliktu na linii USA-Iran, to lepsze od oczekiwań wyniki w II kwartale sugerują większą niż zakładano jeszcze na początku roku odporność Starego Kontynentu na niekorzystne czynniki zewnętrzne. Wsparciem dla aktywności w kolejnych kwartałach może być oczekiwane poluzowanie reguł fiskalnych i wzrost wydatków zbrojeniowych. W Chinach z kolei tempo wzrostu PKB nie przekracza w ostatnich kwartałach 5% r/r. W II kwartale 2026 roku zwolniło ono do 4,3% r/r, osiągając najniższy poziom od IV kwartału 2022 roku. Do spowolnienia przyczyniło się utrzymujące się osłabienie popytu wewnętrznego, przy jednocześnie rosnących obrotach handlowych.

Wywołane przez wojnę w Iranie wahania cen paliw znalazły swoje odzwierciedlenie w przebiegu procesów inflacyjnych w wielu częściach świata. W strefie euro inflacja HICP wzrosła z 1,7% r/r w styczniu do 3,2% r/r w maju, by następnie obniżyć się do 2,8% r/r w czerwcu 2026 roku, czemu sprzyjała stabilizacja sytuacji na rynkach paliw oraz korzystne tendencje po stronie kategorii bazowych inflacji. W Stanach Zjednoczonych inflacja wzrosła z kolei z 2,4% r/r w styczniu do 4,2% r/r w maju, by następnie obniżyć się do 3,5% r/r w czerwcu. Podobnie jak w strefie euro, istotną rolę w zmniejszeniu presji odegrały kategorie bazowe, dodatkowo spadki cen towarów najprawdopodobniej wiązały się też z ponownie rosnącym importem z Chin. W Chinach wybuch wojny Iran-USA zakończył okres z tendencjami deflacyjnymi, a presja cenowa pozostawała umiarkowana. W czerwcu br. ceny dóbr i usług konsumpcyjnych były o 1,0% wyższe niż przed rokiem. Jednocześnie, w ślad za droższą ropą, od marca rosły też ceny chińskich producentów. W czerwcu tempo tego wzrostu przyspieszyło do 4,1% r/r.

Po tym jak większość banków centralnych w 2025 roku łagodziła politykę monetarną, wydarzenia w rejonie Zatoki Perskiej sprawiły, że w I połowie 2026 roku ścieżki stóp procentowych w głównych gospodarkach zaczęły się różnicować. Fed wstrzymał się z dalszymi cięciami stóp, pozostawiając je na poziomie 3,50-3,75%. Odminną decyzję podjął Europejski Bank Centralny, który na posiedzeniu w czerwcu uzgodnił jedną podwyżkę do 2,25% z 2,0%. Mimo osłabionej koniunktury, EBC obawiał się ryzyk inflacyjnych związanych z wyższymi cenami energii i niepewnością geopolityczną. Komunikacja zarówno Fed, jak i EBC pozostawała jednak stosunkowo jastrzębia. Z kolei w Chinach, gdzie gospodarka nadal mierzy się ze słabym popytem, Ludowy Bank Chin ustabilizował stopy na 3,0%.

Jednocześnie sytuacja na rynku pracy pozostawała względnie korzystna. W strefie euro stopa bezrobocia w czerwcu 2026 roku ukształtowała się na poziomie 6,3%, który był taki sam jak rok wcześniej. Również za oceanem obawy o kondycję rynku pracy na razie nie przełożyły się na wyraźne pogorszenie kluczowych wskaźników – stopa bezrobocia w USA w czerwcu wyniosła 4,2%, zaledwie o 0,1 p.p. ponad poziom notowany przed rokiem. Po nieco słabszym początku roku, poziom zatrudnienia w sektorach pozarolniczych rósł w II kwartale, co częściowo było powiązane ze współorganizowanymi z Kanadą i Meksykiem mistrzostwami świata w piłce nożnej.



3.1.2. Trendy w polskiej gospodarce

PKB i produkcja

Według pierwszego, szybkiego szacunku GUS, **tempo realnego wzrostu PKB** przyspieszyło w II kwartale 2026 roku do 3,8% r/r.

Motorem wzrostu na początku bieżącego roku był popyt krajowy. Spożycie w sektorze gospodarstw domowych w I kwartale 2026 roku zwiększyło się realnie o 3,3% r/r, po wzroście o 4,3% r/r w IV kwartale 2025 roku. Dodało ono 2,0 p.p. do wzrostu PKB. Wynik konsumpcji na początku roku obciążało wolniejsze tempo wzrostu płac w ujęciu realnym. Znaczenie miała też wyższa niepewność i wyższa inflacja związane z wybuchem konfliktu na Bliskim Wschodzie. Po solidnym wzroście w IV kwartale 2025 roku (+6,6% r/r), inwestycje w I kwartale 2026 roku zwiększyły się o 2,4% r/r, dokładając 0,3 p.p. do wzrostu PKB. Za ten słabszy wynik odpowiadała przede wszystkim pogoda – atak mroźnej i śnieżnej zimy w styczniu i lutym poważnie zakłócił prace w sektorze budowlanym, a dodatkowo słabszy wynik odnotowały inwestycje publiczne, których wahania wynikają m.in. z dostaw sprzętu wojskowego. Pozytywny wkład we wzrost polskiej gospodarki miała też konsumpcja publiczna (+1,2 p.p.). Neutralny dla zmian PKB był natomiast przyrost zapasów oraz eksport netto, przy czym nadal szybciej rósł import od eksportu (6,1% r/r i 5,6% r/r odpowiednio), co odzwierciedlało szybsze tempo wzrostu aktywności w kraju niż u partnerów handlowych Polski.

Brak jeszcze szczegółów za II kwartał 2026 roku, ale opublikowane dotychczas dane wskazują, że główną siłą napędową wzrostu pozostała konsumpcja, choć najprawdopodobniej z mniejszym nieco wkładem do wzrostu PKB względem wyniku z pierwszego kwartału. Z udostępnionych danych wynika, że mogło zostać to zrekompensowane rosnącą rolą inwestycji wspieranych przez środki unijne. Ze względu na zaburzenia wywołane przez blokadę Cieśniny Ormuz i konflikt w rejonie Zatoki Perskiej, najprawdopodobniej dodatni był wkład zapasów, natomiast ujemny – eksportu netto.

W I połowie 2026 roku **produkcja sprzedana przemysłu** była o 3,9% wyższa niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Do tego wyniku przyczynił się m.in. dynamiczny, przekraczający 20% wzrost produkcji w górnictwie. W dwucyfrowym tempie zwiększyła się też produkcja w wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę. Szczegółowe dane wskazują ponadto, że utrzymuje się stosunkowo dobra passa dóbr inwestycyjnych, a po wybuchu konfliktu w Iranie wyraźnie przyspieszył także wzrost produkcji dóbr zaopatrzeniowych. Na uwagę zasługuje również rekordowy wzrost nowych zamówień krajowych w przemyśle zanotowany w maju 2026 roku, który można wiązać z programem SAFE oraz podpisaniem przez Agencję Uzbrojenia kontraktów na łączną kwotę 120 mld zł. W warunkach utrzymującej się słabej koniunktury u głównych partnerów handlowych Polski oraz napięć związanych z wojną w Iranie, silny popyt wewnętrzny pozostanie istotnym źródłem ożywienia w sektorze.

W pierwszym półroczu 2026 roku **produkcja budowlano-montażowa** była o 2,9% niższa niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Spadki produkcji odnotowano w podmiotach budujących budynki oraz wykonujących specjalistyczne roboty

budowlane, natomiast w zakresie inżynierii lądowej i wodnej rezultat był minimalnie lepszy niż przed rokiem. Słabszy wynik sektora był w dużej mierze konsekwencją niekorzystnych warunków pogodowych na początku roku. Budownictwo szybko zaczęło nadrabiać straty, wiosna przyniosła m.in. korzystne tendencje w budownictwie mieszkaniowym, a dodatkowym impulsem w najbliższych kwartałach będzie kumulacja napływu środków unijnych.

Rynek pracy i konsumpcja

Przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw w I półroczu 2026 roku wyniosło 6 377,1 tys. i było o 1,1% niższe niż przed rokiem. Między styczniem a czerwcem 2026 roku liczba etatów w firmach została zredukowana o 25,2 tys. Ciężciom etatów towarzyszyła też nadal ostrożna aktywność rekrutacyjna firm. Mimo relatywnie korzystnej koniunktury gospodarczej nie obserwuje się wyraźnej odbudowy popytu na pracę. Jest to efektem zarówno procesów demograficznych, jak i zmian strukturalnych zachodzących na rynku pracy, również związanych z formą wykonywania pracy. Dane ubezpieczeniowe wskazują bowiem, że przy malejącej liczbie etatów w przedsiębiorstwach rośnie liczba osób świadczących pracę na podstawie umów cywilnoprawnych oraz prowadzących działalność gospodarczą.

Słabszy popyt na pracę ze strony sektora przedsiębiorstw nie wpłynął istotnie na bezrobocie. Stopa bezrobocia rejestrowanego w czerwcu 2026 roku co prawda sięgnęła 5,8%, tj. była o 0,7 p.p. wyższa niż przed rokiem, a liczba bezrobotnych zarejestrowanych na koniec tego miesiąca w urzędach pracy wyniosła 901,5 tys. i była o 104,5 tys. wyższa r/r. Statystyki te jednak nie świadczą o znaczącym pogorszeniu sytuacji na rynku pracy, są przede wszystkim efektem wejścia

w życie reformy urzędów pracy, która ograniczyła w istotny sposób liczbę wyrejestrowań z bezrobocia, zwłaszcza tych wynikających z niestawienia się w urzędzie pracy w wyznaczonym terminie. Na początku 2026 roku tendencje te wzmacniało również ograniczenie środków Funduszu Pracy przeznaczonych na aktywizację zawodową. Najnowsze dane z urzędów pracy wskazują, że efekty te zaczynają stopniowo wygasać.

Publikowana przez Eurostat odsezonowana stopa bezrobocia, liczona według zharmonizowanej dla krajów UE metodologii, wyniosła w czerwcu 2026 roku 3,1%, przy średniej dla Unii Europejskiej na poziomie 6,0%. W ostatnich miesiącach wskaźnik pozostaje na zbliżonym poziomie ok. 3,0-3,2%, a Polska pozostaje jednym z liderów – niższym niż w Polsce wskaźnikiem mogły się w czerwcu pochwalić jedynie Bułgaria i Cypr (3,0%).

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto

w sektorze przedsiębiorstw w I połowie 2026 roku wyniosło 9 337,14 zł i w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku wzrosło nominalnie o 5,8%. To najniższe tempo wzrostu płac od I połowy 2020 roku. Choć w niektórych miesiącach widoczne może być przejściowe przyspieszenie tempa wzrostu płac, m.in. ze względu na efekty kalendarzowe i przesunięcia w terminach wypłat ruchomych składników płac, to presja na wynagrodzenia słabnie, co potwierdzają m.in. wyniki badań ankietowych. W bieżącym roku ruch w górę siatki płac ogranicza też najniższy od 2005 roku wzrost płacy minimalnej (3,0%).

Hamuje również realny wzrost płac – w I półroczu 2026 roku wyniósł on 3,0% r/r i był najniższy od 2023 roku. Przekłada się to na stopniowe osłabienie dynamiki popytu konsumpcyjnego. Po pierwszych 6 miesiącach



2026 roku **sprzedaż detaliczna** w cenach stałych była o 3,5% wyższa niż przed rokiem, przy czym w I kwartale wzrost wyniósł 4,8% r/r, a w II kwartale było to 2,3% r/r. Szczegółowe dane nadal wskazują jednak na solidny popyt na dobra trwałe – sprzedaż mebli i sprzętu AGD i RTV w I połowie br. wzrosła o 7,0% r/r, a pojazdów samochodowych – o 4,1% r/r. Silnie zwiększyła się również sprzedaż paliw, która po 6 miesiącach 2026 roku była realnie o 10,3% r/r wyższa niż przed rokiem. Wzrost ten był częściowo związany ze zwiększonymi zakupami motywowanymi obawami o wzrost cen w następstwie eskalacji napięć na Bliskim Wschodzie. Jednocześnie utrzymuje się podwyższona niepewność, która może sprzyjać ograniczaniu wydatków i utrzymywaniu przez gospodarstwa domowe podwyższonej stopy oszczędności. Czynnikiem łagodzącym pozostają jednak relatywnie dobre nastroje konsumentów. Choć w marcu i kwietniu, bezpośrednio po wybuchu wojny w Iranie, uległy one pogorszeniu, w kolejnych miesiącach powróciły już one niemal do poziomów obserwowanych przed konfliktem. W szczególności, gospodarstwa domowe coraz lepiej oceniają swoje możliwości oszczędzania, a także podnoszą oceny warunków do dokonywania ważnych zakupów.

Inflacja, polityka pieniężna i stopy procentowe

W I połowie 2026 roku **ceny towarów i usług konsumpcyjnych** wzrosły średnio o 2,7% r/r, przy czym wskaźnik inflacji wzrósł z 2,1% w styczniu do 3,2% r/r w kwietniu, by następnie obniżyć się do 2,5% w czerwcu 2026 roku. Tendencje dezinflacyjne zahamował skokowy wzrost cen paliw odnotowany po wybuchu konfliktu w rejonie Zatoki Perskiej. Mimo obaw o negatywny wpływ tego czynnika na ścieżkę inflacji w Polsce, od lipca 2025 roku utrzymuje się ona w dopuszczalnym przedziale wahań celu inflacyjnego NBP. Przyczynił się do tego m.in. program CPN, który obowiązywał w II kwartale 2026 roku i w ramach którego obniżono podatek VAT i akcyzę na paliwa oraz wprowadzono maksymalne ceny paliw na stacjach. Ograniczył on bezpośrednio wpływ wahań cen ropy na rynkach światowych na ceny paliw w Polsce, a dostępne dane wskazują, że przynajmniej do czerwca 2026 roku pozwolił też uniknąć efektów szerokiego przenoszenia kosztów droższych paliw na inne kategorie. Inflację w ryzach pomogła zachować też tańsza żywność, w maju i czerwcu br. wyraźnie obniżyły się ceny warzyw.

W I połowie 2026 roku Rada Polityki Pieniężnej obniżyła stopy procentowe raz, z 4,0% do 3,75%. Decyzja Rady z marca 2026 roku była umotywowana obniżeniem perspektyw inflacji w projekcji marcowej, w warunkach obniżającego się tempa wzrostu cen w ostatnich miesiącach 2025 i na początku 2026 roku. Rada obniżyła stopy, pomimo skokowego wzrostu cen surowców energetycznych wywołanego przez konflikt w Zatoce Perskiej. Zgodnie z oczekiwaniami, na kolejnych posiedzeniach stopy nie były zmieniane, ale korzystne tendencje w kształtowaniu się inflacji sprawiły, że komunikacja płynąca z Rady stawiała się coraz łagodniejsza.

Finanse publiczne

Zgodnie z notyfikacją fiskalną GUS, **deficyt sektora instytucji rządowych i samorządowych** w 2025 roku ukształtował się na poziomie 7,3% PKB, po 6,4% PKB w 2024 roku. Dostępne w GUS szacunkowe dane wskazują, że w I kwartale 2026 roku deficyt ten sięgał 7,1% PKB (jako suma ostatnich czterech kwartałów). 26 lipca 2024 roku Rada UE podjęła decyzję o uruchomieniu procedury nadmiernego deficytu wobec Polski. W uzasadnieniu podano, że przekroczenie przez deficyt sektora instytucji rządowych i samorządowych wartości odniesienia (3% PKB) nie ma charakteru tymczasowego, co potwierdził odczyt za 2024 rok. Według Zalecenia Rady UE dla Polski z 8 lipca 2025 roku, czasowo wstrzymano stosowanie procedury ze względu na zgodność z rekomendowanym przez Radę tempem wzrostu wydatków netto. Według „Strategii zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2026-29” deficyt sektora instytucji rządowych i samorządowych ma stopniowo obniżać się od 2026 roku i osiągnąć poziom 4,7% PKB w horyzoncie strategii. Jednak według „Sprawozdania z wdrażania Średniookresowego planu budżetowo-strukturalnego na lata 2025-2028”, prognozowany deficyt ma wynieść 6,8% PKB w 2026 roku, przez co ścieżka zaprezentowana w „Strategii” może się zmienić.

Deficyt budżetu państwa na koniec 2025 roku wyniósł 275,7 mld zł, wobec zakładanych w ustawie budżetowej 288,8 mld zł. Deficyt budżetowy w 2026 roku według ustawy budżetowej ma wynieść 271,7 mld zł, a szacunkowe dane Ministerstwa Finansów wskazują, że po I połowie 2026 roku deficyt ten wyniósł 123,7 mld zł, zaś jako suma ostatnich czterech kwartałów był równy 6,9% PKB.

Zgodnie z informacją sygnałną GUS, **dług sektora rządowego i samorządowego** w 2025 roku zwiększył się do 59,7% PKB z 54,8% PKB w 2024 roku. Dane Ministerstwa Finansów wskazują, że po I kwartale 2026 roku dług ten sięgał 61,6% PKB. Według „Sprawozdania z wdrażania Średniookresowego planu budżetowo-strukturalnego na lata 2025-2028”, prognozowany dług sektora rządowego i samorządowego ma wynieść 65,1% PKB w 2026 roku. Według „Strategii zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2026-29” dług sektora rządowego i samorządowego ma wzrosnąć do 75,3% PKB w 2029 roku, zaś państwowy dług publiczny może w 2028 roku przekroczyć próg ostrożnościowy 55% PKB, co oznaczałoby uruchomienie w 2030 roku procedur ostrożnościowych określonych w ustawie o finansach publicznych. Z kolei scenariusz makroekonomiczny zaprezentowany w „Wieloletnich założeniach makroekonomicznych na lata 2026-2030” zakłada rozpoczęcie konsolidacji fiskalnej zgodnej z wymogami reguł UE i krajowych od 2029 roku, co wskazuje na możliwe przekroczenie progu ostrożnościowego 55% PKB przez państwowy dług publiczny już w 2027 roku.



3.1.3. Otoczenie zewnętrzne w krajach bałtyckich i w Ukrainie

Litwa

Gospodarka Litwy skurczyła się o 0,3% w ujęciu kwartalnym w pierwszym kwartale 2026 roku, co stanowi odwrócenie z 1,9% trendu wzrostowego w poprzednim okresie trzymiesięcznym. Był to pierwszy kwartalny spadek od czwartego kwartału 2023 roku. Na pogorszenie koniunktury wpłynęły przede wszystkim spadki w sektorze budowlanym, handlowo-usługowym, informacyjno-komunikacyjnym oraz finansowo-ubezpieczeniowym. Wyhamowała też aktywność przemysłowa i rynek nieruchomości. Od strony popytowej głównym czynnikiem ograniczającym wzrost był spadek nakładów brutto na środki trwałe. Pozytywny wpływ na gospodarkę miało natomiast przyspieszenie konsumpcji gospodarstw domowych oraz wzrost wydatków publicznych. Wsparciem dla aktywności gospodarczej pozostawał również popyt zagraniczny netto, przy czym dynamika eksportu osłabła, a import powrócił do wzrostów.

Pomimo kwartalnego pogorszenia koniunktury, w ujęciu rocznym litewska gospodarka utrzymała wzrost, jednak jego tempo spowolniło do 2,3% z 3,3% odnotowanych w poprzednim kwartale.

Inflacja na Litwie nadal przyspieszała. W maju 2026 roku roczna stopa inflacji wzrosła do 5,5% z 5,3% miesiąc wcześniej, osiągając najwyższy poziom od sierpnia 2023 roku. Wzrost cen napędzany był przede wszystkim przez wyższe koszty transportu, mieszkań i mediów, a także usług edukacyjnych, zdrowotnych, finansowych oraz

gastronomicznych. Utrzymał się wzrost cen napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych, a także usług związanych z ochroną zdrowia, komunikacją, edukacją i zakwaterowaniem.

Z drugiej strony wyhamowała dynamika cen wyposażenia gospodarstw domowych oraz rekreacji i kultury. Ceny żywności i napojów bezalkoholowych pozostały na poziomie sprzed roku, natomiast w kategorii odzieży i obuwia nadal obserwowano spadek cen.

W ujęciu miesięcznym wskaźnik cen konsumpcyjnych obniżył się o 0,1%, co oznacza odwrócenie wzrostu o 0,6% odnotowanego w kwietniu.

W I kwartale 2026 roku stopa bezrobocia na Litwie wyniosła 7,4% i wzrosła w porównaniu z IV kwartałem 2025 roku o 0,6 p.p., a w porównaniu z I kwartałem 2025 roku o 0,5 p.p. Stopa bezrobocia wśród mężczyzn wyniosła 8,4%, natomiast wśród kobiet 6,4%.

Średnie miesięczne wynagrodzenie na Litwie wzrosło do 2 554 euro w I kwartale 2026 roku i było wyższe o 1,1% względem poprzedzającego kwartału. Od 1 stycznia 2026 roku płaca minimalna wynosi 1 153 euro co oznacza wzrost o 11,1% w porównaniu do IV kwartału 2025 roku.

Łotwa

Zgodnie z danymi Centralnego Urzędu Statystycznego, w I kwartale 2026 roku łotewska gospodarka odnotowała wzrost produktu krajowego brutto o 2,5% r/r w cenach stałych, po wyeliminowaniu wpływu czynników sezonowych i kalendarzowych. W porównaniu z poprzednim kwartałem PKB zwiększył się o 0,6%.

Głównym motorem wzrostu gospodarczego były sektory związane z wytwarzaniem i dostawą energii elektrycznej, gazu, pary wodnej oraz usług klimatyzacyjnych. Pozytywny wpływ na dynamikę PKB miały również wyższe dochody z podatków od produktów.

Istotny wkład w zwiększenie wartości dodanej wniósł także handel hurtowy i detaliczny oraz działalność związana z obsługą rynku nieruchomości. Jednocześnie spadki odnotowane w sektorze transportu i gospodarki magazynowej, a także w rolnictwie, leśnictwie i rybołówstwie, częściowo ograniczyły skalę wzrostu gospodarczego.

Roczna inflacja na Łotwie obniżyła się w czerwcu 2026 roku do 3,4% z 3,5% odnotowanych miesiąc wcześniej. Do spowolnienia wzrostu cen przyczyniło się m.in. pogłębienie spadku cen żywności oraz odzieży i obuwia. Jednocześnie wyhamowała dynamika cen w sektorze transportu, usług restauracyjnych i hotelarskich oraz ochrony zdrowia. Z drugiej strony odnotowano przyspieszenie wzrostu cen związanych z użytkowaniem mieszkań i nośnikami energii, rekreacją i kulturą, napojami alkoholowymi i wyrobami tytoniowymi, wyposażeniem gospodarstw domowych, usługami finansowymi i ubezpieczeniowymi oraz edukacją. W ujęciu miesięcznym poziom cen konsumpcyjnych pozostał stabilny, podczas gdy w maju odnotowano ich wzrost o 0,5%.

Stopa bezrobocia w I kwartale wyniosła 7,1%, co oznacza spadek o 0,3 p.p. w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku, przy jednoczesnym wzroście o 0,3 p.p. względem poprzedniego kwartału. Stopa bezrobocia wśród mężczyzn była nieznacznie wyższa niż wśród kobiet i wyniosła odpowiednio 7,2% oraz 7,0%.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w I kwartale 2026 roku wyniosło 1 831 euro co stanowi wzrost o 4,2% w porównaniu z I kwartałem 2025 roku. W porównaniu z IV kwartałem 2025 roku spadło o 1,6%. Sektor publiczny odnotował wyższy wzrost średnich zarobków w ujęciu rok do roku niż sektor prywatny – odpowiednio o 4,6% i 4,1%. Od 1 stycznia 2026 roku krajowa płaca minimalna wzrosła z 740 euro do 780 euro, a stawka minimalna niepodlegająca opodatkowaniu została ustalona na poziomie 550 euro miesięcznie.

Estonia

Według estońskiego urzędu statystycznego, w I kwartale 2026 roku PKB wzrósł o 2,4% w porównaniu z analogicznym okresem 2025 roku. Największym motorem wzrostu gospodarczego była produkcja, której wartość dodana wzrosła o 7,0%. Istotny wpływ miała również działalność administracyjna, rolnictwo, leśnictwo, rybołówstwo, energetyka a także sztuka, rozrywka i rekreacja. Największy negatywny wpływ miała informacja i komunikacja oraz handel. Wzrost gospodarczy został również spowolniony przez działalność w zakresie opieki zdrowotnej i pomocy społecznej a także w działalności związanej z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi, górnictwem i wydobywaniem oraz zaopatrzeniem w wodę i kanalizację.

Odnotowano także znaczącą poprawę konsumpcji prywatnej, która wzrosła o 4,2%. Największy wzrost odnotowano w wydatkach gospodarstw domowych na transport i rekreację oraz sport i kulturę. Gospodarstwa domowe wydawały również więcej na usługi finansowe i ubezpieczeniowe oraz inne dobra i usługi. Spadły jedynie wydatki na napoje alkoholowe i tytoń,



a niewielki spadek odnotowano również w wydatkach na żywność.

Wskaźnik cen konsumpcyjnych w czerwcu 2026 roku obniżył się o 0,5% w porównaniu z majem, natomiast w ujęciu rocznym wzrósł o 2,3%. W porównaniu z czerwcem 2025 roku ceny towarów były wyższe o 1,0%, a usług o 4,2%. Głównymi czynnikami wzrostu inflacji były wyższe koszty związane z mieszkaniem oraz transportem. W przypadku kosztów mieszkaniowych wzrost był przede wszystkim efektem podwyżek cen energii elektrycznej i gazu ziemnego, które zwiększyły się odpowiednio o 18,7% i 30,8%. Z kolei na wzrost kosztów transportu wpłynęły wyższe ceny paliw – benzyny i oleju napędowego, których ceny wzrosły odpowiednio o 6,4% i 17,3% r/r. Presję inflacyjną częściowo ograniczały niższe ceny żywności i napojów bezalkoholowych oraz odzieży i obuwia. Istotny wzrost odnotowano również w kategorii napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych, gdzie ceny były o 8,9% wyższe niż rok wcześniej. Wśród produktów spożywczych wzrost cen objął przede wszystkim żywność gotową, mięso świeże i mrożone, jaja oraz ryby świeże i mrożone. Jednocześnie znacząco obniżyły się ceny masła, warzyw oraz jabłek i owoców pestkowych.

Stopa bezrobocia w I kwartale 2026 roku wyniosła 7,1%. W porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku sytuacja na rynku pracy uległa poprawie – stopa bezrobocia obniżyła się o 1,5 p.p., jednocześnie względem poprzedniego kwartału wzrosła o 0,7 p.p.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w I kwartale 2026 roku wyniosło 2 135 euro i było wyższe o 6,2% w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku. Największy wzrost w ujęciu rok do roku nastąpił w sektorze energetycznym.

Ukraina

Pełnoskalowa agresja Rosji przeciwko Ukrainie, rozpoczęta 24 lutego 2022 roku urzeczywistniła większość ryzyk, które wcześniej identyfikowano jako istotne zagrożenia zarówno dla społeczeństwa, jak i działalności gospodarczej. Pomimo trwających działań wojennych ukraińska gospodarka stopniowo dostosowuje się do nowych warunków i kontynuuje proces odbudowy. Tempo tego procesu pozostaje jednak ograniczone ze względu na skutki wojny, w tym regularne ataki oraz rozległe zniszczenia infrastruktury krytycznej. Jednocześnie aktywność gospodarcza nadal jest wspierana przez utrzymujący się popyt konsumpcyjny na rynku krajowym.

W I kwartale 2026 roku gospodarka odnotowała realny spadek PKB o 0,6%. Na spowolnienie aktywności gospodarczej wpłynęły przede wszystkim niedobory energii elektrycznej, będące konsekwencją zniszczeń infrastruktury spowodowanych zmasowanymi rosyjskimi atakami, ograniczone wydatki budżetowe wynikające z opóźnień w pozyskiwaniu finansowania zewnętrznego oraz wyjątkowo niskie temperatury.

Roczna stopa inflacji w Ukrainie spadła do 7,2% w czerwcu 2026 roku z 8,2% w maju. Na poziom inflacji wpływa wzrost cen paliw wywołany eskalacją napięć na Bliskim Wschodzie a także utrzymująca się presja kosztowa po stronie przedsiębiorstw, w szczególności w obszarze wynagrodzeń i logistyki oraz skutki wcześniejszego osłabienia kursu hrywny. 18 czerwca 2026 roku NBU pozostawił stopę dyskontową na poziomie 15%, dążąc do utrzymania stabilnych oczekiwań inflacyjnych oraz wspierania atrakcyjności instrumentów finansowych denominowanych w hrywnie. Deficyt w handlu towarami uległ zmniejszeniu, czemu sprzyjał spadek importu gazu oraz

sezonowe ograniczenie zakupów zagranicznych przez sektor rolny. Jednocześnie rezerwy walutowe obniżyły się w wyniku mniejszych wpływów z międzynarodowej pomocy finansowej. Konflikt na Bliskim Wschodzie nadal stanowi istotne źródło niepewności na globalnych rynkach energii. Działania zbrojne powodujące zakłócenia w funkcjonowaniu Cieśniny Ormuz, i związany z nimi wzrost cen surowców energetycznych oraz nasilenie ich zmienności oddziałują również na gospodarkę Ukrainy, zwiększając presję inflacyjną, ograniczając tempo wzrostu gospodarczego oraz negatywnie wpływając na saldo handlu zagranicznego.

Pomimo że podaż pracy rosta szybciej niż zapotrzebowanie na pracowników, rynek pracy nadal zmagał się z niedoborem kadr, szczególnie specjalistów posiadających wysokie kwalifikacje. Ograniczona dostępność pracowników oraz podwyżki płac w sektorze publicznym podtrzymywały dynamiczny wzrost wynagrodzeń – nominalnie o 21,3% r/r. Według danych ONZ liczba ukraińskich migrantów nieznacznie spadła i na 30 kwietnia 2026 roku wynosiła 5,8 mln osób. W statystyce tej uwzględniono również osoby, które zostały przymusowo przesiedlone lub deportowane do Rosji.

Agencja ratingowa S&P Global Ratings podniosła ocenę wiarygodności kredytowej Ukrainy, przywracając krajowi status wyższy niż ograniczona niewypłacalność (restricted default). Decyzja była efektem pomyślnego zakończenia restrukturyzacji instrumentów dłużnych powiązanych z dynamiką wzrostu gospodarczego. W rezultacie rating Ukrainy został podwyższony do poziomu CCC+. 24 kwietnia 2026 roku agencja Fitch Ratings utrzymała długoterminowy rating Ukrainy w walucie obcej na poziomie „CCC”, potwierdzając dotychczasową ocenę ryzyka kredytowego kraju.

3.2. Rynki ubezpieczeniowe w Polsce, w krajach bałtyckich i w Ukrainie

Rynek ubezpieczeń majątkowych w Polsce

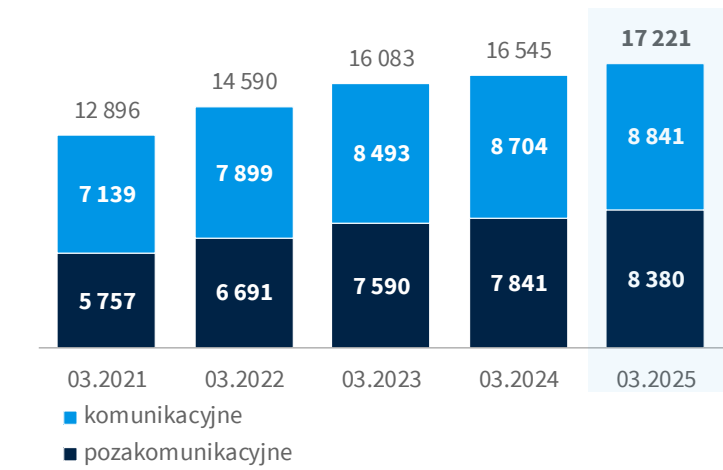
Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce liczony składką przypisaną brutto urósł w I kwartale 2026 roku o 0,7 mld zł (+4,1%) w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego.

Łączny przypis składki z działalności bezpośredniej wzrósł o 0,5 mld zł (+3,2% r/r), a z działalności pośredniej o 0,2 mld zł (+16,9% r/r).

Rozwój rynku wynikał zarówno z przyrostu składki w obszarze ubezpieczeń pozakomunikacyjnych (o 539 mln zł, +6,9% r/r) jak i wzrostu składki w obszarze ubezpieczeń komunikacyjnych (o 138 mln zł, +1,6% r/r).

W ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych największy wpływ na przyrost składki przypisanej brutto miały ubezpieczenia od ognia i innych szkód rzeczowych (o 319 mln zł, +7,9% r/r, z czego 168 mln zł dotyczyło działalności pośredniej). Wzrosty sprzedaży były widoczne także w ubezpieczeniach świadczenia pomocy (o 100 mln zł, +13,4% r/r) oraz pozostałych (o 95 mln zł, +27,8% r/r). Spadek składki przypisanej brutto odnotowano w ubezpieczeniach kredytu i gwarancji (o 98 mln zł, -29,6% r/r) oraz morskich, lotniczych i transportowych (o 58 mln zł, -19,1% r/r).

Składka przypisana brutto zakładów ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce (w mln zł)

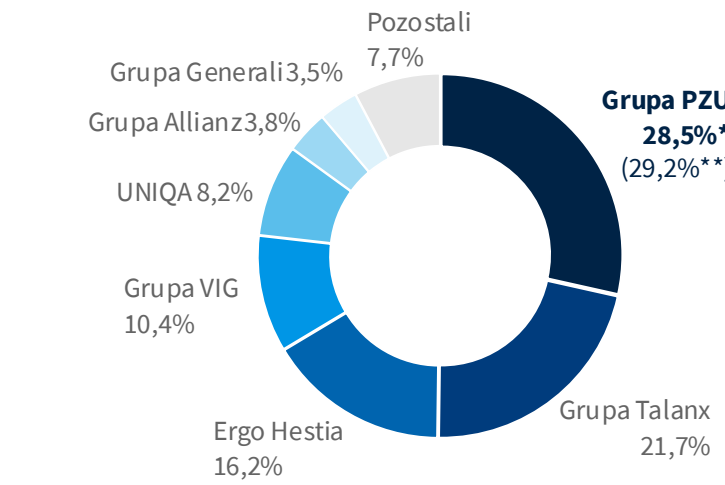


Źródło: KNF (www.knf.gov.pl), Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2026, Rynek ubezpieczeń 1/2025, Rynek ubezpieczeń 1/2024, Rynek ubezpieczeń 1/2023, Rynek ubezpieczeń 1/2022

Przyrost składki z ubezpieczeń komunikacyjnych napędzany był przez ubezpieczenia OC (wzrost o 126 mln zł, +2,5% r/r), które pozostają największą grupą ubezpieczeń. Po I kwartale 2026 roku wygenerowały 5,1 mld zł przypisu składki, co stanowiło 29,3% rynku ubezpieczeń majątkowych.

Cały rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w ciągu I kwartału 2026 roku wypracował wynik netto na poziomie 1 173 mln zł, a więc o 94 mln zł mniej od osiągniętego w analogicznym okresie 2025 roku (spadek o 7,4%).

Zakłady ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych – udział w składce przypisanej brutto za I kwartał 2026 roku (w %)



) Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej Grupy kapitałowe: **Grupa PZU – PZU, LINK4, TUV PZUW; **Talanx** – Warta, Europa; **VIG** – Compensa, InterRisk, Wiener, TUV TUV; **Allianz** – Allianz, Erste Allianz TU S.A.;
Źródło: KNF Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2026

Wynik techniczny rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych po I kwartale 2026 roku spadł o 29,2% względem analogicznego okresu roku poprzedniego i wyniósł 783 mln zł (spadek o 322 mln zł). Największy wpływ na spadek wyniku technicznego miały ubezpieczenia Auto Casco (pogorszenie wyniku o 191 mln zł r/r do poziomu 62 mln zł), szkód spowodowanych żywiołami i pozostałych szkód rzeczowych (spadek o 82 mln zł r/r) oraz OC komunikacyjne (spadek o 77 mln zł r/r).

Największy wzrost wyniku technicznego rozpoznano w ubezpieczeniach odpowiedzialności cywilnej (o 69 mln zł).

Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych – składka przypisana brutto vs. wynik techniczny (w mln zł)

Składka przypisana brutto vs wynik techniczny	1 stycznia – 31 marca 2025			1 stycznia – 31 marca 2026		
	PZU*	Rynek	Rynek bez PZU	PZU*	Rynek	Rynek bez PZU
Składka przypisana	4 931	16 545	11 614	4 913	17 221	12 309
Wynik techniczny	466	1 105	639	378	783	404

*) obejmuje LINK4 i TUV PZUW
Źródło: KNF (www.knf.gov.pl), Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2026, Rynek ubezpieczeń 1/2025, dane PZU



Po I kwartale 2026 roku Grupa PZU miała 28,5% udziału w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych mierzonego wielkością składki przypisanej brutto (29,2% z działalności bezpośredniej) wobec 29,8% w analogicznym okresie 2025 roku (30,3% z działalności bezpośredniej), co oznacza spadek udziału rynkowego o 1,3 p.p. (o 1,1 p.p. w działalności bezpośredniej).

Wynik techniczny Grupy PZU (PZU łącznie z LINK4 i TUV PZUW) po I kwartale 2026 roku stanowił 48,4% wyniku technicznego rynku (wynik techniczny Grupy PZU na poziomie 378 mln zł wobec wyniku technicznego rynku na poziomie 783 mln zł).

Łączna wartość lokat zakładów ubezpieczeń pozostałych osobowych i majątkowych na koniec I kwartału 2026 roku (bez uwzględnienia lokat w jednostkach podporządkowanych) wyniosła 96 683 mln zł i wzrosła w porównaniu do końca 2025 roku o 0,9%.

Zakłady ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych łącznie oszacowały wartość rezerw techniczno-ubezpieczeniowych netto na poziomie 82 798 mln zł netto, co stanowiło wzrost o 1,4% względem końca 2025 roku.

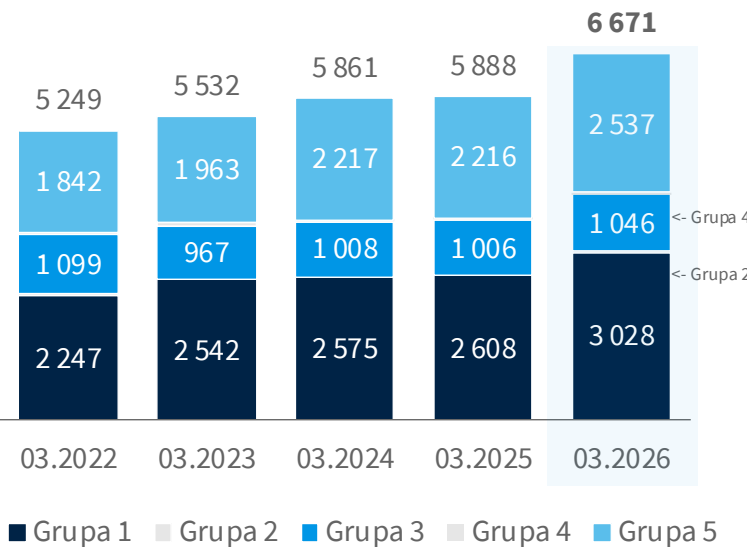
Rynek ubezpieczeń na życie w Polsce

Po I kwartale 2026 roku rynek ubezpieczeń na życie w Polsce liczony składką przypisaną brutto wyniósł 6 671 mln zł, co oznacza, że w ciągu ostatnich pięciu lat średniorocznie rósł o 6,2%, przy czym jest to efekt wysokiej dynamiki ostatniego roku. Zebrana w ciągu I kwartału 2026 roku składka była wyższa o 13,3% niż w analogicznym okresie 2025 roku w efekcie wzrostu składki zarówno okresowej jak i płatnej jednorazowo. W części ubezpieczeń posagowych i zaopatrzenia dzieci (grupa II) odnotowano spadek składki w ubezpieczeniach z płatnością okresową.

Po I kwartale 2026 roku po okresie istotnego wyhamowania sprzedaży produktów o charakterze inwestycyjnym odnotowano wzrost składki, w tym ubezpieczeń ze składką jednorazową w grupie III (+67,7 mln zł, +37,1%). Przyczyn wcześniejszego cyklu spadkowego należy upatrywać w zmianach sytuacji na rynku kapitałowym oraz otoczeniu prawnym i makroekonomicznym, w tym zaleceń KNF.

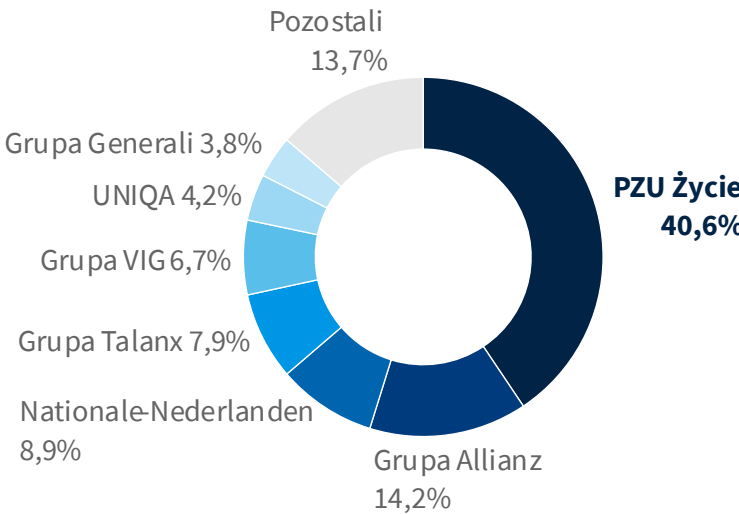
W efekcie zmian na rynku na przestrzeni ostatnich lat wzrosło znaczenie produktów ze składką okresową, które stanowią przewagę konkurencyjną PZU Życie. W ciągu I kwartału 2026 roku składka z tych produktów była wyższa o 7,1% w porównaniu do tego samego okresu 2025 roku. Pomimo malejącego przypisu okresowego w polisach na życie związanych z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (spadek o 27,6 mln zł r/r) rosła składka ochronna w grupach I (o 194,8 mln zł r/r) i V (o 216,2 mln zł r/r) zawieranych zarówno w formie grupowej jak i indywidualnej.

Składka przypisana brutto zakładów ubezpieczeń na życie w Polsce (w mln zł)



Źródło: KNF, Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2026, Rynek ubezpieczeń 1/2025, Rynek ubezpieczeń 1/2024, Rynek ubezpieczeń 1/2023, Rynek ubezpieczeń 1/2022

Zakłady ubezpieczeń na życie – udział w składce przypisanej brutto za I kwartał 2026 roku (w %)



Źródło: KNF Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2026

Jednocześnie, utrzymuje się wysoka koncentracja rynku mierzonego okresową składką przypisaną brutto. Nie zmieniła się lista pięciu największych podmiotów na rynku a ich udział wyniósł 77,9%.

Zakłady ubezpieczeń na życie w trakcie I kwartału 2026 roku wypracowały łączny wynik netto na poziomie 812 mln zł, co stanowiło porównywalny poziom r/r (wzrost o 1 mln zł, tj. o 0,1%). Był to m.in. efekt wyższych niż w analogicznym okresie 2025 roku wyników technicznych częściowo skompensowany niższym poziomem przychodów z lokat netto przeniesionych z rachunku technicznego oraz wyższym poziomem obciążeń podatkowych.

Wynik techniczny zakładów ubezpieczeń w I kwartale 2026 roku był wyższy o 87 mln zł (+8,2% r/r) wobec analogicznego okresu 2025 roku i wyniósł 1 146 mln zł. Wzrost ten wynika przede wszystkim ze wzrostu wyniku technicznego w ubezpieczeniach grupy V wypadkowych i chorobowych (wzrost o 50,1 mln zł), w grupie I ubezpieczeń na życie (wzrost o 16,9 mln zł) oraz w grupie III ubezpieczeń na życie związanych z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (wzrost o 16,2 mln zł).

Wartość lokat zakładów ubezpieczeń na życie na koniec I kwartału 2026 roku wyniosła 47 142 mln zł, co oznacza wzrost o 1% w porównaniu do końca 2025 roku. Aktywa netto ubezpieczeń na życie, gdy ryzyko lokaty (inwestycyjne) ponosi ubezpieczający spadło o 1,3% do poziomu 41 732 mln zł.

W ramach Grupy PZU działalnością na polskim rynku ubezpieczeń na życie zajmuje się PZU Życie.





W ciągu I kwartału 2026 roku Grupa PZU zebrała 40,6% składki przypisanej brutto wszystkich zakładów ubezpieczeń na życie, co oznacza spadek w stosunku do ubiegłorocznego udziału w rynku (o 4,2 p.p.) głównie w konsekwencji spadku udziału PZU Życie w rynku składki płatnej jednorazowo..

Jednocześnie, Grupa PZU pozostała liderem w segmencie składki płaconej okresowo. W ciągu I kwartału 2026 roku pozyskała 40,1% składek, co oznacza niewielki spadek udziału w tym segmencie rynku w stosunku do ubiegłego roku (-0,7 p.p.). Wzrost składki przypisanej Grupy PZU w tym segmencie wyniósł +5,2% r/r.

Udział PZU Życie wyłącznie w segmencie ubezpieczeń na życie (grupa I), dla składki opłacanej okresowo, po I kwartale 2026 roku wyniósł 44,7%, mierząc składką przypisaną brutto i 47%, mierząc liczbą czynnych umów.

Pod względem sposobu zawarcia umowy, udział Grupy PZU w segmencie ubezpieczeń na życie wyniósł 53,8% dla umów grupowych i 31,7% dla umów indywidualnych (mierząc składką przypisaną brutto).

Wynik techniczny Grupy PZU stanowił prawie 41,5% (-7,4 p.p.) uzyskiwanego przez wszystkie towarzystwa ubezpieczeń na życie. Świadczy to o wysokiej rentowności oferowanych produktów. Marża wyniku technicznego PZU Życie na składce przypisanej brutto była wyższa niż marża uzyskiwana łącznie przez pozostałe towarzystwa oferujące ubezpieczenia na życie (17,6% wobec 16,9%).

Rynki ubezpieczeniowe w krajach bałtyckich i w Ukrainie

Litwa

Według Banku Litwy, w okresie od stycznia do maja 2026 roku składka przypisana brutto na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniosła 552 mln euro i spadła o 0,3% w porównaniu z końcem maja 2025 roku. Ubezpieczenia komunikacyjne stanowiły najistotniejszą grupą ubezpieczeń dla rynku (51,8% całego przypisu w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych). W ramach ubezpieczeń komunikacyjnych składka przypisana brutto z ubezpieczeń OC spadła r/r o 0,1%, natomiast z ubezpieczeń AC wzrosła o 2,4%. W segmencie ubezpieczeń zdrowotnych składka spadła r/r o 10,2%, jednocześnie wzrost o 3,0% odnotowano w ubezpieczeniach nieruchomości.

W sektorze ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych na koniec maja 2026 roku działało dwanaście spółek, w tym osiem oddziałów towarzystw ubezpieczeń z siedzibą w innych państwach członkowskich UE. Łączny udział czterech największych grup w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych stanowił 81%.

Grupa PZU działa na Litwie od 2002 roku. Od listopada 2014 roku działalność na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych prowadzi jako Lietuvos Draudimas, który od maja 2015 roku jest także właścicielem oddziału PZU w Estonii.

Lietuvos Draudimas to lider ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych na Litwie. Na koniec maja 2026 roku jego udział w rynku wyniósł 29,4%. Po I półroczu

2026 roku odnotował spadek składki przypisanej brutto o 0,5% do 195 mln euro. Największe spadki nastąpiły w ubezpieczeniach komunikacyjnych OC (-3 mln euro), AC (-1 mln euro) oraz zdrowotnych (-1 mln euro) częściowe zniwelowane wzrostami w ubezpieczeniach majątkowych (+3 mln euro) i wypadkowych (+1 mln euro).

Składka przypisana brutto zgromadzona w ciągu pięciu miesięcy 2026 roku przez litewskie zakłady ubezpieczeń na życie wyniosła 189 mln euro, co oznacza przyrost o 18,9% w stosunku do analogicznego okresu 2025 roku. Sprzedaż ubezpieczeń ze składką regularną wzrosła o 12,3% r/r (tj. o 19 mln euro), natomiast ze składką jednorazową wzrosła o 171,9% r/r (tj. o 11 mln euro).

W strukturze ubezpieczeń na życie dominowały ubezpieczenia z funduszem inwestycyjnym, stanowiące 82,3% wartości rynku. Tradycyjne ubezpieczenia na życie stanowiły 6,0% przypisu składki.

Na koniec maja 2026 roku na litewskim rynku ubezpieczeń na życie działało siedem spółek. Rynek charakteryzował się wysoką koncentracją – udział trzech największych zakładów ubezpieczeń na życie w łącznej składce przypisanej brutto w maju 2026 roku wyniósł 62,0%.

Największym zakładem ubezpieczeń na życie na Litwie pod względem łącznej składki przypisanej brutto był Allianz (22,6% udziału w rynku), kolejnymi Compensa (20,2% udziału w rynku) oraz Swedbank (19,2% udziału w rynku).

Działalność Grupy PZU w zakresie ubezpieczeń na życie na Litwie prowadzi UAB PZU Lietuva Gyvybės Draudimas (PZU Litwa Życie). Składka przypisana brutto PZU Litwa Życie wyniosła w I półroczu 2026 roku 16 mln euro, co

oznacza wzrost o 16,4% w porównaniu do I półrocza 2025 roku. Udział w rynku po maju 2026 roku ukształtował się na poziomie 7,0%.

Łotwa

Według danych Banku Łotwy na koniec I kwartału 2026 roku składka przypisana brutto z ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniosła 198 mln euro. To o 12 mln euro (+6,2%) więcej niż w analogicznym okresie 2025 roku. Uwzględniając składkę z ubezpieczeń majątkowych (tj. zdrowotnych i wypadkowych), zgromadzoną przez ubezpieczycieli oferujących ubezpieczenia na życie, wartość składki przypisanej brutto ukształtowała się na poziomie 217 mln euro odnotowując wzrost r/r o 5,3% (tj. 11 mln euro).

Składka z ubezpieczeń zdrowotne miała w I kwartale 2026 roku największy udział w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych. Ukształtował się on na poziomie 35,2% a wartość składki przypisanej brutto wzrosła r/r o 9,8% (tj. +6 mln euro). Udział ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC łącznie wyniósł 33,9%, wzrost na poziomie 4,1% r/r odnotowały ubezpieczenia AC, natomiast w ubezpieczeniach OC zarejestrowano spadek w wysokości 6,7% r/r. Istotny segment (18,4% udziału w rynku) stanowiły ubezpieczenia nieruchomości, których wartość r/r wzrosła o 7,3%.

Na koniec marca 2026 roku na łotewskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych funkcjonowało jedenaście zakładów ubezpieczeń, a udział w rynku czterech największych grup ubezpieczycieli wyniósł 78,7%.





Od czerwca 2014 roku w skład Grupy PZU wchodzi na Łotwie AAS BALTA, który w maju 2015 roku przejął funkcjonujący na łotewskim rynku od 2012 roku oddział PZU Litwa.

AAS BALTA jest największym ubezpieczycielem pod względem składki przypisanej brutto na Łotwie. W I kwartale 2026 roku udział AAS BALTA w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniósł 30,7%. W I półroczu 2026 roku przypis składki brutto AAS BALTA osiągnął wartość 111 mln euro i był wyższy o 8,2% (tj. o 8 mln euro) w porównaniu do analogicznego okresu 2025 roku. Największe wzrosty nastąpiły w obszarze ubezpieczeń zdrowotnych.

Estonia

W ciągu pierwszych pięciu miesięcy 2026 roku składka przypisana brutto na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniosła 254 mln euro i wzrosła o 0,9% w porównaniu do analogicznego okresu 2025 roku.

Wzrost nastąpił w ubezpieczeniach nieruchomości osób fizycznych (+9,5% r/r, tj. o 4 mln euro), ubezpieczeniach od odpowiedzialności cywilnej (+25,3% r/r, tj. o 2 mln euro) a także ubezpieczeń zdrowotnych (+10,7% r/r, tj. o 1 mln euro). Wzrosty zostało częściowo zniwelowane spadkiem w obszarze ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC, stanowiących łącznie 47,1% udziału w rynku (-7 mln euro r/r). W ubezpieczeniach OC odnotowano spadek o 6,5% r/r (tj. o 3 mln euro) a w ubezpieczeniach AC o 5,4% r/r (tj. o 4 mln euro).

Według stanu na koniec maja 2026 roku w sektorze ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych działało trzynaście podmiotów, łączny udział w rynku czterech największych wyniósł 62,5%.

Od maja 2015 roku działalność Grupy PZU w Estonii prowadzi oddział Lietuvos Draudimas, który powstał z połączenia dwóch podmiotów: oddziału litewskiej spółki PZU i estońskiego oddziału, który funkcjonował pod marką Codan.

Udział Grupy PZU w estońskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych osiągnął na koniec maja 2026 roku poziom 13,3%. Zgromadzona składka przypisana brutto na koniec I półrocza wyniosła 40 mln euro, co stanowiło spadek o 3,1% (tj. 1 mln euro) względem I półrocza 2025 roku. Największy spadek odnotowano w ubezpieczeniach komunikacyjnych AC i OC.

Ukraina

Od końca czerwca 2021 roku funkcję organu nadzorującego rynek ubezpieczeniowy w Ukrainie pełni Narodowy Bank Ukrainy (NBU). W celu podniesienia skuteczności nadzoru NBU monitoruje wdrażanie i przestrzeganie regulacji oraz podejmuje działania nadzorcze wobec podmiotów niespełniających wymogów regulacyjnych.

Rynek ubezpieczeniowy w Ukrainie stopniowo odbudowuje się po okresie silnych zaburzeń, choć tempo tego procesu pozostaje zróżnicowane w poszczególnych segmentach. Dynamicznie rozwijają się przede wszystkim ubezpieczenia komunikacyjne, natomiast segmenty ubezpieczeń nieruchomości ora na życie stopniowo zwiększają swoją aktywność. Jednocześnie w ostatnich latach wyraźnie wzrosło znaczenie kanałów cyfrowych, a popyt na usługi i produkty ubezpieczeniowe oferowane online systematycznie rośnie.

Krajowy rynek ubezpieczeniowy konsekwentnie dostosowuje się do standardów obowiązujących w Unii Europejskiej. W związku z wejściem w życie 1 stycznia 2024 roku ustaw Ukrainy „O usługach finansowych i spółkach finansowych” oraz „O ubezpieczeniach”, NBU zaktualizował szereg regulacji dotyczących rejestracji i działalności uczestników rynku ubezpieczeniowego. Zmiany te mają na celu harmonizację krajowych przepisów z wymogami unijnymi oraz dalsze podnoszenie przejrzystości i stabilności sektora. Ramy prawne działalności ubezpieczeniowej oraz pośrednictwa ubezpieczeniowego są obecnie regulowane przez szereg aktów prawnych określających podstawowe zasady funkcjonowania rynku.

W odpowiedzi na skutki pełnoskalowej agresji Rosji część zakładów ubezpieczeń wprowadziła ochronę obejmującą ryzyka wojenne zarówno dla klientów indywidualnych, jak i przedsiębiorstw. Na rynku pojawiły się nowe produkty mające na celu ochronę życia i zdrowia, pojazdów oraz nieruchomości. Szczególnie widoczny jest wzrost zainteresowania ubezpieczeniami majątkowymi, wynikający z potrzeby zabezpieczenia domów, budynków komercyjnych, infrastruktury oraz zakładów produkcyjnych przed skutkami działań wojennych, w tym nalotów i ostrzałów. Tym samym sektor ubezpieczeniowy dostosowuje swoją ofertę do zmieniających się potrzeb klientów funkcjonujących w warunkach podwyższonego ryzyka.

Ukraiński rynek ubezpieczeniowy po I kwartale 2026 roku mierzony składką przypisaną brutto odnotował wzrost o 17,6% r/r, do poziomu 18,1 mld hrywien. Składka zgromadzona z tytułu ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniosła 16,6 mld hrywien, co oznacza wzrost o 18,6% w porównaniu do analogicznego okresu 2025 roku. Liczba podmiotów działających na ukraińskim rynku ubezpieczeń

majątkowych i pozostałych osobowych nadal maleje. Według stanu na koniec I kwartału 2026 roku działalność prowadziło 47 towarzystw ubezpieczeniowych. W ciągu ostatnich 12 miesięcy (marzec 2025 – marzec 2026) rynek opuściło sześć zakładów ubezpieczeń, m.in. w związku z niedostosowaniem struktury właścicielskiej do wymogów obowiązujących regulacji prawnych.

Wzrost przypisu składki napędzany był przede wszystkim przez segment ubezpieczeń komunikacyjnych oraz zdrowotnych. Największy nominalny przyrost składek odnotowano w ubezpieczeniach komunikacyjnych OC (wzrost r/r o 1 012 mln hrywien, tj. 22,9%) i AC (wzrost r/r o 784 mln hrywien, tj. 24,3%). Jednocześnie presję na wyniki rynku wywierał spadek w ubezpieczeniach finansowych oraz w segmencie zielonej karty.

Spółki ubezpieczeniowe oferujące ubezpieczenia na życie zebrały na koniec marca 2026 roku składkę przypisaną brutto w wysokości 1,5 mld hrywien, co oznacza wzrost o 7,1% w porównaniu do analogicznego okresu 2025 roku. Działalność prowadziło dziesięć towarzystw ubezpieczeniowych na życie, z czego pięć największych zakładów zebrało 89,4% składki przypisanej brutto.

Na rynku ukraińskim Grupa PZU prowadzi działalność ubezpieczeniową poprzez dwie spółki: PrJSC IC PZU Ukraine (PZU Ukraina) w zakresie ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych oraz PrJSC IC PZU Ukraine Life (PZU Ukraina Życie) dla ubezpieczeń na życie. Ponadto spółka LLC SOS Services Ukraine oferuje usługi assistance.

W I połowie 2026 roku składka przypisana brutto zebrana przez PZU Ukraina wyniosła 2 mld hrywien i była wyższa o 51,8% niż w roku poprzednim. Wzrost sprzedaży odnotowano przede wszystkim w ubezpieczeniach komunikacyjnych w szczególności w ubezpieczeniach Zielona Karta i OC. Składka przypisana brutto zebrana przez PZU Ukraina Życie w I półroczu 2026 roku wyniosła 205 mln hrywien i była wyższa o 8,5% w porównaniu z analogicznym okresem 2025 roku.

W ciągu I kwartału 2026 roku PZU Ukraina pozyskał 5,3% składki przypisanej brutto ukraińskiego sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych a jego udział w rynku wzrósł o 1,3 p.p. względem I kwartału 2025 roku. Udział PZU Ukraina Życie w ukraińskim rynku ubezpieczeń na życie ukształtował się na takim samym poziomie 7,5% jak w roku poprzednim.



3.3. Rynek opieki zdrowotnej w Polsce

Rynek ochrony zdrowia w Polsce jest jednym z najbardziej perspektywicznych sektorów gospodarki, rozwijającym się zarówno w obszarze finansowanym ze środków publicznych, jak i prywatnych. Do jego kluczowych segmentów należą świadczenia finansowane przez Narodowy Fundusz Zdrowia (NFZ), usługi opłacane bezpośrednio przez pacjentów (*fee for service*, FFS), abonamenty medyczne, prywatne ubezpieczenia zdrowotne oraz wydatki na leki i nie-leki⁸.

Wartość rynku

Łączne wydatki na ochronę zdrowia w Polsce przekroczyły w 2024 roku 300 mld zł. Około jedna trzecia tej kwoty przypadała na wydatki prywatne, natomiast pozostała część była finansowana ze środków publicznych, przede wszystkim w segmentach opieki szpitalnej, ambulatoryjnej opieki specjalistycznej (AOS) oraz podstawowej opieki zdrowotnej (POZ).

Według raportu PMR Market Experts „Rynek prywatnej opieki zdrowotnej w Polsce 2025”, wartość rynku prywatnej opieki zdrowotnej w Polsce w 2024 roku zbliżyła się do 90 mld zł, notując dwucyfrową dynamikę

wzrostu. Największy udział w strukturze rynku miały usługi *fee for service*, które odpowiadały za blisko jedną trzecią wartości prywatnych usług medycznych.

Dynamika wzrostu wynagrodzeń w sektorze prywatnej opieki zdrowotnej w 2024 roku wyniosła około 9,4% r/r. Wzrost ten był związany przede wszystkim z utrzymującą się presją płacową wśród lekarzy, pielęgniarek, rehabilitantów, fizjoterapeutów oraz pozostałego personelu medycznego.

Zgodnie z ustawą z dnia 8 czerwca 2017 r. o sposobie ustalania najniższego wynagrodzenia zasadniczego niektórych pracowników zatrudnionych w podmiotach leczniczych, od 1 lipca 2026 roku minimalne wynagrodzenia zasadnicze w ochronie zdrowia wzrosły o 8,82%, co będzie stanowiło dodatkowy czynnik kosztowy wpływający na rentowność podmiotów medycznych.

Ubezpieczenia zdrowotne

Rynek prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych w Polsce rozwija się dynamicznie. Rosnąca świadomość zdrowotna społeczeństwa, starzenie się populacji oraz ograniczona dostępność części świadczeń w systemie publicznym sprzyjają wzrostowi zainteresowania dodatkowymi formami zabezpieczenia zdrowotnego.

Według danych Polskiej Izby Ubezpieczeń na koniec 2025 roku liczba osób posiadających prywatne ubezpieczenie zdrowotne przekroczyła 5,8 mln, co oznacza wzrost o 8,6% w porównaniu z rokiem poprzednim. Składka przypisana brutto w tym segmencie osiągnęła wartość 2,65 mld zł, zwiększając się o 14,8% r/r. Nadal dominującą część rynku stanowią ubezpieczenia grupowe oferowane przez pracodawców, jednak obserwowany jest również wzrost zainteresowania polisami indywidualnymi.

Pomimo dynamicznego wzrostu, prywatne ubezpieczenia zdrowotne odpowiadają za stosunkowo niewielką część całego rynku ochrony zdrowia oraz rynku prywatnych usług medycznych. Segment ten posiada jednak istotny potencjał dalszego rozwoju, wspierany przez rosnące oczekiwania pacjentów dotyczące szybkiego dostępu do świadczeń medycznych oraz zwiększające się znaczenie benefitów zdrowotnych w polityce pracodawców.

Zgodnie analizami PMR Market Experts rynek prywatnej opieki zdrowotnej będzie utrzymywał stabilny wzrost do 2030 roku. Wartość segmentu prywatnych świadczeń medycznych (z wyłączeniem leków i wyrobów paramedycznych) ma zwiększać się średnio o około 7,6% rocznie.

Do najważniejszych trendów rozwojowych rynku należą:

- dalszy rozwój telemedycyny i cyfrowych kanałów kontaktu z pacjentem;
- wzrost liczby osób w wieku poprodukcyjnym i związane z tym zwiększone zapotrzebowanie na usługi zdrowotne;
- rosnąca świadomość znaczenia profilaktyki i regularnych badań diagnostycznych;

- utrzymująca się presja inflacji medycznej, w szczególności w zakresie kosztów personelu medycznego;
- wzrost popularności aplikacji zdrowotnych, urządzeń typu *wearables* oraz narzędzi wspierających profilaktykę, monitoring zdrowia i proces leczenia.

Pozycja rynkowa PZU Zdrowie

PZU Zdrowie (Filar Zdrowie w Grupie PZU) jest liderem rynku ubezpieczeń zdrowotnych w Polsce i pozostaje w czołówce największych firm na całym rynku prywatnej opieki zdrowotnej, gdzie głównymi konkurentami są Grupa LUX MED i Medicover. Pod względem wartości przychodów Filaru Zdrowie, Grupa PZU zajmuje trzecie miejsce wśród ogólnopolskich operatorów medycznych z przychodami na poziomie 2,2 mld zł w 2025 roku, co oznacza wzrost o 14,4% r/r.

8) Kategoria „wydatki na leki i nie-leki” obejmuje: (1) wydatki pacjentów na leki (refundowane, nierefundowane Rx i OTC), suplementy diety i inne produkty w aptekach oraz (2) wydatki pacjentów na leki OTC i suplementy diety poza aptekami (w sklepach ogólnodostępnych, w tym w sklepach spożywczych, stacjach benzynowych, drogeriach, zielarniach, sklepach zielarsko-medycznych, specjalistycznych sklepach z suplementami, sklepach sportowych i innych), w tym sprzedaż internetową w e-sklepach (w tym e-aptekach) i na platformach sprzedażowych



3.4. Rynek bankowy w Polsce

W okresie styczeń-maj 2026 roku sektor bankowy pozostawał rentowny, jednak wyniki były niższe niż w analogicznym okresie 2025 roku. Na spadek wyników wpłynęły obniżenie wyniku odsetkowego, w warunkach niższych stóp procentowych, rosnące koszty działania oraz wyższe obciążenia podatkowe. Pozytywnie na sytuację sektora wpływało przyspieszenie akcji kredytowej oraz poprawa jakości portfela kredytowego.

Na koniec maja 2026 roku w Polsce działalność prowadziło 30 banków komercyjnych, 488 banków spółdzielczych oraz 35 oddziałów instytucji kredytowych i banków zagranicznych. Sieć bankowa obejmowała 4 860 oddziałów, 2 109 filii, ekspozytur i innych placówek obsługi klienta oraz 2 503 przedstawicielstwa. Tym samym sieć bankowa liczyła łącznie 9 472 placówki, tj. o 187 mniej w porównaniu do analogicznego okresu 2025 roku.

Liczba zatrudnionych w sektorze bankowym na koniec maja 2026 roku wzrosła do 149,7 tys. osób i była wyższa o 1,4 tys. osób (+0,9%), wobec stanu na koniec maja 2025 roku.

W okresie styczeń-maj 2026 roku sektor bankowy wypracował wynik netto na poziomie 17,7 mld zł wobec 21,0 mld zł w analogicznym okresie 2025 roku, co oznacza spadek o 3,3 mld zł. Wyraźny wpływ na niższy wynik netto miał wzrost stawki podatku dochodowego dla działalności bankowej, przekładający się na spadek wyniku o 3,4 mld zł. Wynik brutto w sektorze bankowym wzrósł r/r o 0,1 mld zł do 27,9 mld zł. Na koniec maja

2026 roku sektor bankowy odnotował spadek wyniku z tytułu odsetek o 1,2 mld zł (do 45,5 mld zł), względem analogicznego okresu 2025 roku. Na wynik negatywnie wpłynął również wzrost kosztów działania banków o 1,9 mld zł r/r (25,2 mld zł na koniec maja 2026 roku). Pozytywnie na wynik sektora bankowego wpłynął wzrost wyniku z tytułu prowizji, który na koniec maja 2026 roku osiągnął poziom 8,7 mld zł (+5,8% r/r) oraz niższe o 1,5 mld zł r/r rezerwy (0,8 mld zł na koniec maja 2026 roku).

Marża odsetkowa netto (NIM)⁹ spadła do poziomu 3,42% na koniec maja 2026 roku wobec 3,77% na koniec maja 2025 roku. Zwrot z kapitału własnego (ROE)¹⁰ sektora bankowego na koniec maja 2026 roku wyniósł 14,76%, co oznacza spadek o 1,22 p.p. r/r. Z kolei stopa zwrotu z aktywów (ROA) wyniosła 1,32% na koniec maja 2026 roku, co oznacza, że utrzymała się na poziomie z końca maja 2025 roku. Wskaźnik R/I¹¹ (wskaźnik obciążenia przychodów operacyjnych sektora bankowego rezerwami i odpisami) spadł o 4,3 p.p. r/r do 10,7% na koniec maja 2026 roku. Wzrost kosztów r/r przy statym poziomie przychodów operacyjnych przyczynił się do

9) Wskaźnik NIM - relacja wyniku odsetkowego z 12 kolejnych miesięcy do średnich aktywów odsetkowych w tym samym okresie z 13 kolejnych miesięcy.

10) Wskaźniki ROA i ROE – relacja sumy wyniku finansowego z 12 kolejnych miesięcy do odpowiednio: średnich aktywów i średniego kapitału w tym samym okresie z 13 kolejnych miesięcy. Wskaźnik ROE odnosi się do agregatu sektora banków komercyjnych i spółdzielczych (bez oddziałów instytucji kredytowych), wskaźnik ROA do całego sektora bankowego.

11) Wskaźnik R/I – relacja odpisów i rezerw (rezerwy + utrata wartości lub odwrócenie utraty wartości) do przychodów (całkowite przychody operacyjne - netto) – średnia krocząca z 12 miesięcy.

wzrostu wskaźnika C/I¹² w całym sektorze do 45,1% na koniec maja 2026 roku z 43,0% na koniec maja 2025 roku¹³.

Wartość aktywów sektora bankowego na koniec maja 2026 roku kształtowała się na poziomie 3 459 mld zł i była o 1,9% niższa w porównaniu do maja 2025 roku.

W maju 2026 roku wartość kredytów w sektorze niefinansowym wyniosła 1 275 mld zł, co oznacza wzrost o 8,8% względem maja 2025 roku. Kredyty dla przedsiębiorstw wzrosły o 43 mld zł (+10,3% r/r) do poziomu 458 mld zł na koniec maja 2026 roku. Kredyty dla gospodarstw domowych wzrosły o 60 mld zł (+8,1% r/r) do poziomu 808 mld zł.

Na koniec maja 2026 roku wartość depozytów sektora niefinansowego wynosiła 2 181 mld zł, co oznacza wzrost o 10,4% w porównaniu do maja 2025 roku. W strukturze depozytów sektora niefinansowego najwyższy wzrost o 13,0% odnotowały depozyty przedsiębiorstw i na koniec maja 2026 roku wyniosły 598 mld zł. Depozyty gospodarstw domowych wzrosły o 9,6% r/r do poziomu 1 539 mld zł na koniec maja 2026 roku.

Wielkość funduszy własnych sektora bankowego dla współczynników kapitałowych wyliczona zgodnie z regulacjami zawartymi w Rozporządzeniu CRR, wyniosła na koniec I kwartału 2026 roku 292 mld zł i w porównaniu do końca I kwartału 2025 roku wzrosła o 9,6%.

12) Wskaźnik C/I – relacja kosztów (koszty działania + amortyzacja środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych) do przychodów (całkowite przychody operacyjne - netto) – średnia krocząca z 12 miesięcy

13) KNF, Dane miesięczne sektora bankowego według stanu na koniec maja 2026 roku

W I kwartale 2026 roku sytuacja kapitałowa sektora pozostawała stabilna. Łączny współczynnik kapitałowy sektora bankowego ukształtował się na koniec I kwartału 2026 roku na poziomie 21,3%, a współczynnik kapitału podstawowego Tier I na koniec I kwartału 2026 roku wyniósł 19,4%.



3.5. Rynki finansowe w Polsce i na świecie

3.5.1. Globalny i lokalny rynek akcji i obligacji

W I półroczu 2026 roku giełdy wzrosły, po przejściowych spadkach w początku marca. Krzywe rentowności przesunęły się do góry, w reakcji na wzrost cen ropy.

W I połowę 2026 roku większość głównych banków centralnych weszła z planami stabilizacji lub obniżek stóp. Wzrost cen ropy naftowej po rozpoczęciu konfliktu USA-Iran, doprowadził do ich podwyżek (BoJ, EBC) lub zmienił narrację na propodwyżkową (Fed), wyjątkiem był PBoC. W przypadku NBP, spadek inflacji w kraju zachęcił NBP do obniżek stóp i utrzymania gołębiej narracji. Rentowności obligacji w większości krajów rosły od marca w reakcji na szok naftowy. W Polsce po przejściowym wzroście rentowności obniżyły się. Indeksy giełdowe globalnie zyskiwały, podobnie i w Polsce.

Stopy procentowe

Banki krajów rozwiniętych – FED, EBC, BoJ, PBC

Po tym jak większość banków centralnych zachodniego świata redukowałą stopy w 2025 roku, rok 2026 przyniósł ich stabilizację (Fed na 3,50-3,75%, BoE 3,75%, SNB 0,0%) lub podwyżkę w wypadku Eurostrefy (depozytowa do 2,25% z 2,0%). Przy czym tak w wypadku Fed, jak i ECB bankierzy centralni pozostawali na jastrzębich pozycjach, sugerując ryzyko podwyżek stóp. Nieco inaczej wyglądała sytuacja w Azji. W I połowie 2026 roku Bank of Japan podniósł stopy z 0,75% do 1,0%, odpowiadając tym na rosnącą inflację. People Bank of China pozostawił roczną stopę Loan Prime Rate bez zmian na 3,0%, po tym jak, w obliczu zwalniającej za sprawą słabej konsumpcji gospodarki, zredukował ją w 2025 roku.

Narodowy Bank Polski

Polska była w grupie krajów obniżających stopy procentowe w roku 2025 i 2026. W marcu 2026 roku miała miejsce jedna 25-punktowa obniżka stóp. Zdaniem NBP przemawiała za tym spadająca inflacja. Redukcja miała miejsce mimo rozpoczynającego się właśnie w marcu konfliktu USA-Iran. Banki centralne Węgier i Rosji redukowałą stopy, zaś czeski raz je podniósł o 25 p.b.

Rynki obligacji

Rynki bazowe

Pierwsze dwa kwartały 2026 roku przyniosły wyższe rentowności na amerykańskim rynku długu. W przypadku obligacji niemieckich widoczna była kontynuacja trendu z roku 2025 roku, gdy oczekiwania na odbicie gospodarcze wpłynęły na wzrost dochodowości. Ruch ten nasilił się począwszy od marca, gdy rozpoczęcie konfliktu USA-Iran spowodowało wzrost cen ropy naftowej i w konsekwencji wyższe rentowności. W połowie maja, doniesienia o osiągnięciu porozumienia między USA i Iranem przełożyły się na krótkotrwałą poprawę sentymentu rynkowego. W końcu II kwartału pozytywne zaskoczenia danymi z USA oraz jastrzębia komunikacja Fed przywróciły dochodowości papierów amerykańskich do wyższych. W przeciwieństwie do amerykańskich, dochodowości niemieckich papierów skarbowych obniżały się niemal do końca czerwca 2026 roku, korzystając na spadkach cen ropy naftowej.

Łącznie, w ciągu pół roku krzywa UST zmieniła swoje położenie +67 p.b., do 4,14% (2L), +48 p.b., do 4,19% (5L) i +27 p.b., do 4,42% (10L). W tym czasie niemiecka pokonała +41 p.b., lokując się na 2,54% (2L), +15 p.b., na 2,60% (5L) i zaś długi koniec pozostał bez zmian na 2,86% (10L).

Rynki rozwijające się

W I kwartale 2026 roku wyrażony w dolarach indeks obligacji rynków rozwijających się JP Morgan Emerging Markets Bonds ETF przejściowo obniżył się w reakcji na obawy o wzrost globalnej inflacji, w konsekwencji drastycznych wzrostów cen ropy i gazu. W II kwartale 2026 roku indeks odrobił całość strat, pomimo umacniającego się dolara. Pomogły w tym słabsze niż

oczekiwano impulsy inflacyjne na rynkach rozwijających się i względnie łagodna reakcja banków centralnych na szok naftowy, w otoczeniu trwających trendów dezinflacyjnych na rynkach innych niż energetyczne produktów. Obligacje niektórych państw zyskiwały na wzroście cen ropy, które w przypadku dużych eksporterów tych surowców wpływały na spadek ryzyka kredytowego.

Polska

Na początku 2026 roku rentowności polskich papierów skarbowych, podobnie jak ich amerykańskich odpowiedników spadały. Trend odwrócił się w marcu, w reakcji na konflikt USA-Iran i będące jego konsekwencją wzrosty cen ropy. Ich zniżki, po osiągnięciu w maju porozumienia między Iranem i USA, odejście od jastrzębiej komunikacji przez NBP oraz postępujące spadki inflacji w kraju przełożyły się na redukcje dochodowości w II połowie II kwartału. Łącznie na przestrzeni pierwszego półrocza 2026 zmiany na krzywej SPW wyniosły +30 p.b., do 4,06% w segmencie 2L, +18 p.b., do 4,80% w 5L i +12 p.b., do 5,30% w 10L.



Rynki akcji

Kraje rozwinięte

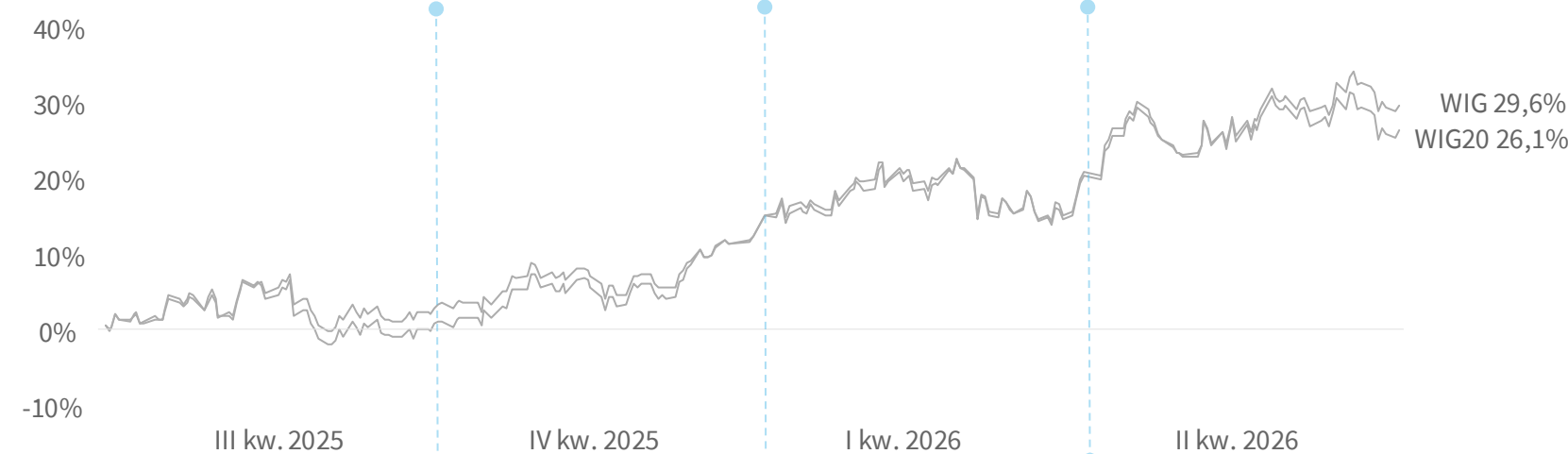
Pierwsze dwa miesiące roku 2026 upłynęły pod znakiem stabilizacji na rynkach akcji krajów rozwiniętych. Początek marca i konflikt USA-Iran przejściowo zepchnęły indeksy poniżej wyników z końca 2025 roku. Jednak już od kwietnia giełdy zaczęły odpracowywać straty, w czym pomogły im w maju spadające ceny ropy i pojawiające się w II kwartale dobre wyniki makro w USA i Niemczech. Ostatecznie index DAX wzrósł od końca grudnia 5,1%, S&P 9,6%, zaś TOPIX 17,2%.

Relatywnie najniższy wzrost indeksów niemieckich to konsekwencja ograniczonego odbicia w Eurostrefie. Za nieco mocniejszy wzrost indeksów amerykańskich odpowiadały dobre wyniki sektora technologicznego i konsumpcji. Solidny wzrost w przypadku Japonii to pochodna m.in. mocnego popytu, poprawy wyników spółek i słabego jena. Łącznie pozwoliło to by reprezentujący globalne rynki akcji dolarowy indeks iShares MSCI ACWI ETF podwyższył się o 10,9% w skali I półrocza 2026 roku.

Kraje rozwijające się

W I połowie 2026 roku reprezentujący rynki rozwijające się, wyrażony w dolarach indeks iShares MSCI EM UCITS ETF, po wzrostach w styczniu i lutym, spadł na początku marca do poziomu z końca 2025 roku. Była to odpowiedź na rozpoczęcie konfliktu USA-Iran i drożące surowce energetyczne. Na przełomie marca i kwietnia miało miejsce odreagowanie, dzięki czemu udało się zakończyć I półrocze 2026 roku 23,8% powyżej zamknięcia z grudnia 2025 roku.

Indeks WIG, WIG 20



W podziale na regiony geograficzne mieszane wyniki miały giełdy w Azji i Afryce, które są silnie uzależnione od importu ropy z krajów arabskich. Zyskiwały za to indeksy w Turcji i krajach Ameryki Południowej, zaopatrujące się w surowce energetyczne w innych regionach świata.

Polska

Krajowe indeksy zyskiwały w I połowie 2026 roku. Na wzrosty indeksów wpłynęła stabilnie rosnąca konsumpcja, oczekiwania na spadek inflacji i w ślad za tym stóp procentowych oraz dobre wyniki instytucji finansowych. Oprócz tego inwestorzy próbowali dyskontować realizację wydatków z KPO i oczekiwania na impuls fiskalny związany z wyborami w 2027 roku. Łącznie w skali półrocza WIG aprecjonował o 15,7% (29,6% w okresie 12 miesięcznym), zaś WIG20 zyskał 12,7% (26,1% w okresie 12 miesięcznym).

Rynki walutowe

Rynki bazowe

W I półroczu 2026 roku dolar do euro umocnił się o 2,8%, co odzwierciedliło się w ruchu EURUSD do 1,1421, z 1,1745. Aprecjacja dolara była skutkiem awersji do ryzyka wywołanej m.in. przez konflikt USA-Iran. W II kwartale 2026 roku, dolar umacniał się dodatkowo pod wpływem bardziej jastrzębiej komunikacji Fed oraz korzystnych danych makroekonomicznych z USA, w sytuacji gorszych perspektyw dla podwyżek stóp w Europie. Kurs JPY obniżał się, co u swoich źródeł miało używanie japońskiego jena jako waluty do finansowania carry trade oraz liczne inwestycje japońskich funduszy inwestycyjnych w amerykańskie, wysoko rentowne aktywa. W efekcie USDJPY wzrósł do 165,52 w końcu czerwca 2026 roku, z 156,67 na koniec 2025 roku.

Rynki rozwijające się

W I połowie 2026 roku spośród rynków rozwijających się, w relacji do dolara, najwięcej straciła turecka lira (-7,9%), której tradycyjnie szkodziła wysoka, podbijana przez wzrosty cen ropy, inflacja. Waluty pozostałych krajów Azji także traciły, ze względu na silną ekspozycję ich gospodarek na import arabskiej ropy i gazu. Zyskiwały za to waluty Ameryki Południowej, najbardziej kolumbijskie peso (+9,1%), które aprecjonowało dzięki wzrostowi stóp procentowych i związanemu z tym napływowi kapitału. Na drugim miejscu był brazylijski real, którego kurs zwyżkował o 6,3%, dzięki wysokim stopom procentowym oraz wysokim cenom ropy, której Brazylia jest eksporterem.

Chiński Juan zyskał do dolara 3,2% i umocnił się do każdej z walut Azji wchodzących w skład indeksu MSCI. W regionie Europy Środkowo – Wschodniej, HUF aprecjonował o 8,5% do EUR (efekt wygranej partii proeuropejskiej w wyborach), zaś CZK osłabił się o 0,5%.

Polska

W I połowie 2026 roku złoty osłabił się o 2,0% do EUR, i o 4,9% do USD, co zaznaczyło się w przesunięciu EURPLN do 4,2959 z 4,2127, zaś USDPLN do 3,7615 z 3,5841. Było to pochodną wzrostu awersji do ryzyka i gołębiego języka NBP, przy jednoczesnym antycypowaniu przez rynki podwyżek stóp przez EBC i Fed. Kurs CHFPLN przemieścił się w tym czasie do 4,6585, z 4,5390.



3.5.2. Rynek funduszy inwestycyjnych i emerytalnych w Polsce

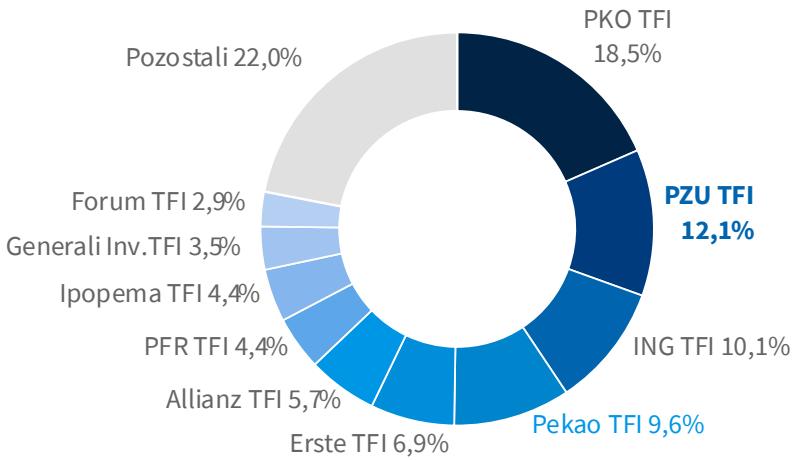
Rynek funduszy inwestycyjnych

Na koniec czerwca 2026 roku aktywa krajowych funduszy inwestycyjnych wyniosły **476,2 mld zł**, ustanawiając kolejny historyczny rekord. Oznacza to wzrost o **7,9 mld zł** (+1,7% m/m) względem końca maja 2026 roku. W skali ostatnich 12 miesięcy aktywa powiększyły się o **94 mld zł**, czyli o blisko **25%**, a od początku 2026 roku rynek urósł o prawie **41 mld zł** (+9,4%).

Według Analizy.pl oraz IZFiA w czerwcu 2026 roku większe znaczenie dla wzrostu aktywów miały wpłaty klientów niż wynik zarządzania. Szacowany wynik zarządzania wyniósł ok. **2,5 mld zł**, natomiast saldo wpłat i wypłat sięgnęło **4,95 mld zł**. Do funduszy detalicznych trafiło ok. **4,4 mld zł** netto, a fundusze PPK pozyskały ok. **0,6 mld zł**.

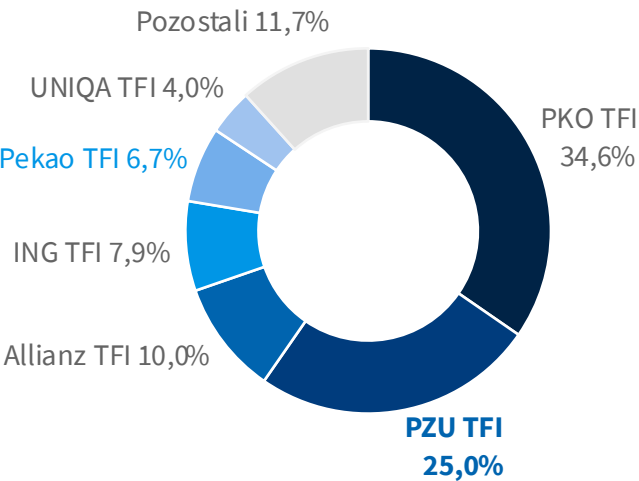
Największy wpływ na czerwcowy wzrost rynku miały fundusze dłużne. Ich aktywa zwiększyły się o **5,3 mld zł**, do **222,2 mld zł**, odpowiadając za około dwie trzecie miesięcznego przyrostu aktywów całego rynku. Udział funduszy dłużnych w rynku wzrósł z 46,3% do **46,7%**. Aktywa funduszy dłużnych polskich zwiększyły się o **4,6 mld zł**, do **204,7 mld zł**, a funduszy obligacji zagranicznych o **0,7 mld zł**, do **17,5 mld zł**.

Towarzystwa funduszy inwestycyjnych – udział w aktywach funduszy zarządzanych przez TFI stan na 30.06.2026 (w %)



Źródło: IZFiA

Towarzystwa funduszy inwestycyjnych – udział w aktywach PPK stan na 30.06.2026 (w %)



Źródło: IZFiA, KNF, wartość aktywów netto FZD wg instytucji zarządzających, dane wyłącznie dla TFI, bez PTE i TU

Pracownicze Plany Kapitałowe

Wartość aktywów netto funduszy zdefiniowanej daty działających w ramach pracowniczych planów kapitałowych (PPK) wyniosła na koniec czerwca 2026 roku **54,1 mld zł** wobec **53,2 mld zł** miesiąc wcześniej. Oznacza to wzrost o ok. **938 mln zł** (+1,8% m/m). W ujęciu rocznym aktywa PPK były wyższe o ok. **41%**.

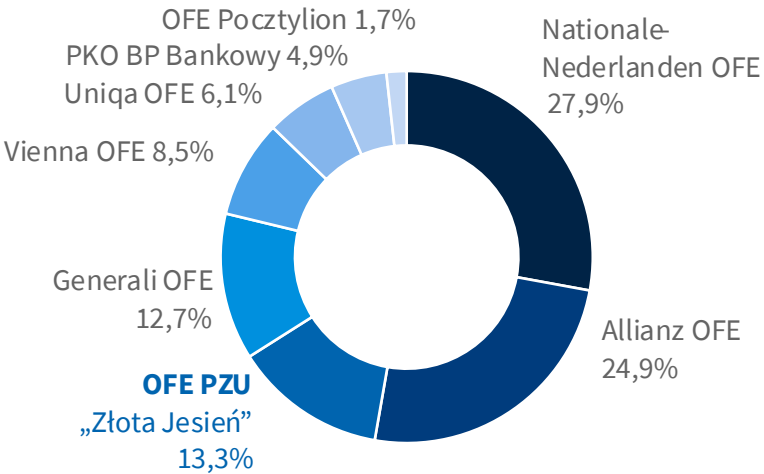
Według szacunków Analizy.pl za ok. **680 mln zł** czerwcowego wzrostu aktywów PPK odpowiadały wpłaty netto, natomiast kolejne ok. **260 mln zł** przyniósł wynik zarządzania. Czerwcowy rezultat był niższy niż w kwietniu i maju, ale pozostał dodatni i pozwolił ustanowić nowy rekord wartości aktywów zgromadzonych w PPK.

W pierwszym półroczu 2026 roku aktywa PPK wzrosły z **45,2 mld zł** na koniec grudnia 2025 roku do **54,1 mld zł** na koniec czerwca 2026 roku, czyli o ok. **8,9 mld zł** (+niemal 20%). Łączne wpłaty netto wyniosły w tym okresie ok. **5 mld zł**, a wyniki zarządzania powiększyły aktywa o ok. **3,9 mld zł**.

Rynek funduszy emerytalnych

Na koniec czerwca 2026 roku aktywa netto otwartych funduszy emerytalnych wyniosły blisko 335 mld zł, co oznacza wzrost o **14,1%** w porównaniu do końca 2025 roku. Na wzrost wartości aktywów wpływ miała przede wszystkim dobra sytuacja na rynkach kapitałowych.

Otwarte Fundusze Emerytalne – udział w aktywach netto stan na 30.06.2026 (w %)



Źródło: KNF, Dane miesięczne o rynku OFE, dane za czerwiec 2026 roku

Dobrowolne Fundusze Emerytalne

Na koniec 2025 roku¹⁴ aktywa dobrowolnych funduszy emerytalnych wzrosły do ponad **3,3 mld zł**. Obok wzrostu wartości aktywów netto wynikającego z zarządzania funduszami istotny wpływ na wartość aktywów miały bieżące wpłaty.

W 2025 roku wpłaty do DFE PZU wyniosły blisko **382,9 mln zł**. Na 31 grudnia 2025 roku DFE PZU pozostał liderem rynku IKZE w segmencie dobrowolnych funduszy emerytalnych zarówno pod względem liczby rachunków (57,2% wszystkich rachunków) jak i wartości aktywów (52,0%).

14) Ostatnie dostępne dane





3.5.3. Istotne czynniki dla notowań akcji PZU

PZU zadebiutował na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW) 12 maja 2010 roku. Od debiutu wchodzi w skład najważniejszego indeksu WIG20, obliczanego na podstawie wartości portfela akcji 20 największych i najbardziej płynnych spółek z rynku głównego GPW. PZU należy również do polskich indeksów: WIG, WIG30, WIG-Poland, WIGdiv, WIG20 TR, WIG.MS-FIN, CEEplus oraz zagranicznych: MSCI Poland, STOXX Europe 600 oraz FTSE Russell Mid Cap Index.

Indeksy GPW

W I półroczu 2026 roku indeks największych polskich spółek (WIG20) poruszał się w przedziale od 3 234 do 3 738 pkt. Rozpiętość wyniosła 504 pkt i była o 124 pkt wyższa niż w analogicznym okresie 2025 roku (628 pkt). W pierwszym półroczu 2026 roku indeks WIG20 wzrósł o 12,7%, a indeks szerokiego rynku WIG o 15,7%. W perspektywie 12 miesięcy (wykres poniżej) te wzrosty wyniosły odpowiednio 26,1% i 29,6%.

Kurs akcji PZU

Na ostatniej sesji I półrocza 2026 roku kurs akcji PZU wyniósł 65,6 zł, co oznaczało wzrost o 12,5% w ujęciu 12-miesięcznym (po skorygowaniu o dywidendę) spadek o 1,7% od początku 2026 roku.

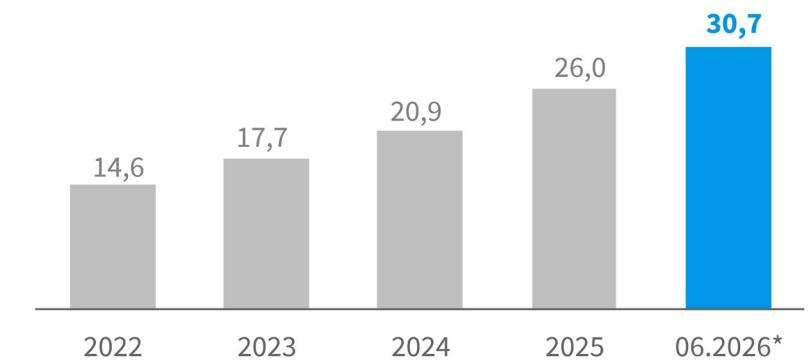
Kapitalizacja

Wartość giełdowa (kapitalizacja) PZU na koniec I półrocza 2026 roku wyniosła 56,7 mld zł (wzrost o 4,2% r/r bez korekty o dywidendę). Pod względem wyceny rynkowej spółka zajmowała ósme miejsce wśród krajowych spółek notowanych na GPW (spadek o 5 pozycji r/r). Udział akcji PZU w obrotach całego rynku głównego wyniósł 5,0% (6 miejsce – bez zmian r/r).

Płynność

Akcje PZU w I połowie 2026 roku utrzymywały wysoką płynność. Średni spread akcji PZU wyniósł 5 p.b. wobec 8 p.b. średniego spreadu dla 20 najbardziej płynnych spółek. Wartość obrotu (uroczniona) w I półroczu roku wyniosła 30,7 mld zł (wzrost o 18,2% r/r), co stanowiło 54,2% kapitalizacji PZU na koniec I półrocza 2026 roku.

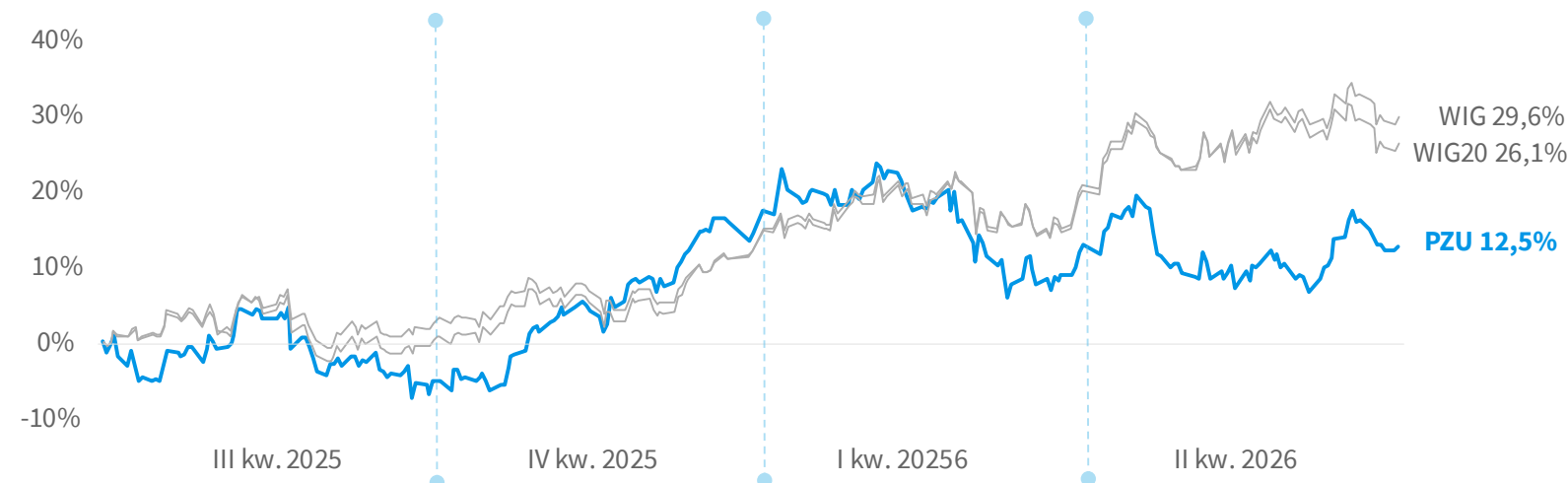
Wartość obrotu akcji PZU w mld zł



Źródło: <https://gpw.pl/>

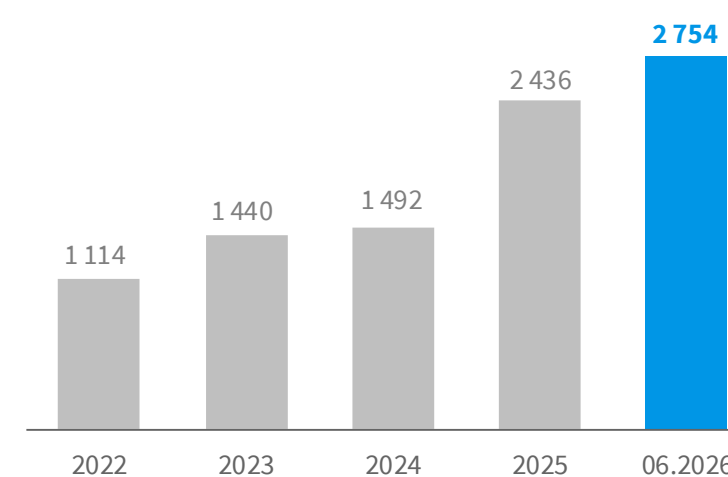
* Wartość uroczniona

Kurs akcji PZU (skorygowany o dywidendę) na tle WIG i WIG20



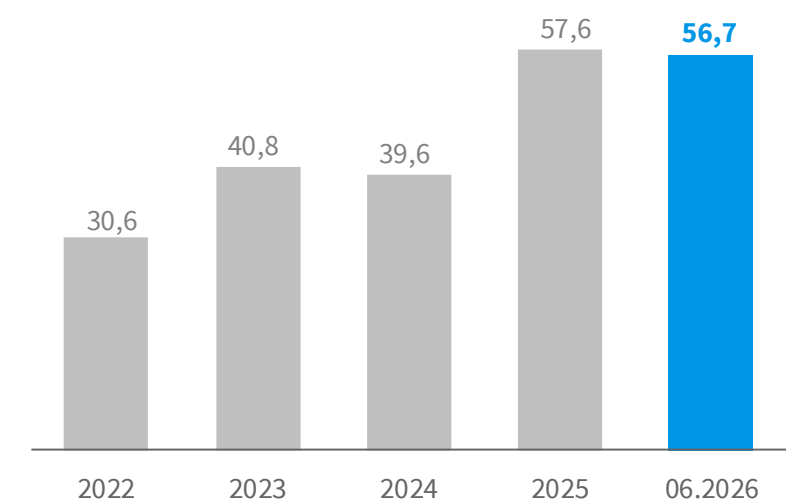
Źródło: <https://biznes.pap.pl/>; <https://stooq.pl/>

Kapitalizacja GPW w mld zł (spółki krajowe i zagraniczne)



Źródło: <https://gpw.pl/>

Kapitalizacja PZU w mld zł



Źródło: <https://gpw.pl/>

Wskaźniki dla akcji PZU*	2022**	2023	2024	2025	I połowa 2026
C/WK (P/BV) Cena rynkowa akcji / wartość księgowa na akcję	1,2x	1,4x	1,2x	1,6x	1,6x
WKNA (zł) BVPS (PLN) Wartość księgowa na akcję	30,3	34,8	37,2	41,1	39,9
C/Z (P/E) Cena rynkowa akcji / zysk netto na akcję	8,1x	7,1x	7,4x	8,6x	8,7x
ZNA (zł) EPS (PLN) Zysk (strata) netto / liczba akcji	4,4	6,7	6,2	7,8	7,5

*) kalkulacja na danych Grupy PZU (wg MSSF); cena akcji i wartość księgowa na koniec roku; zysk netto za okres 12 miesięcy; liczba akcji PZU: 863 523 000

**) dane przekształcone - przekształcenie danych porównawczych wynikające z zastosowania MSSF 17

Statystyka akcji PZU*	2022	2023	2024	2025	I połowa 2026
Kurs maksymalny (zł)	37,82	48,90	55,50	67,92	72,12
Kurs minimalny (zł)	23,16	31,63	39,15	45,60	51,90
Kurs na ostatniej sesji w roku (zł)	35,42	47,27	45,84	66,74	65,62
Średni kurs na sesję (zł)	30,97	40,13	47,14	58,62	63,57
Wartość obrotów (mln zł)	14 645	17 692	20 945	25 980	30 700
Wolumen obrotu (szt.)	472 866 103	436 702 363	447 904 241	447 150 041	439 408 894

Źródło: <https://biznes.pap.pl/>

* wartość i wolumen obrotu za I połowę roku uroczniona; liczba akcji PZU: 863 523 000





3.6. Regulacje dotyczące rynku ubezpieczeń i rynków finansowych w Polsce

W I półroczu 2026 roku istotne z punktu widzenia Grupy PZU były m.in. prace wdrożeniowe przy IRRD, rekomendacje KNF dotyczące dystrybucji ubezpieczeń oraz dalsze wdrażanie regulacji cyfrowych i zrównoważonego finansowania.

Wypłacalność

Solvency II – dyrektywa 2025/2 i akty wykonawcze

8 stycznia 2025 roku została opublikowana **dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2025/2 w sprawie zmiany dyrektywy 2009/138/WE (Wypłacalność II, ang. Solvency II)**, którą państwa członkowskie powinny transponować do 29 stycznia 2027 roku. Nowelizacja wzmacnia zasadę proporcjonalności, nakłada nowe wymogi w obszarze ryzyka płynności, uwzględnia ryzyka klimatyczne w procesach zarządzania ryzykiem oraz stymuluje długoterminowe finansowanie gospodarki poprzez bodźce regulacyjne.

Równolegle Komisja Europejska zaproponowała zmiany w rozporządzeniu delegowanym 2015/35 (wejście w życie od 2027 roku), obejmujące nową kalibrację ryzyka spreadu kredytowego, aktualizację w zakresie środków

dotyczących gwarancji długoterminowych, modyfikację sposobu kalkulacji wymogu kapitałowego dla ryzyka katastroficznego i doprecyzowanie zasad dotyczących grup. Razem zmiany te poprawiają dopasowanie wymogów kapitałowych do realnego profilu ryzyka, skuteczniej przeciwdziałają potencjalnemu narastaniu ryzyka systemowego w sektorze ubezpieczeń oraz odciążają administracyjnie mniejsze zakłady.

Zmiany w Solvency II – mimo ogólnego trendu obniżania wymogów kapitałowych – będą skutkować wzrostem wymogu kapitałowego dla PZU z tytułu posiadanych pakietów akcji dwóch banków. Kluczowe zmiany polegają na uwzględnieniu wymogów połączonego bufora instytucji kredytowych w kalkulacji wymogu kapitałowego Grupy PZU. PZU pracuje nad częściowym modelem wewnętrznym, który poprzez lepsze dopasowanie do profilu ryzyka Grupy PZU, pozwoli po części zniwelować wpływ nowych wymogów regulacyjnych na poziom wymogów kapitałowych. Wdrożenie modelu planowane jest na 2027 rok.

W I półroczu 2026 roku EIOPA kontynuowała prace techniczne związane z dostosowaniem sprawozdawczości i ujawnień do zmienionych ram Solvency II (m.in. w marcu 2026 roku został opublikowany raport EIOPA zawierający projekt zmian do wykonawczych standardów technicznych (ITS) dotyczący wymogów sprawozdawczości i ujawniania wynikających z Solvency II).

W lipcu 2026 roku EIOPA opublikowała ostatni pakiet ostatecznych wytycznych oraz projektów standardów technicznych opracowanych w związku z przeglądem Solvency II, kończąc tym samym realizację powierzonych jej w tym zakresie mandatów regulacyjnych.

IRRD – ramy naprawy i uporządkowanej likwidacji ubezpieczycieli

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2025/1 w sprawie ustanowienia ram na potrzeby prowadzenia działań naprawczych oraz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji w odniesieniu do zakładów ubezpieczeń i zakładów reasekuracji (IRRD) ustanawia pierwszy na poziomie UE zharmonizowany system naprawy i uporządkowanej likwidacji ubezpieczycieli i reasekuratorów, wzorowany na logice BRRD stosowanej wobec banków.

Celem IRRD jest wzmocnienie sektora ubezpieczeń i zwiększenie jego odporności i zdolności do ochrony interesów ubezpieczonych. IRRD wprowadza mechanizmy, które mają pomóc zakładom ubezpieczeń oraz odpowiednim organom w zarządzaniu sytuacjami kryzysowymi i wczesnym reagowaniu na poważne trudności finansowe. Ma to chronić ubezpieczonych oraz ograniczyć negatywny wpływ na gospodarkę i system

finansowy, eliminując przy tym ryzyko obciążeń dla podatników. Wdrażanie dyrektywy obejmie trzy fazy konsultacji z branżą ubezpieczeniową, podczas których EIOPA będzie opracowywać szczegółowe standardy techniczne i wytyczne. Pierwsza faza miała zakończyć się w II kwartale 2026 roku, druga w IV kwartale 2026 roku, a trzecia potrwa do II kwartału 2027 roku. Choć wdrożenie dyrektywy planowane jest na IV kwartał 2026 roku, branża proponuje okres przejściowy do 2028 roku, by umożliwić jej pełne dostosowanie do nowych przepisów. Do polskiego prawa dyrektywa ma zostać wdrożona do końca stycznia 2027 roku.

W lipcu 2026 roku EIOPA opublikowała pakiet dokumentów zawierający cztery wytyczne i trzy projekty regulacyjnych standardów technicznych (RTS).

Również w lipcu EIOPA rozpoczęła konsultacje dotyczące dwóch projektów RTS wspierających wdrożenie dyrektywy IRRD, które regulują zasady wyceny zakładów ubezpieczeń i reasekuracji na potrzeby procesu resolution. Konsultacje potrwają do 20 października 2026 roku.

Nowe technologie i zarządzanie danymi

Akt o sztucznej inteligencji

AI Act (Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2024/1689 z dnia 13 czerwca 2024 r. ustanawiające zharmonizowane przepisy dotyczące sztucznej inteligencji) wszedł w życie 1 sierpnia 2024 roku. W 2025 roku zaczęły obowiązywać pierwsze obowiązki: od 2 lutego 2025 roku zakazy dla określonych praktyk oraz wymogi dotyczące podnoszenia kompetencji w zakresie AI, a od 2 sierpnia 2025 roku –



m.in. zasady dla modeli ogólnego przeznaczenia (GPAI), struktury nadzorcze oraz reżim kar. Większość pozostałych przepisów będzie miała zastosowanie od 2 sierpnia 2026 roku, a część wymogów dla modeli GPAI wprowadzonych na rynek przed 2 sierpnia 2025 roku – do 2 sierpnia 2027 roku.

Dla instytucji finansowych istotne jest zmapowanie zastosowań AI pod kątem klasy ryzyka – w szczególności ocena ryzyka jako "wysokiego" dla zastosowań takich jak ocena zdolności kredytowej czy wycena/ustalanie cen w ubezpieczeniach – co implikuje wymogi dotyczące zarządzania ryzykiem, jakości danych, nadzoru człowieka i dokumentacji. W 2025 roku opublikowano analizy dot. interfejsu AI Act z regulacjami sektorowymi dla usług finansowych.

W maju 2026 roku Komisja Europejska opublikowała sprawozdanie w sprawie przeglądu zakazów i sztucznej inteligencji wysokiego ryzyka, określonych w załączniku III do AI Act. Dokument ten powstał w ramach monitorowania i dostosowywania regulacji do rozwoju technologii oraz praktyki stosowania systemów AI.

Ponadto w maju 2026 roku rozpoczęto konsultacje wytycznych Komisji w sprawie klasyfikacji systemów sztucznej inteligencji wysokiego ryzyka. Wytyczne mają na celu wsparcie dostawców i podmiotów wdrażających systemy sztucznej inteligencji, a także właściwych organów nadzoru rynku w ocenie, czy system sztucznej inteligencji należy sklasyfikować jako system wysokiego ryzyka (ułatwiając stosowanie i egzekwowanie art.6 AI Act).

W czerwcu 2026 roku Sejm przyjął ustawę o systemach sztucznej inteligencji - **rządowy projekt ustawy o systemach sztucznej inteligencji**. Ustawa ma na celu wdrożenie do krajowego porządku prawnego wymogów

rozporządzenia AI Act. (Ustawa trafiła do podpisu Prezydenta RP w lipcu 2026 roku.) Ponadto Rada UE przyjęła pakiet zmian do AI Act.

FIDA – dostęp do danych finansowych (open finance)

4 grudnia 2024 roku Rada UE przyjęła swoje ogólne stanowisko **w sprawie proponowanych ram dotyczących dostępu do danych finansowych (ang. Financial Data Access Framework – FIDA)**.

W 2025 roku kontynuowano prace, które mają stworzyć jednolity europejski ekosystem open finance. Do końca 2025 roku oczekiwano finalizacji dokumentu, a rozpoczęcie wdrożenia przewidywano na 2027 roku. Zakres regulacji obejmie dane o produktach kredytowych, inwestycyjnych, wybranych ubezpieczeniach oraz dane wykorzystywane w procesach oceny ryzyka klienta, takich jak preferencje inwestycyjne czy testy odpowiedniości.

Po wdrożeniu regulacji ubezpieczyciele zyskają dostęp do szerszego zestawu danych klientów, co umożliwi dokładniejszy underwriting oraz lepsze dopasowanie produktów do indywidualnych potrzeb. Jednocześnie otwiera się możliwość tworzenia hybrydowych produktów opartych na danych zewnętrznych, przy obowiązku udostępniania własnych danych na zasadach interoperacyjności i FRAND. Oznacza to konieczność dostosowania procesów związanych z obsługą zgód oraz ochroną danych wrażliwych, tak aby spełniały nowe wymogi regulacyjne. Banki staną się jednocześnie kluczowymi dostawcami i odbiorcami danych, co może znacząco wesprzeć rozwój zaawansowanych usług analitycznych i scoringowych.

Nowe wymogi interoperacyjności i bezpieczeństwa będą wymagały modernizacji infrastruktury API oraz

wzmocnienia nadzoru nad zarządzaniem danymi. Zasada FRAND ograniczy dotychczasową przewagę negocjacyjną największych graczy, wyrównując warunki dostępu do danych i ułatwiając funkcjonowanie mniejszym podmiotom w sektorze

Projekt rozporządzenia znajduje się obecnie na etapie trilogu, czyli trójstronnych, finalnych negocjacji pomiędzy Komisją Europejską, Parlamentem Europejskim a Radą Unii Europejskiej. Oficjalne przyjęcia ostatecznego tekstu rozporządzenia spodziewane jest w drugiej połowie 2026 roku.

Pakiet AML/CFT

W dniu 19 czerwca 2024 roku w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej opublikowano pakiet regulacji dotyczących przeciwdziałania **praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu (AML/CFT Package)**, obejmujący m.in. **rozporządzenie AMLR (UE 2024/1624), dyrektywę AMLD6 (UE 2024/1640) oraz rozporządzenie ustanawiające Urząd ds. Przeciwdziałania Praniu Pieniędzy i Finansowaniu Terroryzmu (AMLA)**.

Nowe przepisy tworzą jednolity europejski system AML/CFT oraz harmonizują obowiązki instytucji obowiązanych w całej Unii Europejskiej. Zasadnicza część wymogów wynikających z rozporządzenia AMLR oraz dyrektywy AMLD6 będzie stosowana od **10 lipca 2027 roku**, natomiast AMLA rozpoczęła działalność operacyjną w 2025 roku i prowadzi prace nad szczegółowymi standardami wykonawczymi.

W okresie od **9 lutego do 8 maja 2026 roku** AMLA prowadziła konsultacje publiczne dotyczące projektu regulacyjnych standardów technicznych (RTS)

odnoszących się do stosowania środków należytej staranności wobec klienta (Customer Due Diligence – CDD). Projekt ma doprecyzować m.in. zakres informacji i dokumentów wymaganych przy identyfikacji i weryfikacji klientów oraz zasady stosowania podejścia opartego na analizie ryzyka. Wyniki konsultacji będą stanowiły podstawę do opracowania finalnych standardów technicznych wspierających wdrożenie nowych wymogów AML/CFT przed datą ich pełnego zastosowania.

DORA – operacyjna odporność cyfrowa

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2022/2554 z dnia 14 grudnia 2022 roku w sprawie operacyjnej odporności cyfrowej sektora finansowego (Digital Operational Resilience Act – DORA) ustanowiło jednolite wymogi dotyczące zarządzania ryzykiem ICT, raportowania incydentów, testowania odporności cyfrowej oraz zarządzania ryzykiem dostawców usług ICT dla podmiotów sektora finansowego w Unii Europejskiej. Rozporządzenie weszło w życie 16 stycznia 2023 r., natomiast jego przepisy są stosowane bezpośrednio od **17 stycznia 2025 roku**. DORA obejmuje m.in. zakłady ubezpieczeń, zakłady reasekuracji, TFI, firmy inwestycyjne, banki oraz innych uczestników rynku finansowego, a także wprowadza nadzór nad kluczowymi zewnętrznymi dostawcami usług ICT. W latach 2024–2026 Komisja Europejska oraz Europejskie Urzędy Nadzoru (EBA, ESMA i EIOPA) sukcesywnie przyjmowały akty delegowane i standardy techniczne (RTS/ITS), doprecyzowujące wymagania operacyjne i sprawozdawcze wynikające z DORA.



W efekcie instytucje finansowe:

- wzmocniły procesy zarządzania ryzykiem ICT, w tym wdrożyły szczegółowe zasady kontrolne i mechanizmy ciągłego monitoringu;
- prowadzą i regularnie aktualizują rejestry outsourcingu i podwykonawstwa ICT, z identyfikacją funkcji krytycznych i istotnych;
- wdrożyły jednolite procesy klasyfikacji i raportowania incydentów ICT, zgodne z metodologią DORA i harmonizacyjne na poziomie UE;
- przygotowały się do testów odporności TLPT (ThreatLed Penetration Testing) – które dla wielu podmiotów staną się obowiązkowe w kolejnych latach;
- dostosowały umowy z dostawcami ICT tak, by spełniały wymogi dotyczące m.in. podwykonawstwa, praw audytu, raportowania i kontroli ciągłości działania.

Obecnie podmioty rynku finansowego są zobowiązane do pełnego stosowania wymogów DORA, w tym utrzymywania odpowiednich ram zarządzania ryzykiem ICT, raportowania istotnych incydentów oraz zarządzania ryzykiem związanym z dostawcami usług ICT.

Data Act – dostęp i wykorzystanie danych

Od 12 września 2025 roku stosowane są przepisy rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2023/2854 w sprawie zharmonizowanych przepisów dotyczących sprawiedliwego dostępu do danych i ich wykorzystywania (Data Act).

Rozporządzenie ustanowiło ramy prawne dotyczące

dostępu do danych generowanych przez produkty i usługi połączone z Internetem (IoT), zasad ich udostępniania pomiędzy użytkownikami, producentami i podmiotami trzecimi oraz ułatwia zmianę dostawców usług przetwarzania w chmurze. Data Act ma na celu zwiększenie dostępności danych w gospodarce europejskiej przy jednoczesnym zachowaniu ochrony tajemnicy przedsiębiorstwa i danych osobowych.

Dla sektora finansowego i ubezpieczeniowego regulacja może oznaczać stopniowe zwiększenie dostępności danych pochodzących m.in. z pojazdów, urządzeń telematycznych, inteligentnych budynków czy innych urządzeń IoT. W dłuższym terminie może to wspierać rozwój bardziej zaawansowanych modeli oceny ryzyka, produktów opartych na rzeczywistym sposobie użytkowania (*usage-based insurance*), usprawnienie procesów underwritingowych, likwidacji szkód oraz rozwój rozwiązań analitycznych wykorzystujących dane pozyskiwane za zgodą użytkownika. Jednocześnie wdrożenie nowych wymogów wiąże się z koniecznością dostosowania procesów zarządzania danymi, zasad wymiany informacji oraz relacji z dostawcami usług technologicznych.

Sprawozdawczość ESG

Omnibus I – zmiany w zakresie raportowania zrównoważonego rozwoju

W 2025 i 2026 roku na poziomie Unii Europejskiej kontynuowano działania mające na celu uproszczenie i ograniczenie obciążeń regulacyjnych związanych z raportowaniem zrównoważonego rozwoju oraz obowiązkami należytej staranności w zakresie zrównoważonego rozwoju. Istotnym elementem tego procesu było **przyjęcie pakietu deregulacyjnego Omnibus I, obejmującego zmiany w dyrektywie CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) oraz dyrektywie CSDDD (Corporate Sustainability Due Diligence Directive).**

Pierwszym etapem tych działań było opublikowanie 16 kwietnia 2025 roku **dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2025/794 („stop-the-clock”)**, która odroczyła terminy rozpoczęcia stosowania wymogów dotyczących raportowania zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstw zobowiązanych do raportowania po raz pierwszy za lata 2025 i 2026 oraz przesunęła terminy wdrożenia i stosowania wybranych obowiązków wynikających z dyrektywy CSDDD. W Polsce przepisy wdrażające dyrektywę zostały opublikowane w Dzienniku Ustaw 28 lipca 2025 roku, a odpowiednie zmiany obowiązują od 12 sierpnia 2025 roku. W efekcie obowiązek sporządzania raportów ESG dla części przedsiębiorstw został przesunięty o dwa lata.

Kolejnym krokiem było **przyjęcie Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2026/470, opublikowanej w lutym 2026 roku., zmieniającej dyrektywy 2006/43/WE, 2013/34/UE, (UE) 2022/2464 oraz (UE) 2024/1760** w odniesieniu do wybranych

wymogów dotyczących sprawozdawczości przedsiębiorstw w zakresie zrównoważonego rozwoju oraz należytej staranności przedsiębiorstw w obszarze zrównoważonego rozwoju. W ślad za tym 14 marca 2026 roku weszła w życie **ustawa z dnia 27 lutego 2026 roku o zmianie ustawy o rachunkowości, implementująca do prawa krajowego rozwiązania wynikające z tej dyrektywy.**

16 grudnia 2025 roku instytucje Unii Europejskiej uzgodniły ostateczny kształt pakietu Omnibus I, przewidującego zmiany w zakresie obowiązków wynikających z dyrektywy CSRD oraz dyrektywy CSDDD

W ramach pakietu Omnibus I wprowadzono zmiany do regulacji dotyczących sprawozdawczości zrównoważonego rozwoju oraz należytej staranności przedsiębiorstw, których celem jest ograniczenie obciążeń administracyjnych i zawężenie zakresu podmiotów objętych wymogami wynikającymi z dyrektyw CSRD i CSDDD. W szczególności podwyższono progi objęcia obowiązkami wynikającymi z dyrektywy CSRD do przedsiębiorstw zatrudniających ponad 1 000 pracowników oraz osiągających ponad 450 mln euro przychodów netto. Jednocześnie ograniczono tzw. efekt „trickle down”, polegający na przenoszeniu obowiązków raportowych na mniejsze podmioty uczestniczące w łańcuchach wartości, oraz przewidziano dalsze uproszczenia dla grup kapitałowych. W odniesieniu do dyrektywy CSDDD progi zostały podwyższone do 5 000 pracowników oraz 1,5 mld euro obrotu, ograniczając zakres obowiązków należytej staranności do największych przedsiębiorstw. Zmiany te mają na celu zwiększenie proporcjonalności wymogów regulacyjnych przy jednoczesnym zachowaniu podstawowych założeń europejskiej polityki zrównoważonego rozwoju. Dodatkowo w lipcu 2026 roku Komisja Europejska przyjęła zrewidowane Europejskie Standardy



Sprawozdawczości Zrównoważonego Rozwoju (ESRS), które istotnie ograniczają liczbę wymaganych ujawnień oraz upraszczają proces raportowania.

Zmiany te mogą istotnie wpłynąć na sektor finansowy, w tym zakłady ubezpieczeń, banki i inne instytucje finansowe, ograniczając zakres podmiotów objętych obowiązkami raportowania i należytej staranności, a tym samym zmniejszając koszty związane z realizacją wymogów regulacyjnych. Jednocześnie uproszczeniu ulega współpraca z kontrahentami i dostawcami, w szczególności mniejszymi podmiotami, które nie będą podlegały tak szerokim obowiązkom informacyjnym jak pierwotnie zakładano.

3 lipca 2026 roku Komisja Europejska przyjęła zrewidowane standardy ESRS oraz dobrowolny standard raportowania dla przedsiębiorstw pozostających poza zakresem CSRD. Zmiany te istotnie ograniczają liczbę wymaganych ujawnień, upraszczają proces raportowania oraz wzmacniają ochronę mniejszych podmiotów uczestniczących w łańcuchach wartości przed nadmiernymi żądaniami informacyjnymi ze strony podmiotów objętych obowiązkami raportowania zrównoważonego rozwoju.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania trwają dalsze prace legislacyjne związane z wdrażaniem zmian unijnych do krajowego porządku prawnego. W lipcu 2026 roku opublikowano projekt ustawy o zmianie ustawy o rachunkowości oraz niektórych innych ustaw dotyczący raportowania ESG, którego celem jest dostosowanie polskich przepisów do najnowszych zmian w prawie Unii Europejskiej. Ostateczny kształt krajowych regulacji oraz ich wpływ na obowiązki sprawozdawcze przedsiębiorstw będzie zależał od przebiegu procesu legislacyjnego.

Wybrane orzeczenia Sądu Najwyższego z I połowy 2026 roku, które mogą mieć wpływ na działalność ubezpieczeniową



3 marca 2026 roku, w sprawie o sygn. II CSKP 692/24, Sąd Najwyższy oddalił skargę kasacyjną w sprawie o odszkodowanie dochodzone w związku z przymusowym wykupem akcji po — zdaniem powodów — zaniżonej cenie. Roszczenia oparto na art. 471 i art. 415 k.c.

Znaczenie dla działalności ubezpieczeniowej: pośrednie, ale zauważalne, szczególnie dla: ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej członków władz spółek; ubezpieczeń ryzyk transakcyjnych; oceny szkody inwestora lub akcjonariusza; związku przyczynowego między naruszeniem obowiązków korporacyjnych a spadkiem wartości praw udziałowych.

24 kwietnia 2026 roku, w sprawie o sygn. II CSKP 185/25, Sąd Najwyższy podzielił kluczowe stanowisko PZU, że § 22 ust. 5 pkt 5 OWU, określający przy szkodzie całkowitej wartość szkody w owocach na 75% wartości plonu głównego, dotyczy głównego świadczenia ubezpieczyciela, został sformułowany jednoznacznie i dlatego nie podlega kontroli abuzywności na podstawie art. 385¹ § 1 k.c.

12 czerwca 2026 roku, w sprawie o sygn. III CZP 2/26, Sąd Najwyższy w składzie 7 sędziów przedstawił tezę: „Na postanowienie sądu upadłościowego o zabezpieczeniu powództwa syndyka masy upadłości o nakazanie przekazania składników majątkowych do masy upadłości przez ustanowienie zakazu ich zbywania lub obciążania (art. 134 ust. 1b ustawy - Prawo upadłościowe) przysługuje zażalenie do sądu drugiej instancji (art. 741 § 1 zd. 1 i § 2 zd. 1 k.p.c.)”.

Znaczenie dla zakładów ubezpieczeń: pomocnicze, lecz praktyczne, szczególnie gdy ubezpieczyciel: dochodzi regresu wobec podmiotu w upadłości; jest wierzycielem w postępowaniu upadłościowym; występuje jako pozwany w sporze obejmującym składnik masy; potrzebuje kwestionować zabezpieczenie ograniczające obrót składnikiem majątkowym.

13 maja 2026 roku, w sprawie o sygn. akt III CZP 25/25 Sąd Najwyższy w uchwale 7 sędziów stwierdził, że: „odszkodowanie za szkodę wynikłą z nienależytego wykonania zobowiązania z umowy o roboty budowlane nie może zostać ustalone jako równowartość kosztów usunięcia wad”. Uchwała ta może mieć znaczenie dla oceny wysokości roszczeń odszkodowawczych.



3.7. Czynniki zewnętrzne i wewnętrzne, istotne dla rozwoju Grupy PZU

Biorąc pod uwagę działalność Grupy PZU w sektorach ubezpieczeniowym (w Polsce, krajach bałtyckich i w Ukrainie), inwestycyjnym, emerytalnym, zdrowotnym oraz bankowym, główne czynniki zewnętrzne wpływające na działalność w perspektywie krótko- (do 1 roku) i średnioterminowej (1 do 5 lat) można podzielić na trzy kategorie: makroekonomiczne i geopolityczne, prawno-regulacyjne oraz specyficzne dla poszczególnych segmentów. Na działalność Grupy oddziałują także czynniki wewnętrzne, determinujące tempo jej rozwoju, efektywność operacyjną i realizację celów strategicznych.

3.7.1. Czynniki makroekonomiczne i geopolityczne

Dynamika, poziom i struktura podstawowych wielkości makroekonomicznych w Polsce i za granicą (PKB, inflacja, stopy procentowe) mają przełożenie na dynamikę rozwoju biznesu we wszystkich sektorach, w których działa Grupa PZU i na ich dochodowość. Pośrednio lub bezpośrednio decydują one, choć z pewnym opóźnieniem, o **dynamice składki przypisanej** brutto i przychodów z ubezpieczeń w ubezpieczeniach majątkowych, a także o zmianach **popytu na kredyt i akumulacji depozytów** bankowych oraz o napływie **aktywów do funduszy**. Mają ponadto wpływ na **wskaźniki szkodowości w ubezpieczeniach majątkowych**

i wynik lokacyjny. Kształtują również wynik na opłatach za zarządzanie funduszami i podstawowe miary decydujące o wynikach sektora bankowego (marżę odsetkową i koszty ryzyka).

Czynnikiem silnie wpływającym na działalność ubezpieczeniową jest w szczególności **inflacja**. Podwyższa ona wysokość odszkodowań, koszty likwidacji szkód oraz koszty prowadzenia działalności. Generuje także problem dla klientów z deprecjacją świadczeń ubezpieczeniowych w produktach długoterminowych, mocno obniża realną wartość polis na życie oraz powoduje erozję sum gwarancyjnych w ubezpieczeniach odpowiedzialności cywilnej (np. polis D&O). Inflacja i wysokie koszty mogą powodować ryzyko niedoubezpieczenia, które występuje wtedy, gdy deklarowane wartości majątku (takiego jak mienie ruchome, nieruchomości i ich zawartość) i ryzyka są niższe od rzeczywistych ich wartości. W przypadku

wystąpienia niedoubezpieczenia, ubezpieczyciel może odpowiednio zmniejszyć kwotę, którą jest zobowiązany wypłacić zgodnie z proporcją pomiędzy wartością ubezpieczoną, a rzeczywistą wartością utraconego majątku. W konsekwencji wypłacone odszkodowanie może nie wystarczyć na pokrycie realnych kosztów odtworzenia ubezpieczonego majątku. Jest to szczególnie istotne ryzyko w przypadku ubezpieczeń korporacyjnych, mogące utrudnić przywrócenie działalności oraz powodować problemy z płynnością i stabilnością przedsiębiorstw.

Wzrost **PKB** przekłada się też na konsumpcję indywidualną i popyt wewnętrzny, a więc też na wydatki gospodarstw domowych oraz sektora przedsiębiorstw na zakup polis ubezpieczeniowych, sprzedaż kredytów i związanych z nimi ubezpieczeń kredytobiorców. Tutaj odwrotne działanie ma inflacja, która wpływa m.in. na wysokość realnych dochodów gospodarstw domowych. Spowolnienie wzrostu gospodarczego z reguły prowadzi do wyhamowania dynamiki składki przypisanej brutto w ubezpieczeniach majątkowych, spadku popytu na ubezpieczenia życiowe oraz abonamenty i ubezpieczenia zdrowotne, w szczególności w ramach benefitów oferowanych przez firmy. Gorsza sytuacja finansowa firm i gospodarstw domowych może skutkować wzrostem ryzyka kredytowego (w szczególności w segmencie bankowym) i zwiększeniem szkodowości portfela ubezpieczeń finansowych, osłabieniem dynamiki nowych kredytów hipotecznych oraz słabszym tempem wzrostu kredytów konsumpcyjnych. Dodatkowo rosnące bezrobocie i niższe zatrudnienie mogą też prowadzić do wzrostu wyłudzeń i przestępstw ubezpieczeniowych.

Otoczenie gospodarcze, w tym w szczególności działania Rady Polityki Pieniężnej w zakresie kształtowania się **poziomu stóp procentowych** oraz rezerwy

obowiązkowej odgrywają kluczową rolę dla funkcjonowania sektora bankowego. Bardzo niskie stopy procentowe mają niekorzystny wpływ na wyniki sektora (poprzez wpływ na wynik odsetkowy banków), co było odczuwalne zwłaszcza w 2021 roku. Z kolei wzrost rynkowych stóp procentowych z jednej strony sprzyja poprawie zyskowności i sytuacji finansowej banków i ubezpieczycieli, ale z drugiej strony niesie ze sobą ryzyka dla stabilności finansowej, może bowiem przyczyniać się do pogorszenia jakości portfela kredytowego banków. Wzrost rentowności obligacji wycenianych rynkowo w portfelach banków i ubezpieczycieli, skutkuje redukcją ich wartości nominalnej. Efekty tego dla firm ubezpieczeniowych zależą od różnicy duracji aktywów i pasywów. Dodatkowo, administracyjne rozwiązania mające na celu łagodzenie kosztów wzrostu stóp dla gospodarstw domowych (np. tzw. wakacje kredytowe) działają w kierunku ograniczenia zysku sektora bankowego.

Kluczowym ryzykiem makroekonomicznym w II połowie 2026 roku wydaje się obecnie aktywność gospodarcza w otoczeniu zewnętrznym Polski.

W światowej geopolityce wciąż utrzymują się duże napięcia.

Obecnie największe ryzyka wiążą się z ponowną eskalacją konfliktu USA-Iran, która przez zakłócenia frachtu w rejonie Cieśniny Ormuz i globalnych łańcuchów dostaw może potencjalnie prowadzić do długotrwałego, poważnego kryzysu energetycznego, a także zaburzyć rynek nawozów i tworzyw sztucznych. Dodatkowym źródłem niepewności jest ryzyko rozszerzenia zagrożeń na szlak przez cieśninę Bab al-Mandab, po deklaracjach Huti dotyczących blokady ruchu morskiego i ich ataku na tankowce Arabii Saudyjskiej.

Taki negatywny szok podażowy może zwiększyć presję inflacyjną, co w przypadku odkotwiczenia oczekiwań inflacyjnych mogłoby utrudnić powrót do trendu deflacyjnego obserwowanego w poprzednich latach. Realizacja tego pesymistycznego scenariusza mogłaby wymusić zacieśnienie warunków finansowych, a także zwiększyć zmienność na rynkach i wywołać gwałtowne korekty wycen aktywów oraz odpływy kapitału. W przypadku gospodarek importujących surowce energetyczne będzie to tworzyć presję zarówno na równowagę zewnętrzną, jak i fiskalną, zwłaszcza w obliczu konieczności ponoszenia podwyższonych wydatków na obronność i/lub podejmowania działań ośłonowych i interwencji np. na rynku energii. Będzie to pogarszać też perspektywy wzrostu gospodarczego przez silne ograniczenie konsumpcji prywatnej na skutek erozji realnych dochodów gospodarstw domowych i wyższych kosztów podstawowych dóbr, tj. energia, paliwa, żywność oraz inwestycji

przedsiębiorstw przez presję kosztową, zakłócenia w łańcuchach dostaw, wysokie koszty finansowania i podwyższoną niepewność.

Do tego konflikt zbrojny Rosja-Ukraina, pomimo podejmowanych prób jego wygaszenia, wciąż trwa, przy dużej niepewności co do możliwości i terminu wypracowania trwałego porozumienia pokojowego. W ostatnich miesiącach ryzyko generują zaburzenia w transporcie surowców rolnych z Rosji i Ukrainy.

Ryzyka geopolityczne wiążą się też z rywalizacją strategiczną między USA a Chinami, a szerzej z postępującą fragmentacją międzynarodowej współpracy gospodarczej. Procesy te nasiliły się po objęciu władzy w USA przez Donalda Trumpa i zmianie podejścia administracji amerykańskiej do polityki handlowej, poprzez którą podejmowane są próby oddziaływania na Chiny i ich największych partnerów handlowych.

Potencjalne konsekwencje tych działań dla światowych przepływów handlowych i w efekcie sytuacji gospodarczej w poszczególnych gospodarkach, przy jednoczesnym ogromnym wzroście niepewności co do polityki gospodarczej głównych mocarstw, mocno oddziałują na rozwinięte i rozwijające się rynki finansowe. Ma to istotne znaczenie dla sytuacji na polskiej giełdzie, kursu złotego i rentowności polskich papierów wartościowych.

Ryzyko niższej aktywności gospodarczej może być ograniczane przez zapowiedziane w Niemczech **większone wydatki infrastrukturalne i zbrojeniowe oraz poluzowanie reguł fiskalnych przez KE** mające na celu zwiększenie wydatków militarnych w UE. Bieżące dane sugerują jednak, że materializacja tych impulsów w szybszym wzroście produkcji może zająć więcej czasu

Dane dla polskiej gospodarki

	2021	2022	2023	2024	2025	2026*
Realny wzrost PKB w % (r/r)	6,9	5,3	0,2	3,2	3,6	3,6
Wzrost konsumpcji w sektorze gospodarstw domowych w % (r/r)	6,2	5,0	(0,3)	2,9	3,7	3,3
Wzrost nakładów brutto na środki trwałe w % (r/r)	1,5	1,7	12,7	0,4	4,4	7,6
Wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych w % (r/r, średniorocznie)”	5,1	14,4	11,4	3,6	3,6	2,7
Wzrost płac nominalnych w gospodarce narodowej w % (r/r)	8,7	12,0	13,1	13,3	9,1	6,2
Stopa bezrobocia w % (koniec okresu)	5,8	5,2	5,1	5,1	5,7	5,8
Stopa bazowa NBP w % (koniec okresu)	1,75	6,75	5,75	5,75	4,00	3,75

* Prognoza Biura Analiz Makroekonomicznych PZU z 15 lipca 2026 roku.

Źródło: GUS/Biuro Analiz Makroekonomicznych PZU

niż wcześniej oczekiwano w związku z koniecznością rozbudowy zdolności wytwórczych w przemyśle zbrojeniowym.

Polska wciąż ma też do wykorzystania spore środki europejskie, których rosnący napływ do realnej gospodarki powinien łagodzić negatywne skutki szoków zewnętrznych.

Pozytywny impuls dla wzrostu i produktywności może płynąć również z **rozwoju sztucznej inteligencji**, choć coraz więcej dyskusji globalnie wywołują również powiązane z nią ryzyka, w tym możliwe napięcia na rynku pracy, czy w wybranych sektorach, gdzie generowana wartość dodana może być taniej i szybciej tworzona z wykorzystaniem algorytmów AI.



3.7.2. Czynniki prawno-regulacyjne

Na działalność Grupy PZU istotny wpływ wywierają krajowe i europejskie regulacje dotyczące sektora finansowego. W II połowie 2026 roku oraz w krótkim terminie otoczenie regulacyjne będzie nadal charakteryzowało się wysoką dynamiką zmian, obejmującą zarówno obszar ubezpieczeń i bankowości, jak również cyberbezpieczeństwa, przeciwdziałania praniu pieniędzy, sztucznej inteligencji oraz sprawozdawczości zrównoważonego rozwoju. Zmiany te mogą wpływać na model prowadzenia działalności, zakres obowiązków sprawozdawczych, wymogi kapitałowe, procesy zarządzania ryzykiem oraz poziom kosztów regulacyjnych i operacyjnych ponoszonych przez Grupę PZU.

Ubezpieczenia

W sektorze ubezpieczeniowym najistotniejsze znaczenie mają przygotowania do wdrożenia zmian wynikających z rewizji dyrektywy Solvency II oraz dyrektywy IRRD (Insurance Recovery and Resolution Directive), które będą stosowane od 2027 roku. Wymagają one przygotowania nowych procesów zarządzania kryzysowego, planów naprawczych oraz dostosowania systemów raportowania i zarządzania ryzykiem.

W przypadku Grupy PZU szczególne znaczenie mają zmiany wynikające z rewizji Solvency II dotyczące nadzoru nad grupami prowadzącymi działalność ubezpieczeniową i bankową. Nowe przepisy przewidują uwzględnianie na poziomie grupy ubezpieczeniowej wymogów kapitałowych mających zastosowanie do instytucji kredytowych należących do grupy, w tym wymogu połączonego bufora kapitałowego, co będzie

skutkowało zwiększeniem zapotrzebowania kapitałowego Grupy oraz obniżeniem współczynnika Wypłacalność II. W odpowiedzi na te zmiany PZU prowadzi prace nad wdrożeniem częściowego modelu wewnętrznego, który ma umożliwić lepsze odzwierciedlenie profilu ryzyka Grupy i częściowe ograniczenie wpływu nowych wymogów regulacyjnych na poziom wymogów kapitałowych. Wdrożenie modelu planowane jest na 2027 rok.

W II połowie 2026 roku KNF będzie kontynuował działania nadzorcze skoncentrowane na wypłacalności zakładów ubezpieczeń, jakości produktów i dystrybucji ubezpieczeń, odporności operacyjnej oraz wpływie ryzyk klimatycznych i katastroficznych na sytuację finansową ubezpieczycieli. Szczególne znaczenie mają również przyjęte przez KNF Rekomendacje dla zakładów ubezpieczeń dotyczące dystrybucji ubezpieczeń, które mają być stosowane od 1 lipca 2027 roku. Ich wdrożenie będzie wymagało dalszego dostosowywania procesów sprzedażowych, zasad badania potrzeb klienta, nadzoru nad pośrednikami oraz governance produktowego.

Na działalność sektora ubezpieczeniowego wpływają również zmiany dotyczące ochrony konsumentów, w tym nowe zasady komunikacji i obsługi klientów korzystających z usług finansowych na odległość, a także obowiązki wynikające z przepisów dotyczących dostępności wybranych produktów i usług dla klientów.

Istotne znaczenie może mieć również utrwalające się orzecznictwo dotyczące likwidacji szkód komunikacyjnych. W szczególności uchwała Sądu Najwyższego z 24 września 2025 roku (III CZP 32/24) potwierdziła możliwość ustalania wysokości odszkodowania z OC posiadaczy pojazdów mechanicznych na podstawie hipotetycznych kosztów naprawy, nawet jeśli naprawa nie została wykonana, oraz ograniczyła możliwość automatycznego

uwzględniania przez ubezpieczycieli rabatów na części i materiały lakiernicze przy kalkulacji odszkodowania. Orzeczenie to wzmacnia pozycję poszkodowanych i w dłuższym terminie może wpływać na poziom wypłacanych odszkodowań oraz rentowność portfela ubezpieczeń komunikacyjnych.

Bankowość

W sektorze bankowym jednym z najważniejszych czynników ryzyka pozostają kwestie prawne związane z kredytami hipotecznymi oraz kredytami konsumenckimi. Kluczowe znaczenie będą nadal miały rozstrzygnięcia sądów krajowych oraz Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej dotyczące sankcji kredytu darmowego, kredytów walutowych oraz stosowania wskaźnika WIBOR. Pomimo korzystnego dla sektora bankowego wyroku TSUE z 12 lutego 2026 roku w sprawie C-471/24, zgodnie z którym sam fakt stosowania wskaźnika WIBOR nie przesądza o abuzywności umowy kredytowej, ryzyko sporów sądowych w tym obszarze pozostaje istotnym czynnikiem wpływającym na wyniki sektora.

Istotne znaczenie miał również wyrok TSUE z 23 kwietnia 2026 roku w sprawie C-744/24 dotyczącej sankcji kredytu darmowego. Trybunał potwierdził wysokie standardy ochrony konsumentów w zakresie obowiązków informacyjnych oraz zakwestionował możliwość naliczania odsetek od części kredytu przeznaczonej na finansowanie kosztów kredytu, takich jak prowizje czy składki ubezpieczeniowe. Orzeczenie to zwiększyło niepewność dotyczącą portfeli kredytów konsumenckich i przyczyniło się do wzrostu ryzyka prawnego w sektorze bankowym.

Dla banków należących do Grupy PZU istotne pozostają skutki postępowań dotyczących walutowych kredytów hipotecznych, w szczególności wpływ orzecznictwa na

poziom tworzonych rezerw, koszty ugód z klientami oraz rentowność portfeli kredytowych. W przypadku Alior Banku dodatkowym obszarem ryzyka są roszczenia związane z sankcją kredytu darmowego. Wyrok TSUE z 23 kwietnia 2026 roku przyczynił się do wzrostu niepewności prawnej w tym obszarze i był jednym z czynników uwzględnionych przez bank przy aktualizacji poziomu rezerw. W II połowie 2026 roku dalsze rozstrzygnięcia sądowe oraz kształtująca się praktyka orzecznicza mogą wpływać na skalę roszczeń klientów, poziom tworzonych rezerw oraz wyniki finansowe banku.

Na działalność bankową wpływać będą również rosnące wymogi regulacyjne wynikające z wdrażania pakietu CRR III/CRD VI, dalszego rozwoju otwartej bankowości w związku z projektowanymi regulacjami PSD3 i PSR oraz utrzymujące się wysokie obciążenia fiskalne. Regulacje te mogą wymagać dalszych inwestycji w systemy raportowe, modele ryzyka i procesy compliance, a także utrzymywania odpowiednich buforów kapitałowych oraz dostosowywania procesów zarządzania ryzykiem i sprawozdawczości do nowych wymogów nadzorczych.

Na wyniki sektora bankowego wpływają również obciążenia publicznoprawne. W 2026 roku łączna składka sektora bankowego na Bankowy Fundusz Gwarancyjny wynosi 2,725 mld zł wobec 2,7 mld zł rok wcześniej, natomiast podwyższenie stawki CIT dla banków z 19% do 30% zwiększa obciążenia podatkowe sektora. Czynniki te mogą wywierać presję na rentowność banków oraz ograniczać ich zdolność do generowania kapitału. W przypadku Banku Pekao większe znaczenie niż ryzyko związane z kredytami walutowymi mają obecnie rosnące wymogi kapitałowe i regulacyjne oraz wpływ zmian podatkowych i obciążeń publicznoprawnych na zdolność do generowania kapitału i rentowność działalności bankowej.



Retail Investment Strategy (RIS)

Istotnym obszarem potencjalnych zmian regulacyjnych pozostają prace nad pakietem RIS, który może istotnie wpłynąć na zasady dystrybucji detalicznych produktów inwestycyjnych oraz ubezpieczeniowo-inwestycyjnych. Projektowane rozwiązania zmierzają do zwiększenia ochrony inwestorów detalicznych poprzez podniesienie wymogów dotyczących przejrzystości produktów, zarządzania konfliktem interesów oraz oceny ich wartości dla klienta. W konsekwencji regulacje te mogą wymagać dostosowania procesów sprzedażowych, dokumentacji produktowej oraz rozwiązań stosowanych przez podmioty Grupy PZU oferujące produkty inwestycyjne i oszczędnościowe.

Cyberbezpieczeństwo, dane i nowe technologie

Wyzwaniem zarówno dla zakładów ubezpieczeń, jak i podmiotów sektora bankowego pozostaje wdrażanie wymogów wynikających z rozporządzenia DORA dotyczącego odporności operacyjnej sektora finansowego. W II połowie 2026 roku szczególnego znaczenia nabierać będą zagadnienia związane z testowaniem odporności cyfrowej, zarządzaniem incydentami ICT, ciągłością działania oraz nadzorem nad dostawcami usług technologicznych. Wymogi te wiążą się z koniecznością dalszych inwestycji w cyberbezpieczeństwo, systemy monitoringu oraz zarządzanie ryzykiem technologicznym.

Znaczenie dla sektora finansowego mają również przepisy rozporządzenia Data Act, które od września 2025 roku regulują zasady dostępu do danych generowanych przez produkty i usługi połączone z internetem. W dłuższym terminie regulacja ta może zwiększyć dostępność danych wykorzystywanych przez instytucje finansowe i ubezpieczeniowe, jednocześnie

wymagając dostosowania procesów zarządzania danymi, ich wymiany oraz wykorzystywania.

W obszarze nowych technologii istotne znaczenie ma także rozporządzenie AI Act. Wraz ze stopniowym wejściem w życie kolejnych obowiązków regulacyjnych wzrastać będą wymagania dotyczące sposobu projektowania, wykorzystywania i nadzorowania systemów sztucznej inteligencji stosowanych przez instytucje finansowe. Może to wymagać dalszego rozwoju mechanizmów zarządzania modelami AI, procesów zgodności oraz dokumentowania zastosowań sztucznej inteligencji. Dodatkowo część wymogów wynikających z AI Act zacznie być stosowana od sierpnia 2026 roku, co będzie wymagało dalszego rozwoju procesów zarządzania systemami sztucznej inteligencji, w szczególności w obszarach zarządzania ryzykiem, dokumentacji, nadzoru nad modelami oraz zgodności regulacyjnej.

Przeciwdziałanie praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu

Na działalność Grupy PZU wpływać będą również przygotowania do wdrożenia nowego europejskiego pakietu AML/CFT, obejmującego m.in. rozporządzenie AMLR, dyrektywę AMLD6 oraz działalność nowego europejskiego urzędu AMLA. Chociaż zasadnicza część nowych przepisów będzie stosowana od lipca 2027 roku, już obecnie prowadzone są prace nad szczegółowymi standardami wykonawczymi oraz wytycznymi dotyczącymi należytej staranności wobec klientów.

Oznacza to konieczność dalszego rozwoju systemów monitorowania transakcji, procesów KYC, automatyzacji procesów compliance oraz narzędzi analitycznych wspierających przeciwdziałanie praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu.

Zrównoważony rozwój i raportowanie ESG

Istotnym obszarem zmian pozostają regulacje dotyczące zrównoważonego rozwoju i raportowania ESG. W 2026 roku wdrażane są rozwiązania wynikające z pakietu Omnibus I, które ograniczają zakres podmiotowy obowiązków wynikających z dyrektyw CSRD i CSDDD oraz upraszczają wymogi sprawozdawcze. Dodatkowo Komisja Europejska przyjęła w lipcu 2026 roku zrewidowane Europejskie Standardy Sprawozdawczości Zrównoważonego Rozwoju (ESRS), ograniczające liczbę wymaganych ujawnień i zmniejszające obciążenia administracyjne związane z raportowaniem ESG.

Ze względu na skalę prowadzonej działalności oraz wielkość Grupy PZU, zmiany wynikające z pakietu Omnibus I nie powinny istotnie wpłynąć na zakres podmiotowy obowiązków sprawozdawczych Grupy, która pozostanie objęta wymogami raportowania zrównoważonego rozwoju. Zmiany mogą natomiast przyczynić się do uproszczenia części procesów raportowych, ograniczenia liczby wymaganych ujawnień oraz zmniejszenia obciążeń informacyjnych nakładanych na podmioty w łańcuchu wartości. Jednocześnie utrzymuje się kierunek dalszego rozwoju regulacji dotyczących zrównoważonych finansów, w tym SFDR i Taksonomii UE, co będzie wymagało bieżącego monitorowania zmian regulacyjnych oraz dalszego dostosowywania procesów raportowych i gromadzenia danych ESG.

Jednocześnie na poziomie Unii Europejskiej kontynuowane są prace nad przeglądem regulacji dotyczących zrównoważonych produktów finansowych, w szczególności SFDR, co w kolejnych latach może skutkować zmianami w sposobie klasyfikacji i prezentacji produktów inwestycyjnych oraz ubezpieczeniowo-inwestycyjnych.

Reorganizacja grup finansowych

Dla Grupy PZU szczególne znaczenie mają krajowe prace legislacyjne dotyczące reorganizacji grup finansowych, prowadzone w ramach projektu ustawy o zmianie ustawy – Prawo bankowe, ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej oraz niektórych innych ustaw (UD268). Celem projektu jest stworzenie ram prawnych umożliwiających przeprowadzanie reorganizacji grup finansowych, w tym podział zakładów ubezpieczeń oraz połączenia banków z podmiotami należącymi do tej samej grupy kapitałowej.

Projekt przewiduje zmiany w czterech kluczowych aktach prawnych:

- ustawie z dnia 29 sierpnia 1997 roku – **Prawo bankowe**;
- ustawie z dnia 11 września 2015 roku o **działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej**;
- ustawie z dnia 15 grudnia 2017 roku o **dystrybucji ubezpieczeń**;
- ustawie z dnia 16 grudnia 2016 roku o **zasadach zarządzania mieniem państwowym**.

Projektowane rozwiązania mają umożliwić m.in. połączenie banku ze spółką akcyjną należącą do tej samej grupy kapitałowej, wprowadzić szczegółowe zasady podziału zakładów ubezpieczeń i reasekuracji, uregulować kwestie przechodzenia wpisów agentów ubezpieczeniowych w przypadku podziału zakładu ubezpieczeń oraz dostosować regulacje dotyczące nadzoru i własności podmiotów o znaczeniu strategicznym.



Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania projekt UD268 pozostaje w toku rządowego procesu legislacyjnego. Zgodnie z informacjami publikowanymi w Rządowym Centrum Legislacji zakończono etap uzgodnień, konsultacji publicznych, opiniowania oraz prac Komisji Prawniczej, natomiast projekt nie został jeszcze skierowany pod obrady Rady Ministrów ani do Sejmu.

Termin wejścia w życie oraz ostateczny kształt tych regulacji mogą mieć istotny wpływ na możliwość realizacji planowanych działań reorganizacyjnych w ramach Grupy PZU, w tym potencjalnych procesów integracyjnych obejmujących podmioty sektora ubezpieczeniowego i bankowego. W szczególności wejście w życie projektowanych zmian stanowi jeden z warunków umożliwiających przeprowadzenie rozważanej reorganizacji struktury właścicielskiej Grupy PZU i Banku Pekao. Brak wejścia w życie projektowanych rozwiązań uniemożliwiłby realizację reorganizacji w formule określonej przez strony w dotychczasowych założeniach transakcyjnych.

3.7.3. Czynniki specyficzne dla segmentów działalności

Funkcjonowanie Grupy PZU kształtują czynniki zewnętrzne, specyficzne dla jej segmentów działalności, odzwierciedlające odmienną strukturę ryzyka oraz warunki konkurencyjne w każdym z sektorów. Poniżej zostały opisane najważniejsze z nich, w podziale na poszczególne segmenty działalności Grupy PZU.

Segment ubezpieczeń majątkowych w Polsce

- **Wzrost liczby samochodów** i utrzymujące się wysokie natężenie ruchu może powodować dalszy wzrost częstości szkód i w konsekwencji wzrost wskaźnika szkodowości, co będzie wpływać na rentowność ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC;
- **Wysoka dynamika sprzedaży nowych samochodów** w 2025 roku, głównie w kanale dealerskim i finansowanych przez firmy leasingowe, może się przełożyć na wyższą sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych;
- **Silna konkurencja cenowa w ubezpieczeniach komunikacyjnych** i pogorszący się wynik w ubezpieczeniach OC i Auto Casco będą przekładać się na różne strategie cenowe ubezpieczycieli a tym samym wpływać na poziomy udziałów rynkowych;
- **Zmiany trendów i zachowań klientów** poszukujących zindywidualizowanej oferty i elektronicznego, szybkiego sposobu zawierania umów i obsługi ubezpieczeń wymuszają konieczność szybkiego dostosowywania się do nowych oczekiwań w celu utrzymywania przewagi konkurencyjnej;

- **Zmiany klimatu**, które skutkują m.in. rozszerzeniem zakresu gatunków uprawianych roślin przez producentów rolnych, co korzystnie wpływa na płodozmian i bioróżnorodność i może wpływać na rozwój oferty dotowanych ubezpieczeń rolnych;
- **Powtarzające się oraz coraz bardziej dotkliwe i nieprzewidywalne zdarzenia o charakterze losowym**, takie jak: nagłe powodzie, grad, deszcze nawalne, huragany, trąby powietrzne, susze, przymrozki wiosenne przyczyniają się do coraz większej szkodowości w sektorze ubezpieczeń majątkowych;
- **Wzrost sum ubezpieczenia, w warunkach odczuwalnej inflacji i ryzyka niedoubezpieczenia** firmy oraz klienci indywidualni aktualizują sumy ubezpieczenia, co prowadzi zarówno do wzrostu składki ubezpieczeniowej jak i wypłacanych odszkodowań, które zapewnią pełne odtworzenie zniszczonego lub utraconego mienia;
- **Rozwój branży budowlanej**, w tym wzrost inwestycji infrastrukturalnych, megainwestycji (elektrownia jądrowa, farmy wiatrowe na Bałtyku, Centralny Port Komunikacyjny) i transformacji energetycznej – w związku z oczekiwanym napływem środków z Krajowego Planu Odbudowy i funduszy unijnych na politykę spójności 2021-2027 może przełożyć się na wzrost zainteresowania gwarancjami kontraktowymi i ubezpieczeniami budowlano-montażowymi;
- **Rozwój oferty ubezpieczeń pozakomunikacyjnych** m.in. poprzez dostarczanie klientom wartości wykraczającej poza samą ochronę ubezpieczeniową może skutkować dalszym rozwojem partnerstw strategicznych pomiędzy ubezpieczycielami a przedsiębiorstwami, które posiadają duże bazy

klientów, a także tworzeniem ekosystemów usług dla klientów;

- **Wzrost wykorzystania technologii i sztucznej inteligencji** (AI) będą skutkować dynamicznym rozwojem rynku ubezpieczeń cybernetycznych, przy czym ubezpieczyciele będą koncentrować się na oferowaniu kompleksowych rozwiązań, które połączą ochronę finansową z usługami prewencyjnymi i reagowania na incydenty;
- **Lepsze wykorzystanie danych w związku z rozwojem technologii i wykorzystaniem sztucznej inteligencji** (AI) pozwoli na tworzenie bardziej precyzyjnych ofert oraz lepsze dopasowanie ceny do ryzyka a w konsekwencji budowę przewag konkurencyjnych zarówno w ubezpieczeniach obowiązkowych jak i dobrowolnych.

Segment ubezpieczeń na życie w Polsce

- **Wzrost śmiertelności** m.in. w związku ze starzejącym się społeczeństwem, ewentualnym pojawianiem się nowych epidemii lub chorób zakaźnych będzie przyczyniać się do wzrostu szkodowości oraz zmniejszenia portfela ubezpieczeniowego (spadek liczby ubezpieczonych);
- **Zmiany demograficzne** i starzejące się społeczeństwo oraz wynikające z tego zmiany dotychczasowego poziomu śmiertelności i dzietności skutkować będą rozwojem oferty ubezpieczeniowej dla seniorów oraz wzrostem popytu na ubezpieczenia zdrowotne i emerytalne;
- **Presja na cenę**, w szczególności w ubezpieczeniach grupowych oraz walka konkurencyjna o „właścicielstwo” klienta (w tym jego danych) może skutkować obniżaniem marż dla ubezpieczycieli i



zakresu ubezpieczenia (jakości) oferowanego produktu oraz tworzeniem barier wejścia i wyjścia dla klientów u pośredników niezależnych;

- Wdrożenie przez Komisję Nadzoru Finansowego **rekomendacji dotyczących dystrybucji ubezpieczeń** będzie skutkować koniecznością lepszego dopasowania zakresu ochrony produktu do realnych potrzeb klientów, a także wdrożenia bardziej rygorystycznych procesów nadzorczych i jakościowych w całym łańcuchu dystrybucji;
- **Rosnąca świadomość ubezpieczeniowa**, zmiany trendów i zachowań klientów w kierunku zindywidualizowanej oferty ubezpieczeń na życie może spowodować rozwój ubezpieczeń indywidualnych przy jednoczesnym ograniczeniu potencjału do rozwoju ubezpieczeń grupowych w dotychczasowej formule;
- **Rozwój prywatnej opieki zdrowotnej** w konsekwencji realizacji długu zdrowotnego, zmian demograficznych oraz wzrostu popularności ubezpieczeń zdrowotnych;
- **Lepsze wykorzystanie danych** w związku z rozwojem technologii i wykorzystaniem sztucznej inteligencji (AI) pozwoli na tworzenie bardziej precyzyjnych ofert oraz lepsze dopasowanie ceny do ryzyka a w konsekwencji budowę przewag konkurencyjnych.

Segmenty ubezpieczeń w krajach bałtyckich i w Ukrainie

- **Napięcia geopolityczne, w szczególności trwająca wojna Rosja-Ukraina**, ma bezpośredni wpływ na możliwość prowadzenia i wyniki działalności ubezpieczeniowej w Ukrainie;
- **Nasilające się i coraz bardziej nieprzewidywalne zdarzenia o charakterze losowym**, takie jak: nagłe powodzie, grad, deszcze nawalne, huragany, trąby powietrzne, susze, przymrozki wiosenne przyczyniają się do coraz większej szkodowości w sektorze ubezpieczeń majątkowych;
- **Zmiany trendów i zachowań klientów** poszukujących zindywidualizowanej oferty i elektronicznego, szybkiego sposobu zawierania umów i takiej też obsługi ubezpieczeń wymusza na zakładach ubezpieczeń konieczność szybkiego dostosowywania się do nowych oczekiwań;
- **Wzrost wyłudzeń i przestępstw ubezpieczeniowych** z powodu trudniejszej sytuacji finansowej w wielu branżach i rosnącego bezrobocia;
- **Wprowadzenie podatku od polis na Litwie**, od 1 stycznia 2026 roku został wprowadzony 10% podatek od składek w ubezpieczeniach majątkowych, z wyłączeniem obowiązkowego OC komunikacyjnego dla osób fizycznych. Podatek zasili państwowy Fundusz Obrony. Wprowadzenie podatku może doprowadzić do wzrostu kosztów działalności zakładów ubezpieczeń, w konsekwencji ograniczenia ich rentowności oraz możliwości inwestycyjnych. Efekty mogą również wpłynąć na obniżenie popytu w segmentach wrażliwych cenowo.

Obszar zdrowia

- **Wysoki popyt na lekarzy specjalistów przy niewystarczającej podaży** może spowalniać rozwój placówek medycznych oraz ograniczać ich marże;
- **Presja inflacyjna** ze strony placówek partnerskich oraz **presja płacowa** ze strony personelu medycznego może bezpośrednio obniżać wyniki finansowe PZU Zdrowie;
- **Rosnące oczekiwania płacowe personelu**, w połączeniu ze zwiększonym popytem na usługi medyczne, mogą prowadzić do ograniczenia dostępności świadczeń w wybranych placówkach – personel może preferować pracę w podmiotach oferujących wyższe wynagrodzenia;
- **Zmieniające się trendy oraz rosnące oczekiwania klientów**, wymagające personalizacji oferty, mogą wymuszać modyfikacje procesów i systemów, co wpływa na poziom osiągniętych wyników;
- **Starzejące się społeczeństwo (spadek dzietności), wzrost śmiertelności i zachorowalności**, a także „dług zdrowotny” po pandemii COVID-19, wynikający z odkładania leczenia chorób przewlekłych (m.in. kardiologicznych i onkologicznych), mogą przełożyć się na wzrost szkodowości produktów zdrowotnych;
- **Utrzymująca się presja cenowa w ubezpieczeniach grupowych** ogranicza możliwości sprzedaży nowych produktów zdrowotnych jako dodatków do polis grupowych;
- **Silna konkurencja cenowa i produktowa na rynku usług medycznych** wpływa na rentowność podmiotów działających w segmencie ochrony zdrowia;

- **Wysokie nasycenie rynku w dużych miastach**, przy jednoczesnych brakach kadrowych oraz ograniczonym potencjale popytowym w mniejszych miejscowościach, może hamować rozwój oferty zdrowotnej;
- **Zmiany wycen świadczeń ambulatoryjnej opieki specjalistycznej (AOS)** przez NFZ mogą istotnie wpływać na wyniki osiągane przez placówki medyczne;
- **Agresywna ekspansja konkurencyjnych sieci medycznych**, zwłaszcza w obszarze rozwijania własnej infrastruktury, może w długim okresie ograniczyć możliwości pozyskiwania pacjentów i osłabić pozycję konkurencyjną operatorów PZU Zdrowie;
- **Pandemie lub epidemie** – zarówno nowe, jak i podobne do COVID-19 – mogą wywołać konsekwencje społeczno-gospodarcze prowadzące do ograniczeń w działalności gospodarczej, w tym w funkcjonowaniu placówek medycznych, co w efekcie może istotnie obniżyć wyniki osiągane przez podmioty medyczne.



Segment inwestycje - fundusze inwestycyjne i Pracownicze Plany Kapitałowe

- **Obniżka stóp procentowych** może pozytywnie wpłynąć na wyceny funduszy dłużnych, czyniąc je jeszcze bardziej atrakcyjnymi zarówno dla klientów instytucjonalnych, jak i indywidualnych;
- **Sytuacja geopolityczna i makroekonomiczna** oraz działania banków centralnych w zakresie polityki stóp procentowych, mogą przekładać się na koniunkturę na rynkach finansowych;
- **Stabilność otoczenia regulacyjnego**, w tym potencjalnych zmian ustaw, rozporządzeń i wytycznych, a także nieprzewidzianych modyfikacji przepisów dotyczących systemu emerytalnego, PPE i PPK mogą mieć wpływ na perspektywy rozwoju i wyniki segmentów;
- **Tempo wzrostu gospodarczego w Polsce oraz wyniki spółek giełdowych**, mogą wpływać na wyniki funduszy o profilu akcyjnym i mieszanym;
- **Sytuacja finansowa klientów może wpływać na ich skłonność do inwestowania**, ze względu m.in. na wzrost kosztów obsługi zadłużenia przy utrzymującej się podwyższonej inflacji i wysokich stopach procentowych.

Segment emerytalny - fundusze emerytalne

- **Koniunktura na rynku kapitałowym** – w szczególności na Giełdzie Papierów Wartościowych, na którą wpływają zarówno czynniki geopolityczne, jak i makroekonomiczne może kształtować wartość aktywów funduszy oraz poziom opłat pobieranych przez PTE za zarządzanie;
- **Prace legislacyjne i działania regulacyjne dotyczące III filaru systemu emerytalnego**, mogą mieć wpływ na celu poprawę jego efektywności oraz zwiększenie atrakcyjności dla uczestników;
- **Wzmacnianie świadomości społecznej** w zakresie potrzeby dodatkowego oszczędzania na emeryturę;
- **Zmiany w przepisach podatkowych**, w szczególności dotyczące podatku od zysków kapitałowych mogą wpływać na wyniki segmentu;
- **Narastające ujemne saldo przepływów pieniężnych między OFE a ZUS**, wynikające z faktu, że do mechanizmu „suwaka” wchodzi roczniki członków funduszy dysponujące największymi wolumenami i najwyższymi zgromadzonymi kapitałami. To zjawisko będzie istotnie wpływać na poziom aktywów zarządzanych przez OFE.

Segment działalność bankowa

Do głównych czynników mogących mieć wpływ na skalę i zyskowność działalności bankowej Grupy PZU należą:

- **Poziom popytu na usługi bankowe** zgłaszanego przez klientów indywidualnych i instytucjonalnych, na który wpływa m.in. tempo wzrostu gospodarczego, zwłaszcza konsumpcji indywidualnej;
- **Sytuacja finansowa gospodarstw domowych oraz przedsiębiorstw**, która będzie wpływać na zdolność klientów do terminowej spłaty zobowiązań finansowych;
- **Otoczenie instytucjonalne oraz potencjalne orzeczenia TSUE, Sądu Najwyższego i innych organów państwowych**, zwłaszcza dotyczące walutowych kredytów hipotecznych, sankcji darmowego kredytu, pożyczek gotówkowych czy ochrony praw konsumentów;
- **Refinansowanie i renegotjowanie oprocentowania kredytów hipotecznych o stałej stopie procentowej**;
- **Ewentualne wdrożenie rządowych programów wspierających rynek mieszkaniowy**, mogących pobudzać akcję kredytową;
- **Postępująca konsolidacja i restrukturyzacja sektora bankowego**, wpływająca na jego strukturę i konkurencyjność;
- **Konkurencja** pomiędzy podmiotami w sektorze bankowym, w szczególności konkurencja o charakterze cenowym oraz rozwój **usług bankowych oferowanych przez podmioty nieregulowane**, zwiększający konkurencję w sektorze;
- **Tempo realizacji projektów finansowanych ze środków UE**, wpływające na aktywność inwestycyjną i finansową;
- **Obniżki stóp procentowych**, które do 2025 roku były historycznie wysokie mogą powodować spadek marż odsetkowych i w efekcie na wysokość wyników osiąganych przez banki;
- **Reforma wskaźnika referencyjnego**, czyli zastąpienie WIBOR-u nowym wskaźnikiem;
- **Wprowadzenie wyższej stawki podatku CIT dla banków, która w 2026 roku wynosi 30%**.



3.7.4. Czynniki wewnętrzne

Czynniki wewnętrzne wpływające na działalność Grupy PZU są determinowane przede wszystkim przez **Strategię Grupy PZU oraz Politykę kapitałową i dywidendową Grupy PZU**.

W obszarze działalności operacyjnej priorytetowe są inicjatywy ukierunkowane na **likwidację długu technologicznego, wdrożenie nowego systemu sprzedażowego**, w którym poszczególne kanały są komplementarne – a nie konkurencyjne – oraz **zwiększenie efektywności procesu likwidacji szkód**. W II połowie 2026 roku i średnim terminie kluczowe będą w szczególności poniższe inicjatywy:

- **Nowa architektura IT**, umożliwiająca wdrażanie większej liczby narzędzi opartych na sztucznej inteligencji (AI);
- **Nowy system front-endowy**, który pozwoli obsługiwać wszystkie modele sprzedażowe przy zachowaniu specyfiki poszczególnych kanałów dystrybucji;
- **Nowy model współpracy z multiagencjami**, przy jednoczesnym utrzymaniu silnej pozycji agentów wyłącznych, obejmujący uproszczony i przewidywalny system wynagradzania, dostęp do zaawansowanych narzędzi PZU oraz znaczące inwestycje w taryfikację OC/AC, co zwiększy konkurencyjność oferty i wesprze wzrost sprzedaży;
- **Poszerzenie współpracy z bankami**, w tym rozwój oferty bancassurance o produkty skierowane do segmentu małych i średnich przedsiębiorstw (MSP);

- **Rozwój platformy mojePZU** w kierunku intensyfikacji interakcji z klientem (odświeżenie interfejsu, poprawa intuicyjności, usprawnienie ścieżek użytkownika, poszerzenie zakresu usług) w celu dalszego wzmacniania kanału direct;
- **Unowocześnienie systemu likwidacji szkód**, pozwalające na poprawę efektywności procesowej i jakości doświadczeń klientów;
- **Doskonalenie procesów taryfikacji i segmentacji ryzyka**, zwiększające precyzję wyceny oraz elastyczność w dostosowywaniu ofert, co ma kluczowe znaczenie dla utrzymania przewagi konkurencyjnej;
- **W obszarze ubezpieczeń na życie** – udostępnienie pełnej oferty i procesów w kanałach cyfrowych, szczególnie w zakresie indywidualnej kontynuacji (IK), a także rozwój produktów dedykowanych dla pokoleń silver i middle-age, aby lepiej dopasować ofertę do potrzeb rynkowych;
- **W obszarze zdrowia** – rozwój funkcji self-service w kanałach cyfrowych, standaryzacja ścieżek pacjentów oraz rozbudowa własnej sieci placówek w celu umocnienia pozycji PZU jako lidera kompleksowych produktów ubezpieczeniowych i ochronnych

W obszarze zarządzania kapitałem, Polityka kapitałowa i dywidendowa Grupy PZU na lata 2025–2027 w sposób bezpośredni kształtuje **długofalową strategię wzrostu** poprzez strukturę kapitału, możliwości inwestycyjne oraz poziom bezpieczeństwa kapitałowego. Zgodnie z tą polityką, do 20% zysku jest przeznaczane na rozwój organiczny i innowacje, natomiast pozostała część może być przeznaczona na dywidendy lub inne potrzeby kapitałowe. Kluczowe są tu poniższe aspekty:

- **Silna pozycja kapitałowa** – wysoki poziom wypłacalności oraz wysoka rentowność kapitału własnego tworzą solidną bazę do kontynuowania wypłat wysokich dywidend w kolejnych latach. Dywidenda w 2026 roku wyniosła 4,80 zł na akcję;
- **Wewnętrzny model ryzyka** – planowane na pierwszą połowę 2027 roku wdrożenie wewnętrznego modelu ryzyka (zgodnego z wymogami Wypłacalność II), który zoptymalizuje pozycję kapitałową Grupy PZU. Rozwiązanie to powinno pozytywnie wpłynąć na dalszy rozwój działalności oraz umożliwić kontynuację dotychczasowej polityki dywidendowej w 2027 roku, nawet bez reorganizacji kapitałowej Grupy PZU (punkt niżej);
- **Reorganizacja kapitałowa Grupy PZU** – przekształcenie Grupy w strukturę holdingową pozwoli na zwiększenie kapitału regulacyjnego nowej bankowo-ubezpieczeniowej grupy o 15–20 mld zł (w ramach tzw. kompromisu duńskiego). Zmiana ta może przełożyć się na szybszy wzrost zarówno PZU, jak i banków wchodzących w skład Grupy, zwiększyć ich możliwości udziału w dużych projektach gospodarczych.



4. Strategia i perspektywy

- 4.1. Ambicje strategiczne do roku 2027
- 4.2. Realizacja strategii w I półroczu 2026 roku
- 4.3. Reorganizacja Grupy PZU w kierunku struktury holdingowej

- ✓ Grupa PZU rozwija strategiczne obszary wzrostu, **koncentrując się na inwestycjach w zdrowie i cyfryzację** przy jednoczesnym utrzymaniu rentownego wzrostu podstawowej działalności ubezpieczeniowej.
- ✓ Wzrasta poziom współpracy pomiędzy obszarami biznesowymi Grupy, wykorzystując **potencjał wspólnej bazy klientów oraz kanałów dystrybucji**.
- ✓ W maju 2026 roku podpisano **plan połączenia PZU i LINK4**, realizując jeden z kluczowych projektów upraszczania struktury organizacyjnej oraz zwiększania efektywności operacyjnej Grupy.





4.1. Ambicje strategiczne do 2027 roku

Obowiązująca Strategia Grupy PZU na lata 2025-2027 została przyjęta 2 grudnia 2024 roku i skupiona jest na czterech filarach: prostocie, koncentracji, rozwoju i zaangażowaniu. Prostota oznacza dla Grupy PZU uproszczenie struktury i wzmocnienie sprawności operacyjnej. Koncentracja zakłada zapewnienie rentownego wzrostu biznesu ubezpieczeniowego. Rozwój to inwestycje w rynek zdrowotny, cyfryzację i ofertę rozwijaną z partnerami. Zaangażowanie obejmuje budowę odporności kraju i inkluzywnego społeczeństwa.

Grupa PZU wyznaczyła poniższe ambicje w perspektywie do roku 2027:

- **>6,2 mld zł zysku netto;**
- **>19% ROE** z działalności podstawowej¹⁵;
- **+40% wzrostu EPS** z działalności podstawowej¹⁶;
- **<90% COR** w ubezpieczeniach majątkowych¹⁷;
- **>20% marży** operacyjnej w ubezpieczeniach na życie.



Cele finansowe mają odzwierciedlenie również w wymiarze niefinansowym:

- najwyższy NPS na rynku w produktach i obsłudze;
- 8 mln klientów w kanałach cyfrowych mojePZU;
- dbałość o zdrowie fizyczne i dobrostan psychiczny dzieci i dorosłych;
- inkluzywne i transparentne programy sponsorskie, prewencyjne i edukacyjne;
- powszechne rozwiązania wdrażane we współpracy z rynkiem.

Przyjęte ambicje do roku 2027 rok będą realizowane w horyzoncie strategii w każdej linii biznesowej w ramach czterech filarów: prostota, koncentracja, rozwój, zaangażowanie.

15) ROE – Return on Equity (zwrot z kapitałów), liczony na działalności podstawowej, tj. bez banków

16) EPS – Earnings per share (zysk na akcję), liczony na działalności podstawowej, tj. bez banków

17) COR – Combined Ratio (wskaźnik mieszany), łącznie segment masowy i korporacyjny, wszystkie produkty

I. Prostota

Grupa PZU stawia na skuteczność poprzez uproszczenie struktury organizacyjnej, co zwiększy efektywność i zwinność działania.

Efektywność operacyjna

Grupa PZU buduje organizację w strukturze pozwalającej na priorytetyzację potrzeb klientów.

Działania PZU w zakresie efektywności operacyjnej:

- dostosowanie struktury organizacyjnej, by zapewnić większą autonomię i zwinność jednostek biznesowych;
- uproszczenie procesów, by szybciej wprowadzać zmiany, optymalizować i automatyzować oraz skuteczniej dbać o rentowność;
- uporządkowanie struktury aktywów bankowych w Grupie w celu zapewnienia transparentności i efektywności zarządzania kapitałem;
- budowa synergii w spółkach ubezpieczeniowych i inwestycyjnych.

Kluczowy cel na 2027



400 mln zł wzrostu efektywności w efekcie synergii uproszczenia struktury aktywów Grupy oraz struktury organizacyjnej.

II. Koncentracja

Grupa PZU koncentruje się na podnoszeniu rentowności swojej podstawowej działalności ubezpieczeniowej.

Ubezpieczenia majątkowe masowe

Pozycja PZU i kontekst rynkowy - PZU zajmuje pozycję lidera w masowych ubezpieczeniach majątkowych, z ~32% udziałem w składce i z ~47% w wyniku technicznym¹⁸. Rynek ubezpieczeń majątkowych w Polsce znajduje się w trendzie wzrostowym, jednak rentowność, w szczególności w segmencie ubezpieczeń komunikacyjnych OC, pozostaje istotnym wyzwaniem.

Określone strategiczne cele i działania wspierające rentowny wzrost:

- osiągnięcie doskonałości technicznej i operacyjnej z wykorzystaniem zaawansowanych modeli taryfikacyjnych, modeli opartych o dane behawioralne i klimatyczne oraz centra kompetencji w obszarach produktu, taryfikacji i likwidacji szkód;
- upowszechnienie oferty we wszystkich kanałach za sprawą rentownej obecności w dystrybucji oraz nowej propozycji wartości dla kanałów własnych;
- aktywne zarządzanie markami w efekcie strategii multibrand obejmującej wszystkie segmenty klientów.

18) Obejmuje zarówno segment masowy, jak i korporacyjny, w zakresie działalności bezpośredniej; dane przyjęte przy opracowywaniu założeń strategicznych Źródło: KNF, stan na koniec II kw. 2024

Kluczowe cele na 2027



- >30% wzrostu z przychodów z ubezpieczeń¹⁹
- <90% wskaźnik mieszany (COR)²⁰

Ubezpieczenia majątkowe korporacyjne

Silny wzrost Grupy PZU na dynamicznie rozwijającym się rynku ubezpieczeń przedsiębiorstw.

Pozycja PZU i kontekst rynkowy - udział Grupy PZU w rynku ubezpieczeń przedsiębiorstw wynosi ~37% z 18% średniorocznym wzrostem wobec rynku z 13% wzrostem²¹.

Działania wspierające cele strategiczne opierające się na rentownym rozwoju i budowaniu relacji z klientem:

- niezależnienie wyników od wpływu cykliów underwritingowych dzięki doskonałości technicznej i operacyjnej za sprawą lepszego wykorzystania danych w pricingu oraz ujednolicenia oceny ryzyka i analizy danych o kliencie, również dzięki automatyzacji;
- budowanie unikalnej propozycji wartości dla klientów, a także agentów i brokerów w oparciu o rozwój nowych i istniejących produktów i usług: iFlota, RyzykoPRO, Process Safety Management (PSM);

19) Dotyczy ubezpieczeń majątkowych w segmencie masowym z wyłączeniem produktów Bancassurance

20) COR – Combined Ratio (wskaźnik mieszany), łącznie segment masowy i korporacyjny, wszystkie produkty

21) Stan na 2023; dane przyjęte przy opracowywaniu założeń strategicznych

- automatyzacja procesów sprzedażowych i obsługowych z wykorzystaniem nowych technologii oraz GenAI do usprawnienia procesów sprzedaży (np. wsparcie sprzedaży poprzez chat) i szybkiego systemu obsługi szkód.

Kluczowe cele na 2027



- >25% wzrost przychodów z ubezpieczeń
- <90% wskaźnik mieszany (COR)

Ubezpieczenia na życie

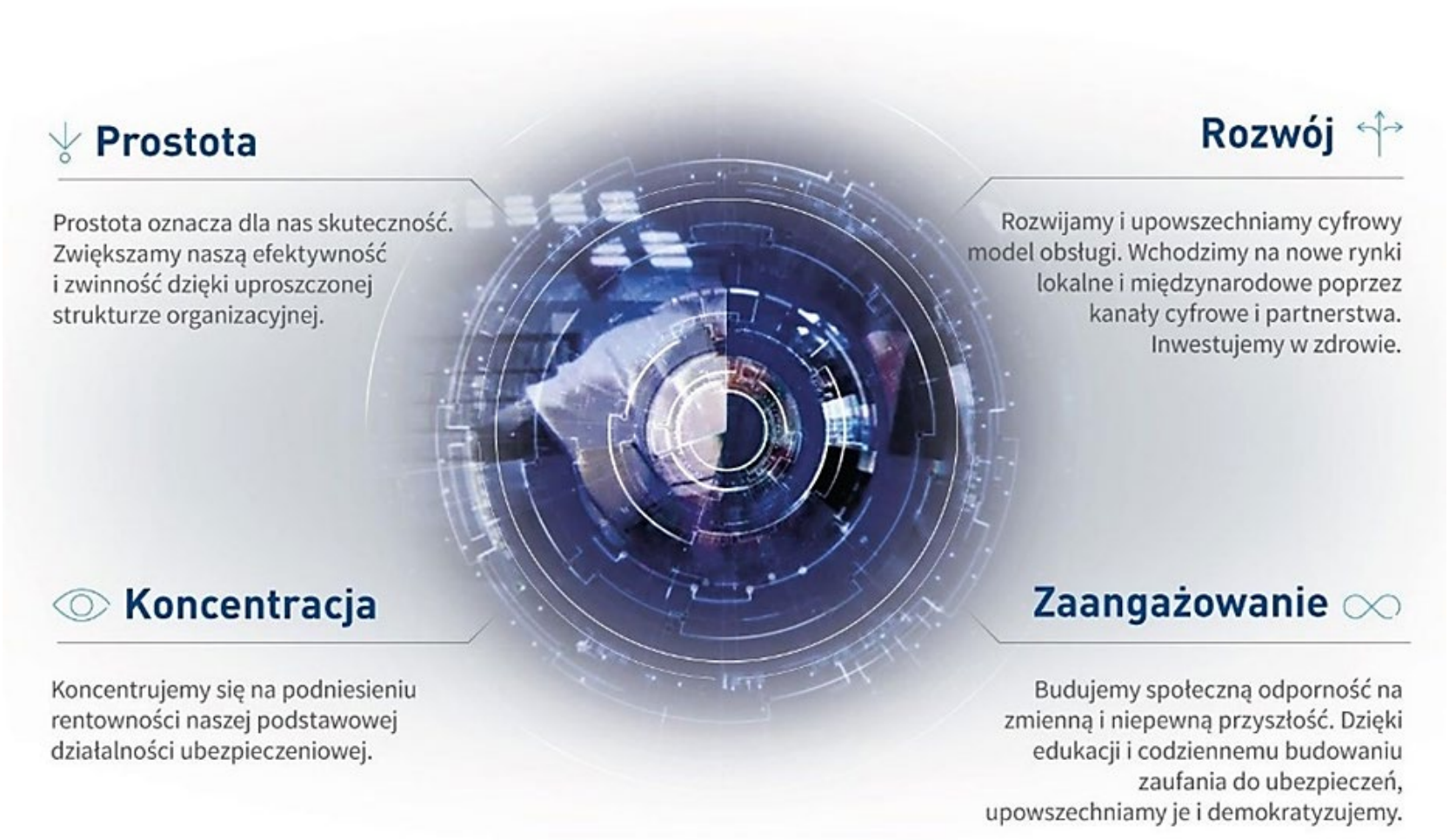
Lider dostrzegający potencjał w zmieniającej się demografii.

Pozycja PZU i kontekst rynkowy - wiodąca pozycja PZU na rynku ubezpieczeń na życie, z ~42% udziałem w składce, ~33% udziałem w APE i dostrzeganym najwyższym potencjałem kreowania wartości w pokoleniach wyżu demograficznego i pokoleniu silver, którzy oczekują więcej od instytucji finansowych²².

Strategiczne priorytety definiują kluczowe kierunki wzmacniające pozycję lidera na rynku:

- uatrakcyjnienie oferty i dostosowanie jej do potrzeb zmieniającej się demografii na skutek utrzymania portfela klientów i wzrostu rentowności w ubezpieczeniach grupowych przez redefinicję propozycji wartości: nowych produktów życiowych, zdrowotnych, sportowych i innych benefitowych,

22) Źródło: KNF, PIU; stan na koniec II kw. 2024. Udziały liczone w odniesieniu do ubezpieczeń ze składką regularną; dane przyjęte przy opracowywaniu założeń strategicznych



a także koncentracji działań wokół pokolenia wyżu demograficznego i pokolenia silver;

- wzrost konwersji z ubezpieczeń grupowych na ubezpieczenia indywidualne w wyniku rozwoju cyfrowych i hybrydowych procesów sprzedażowych i obsługowych dla indywidualnej kontynuacji;
- uproduktowanie bazy klientów indywidualnych poprzez wzrost x-sell – nowe produkty oraz aktywne działania sprzedażowe;
- podniesienie efektywności kanałów dystrybucji przy wsparciu programów zwiększających efektywność i rozwój kompetencji sieci sprzedaży.

Kluczowe cele na 2027



- >35% wzrost wartości nowego biznesu²³
- >20% marża operacyjna

23) Nowy biznes według wyceny MSSF 17 dla ubezpieczeń na życie w Polsce, zdefiniowany jako marża kontraktowa CSM pomniejszona o komponent straty dla umów ubezpieczenia zawartych w okresie, wyceniane na moment ujęcia umowy



Bancassurance

Potencjał wzrostu w najszybciej rosnącym segmencie niepowiązanych produktów ochronnych.

Pozycja PZU i kontekst rynkowy - w ubezpieczeniach inwestycyjnych pozycja lidera zbudowana poprzez solidne zarządzanie aktywami i stabilny wzrost składki, pomimo tendencji rynkowych. W produktach ochronnych niepowiązanych istotny, niewykorzystany potencjał PZU adresowany poprzez rozszerzanie oferty. W produktach ochronnych powiązanych pozycja zbliżona do udziałów banków z Grupy PZU i potencjał wzrostu do poziomu liderów biznesu bancassurance.

Działania operacyjne oparte na stabilnym wzroście, rozszerzeniu oferty i modelu omnikanałowym:

- nowe podejście do oferty ubezpieczeń powiązanych z produktami bankowymi dzięki składce rozłożonej na cały okres ochrony, dającej stabilny wzrost oraz większej dostępności i wartości produktów dla klienta;
- rozszerzenie oferty niepowiązanych ubezpieczeń ochronnych i usług oraz produktów oszczędnościowo-inwestycyjnych z wykorzystaniem nowych i zmodyfikowanych produktów oraz dopasowania na bazie wiedzy o kliencie i kompleksowej oferty ochrony życia, zdrowia i majątku na każdy etap życia;
- omnikanałowy model dystrybucji i obsługi przy wsparciu uproszczonych cyfrowych i hybrydowych procesów sprzedaży ubezpieczeń a także personalizacji oferty i komunikacji, docierającej do szerokiej bazy klientów.

Kluczowe cele na 2027



- +50% wzrostu liczby ubezpieczonych klientów w bankach z Grupy PZU
- 4x wyższy przypis z niepowiązanych produktów ochronnych

III. Rozwój

Grupa PZU rozwija i popularyzuje cyfrowy model obsługi, wchodząc na nowe rynki lokalne i międzynarodowe za pośrednictwem kanałów cyfrowych i partnerstw. Inwestuje również na rynku zdrowia.

Obszar zdrowie

Rozwój na ogromnym rynku, w najszybciej rosnących kategoriach.

Pozycja PZU i kontekst rynkowy - Grupa PZU z silną pozycją na rynku prywatnej opieki zdrowotnej w Polsce. Segmenty, na których działa Grupa (abonamenty i ubezpieczenia) ze spodziewanym +10-15% średniorocznym wzrostem w horyzoncie Strategii²⁴.

Działania operacyjne umożliwiające konsekwentną budowę pozycji lidera:

- poprawa jakości dla klientów dzięki infrastrukturze technologicznej wyznaczającej najlepsze standardy rynkowe w efekcie usprawnienia cyfrowych ścieżek klienckich w mojePZU oraz rozwój multikanałowości,

24) Źródło: OECD, Economist Intelligence Unit, PMR

digitalizacji procesów biznesowych i optymalizacji systemów medycznych;

- poprawa rentowności dzięki efektywnemu modelowi biznesowo-operacyjnemu dzięki zwiększeniu wykorzystania placówek własnych (docelowo ~60% udziału) oraz poprawie warunków współpracy z placówkami partnerskimi (integracja systemów i zacieśnienie współpracy);
- wzrost przychodów z szerokiej oferty usług i obecność w najbardziej atrakcyjnych segmentach w wyniku zwiększenia udziału produktów „fee for service” w sprzedaży do poziomu ~20% oraz wykorzystania potencjału współpracy z płatnikiem publicznym (NFZ).

Kluczowe cele na 2027



- >3 mld zł przychodów (>60% wzrostu)
- 2x wyższy wynik operacyjny EBITDA

Inwestycje

Szersza oferta dla klientów zewnętrznych i wsparcie zielonej transformacji.

Pozycja PZU i kontekst rynkowy

Grupa PZU jest kluczowym inwestorem w Polsce, z szeroką propozycją wartości dla klientów i zarządzanymi aktywami o wartości 111²⁵ mld zł.

25) TFI, PTE oraz aktywa własne PZU

Kierunki działań i celów strategicznych:

- wzrost ekspozycji Grupy PZU na zieloną transformację w efekcie zwiększenia inwestycji w segmencie finansowania dłużnego;
- wzrost ekspozycji Grupy na innowacje i technologie dzięki zwiększeniu inwestycji w segmencie funduszy alternatywnych;
- rozbudowa oferty produktowej dla klientów zewnętrznych w wyniku stworzenia usługi asset management dla przedsiębiorstw oraz funduszu inwestycji alternatywnych dla klientów zewnętrznych.

Kluczowe cele na 2027



- 49 mld zł aktywów klientów zewnętrznych w TFI PZU (wzrost +50%²⁶)
- 3 mld zł nowych inwestycji w zieloną transformację i w innowacje



26) W porównaniu do danych na koniec Q3 2024





Digitalizacja

mojePZU jako wszechstronny kanał cyfrowy i centrum relacji z klientem.

Pozycja PZU - 4,9 mln użytkowników mojePZU, 40 mln logowań w ciągu roku, 650 mln zł przypisu ze sprzedaży bezpośredniej i hybrydowej, 560 tys. zgłoszonych szkód i świadczeń²⁷.

Cele strategiczne i działania:

- osiągnięcie 8,0 mln użytkowników mojePZU (CAGR 18%) i 60 mln logowań do 2027 (CAGR 15%);
- umocnienie roli mojePZU poprzez dostępność kluczowych ścieżek klienta, wsparcie omnikanalowego modelu sprzedaży i dostosowanie funkcji do szerszych potrzeb sprzedażowych i zwiększenia „uproduktowania” klientów.

Zaawansowane technologie

Nowe poziomy doskonałości operacyjnej i innowacje.

Pozycja PZU - PZU posiada zaawansowany CRM, który wykorzystuje dane widoku 360 stopni dla klienta i agenta, agreguje dane ze wszystkich kanałów oraz daje możliwość realizacji wspólnych projektów analitycznych z bankami Grupy PZU.

PZU współpracuje również ze startupami – współpraca w ramach platformy PZU Ready for Startups przyniosła już łącznie >200 mln zł dodatkowego wyniku przy 76 zrealizowanych projektach.

27) Dane na moment opracowywania założeń strategicznych

Cele strategiczne i działania:

- budowa interakcyjnego CRM nowej generacji umożliwiającego hiperpersonalizację w czasie rzeczywistym oraz aktywne zarządzanie relacjami;
- konsekwentna transformacja Grupy PZU przy wykorzystaniu AI w wyniku skalowania technologii oraz wprowadzenia rozwiązania AI w taryfikacji, a także duży pilotaż Asystenta AI;
- rozwój platformy współpracy PZU Ready for Startups poprzez dotarcie do szerszej grupy perspektywicznych startupów oraz wsparcie ich przy wdrażaniu innowacji.

Partnerstwa strategiczne i nowe biznesy

Wzmacnianie relacji z największymi graczami na kluczowych rynkach i rozwój oferty kontekstowej.

Pozycja PZU - lider na rynku embedded insurance²⁸. PZU jest obecne z ofertą partnerską m.in. w sektorze:

- energetycznym, gdzie oferuje ponad 60 usług assistance;
- turystycznym, oferując ubezpieczenia podróże z dynamicznym pricingiem w systemie rezerwacji biletów;
- telekomunikacyjnym, łącząc serwis smartfonów z ubezpieczeniem;
- handlu, zapewniając pakiety ubezpieczeń do urządzeń elektronicznych, zintegrowanych w ramach API.

28) Pod względem wartości przypisanej składki brutto

Cele strategiczne i działania

- zwiększanie liczby partnerów strategicznych w wyniku koncentracji na kluczowych rynkach: usług finansowych, motoryzacyjnym, turystycznym, deweloperskim, AGD RTV, ecommerce;
- rozwój benefitów pracowniczych dzięki rozszerzeniu oferty o pełen zakres benefitów istniejących na polskim rynku;
- stworzenie ekosystemu wellbeing’owego w efekcie rozszerzenia oferty o abonament PZU Sport i ekosystem usług komplementarnych, tj.: wsparcie psychologiczne, dietetyczne, w zakresie regeneracji, suplementacji, fizjoterapii i aktywności fizycznej.

Ekspansja zagraniczna

Grupa PZU jest obecna w pięciu krajach Europy Środkowej, dalszy rozwój oparty na lekkim modelu ekspansji.

Pozycja PZU - doświadczenie w regionie dzięki obecności Grupy PZU w 5 krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Ugruntowane kompetencje w zakresie reasekuracji czynnej, ~1,4 mld zł przypisu z reasekuracji czynnej w 2023 roku.

Cele strategiczne i działania

- rozwój kompetencji międzynarodowych i poznawanie nowych rynków;
- 500 mln zł dodatkowego przychodu z reasekuracji czynnej poza Grupą do 2030 roku²⁹.

29) Nie wliczając reasekuracji w ramach Grupy PZU, w Polsce i za granicą

IV. Zaangażowanie

Grupa PZU buduje społeczną odporność na zmienną i niepewną przyszłość poprzez edukację i codzienne budowanie zaufania do ubezpieczeń, co prowadzi do ich upowszechnienia i demokratyzacji.

Zielona transformacja

PZU we współpracy z bankami oferuje pełen katalog rozwiązań wspierających zieloną transformację.

Obszar ubezpieczeń korporacyjnych:

- produkty adekwatne na etapie inwestycyjnym, w tym inżynieryjne i specjalistyczne;
- ubezpieczenia majątkowe po zakończeniu projektu, w tym TUW.

Obszar inwestycji kapitałowych:

- akcje i obligacje spółek specjalizujących się w zielonej transformacji;
- zielone obligacje rządowe;
- pożyczki na zielone inwestycje;
- inwestycje w budynki z certyfikatem BREEAM.

Obszar finansowania długiem:

- project finance i finansowanie strukturyzowane zielonych projektów inwestycyjnych;

• kredyty celowe na inwestycje.
Obszar gwarancji - rozwiązania ubezpieczeniowe i bankowe zabezpieczające transakcje między



kontrahentami w ramach zielonych inwestycji, np. należyte wykonanie, usunięcie usterek, zapłatę wadium, terminową wypłatę należności.

Współpraca

Budowa rozwiązań dla klientów oraz rozwoju rynku, w partnerstwie z kluczowymi podmiotami.

mSerwis Ubezpieczeniowy - wprowadzenie usług ubezpieczeniowych na powszechne platformy, np. rozwiązania mStłuczka w ramach mObywatel do zwiększenia wygody klientów przez standaryzację i cyfryzację obsługi szkód komunikacyjnych.

Ekosystem Danych Ubezpieczeniowych - wykorzystywanie i współdzielenie danych w ekosystemie, np. Bazy Danych Ubezpieczeniowych zawierającej informacje o ubezpieczeniach majątkowych i życiowych, pozwalającej na zaawansowaną analizę zawieranych umów i zgłaszanych szkód.

Narzędzia wspierające - rozwijanie narzędzi poprawiających efektywność rynku, np. FOTO do przeciwdziałania wyłudzeniom odszkodowań z ubezpieczeń komunikacyjnych wykorzystujące technologię automatycznego rozpoznawania obrazów.

Cele strategiczne:

- budowanie najlepszych rozwiązań i wartości dla klientów;
- zwiększanie świadomości ubezpieczeniowej wśród Polaków;

- budowanie pozytywnej percepcji branży ubezpieczeniowej.

Spółeczeństwo

Budowa zaufania i przyjaznego wizerunku marki zaangażowanej społecznie.

Działalność sponsorska i prewencyjna:

- propagowanie zdrowego i aktywnego trybu życia;
- budowanie zdrowych i bezpiecznych postaw społecznych;
- współpraca ze służbami publicznymi: policją, strażą pożarną;
- wsparcie służb ratowniczych: GOPR, WOPR;
- kampanie i projekty realizowane wspólnie z ministerstwami zdrowia, edukacji, sportu.

Fundacja PZU:

- budowanie kompetencji przyszłości, w tym krytycznego myślenia, obrony przed dezinformacją;
- tworzenie przestrzeni do integracji społeczności i dialogu;
- nowoczesna filantropia, inspirowanie do działania;
- edukacja i promowanie talentów;
- budowanie społeczeństwa odpornego na wyzwania obecnych czasów poprzez inicjatywy w obszarze zdrowotnym, edukacji, ograniczania podatności na dezinformację.

Kluczowe cele na 2027



- 15 mln osób każdego roku objętych przez PZU działaniami z zakresu odpowiedzialności społecznej³⁰

Team PZU

PZU zwiększa zdolność do zwinnego działania i rozwija kompetencje napędzające wzrost Grupy. Silna marka i kompetencje HR czynią Grupę PZU atrakcyjnym miejscem pracy:

- satysfakcja pracowników w obszarze zarządzania ludźmi oraz inkluzywność i współpraca, 4-6 p.p. powyżej średniej rynkowej;
- dobra pozycja na rynku wynagrodzeń oraz wskaźnik GPG (Gender Pay Gap) na poziomie 95%;
- rotacja ~2,5x niższa, wskaźnik powrotów 4x wyższy niż na rynku;
- przestrzeń do rozwoju umiejętności i zdobywania różnorodnego doświadczenia.

W strategii HR Grupa skoncentruje się na:

- odpowiedzialności za wyniki poprzez kompleksowe zarządzanie wynikami oraz zapewnianie optymalnego rozwoju ludzi i organizacji;
- rozwijaniu wspierającego przywództwa i wyróżniających doświadczeniach pracowników;
- inkluzywnej kulturze organizacyjnej wspierającej zwinność działania, autonomię i innowacyjność pracowników;
- dostarczeniu kompetencji jutra, kluczowych z perspektywy strategii, w tym dla ekspansji międzynarodowej.



³⁰⁾ Działania w ramach 4 celów operacyjnych „Bezpieczni na drodze”, „Bezpieczni w zdrowiu”, „Bezpieczni w akcji”, „Bezpieczni w domu i firmie”



Aktywa bankowe

Jednym z priorytetów strategii jest zapewnienie optymalnej struktury Grupy kapitałowej PZU, w tym zaadresowanie zidentyfikowanych wyzwań związanych z kontrolowanymi bankami:

- niższej atrakcyjności dla inwestorów - dyskonto wycenione jako jedna z nielicznych grup ubezpieczeniowych w Europie, bezpośrednio nadzorujących dwa konkurujące banki;
- złożoności bezpośredniego nadzoru nad dwoma konkurującymi podmiotami oraz brak osiągania synergii między podmiotami działającymi w tej samej branży w ramach grupy;
- dużej koncentracji kapitałowej w polskim sektorze bankowym, z dużym udziałem w dwóch podmiotach w ramach tego sektora – większe ryzyko;
- nieoptymalne wykorzystanie kapitału.

Działania operacyjne

Na początku grudnia 2024 roku został podpisany list intencyjny między PZU i Pekao, który zakłada przeanalizowanie różnych opcji strategicznych dotyczących połączenia, z uwzględnieniem wpływu na kapitały Grupy, otoczenia zewnętrznego, potencjalnych synergii i kosztów integracji.

Kierunki i cele strategiczne:

- transparentna struktura zwiększająca atrakcyjność dla akcjonariuszy;

- uproszczony governance Grupy;
- efektywne zarządzanie kapitałem;
- możliwość wygenerowania wartości dzięki komplementarności banków.

Uwolniony kapitał spółka przeznaczy **na rozwój biznesu Grupy PZU** i transformację gospodarki:

- rozwój partnerstw strategicznych w Polsce i za granicą, w tym dystrybucja, bancassurance i embedded Insurance;
- rozwój obszaru zdrowia;
- udział w finansowaniu transformacji polskiej gospodarki.

Ambicje finansowe

W horyzoncie strategii dzięki koncentracji na core business spółka zakłada:

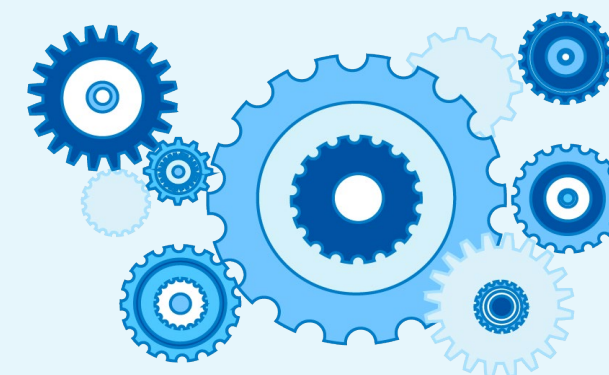
- wzrost o 7,5 mld zł przychodów z ubezpieczeń do poziomu 36,2 mld zł;
- wzrost o 40% EPS z działalności podstawowej do poziomu >5,1 zł;
- wzrost o 2 p.p. ROE z działalności podstawowej do poziomu >19%.

To wszystko przy dobrej efektywności kosztowej i wysokiej wypłacalności:

- <90% Wskaźnik mieszany (COR) w ubezpieczeniach majątkowych;
- >20% Marża operacyjna w ubezpieczeniach na życie;
- >190% Wypłacalność II.

Podsumowanie - Strategia Grupy PZU na lata 2025-2027 to przede wszystkim:

- **uproszczenie struktury grupy** – budowanie efektywności i wartości dla inwestorów poprzez zwiększenie przejrzystości organizacji i uproszczenie modelu działania;
- **koncentracja na głównym biznesie ubezpieczeniowym i rentownym wzroście** – rozwój działalności ubezpieczeniowej, wzrost składki przypisanej brutto, obniżenie wskaźnika COR do <90% z rentownym wzrostem jako priorytetem strategii w obszarze ubezpieczeń;
- **cyfryzacja i nowoczesna obsługa klienta** – rozwój platformy mojePZU, automatyzacja procesów i wykorzystanie danych oraz technologii do budowy bardziej spersonalizowanych relacji z klientami;
- **rosnąca i pewna dywidenda** – podniesienie DPS do poziomu co najmniej 4,5 zł, wzrost wyniku oraz mniejsza zależność od poziomu stóp procentowych;
- **ESG i odporność społeczna** – rozwój działań prewencyjnych, edukacji, ochrony zdrowia i inicjatyw wspierających transformację klimatyczną oraz budowę długoterminowej wartości dla interesariuszy.





4.2. Realizacja strategii w I półroczu 2026 roku

Prostota, koncentracja, rozwój oraz zaangażowanie to 4 filary ogłoszonej w grudniu 2024 roku Strategii Grupy PZU na lata 2025 – 2027.

I. Prostota – uproszczenie struktury Grupy i wzmocnienie sprawności działania

Grupa PZU kontynuuje działania ukierunkowane na upraszczanie modelu operacyjnego i ograniczenie złożoności procesów. Wdrażane inicjatywy wzmacniają sprawność organizacji i umożliwiają bardziej efektywne wykorzystanie zasobów, co przekłada się na wyższą efektywność oraz lepszą współpracę i synergię pomiędzy jednostkami Grupy.

Reorganizacja Grupy

W 2025 roku Grupa PZU rozpoczęła reorganizację w kierunku stworzenia nowej grupy bankowo-ubezpieczeniowej, poprzez połączenie PZU z Bankiem Pekao. Szczegóły w tym zakresie zostały przedstawione w [rozdziale 4.3.](#)

Model operacyjny

W pierwszym półroczu 2026 roku Grupa PZU kontynuowała realizację założeń strategicznych związanych z rozwojem modelu multibrand oraz upraszczaniem modelu operacyjnego. Istotnym krokiem

w tym procesie było podpisanie 29 maja 2026 roku przez Zarządy PZU i LINK4 planu połączenia obu spółek.

Połączenie ma na celu zwiększenie efektywności operacyjnej oraz lepsze wykorzystanie skali działania i kompetencji obu organizacji. Jednocześnie zakłada dalszy rozwój LINK4 jako odrębnej marki. W modelu multibrand marki PZU i LINK4 będą się wzajemnie uzupełniać, oferując klientom i partnerom szersze portfolio produktów oraz wykorzystując wspólne fundamenty operacyjne.

II. Koncentracja - zapewnienie rentownego wzrostu biznesu ubezpieczeniowego

Rozwój w ubezpieczeniach majątkowych

Kontynuowano transformację procesów taryfikacji i underwritingu w segmencie ubezpieczeń majątkowych. W ramach prowadzonych działań doprecyzowano podział kompetencji pomiędzy zespoły data science i portfolio management oraz wzmocniono funkcję taryfikacyjną. Równolegle rozwijano wykorzystanie modeli machine learning i rozwiązań opartych na

sztucznej inteligencji w procesach underwritingowych, wspierających bardziej precyzyjną ocenę ryzyka oraz efektywniejsze zarządzanie portfelem.

Ponadto rozszerzono ofertę PZU Doradca o ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków (NNW) oraz ubezpieczenie utraty zysku (BI), odpowiadając na rosnące potrzeby przedsiębiorstw w zakresie ochrony pracowników oraz zabezpieczenia ciągłości prowadzonej działalności.

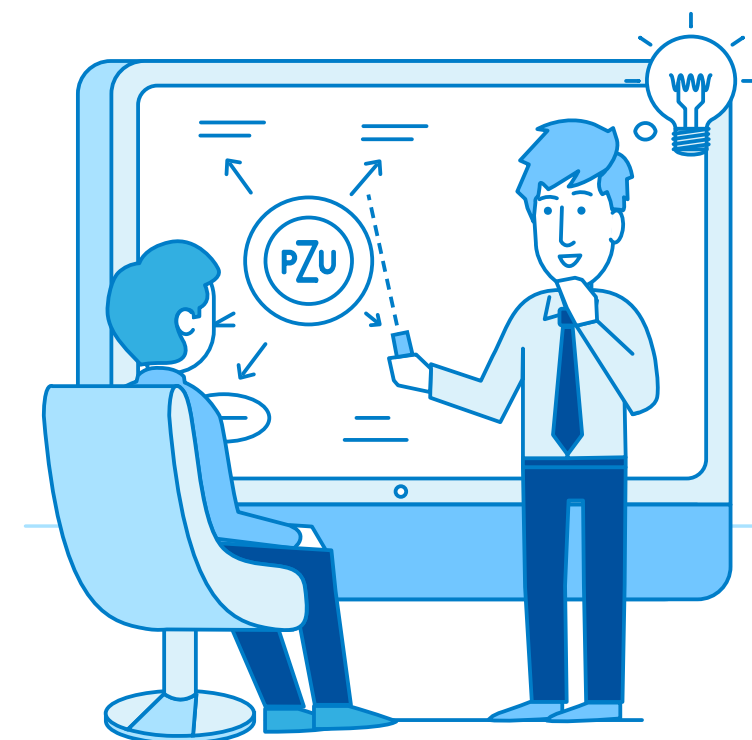
W odpowiedzi na rosnącą popularność transportu rowerowego wprowadzono również modułowe ubezpieczenie PZU Rowerzysty, zapewniające ochronę zarówno roweru, jak i jego użytkownika, z możliwością elastycznego dopasowania zakresu ochrony do indywidualnych potrzeb klienta.

W segmencie ubezpieczeń majątkowych korporacyjnych TUV PZUW przygotowało ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej dla podmiotów zaangażowanych w budowę elektrowni jądrowej, odpowiadając na potrzeby rynku związane z realizacją strategicznych inwestycji infrastrukturalnych.

Równolegle PZU wdrażał rozwiązania wspierające obsługę kanału brokerskiego, w tym narzędzie wykorzystujące sztuczną inteligencję do analizy zapytań ofertowych i przygotowywania ofert dla klientów korporacyjnych. Działania te zostały uzupełnione wdrożonym 1 kwietnia 2026 roku nowym modelem współpracy z brokerami, integrującym obsługę tego kanału w Oddziałach Sprzedaży Korporacyjnej. Celem zmian jest przyspieszenie procesów sprzedażowych, zwiększenie efektywności obsługi oraz lepsze wykorzystanie skali biznesu i zasobów organizacji.

Rozszerzenie oferty produktowej w ubezpieczeniach na życie

W pierwszym półroczu 2026 roku PZU Życie kontynuował rozwój oferty ubezpieczeń grupowych, wprowadzając PZU Orto Plan, czyli dodatkowe ubezpieczenie zapewniające organizację oraz pokrycie kosztów planowych operacji ortopedycznych po nieszczęśliwym wypadku. Rozwiązanie, jako pierwsze tego typu na rynku grupowych ubezpieczeń ochronnych w Polsce, łączy ochronę ubezpieczeniową z organizacją świadczeń medycznych, odpowiadając na rosnące oczekiwania klientów w zakresie kompleksowego wsparcia w procesie leczenia i powrotu do sprawności.





III. Rozwój – wzmocnienie pozycji Grupy PZU, inwestycje w rynek zdrowotny, cyfryzację i ofertę rozwijaną z partnerami

Wzmocnienie pozycji Grupy PZU w Europie Środkowo-Wschodniej

W pierwszym półroczu 2026 roku Grupa PZU podjęła działania wzmacniające jej pozycję na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej. Istotnym krokiem było zawarcie warunkowej umowy nabycia 100% akcji MetLife Ukraina, lidera ukraińskiego rynku ubezpieczeń na życie, obsługującego ok. 900 tys. klientów i posiadającego około 50% udziału w tym segmencie rynku. Transakcja wpisuje się w strategiczny kierunek budowy silnej, regionalnej grupy ubezpieczeniowo-finansowej oraz wzmacnia skalę działalności Grupy PZU w obszarze ubezpieczeń na życie. Przejęcie pozwoli rozszerzyć obecność Grupy na perspektywnym rynku o niskim poziomie penetracji ubezpieczeń życiowych, a jednocześnie zapewni dostęp do komplementarnych kanałów dystrybucji, zaawansowanych kompetencji produktowych oraz rozbudowanej bazy klientów.

Ponadto od 1 kwietnia 2026 roku PZU wprowadził możliwość objęcia ochroną ubezpieczeniową działalności prowadzonej na terytorium Ukrainy z rozszerzeniem o ryzyka nadzwyczajne. Rozwiązanie skierowane jest przede wszystkim do przedsiębiorstw transportowych i spedycyjnych realizujących działalność na tym rynku i obejmuje ochronę przed skutkami m.in. działań zbrojnych, aktów terroryzmu, sabotażu, zamieszek czy konfiskaty mienia. Oferta została przygotowana we współpracy z KUKI i stanowi unikalne na rynku europejskim rozwiązanie wspierające ekspansję polskich przedsiębiorstw.

Rozwój filaru Zdrowie

W pierwszym półroczu 2026 roku Grupa PZU kontynuowała rozwój działalności medycznej, rozbudowując zarówno sieć własnych placówek, jak i sieć partnerską. W ramach realizacji strategii rozwoju PZU Zdrowie planowane jest uruchomienie w 2026 roku siedmiu nowych placówek medycznych, m.in. w Warszawie, Poznaniu i Bydgoszczy, a także rozszerzenie sieci partnerskiej o 175 nowych lokalizacji. Jednocześnie PZU Zdrowie rozwijało działalność poprzez akwizycje, przejmując Centrum Medyczne Babka Medica w Warszawie oraz Osteodex Centrum Medyczne w Nowym Sączu, wzmacniając kompetencje w obszarze opieki specjalistycznej i zwiększając dostępność usług medycznych w kolejnych regionach kraju.

Rozwój kanału cyfrowego

W pierwszym półroczu 2026 roku Grupa PZU kontynuowała rozwój platformy mojePZU, koncentrując się na poprawie doświadczeń użytkowników i zwiększaniu dostępności usług cyfrowych. Udostępniono nowy, przeprojektowany pulpit aplikacji mojePZU, zapewniający większą personalizację, łatwiejszy dostęp do najważniejszych spraw klienta oraz uproszczoną nawigację. Wdrożono również nową stronę logowania do aplikacji mojePZU, upraszczając proces dostępu do usług cyfrowych oraz poprawiając komfort korzystania z platformy. Równolegle rozwijano funkcjonalności wspierające samoobsługę klientów m.in. udostępniając w sekcji „Moje sprawy” oferty wznowieniowe, co usprawnia proces odnowienia polis.

Wsparcie pracy Agentów Wyłączych

W celu dalszego wzmacniania efektywności sieci sprzedaży uruchomiono program „Partnerstwo odNowa”, skierowany do Agentów Wyłączych. Inicjatywa obejmuje pakiet dedykowanych benefitów, narzędzi i rozwiązań wspierających rozwój biznesu agentów, w tym dostęp do pełnej oferty Grupy PZU, produktów leasingowych Pekao Leasing i Alior Leasing oraz nowych usług zwiększających komfort klientów. Program został również powiązany z wdrożeniem nowoczesnych narzędzi CRM zapewniających kompleksowy obraz potrzeb klienta i wspierających efektywność działań sprzedażowych, wzmacniając rolę sieci agencyjnej w realizacji strategii wzrostu Grupy PZU.

Wzmocnienie partnerstw strategicznych w Polsce

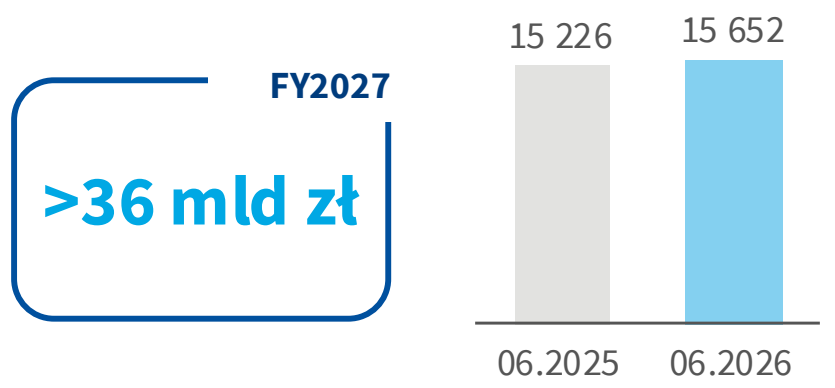
W pierwszym półroczu 2026 roku Grupa PZU rozwijała współpracę z Toyota Insurance Services, wprowadzając program Toyota Full Hybrid Insurance. Rozwiązanie to stanowi kolejny krok w rozwoju nowoczesnych ubezpieczeń komunikacyjnych, łącząc ochronę ubezpieczeniową z dodatkowymi korzyściami dla klientów korzystających z napędu hybrydowego.

IV. Zaangażowanie

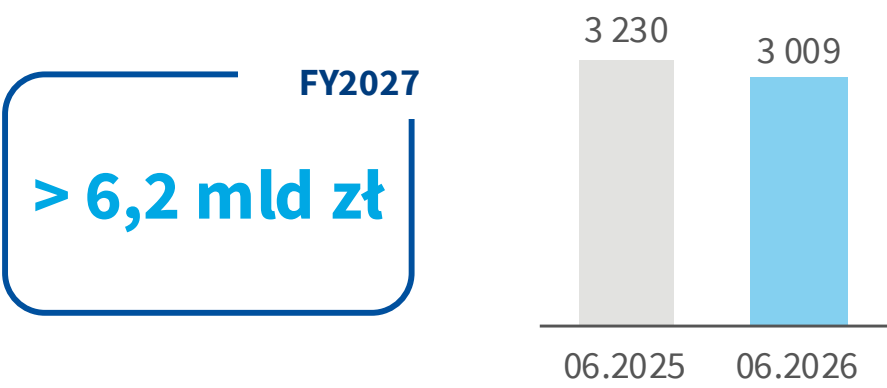
Wsparcie inwestycji w transformację i infrastrukturę

W pierwszym półroczu 2026 roku Grupa PZU włączyła się w realizację projektu „Local Content. Z korzyścią dla Polski”, zainicjowanego przez Ministerstwo Aktywów Państwowych. Celem przedsięwzięcia jest zwiększanie udziału polskich przedsiębiorstw w realizacji strategicznych inwestycji, w szczególności w obszarach energetyki, infrastruktury, cyfryzacji i obronności, przy zachowaniu zasad konkurencji i zgodności z regulacjami Unii Europejskiej. W ramach inicjatywy Grupa PZU wspiera budowę krajowych kompetencji gospodarczych poprzez zapewnianie ochrony ubezpieczeniowej i wsparcia finansowego dla kluczowych projektów inwestycyjnych realizowanych w Polsce. Działania te wpisują się w długofalową rolę Grupy PZU jako partnera wspierającego bezpieczeństwo gospodarcze państwa, stabilność inwestycji oraz rozwój strategicznych sektorów krajowej gospodarki.

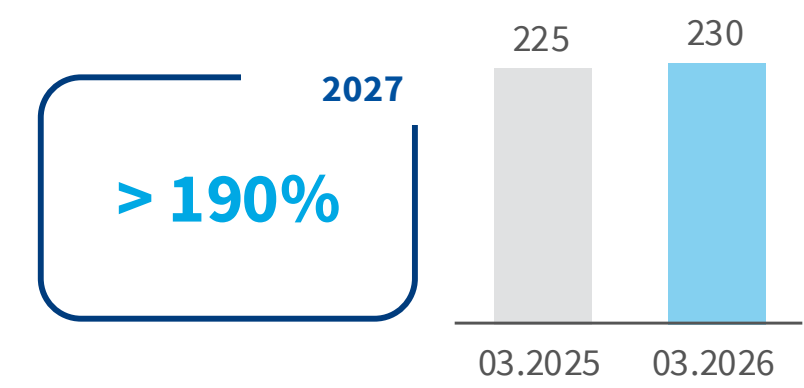
Przychody z ubezpieczeń brutto¹ (mln zł)



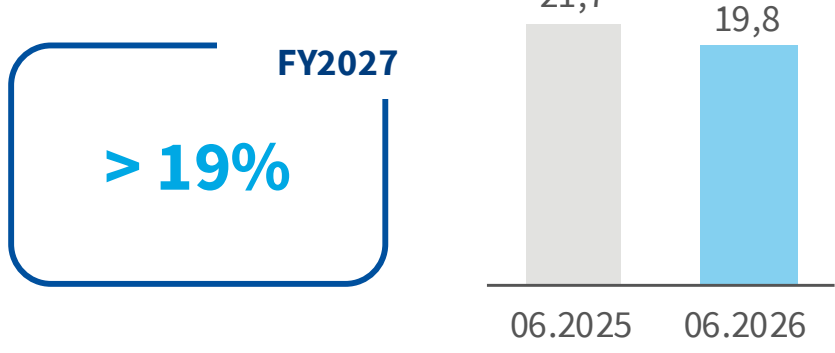
Zysk netto Grupy PZU² (mln zł)



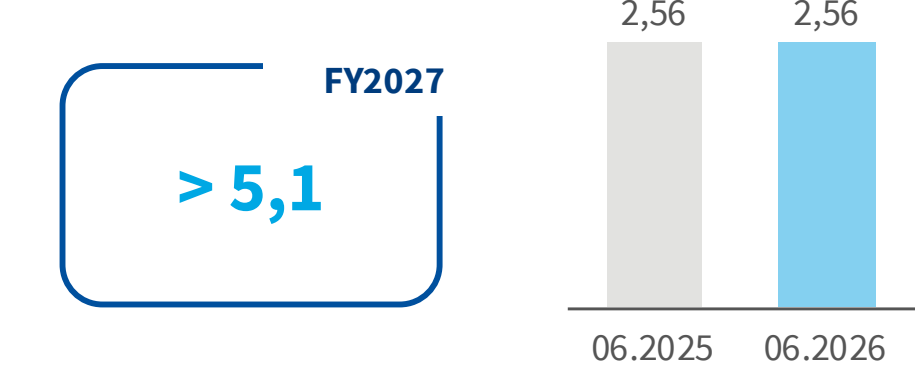
Wskaźnik wypłacalność II (%)



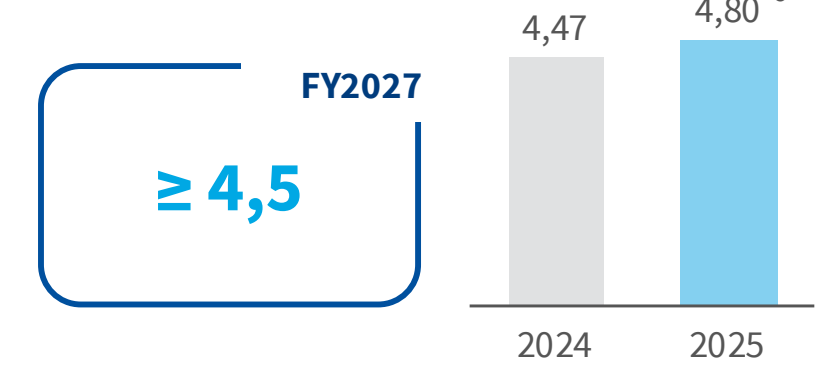
ROE³ (%)



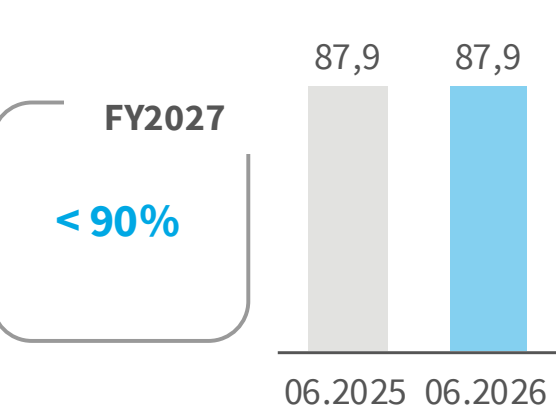
EPS³ (zł)



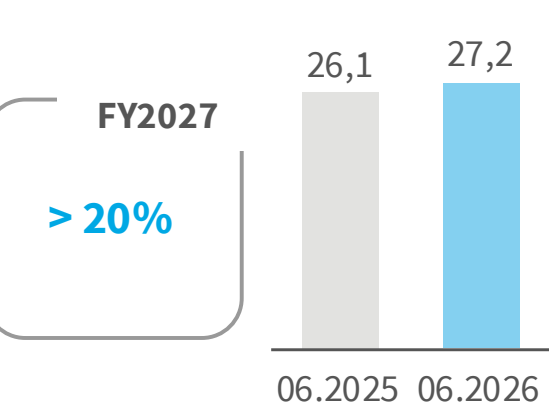
DPS (zł)



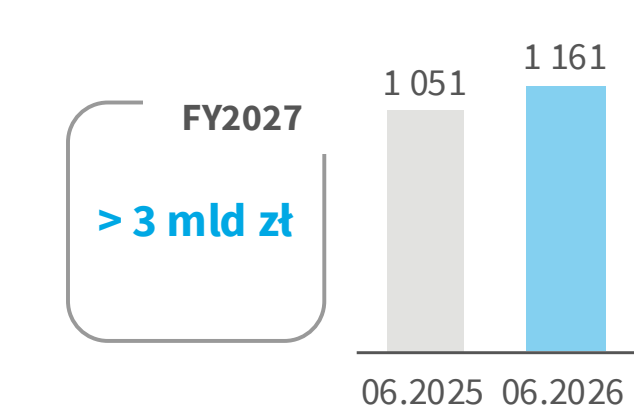
COR⁴ (%)



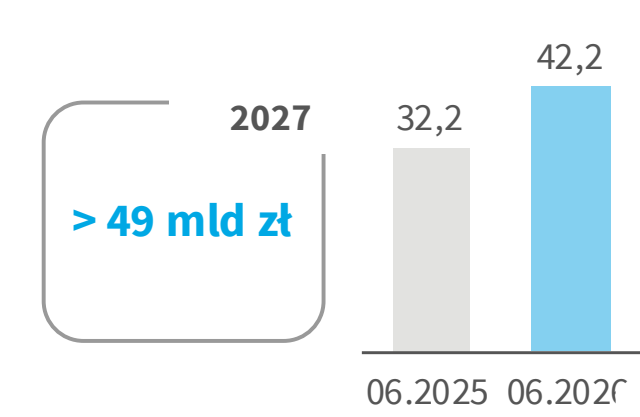
Marża⁵ (%)



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





4.3. Reorganizacja Grupy PZU w kierunku struktury holdingowej

W 2025 roku w Grupie PZU został rozpoczęty proces reorganizacji mający na celu stworzenie nowej grupy bankowo-ubezpieczeniowej, poprzez połączenie PZU z Bankiem Pekao.

List intencyjny – 2 grudnia 2024

Pierwszym krokiem w etapie reorganizacji było podpisanie w dniu 2 grudnia 2024 roku listu intencyjnego pomiędzy PZU i Bankiem Pekao, który zakładał podjęcie działań zmierzających do reorganizacji aktywów Grupy PZU, w celu optymalnego wykorzystania potencjału wszystkich jej spółek.

Memorandum o współpracy – 2 czerwca 2025

PZU i Bank Pekao podpisały 2 czerwca 2025 roku memorandum o współpracy, które stanowiło ramy dla dalszych prac w kierunku reorganizacji Grupy. Na tym etapie ogłoszono, że obie marki zachowają tożsamość, odrębność i autonomię działania w swoich obszarach biznesowych, podobnie jak od wielu lat funkcjonują w ramach Grupy PZU, ale na czele nowej grupy będzie stał bank, a nie ubezpieczyciel. By to osiągnąć, najpierw konieczny będzie podział PZU poprzez wyodrębnienie spółki holdingowej oraz w 100% zależnej od niej spółki prowadzącej działalność operacyjną w zakresie ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych.

Następnie spółka holdingowa PZU zostanie połączona z Bankiem Pekao jako podmiotem przejmującym. Docelowo na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie notowana będzie jedna spółka o znacznie wyższej kapitalizacji i większej płynności akcji niż obecne dwie, przez co wzrośnie atrakcyjność takiego podmiotu z punktu widzenia inwestorów i całego rynku kapitałowego.

Term Sheet – 26 czerwca 2025

PZU i Bank Pekao podpisały 26 czerwca 2025 roku Term Sheet, tj. dokument wstępnie ustalający zasady współpracy obydwu firm przy potencjalnej transakcji reorganizacji grupy kapitałowej i stworzenia nowej grupy bankowo-ubezpieczeniowej. Podpisanie dokumentu było kolejnym krokiem w przygotowaniu transakcji, zacieśniającym współpracę stron. Ustalono m.in. że spółki powołają Komitet Sterujący oraz wspólne grupy robocze, które będą realizowały prace nad projektem.

W celu zapewnienia ścisłej koordynacji działań, strony zobowiązały się do powołania Komitetu Sterującego złożonego z prezesów PZU i Banku Pekao oraz po jednym członku zarządu z każdej ze spółek.

W Term Sheet wskazano także, że strony określą zasady ustalania parytetu wymiany akcji PZU na akcje Banku Pekao, które miałyby zostać wydane akcjonariuszom PZU w procesie połączenia tych spółek. Parytet ma zostać ustalony biorąc pod uwagę interes wszystkich akcjonariuszy, w tym akcjonariuszy mniejszościowych, a wyceny PZU i Banku Pekao zostaną dokonane przez renomowane podmioty wybrane odpowiednio przez ubezpieczyciela i bank.

Zgodnie z zawartym Term Sheet ogłoszono, że intencją stron jest zrealizowanie potencjalnej transakcji do 30 czerwca 2026 roku. W dokumencie znalazło się zastrzeżenie, że przeprowadzenie transakcji jest uzależnione od szeregu czynników niezależnych od stron, m.in. wejścia w życie odpowiednich zmian legislacyjnych, w tym nowelizacji czterech ustaw (o zasadach zarządzania mieniem państwowym, prawa bankowego, o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej oraz o dystrybucji ubezpieczeń), uzgodnienia i zawarcia przez strony stosownej dokumentacji transakcyjnej (w terminie do 120 dni od dnia wejścia w życie koniecznych zmian legislacyjnych), uzyskania zgód Rady Ministrów oraz szeregu zgód regulacyjnych, w szczególności KNF.

Aneks do Term Sheet – 19 grudnia 2025

19 grudnia 2025 roku PZU oraz Bank Pekao uzgodniły zmiany do Term Sheet. **Zgodnie z przyjętymi ustaleniami strony zamierzają sfinalizować potencjalną transakcję do 31 grudnia 2027 roku.** Ustalono również warunki, których niespełnienie skutkowałoby wygaśnięciem Term Sheet. W szczególności **dokument utraci moc, jeżeli do końca grudnia 2026 roku nie zostaną opublikowane w Dzienniku Ustaw uzgodnione zmiany legislacyjne umożliwiające realizację potencjalnej transakcji, a ich wejście w życie nie nastąpi do końca kwietnia 2027 roku.**





5. Zarządzanie ryzykiem

5.1. Profil ryzyka Grupy PZU

5.2. System zarządzania ryzykiem

- ✓ Grupa PZU rozwija i stosuje **jednolite standardy zarządzania ryzykiem** w całym konglomeracie finansowym, obejmujące identyfikację, pomiar, monitorowanie i raportowanie koncentracji ryzyka oraz podejmowanie działań zarządczych.
- ✓ Procesy zarządzania ryzykiem **aktywnie wspierają rozwój biznesu** przy jednoczesnym utrzymaniu wysokich standardów bezpieczeństwa i kontroli.
- ✓ Ryzyka związane ze zrównoważonym rozwojem, w tym **ryzyka klimatyczne i ESG**, są uwzględniane w procesach identyfikacji i oceny ryzyka oraz wybranych decyzjach inwestycyjnych i procesach oceny klientów korporacyjnych.



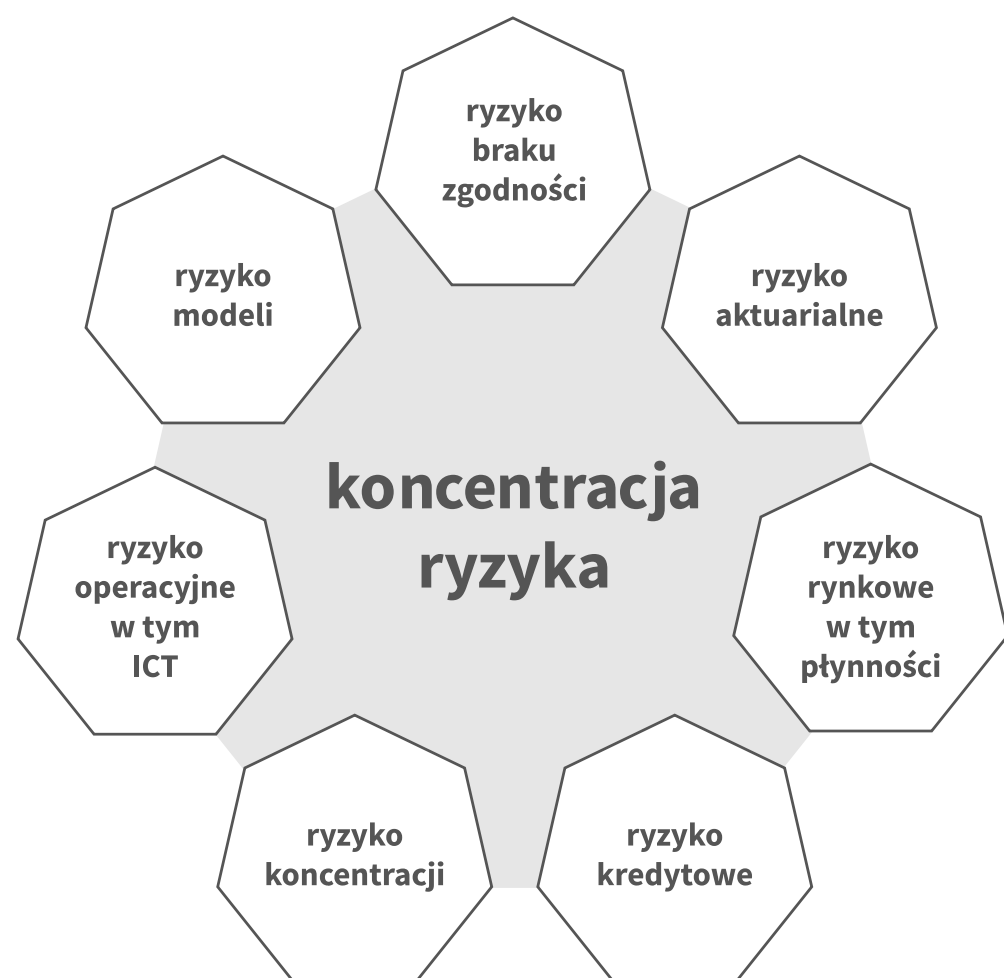


5.1. Profil ryzyka Grupy PZU



Do głównych ryzyk, na które jest narażona Grupa PZU, należą ryzyka: aktuarialne, rynkowe (w tym ryzyko płynności), kredytowe, koncentracji, operacyjne (w tym ryzyko ICT), modeli i braku zgodności.

Główne kategorie ryzyka w Grupie PZU



W I połowie 2026 roku sytuacja na rynkach finansowych była niestabilna z powodu konfliktu zbrojnego w Iranie. Wojna spowodowała obawy o wzrost inflacji, co przełożyło się na wyraźny wzrost stóp procentowych w Polsce w porównaniu z końcem 2025 roku. Wyższe stopy procentowe obniżyły wartość posiadanych obligacji, co negatywnie wpłynęło na poziom środków własnych Grupy PZU w I kwartale 2026 roku. Pod koniec II kwartału stopy procentowe wróciły do wcześniej obserwowanych poziomów, jednak ich wahania nadal były duże.

Poza ryzykiem wynikającym z sytuacji na rynkach finansowych, w działalności ubezpieczeniowej nie zidentyfikowano zdarzeń, które istotnie wpłynęłyby na profil ryzyka Grupy PZU. Szczególnej uwagi wymagała natomiast sytuacja w sektorze bankowym.



Do głównych ryzyk związanych z działalnością Alior Banku i Banku Pekao należą ryzyka: kredytowe (w tym ryzyko koncentracji portfela kredytowego), operacyjne i rynkowe (obejmujące ryzyka stopy procentowej, walutowe, cen towarów i cen instrumentów finansowych) oraz ryzyko płynności.

Całkowite ryzyko podmiotów sektora bankowego, uwzględniając udziały PZU w obu bankach, stanowi ok. 30% (I kwartał 2026 roku) całkowitego ryzyka Grupy PZU, przy największej kontrybucji w obszarze ryzyka kredytowego.

Niskie odczyty inflacji w styczniu i lutym br. skłoniły Radę Polityki Pieniężnej do kolejnej obniżki stóp procentowych w marcu o 0,25 p.p. Wpłynęło to na spadek kosztów finansowania banków. Jednocześnie jakość portfela kredytowego w Banku Pekao oraz Alior Banku pozostawała na stabilnym poziomie.

W I półroczu 2026 roku istotne w sektorze bankowym pozostawały ryzyka prawne. Napływ nowych spraw sądowych związanych z kredytami denominowanymi w CHF w bankach należących do Grupy PZU pozostawał zgodny z oczekiwaniami, pomimo ogłoszenia nowych wyroków TSUE w tym obszarze. Natomiast orzeczenie TSUE z kwietnia br. dotyczące niedopuszczalności naliczania odsetek od kwot przeznaczonych na pokrycie kosztów kredytu, takich jak ubezpieczenie lub prowizja, istotnie zwiększyło ryzyko prawne związane z kredytami konsumenckimi. Ryzyko to obejmuje w szczególności potencjalne rozstrzygnięcia sądowe dotyczące tzw. sankcji kredytu darmowego, które w przypadku niekorzystnej dla banków linii orzeczniczej mogą prowadzić do wzrostu kosztów oraz obniżenia rentowności portfela kredytowego.

Dodatkowo ryzyko potęgują trwające dyskusje sektora bankowego z UOKiK w sprawie oczekiwanego sposobu postępowania banków przy zgłaszanych przez klientów nieautoryzowanych transakcjach.

Elementy składające się na ryzyko związane ze zrównoważonym rozwojem, w szczególności ze zmianami klimatu, zarządzane są w ramach poszczególnych kategorii ryzyk wskazanych w dalszej części Sprawozdania. Dodatkowo wybrane ryzyka ESG podlegają odrębnej ocenie w ramach procesu identyfikacji i analizy ryzyk oraz identyfikacji ryzyk kluczowych. Główne ryzyka w tym obszarze to ryzyka transformacji i ryzyka fizyczne.

Zgodnie z wytycznymi Komisji Europejskiej dotyczącymi sprawozdawczości w zakresie informacji dotyczących zrównoważonego rozwoju ryzyka transformacji odnoszą się do przejścia gospodarki na niskoemisyjną i odporną na zmiany klimatu. Ryzyka fizyczne obejmują natomiast straty finansowe wynikające z fizycznych skutków



zmiany klimatu i obejmują ostre (np. burze, pożary) i długotrwałe (podnoszący się poziom mórz) ryzyko.

Proces zarządzania poszczególnymi kategoriami ryzyka uwzględnia wymagania zrównoważonego rozwoju, także w odniesieniu do podmiotów zależnych Grupy PZU, z zachowaniem zgodności z przepisami powszechnie obowiązującego prawa oraz regulacjami wewnętrznymi Grupy PZU, w tym z ambicjami ESG określonymi w Strategii Grupy PZU.

Ryzyko aktuarialne

To możliwość poniesienia straty lub niekorzystnej zmiany wartości zobowiązań, jakie mogą wyniknąć z zawartych umów ubezpieczenia i umów gwarancji ubezpieczeniowych w związku z niewłaściwymi założeniami dotyczącymi wyceny składek i tworzenia rezerw techniczno-ubezpieczeniowych.

Identyfikacja ryzyka rozpoczyna się wraz z propozycją tworzenia produktu ubezpieczeniowego i towarzyszy mu aż do momentu wygaśnięcia zobowiązań z nim związanych. Identyfikacja ryzyka aktuarialnego odbywa się m.in. poprzez:

- analizę ogólnych warunków ubezpieczenia pod kątem przyjmowanego ryzyka i zgodności z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa;
- analizę ogólnych/szczególnych warunków ubezpieczenia lub innych wzorców umów pod kątem ryzyka aktuarialnego przyjmowanego na ich podstawie;
- rozpoznanie potencjalnych ryzyk związanych z danym produktem dla ich późniejszego pomiaru i monitorowania;

- analizę wpływu wprowadzenia nowych produktów ubezpieczeniowych na wymogi kapitałowe i margines ryzyka obliczony według formuły standardowej;
- weryfikację i walidację zmian w produktach ubezpieczeniowych;
- ocenę ryzyka aktuarialnego przez pryzmat podobnych, istniejących produktów;
- monitorowanie istniejących produktów;
- analizę polityki underwritingowej (oceny ryzyka przyjmowanego do ubezpieczenia), taryfikacyjnej, rezerw techniczno-ubezpieczeniowych i reasekuracyjnej oraz procesu obsługi szkód i świadczeń.

Ocena ryzyka aktuarialnego polega na rozpoznaniu stopnia zagrożenia lub grupy zagrożeń stanowiących o możliwości powstania szkody oraz na dokonaniu analizy elementów ryzyka w sposób umożliwiający podjęcie decyzji o przyjęciu ryzyka do ubezpieczenia.

Pomiar ryzyka aktuarialnego jest dokonywany przy użyciu:

- analizy wybranych wskaźników;
- metody scenariuszowej – analizy utraty wartości spowodowanej przez zadaną zmianę czynników ryzyka;
- metody faktorowej – uproszczonej wersji metody scenariuszowej, zredukowanej do przypadku jednego scenariusza dla jednego czynnika ryzyka;
- danych statystycznych;

- miar ekspozycji i wrażliwości;
- wiedzy eksperckiej pracowników.

PZU rozwija częściowy model wewnętrzny w zakresie ryzyka aktuarialnego dla ubezpieczeń innych niż na życie, którego celem jest lepsze i bardziej precyzyjny pomiar ryzyka portfela ubezpieczeń PZU.

Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka aktuarialnego obejmuje analizę poziomu ryzyka za pomocą zestawu raportów zawierających wybrane wskaźniki.

Raportowanie służy efektywnej komunikacji o ryzyku aktuarialnym i wspiera zarządzanie ryzykiem aktuarialnym na różnych poziomach decyzyjnych – od pracownika do Rady Nadzorczej. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz ich zakres są dostosowane do potrzeb na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze przewidywane w procesie zarządzania ryzykiem aktuarialnym są realizowane poprzez:

- określenie poziomu tolerancji na ryzyko aktuarialne i jego monitorowanie;
- decyzje biznesowe i plany sprzedażowe;
- kalkulację i monitorowanie adekwatności rezerw techniczno-ubezpieczeniowych;
- strategię taryfową oraz monitorowanie istniejących szacunków i ocenę adekwatności składki;
- proces oceny, wyceny i akceptacji ryzyka aktuarialnego;

- stosowanie narzędzi ograniczania ryzyka aktuarialnego, w tym w szczególności reasekuracji i prewencji.

Ponadto ograniczaniu ryzyka aktuarialnego związanego z bieżącą działalnością służą:

- zdefiniowanie zakresów odpowiedzialności w ogólnych/szczególnych warunkach ubezpieczenia lub innych wzorcach umów;
- działania koasekuracyjne i reasekuracyjne;
- stosowanie adekwatnej polityki taryfikacyjnej;
- stosowanie odpowiedniej metodyki obliczania rezerw techniczno-ubezpieczeniowych;
- stosowanie odpowiedniej procedury oceny ryzyka przyjmowanego do ubezpieczenia (underwritingu);
- stosowanie odpowiedniej procedury likwidacji szkód lub obsługi świadczeń;
- decyzje i plany sprzedażowe;
- prewencja.



Reasekuracja

Ochrona reasekuracyjna w ramach Grupy PZU zabezpiecza działalność ubezpieczeniową, ograniczając skutki wystąpienia zjawisk o charakterze katastroficznym, mogących w negatywny sposób wpłynąć na sytuację finansową zakładów ubezpieczeń. Zadanie to jest realizowane poprzez reasekuracyjne umowy obligatoryjne wraz z uzupełniającą je reasekuracją fakultatywną.

Umowy reasekuracyjne PZU

PZU świadomie i odpowiednio chroni wynik finansowy Spółki przed skutkami materializacji ryzyka naturalnego, np. dotkliwych burz, powodzi, susz lub pożarów, związanych m.in. ze zmianą klimatu. Służy temu m.in. cykliczna analiza ekspozycji portfela ubezpieczeń majątkowych pod kątem narażenia na katastrofy naturalne. Portfel jest podzielony na strefy z określonym stopniem narażenia na ryzyko powodzi oraz huraganu. Każdej z analizowanych stref są przypisane wartości potencjalnych strat. Odpowiadają intensywności danego zjawiska i co za tym idzie określonemu prawdopodobieństwu wystąpienia. Na tej podstawie w ramach corocznego projektowania programu ochrony reasekuracyjnej zostaje oszacowany rozkład wielkości możliwej szkody katastroficznej.

Na bazie zawartych umów reasekuracyjnych PZU ogranicza swoje ryzyko związane ze szkodami o charakterze katastroficznym, m.in. poprzez katastroficzną nieproporcjonalną umowę nadwyżki szkód oraz nieproporcjonalną umowę nadwyżki szkodowości dla ubezpieczeń upraw rolnych. Ryzyko związane ze skutkami dużych pojedynczych szkód mityguje z kolei w ramach umów reasekuracji nieproporcjonalnej, chroniącej portfele ubezpieczeń majątkowych, technicznych, morskich, lotniczych, odpowiedzialności cywilnej i odpowiedzialności cywilnej z ubezpieczeń komunikacyjnych.

Ograniczeniu ryzyka PZU służy także proporcjonalna i nieproporcjonalna reasekuracja portfela ubezpieczeń finansowych (gwarancji, kredytu kupieckiego) oraz proporcjonalna reasekuracja ryzyk cybernetycznych.

Partnerzy reasekuracyjni PZU posiadają wysokie oceny agencji ratingowych. Świadczy to o dobrej pozycji finansowej reasekuratora i zapewnia bezpieczeństwo Spółce.

Działalność PZU w zakresie reasekuracji czynnej obejmuje pozostałe spółki ubezpieczeniowe Grupy PZU. Efektem zaangażowania w ochronę spółek bałtyckich i PZU Ukraina oraz LINK4 i T UW PZUW jest utrzymanie wysokiego przypisu składki PZU z tego tytułu. W ramach działalności na rynku krajowym Spółka pozyskuje również składkę przypisaną brutto z reasekuracji czynnej poprzez reasekurację fakultatywną i obligatoryjną.

W ramach ekspansji międzynarodowej PZU prowadzi także selektywną działalność reasekuracyjną na wybranych rynkach europejskich, co pozwala rozwijać kompetencje w zakresie ubezpieczeń zagranicznych i buduje pozycję Spółki w regionie.

Umowy reasekuracyjne PZU Życie

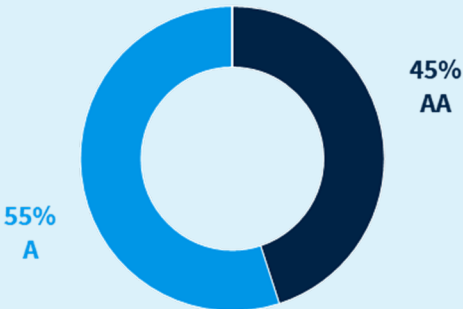
Umowa reasekuracji biernej, zawarta przez PZU Życie, chroni przed kumulacją ryzyk cały portfel spółki oraz pojedyncze polisy z wyższymi sumami ubezpieczenia.

Partnerzy reasekuracyjni posiadają wysokie oceny agencji ratingowych. Świadczy to o dobrej pozycji finansowej reasekuratora i zapewnia bezpieczeństwo Spółce.

Umowy reasekuracyjne spółek zagranicznych Grupy PZU oraz LINK4 i T UW PZUW

Pozostałe spółki ubezpieczeniowe Grupy PZU, tj. Lietuvos Draudimas, Lietuvos Draudimas Oddział w Estonii, AAS BALTA, PZU Ukraina, PZU Lietuva gyvybes draudimas, LINK4 i T UW PZUW posiadają ochronę reasekuracyjną dopasowaną do profilu prowadzonej działalności i swojej sytuacji finansowej. Każdy istotny portfel ubezpieczeń jest zabezpieczony odpowiednią umową obligatoryjną. Ochronę reasekuracyjną zapewnia w większości PZU, które transferuje na zewnątrz Grupy część przyjętego ryzyka.

Składka reasekuracyjna z umów obligatoryjnych PZU według ratingu



Główni reasekuratorzy 2026: Munich Re, Hannover Re, Swiss Re, VIG Re, QBE, Scor

Składka reasekuracyjna z umów obligatoryjnych PZU Życie według ratingu



Główni reasekuratorzy 2026: QBE, VIG Re, Mapfre



Ryzyko rynkowe, w tym ryzyko płynności

Ryzyko rynkowe jest rozumiane jako ryzyko straty lub niekorzystnej zmiany sytuacji finansowej, wynikające bezpośrednio lub pośrednio z wahań poziomu i zmienności rynkowych cen aktywów, spreadu kredytowego, wartości zobowiązań i instrumentów finansowych.

Proces zarządzania ryzykiem spreadu kredytowego i ryzykiem koncentracji ma odmienną specyfikę od procesu zarządzania pozostałymi podkategoriami ryzyka rynkowego i został opisany w kolejnej części (Ryzyko kredytowe i ryzyko koncentracji) wraz z procesem zarządzania ryzykiem niewypłacalności kontrahenta.

Ryzyko rynkowe w Grupie PZU ma 3 główne źródła:

- działalność związana z dopasowaniem aktywów do zobowiązań (portfele ALM);
- działalność związana z wyznaczaniem optymalnej średnioterminowej struktury aktywów (dla portfeli innych niż portfele ALM);
- działalność bankowa – w jej efekcie Grupa PZU jest istotnie narażona na ryzyko stopy procentowej.



Działalność inwestycyjną w podmiotach Grupy PZU reguluje szereg dokumentów zatwierdzonych przez Rady Nadzorcze, Zarządy i odpowiednie komitety.

Identyfikacja ryzyka rynkowego polega na rozpoznaniu jego rzeczywistych i potencjalnych źródeł. W przypadku ryzyka związanego z aktywami rozpoczyna się ona w momencie podjęcia decyzji o rozpoczęciu transakcji

na danym typie instrumentów finansowych. Jednostki, które się na to decydują, sporządzają opis instrumentu zawierający w szczególności czynniki ryzyka. Przekazują go do jednostki ds. ryzyka, która na jego podstawie identyfikuje i ocenia ryzyko rynkowe.

Identyfikacja ryzyka rynkowego związanego ze zobowiązaniami ubezpieczeniowymi rozpoczyna się wraz z procesem tworzenia produktu ubezpieczeniowego. Polega na ustaleniu zależności wielkości przepływów finansowych z tego produktu od czynników ryzyka rynkowego. Do oceny zidentyfikowanych ryzyk rynkowych wykorzystuje się kryterium istotności określające, czy z materializacją ryzyka jest związana strata, która może mieć wpływ na kondycję finansową danego podmiotu Grupy PZU.

Ryzyko rynkowe jest mierzone przy użyciu poniższych miar ryzyka:

- formuły standardowej zgodnie z zasadami zdefiniowanymi przez dyrektywę Wypłacalność II;
- miar ekspozycji i wrażliwości.

W przypadku podmiotów bankowych stosuje się adekwatne miary zgodne z przepisami sektorowymi i dobrymi praktykami rynkowymi. Miary te zostały uwzględnione w apetytach na ryzyko tych podmiotów.

Pomiar ryzyka rynkowego dzieli się na etapy, w szczególności:

- gromadzenie informacji o aktywach i zobowiązaniach generujących ryzyko rynkowe;
- kalkulacja wartości ryzyka.

Pomiar ryzyka jest dokonywany:

- codziennie - dla miar ekspozycji i wrażliwości instrumentów znajdujących się w systemach użytkowanych przez poszczególne jednostki Grupy PZU;
- miesięcznie - na podstawie szacunków formuły standardowej dla wybranych podmodułów ryzyka rynkowego;
- kwartalnie - na podstawie formuły standardowej.

Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka rynkowego polega na analizie poziomu ryzyka i wykorzystaniu wyznaczonych limitów.

Raportowanie polega na komunikowaniu różnym poziomom decyzyjnym poziomu ryzyka rynkowego oraz efektów monitorowania i kontrolowania. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz ich zakres są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze w odniesieniu do ryzyka rynkowego polegają w szczególności na:

- dokonywaniu transakcji służących zmniejszeniu ryzyka rynkowego, tj. sprzedaży instrumentu finansowego, zamknięciu pozycji na instrumencie pochodnym, kupnie zabezpieczającego instrumentu pochodnego;
- dywersyfikacji portfela aktywów, w szczególności ze względu na kategorię ryzyka rynkowego, terminy zapadalności instrumentów, koncentrację zaangażowania w jednym podmiocie, koncentrację geograficzną;

- stanowieniu ograniczeń i limitów ryzyka rynkowego.

Stanowienie limitów jest głównym narzędziem zarządczym, które ma służyć utrzymaniu pozycji ryzyka w ramach akceptowalnego poziomu tolerancji. Struktura limitów dla poszczególnych kategorii ryzyka rynkowego, jak również dla poszczególnych jednostek organizacyjnych, jest ustalana przez wyznaczone komitety w taki sposób, aby były one spójne z tolerancją na ryzyko ustalaną przez zarządy podmiotów Grupy PZU. Podmioty sektora bankowego podlegają w tym zakresie dodatkowym wymogom regulacji sektorowych.

Ryzyko płynności finansowej to możliwość utraty zdolności do bieżącego regulowania zobowiązań Grupy PZU wobec jej klientów lub kontrahentów. Zarządzanie ryzykiem płynności finansowej służy zachowaniu takiego poziomu płynności, by umożliwiał bieżące regulowanie zobowiązań danego podmiotu. Ryzyko płynności jest zarządzane odrębnie dla części ubezpieczeniowej i bankowej.

Identyfikacja ryzyka polega na analizie możliwości wystąpienia niekorzystnych zdarzeń, w szczególności:

- niedoboru środków płynnych w stosunku do bieżących potrzeb;
- braku płynności posiadanych instrumentów finansowych;
- strukturalnego niedopasowania zapadalności aktywów do wymagalności zobowiązań.

Pomiar i ocena ryzyka polegają na oszacowaniu niedoborów środków finansowych na wypłaty zobowiązań. W części ubezpieczeniowej oszacowanie jest dokonywane w następujących ujęciach:



- luk płynnościowych (statycznym, ryzyko płynności finansowej długoterminowej) – poprzez monitorowanie niedopasowania przepływów netto wynikających z umów ubezpieczenia zawartych do dnia bilansowego i wpływów z tytułu aktywów na pokrycie zobowiązań ubezpieczeniowych w poszczególnych okresach, na podstawie projekcji przepływów finansowych sporządzanej na dany dzień;
- potencjalnego niedoboru środków finansowych (ryzyko płynności finansowej średnioterminowej) – poprzez analizę historycznych i spodziewanych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej;
- stress testowym (ryzyko płynności finansowej średnioterminowej) – poprzez oszacowanie możliwości zbycia w krótkim czasie portfela lokat finansowych na zaspokojenie zobowiązań z tytułu wystąpienia zdarzeń ubezpieczeniowych, w tym o charakterze nadzwyczajnym;
- preliminarzy bieżących (ryzyko płynności finansowej krótkoterminowej) – poprzez monitorowanie zgłoszonego zapotrzebowania na środki w terminie określonym przez obowiązujące w danym podmiocie regulacje.



W zakresie zarządzania ryzykiem płynności banki w Grupie PZU stosują miary wynikające z regulacji sektorowych, w tym Rekomendacji P Komisji Nadzoru Finansowego.

Do zarządzania płynnością banków w Grupie PZU wykorzystuje się współczynniki płynności dla różnych okresów, w tym: do 7 dni, do miesiąca, do 12 miesięcy i powyżej 12 miesięcy.

W ramach zarządzania ryzykiem płynności banki w Grupie PZU analizują również profil zapadalności/wymagalności w dłuższym terminie, zależnej w dużym stopniu od przyjętych założeń dotyczących kształtowania się przyszłych przepływów gotówkowych związanych z pozycjami aktywów i pasywów. Założenia uwzględniają:

- stabilność pasywów o nieokreślonych terminach wymagalności (np. rachunki bieżące, zerwania i odnowienia depozytów, poziom ich koncentracji);
- możliwość skrócenia terminu zapadalności określonych pozycji aktywów (np. kredyty hipoteczne z możliwością wcześniejszej spłaty);
- możliwość zbycia pozycji aktywów (portfel płynnościowy).

Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka płynności finansowej polegają na analizie wykorzystania wyznaczonych limitów.

Wskaźniki płynnościowe obu banków Grupy PZU przez całe półrocze pozostawały na wysokich poziomach, istotnie powyżej wymogów regulacyjnych.

Raportowanie ryzyka płynności polega na komunikowaniu poziomu płynności finansowej różnym poziomom decyzyjnym. Częstotliwość poszczególnych raportów i ich zakres są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Ograniczeniu ryzyka płynności finansowej służą:

- utrzymywanie środków w wyodrębnionym portfelu płynnościowym w wysokości zgodnej z limitami wartości tego portfela;
- utrzymywanie odpowiednich środków w walucie obcej w portfelach lokat przeznaczonych na pokrycie zobowiązań ubezpieczeniowych wyrażonych w danej walucie obcej;
- postanowienia Umowy o zarządzanie portfelami instrumentów finansowych, zawartej między TFI PZU a PZU, dotyczące ograniczenia czasu wycofania środków z portfeli zarządzanych przez TFI PZU do maksymalnie 3 dni po złożeniu zapotrzebowania na środki pieniężne;
- możliwość dokonywania transakcji typu sell-buy-back na skarbowych papierach wartościowych, w tym utrzymywanych do terminu wykupu;
- centralizacja zarządzania portfelami/funduszami przez TFI PZU;
- limity wskaźników płynnościowych w bankach należących do Grupy PZU.

Ryzyko kredytowe i ryzyko koncentracji

Ryzyko kredytowe jest rozumiane jako ryzyko straty lub niekorzystnej zmiany sytuacji finansowej, wynikające z wahań wiarygodności i zdolności kredytowej emitentów papierów wartościowych, kontrahentów i wszelkich dłużników. Materializuje się w postaci niewykonania zobowiązania przez kontrahenta lub wzrostem spreadu kredytowego.

W ramach ryzyka kredytowego wyróżnia się następujące kategorie ryzyka:

- ryzyko spreadu kredytowego - możliwość poniesienia straty z tytułu zmiany wartości aktywów, zobowiązań i instrumentów finansowych spowodowanych zmianą poziomu spreadów kredytowych w odniesieniu do struktury terminowej stóp procentowych papierów wartościowych emitowanych przez Skarb Państwa lub wahania ich zmienności. Ryzyko spreadu kredytowego jest traktowane jako integralna część ryzyka rynkowego przy pomiarze ryzyka na potrzeby profilu ryzyka, tolerancji na ryzyko oraz monitorowaniu i raportowaniu wskaźników ryzyka rynkowego.
- ryzyko niewykonania zobowiązania przez kontrahenta;
- ryzyko kredytowe w ubezpieczeniach finansowych.

Ryzyko koncentracji aktywów jest rozumiane jako możliwość poniesienia straty wynikającej z braku dywersyfikacji portfela aktywów lub z dużej ekspozycji na ryzyko niewykonania zobowiązania przez pojedynczego emitenta papierów wartościowych lub grupę powiązanych emitentów. Ryzyko koncentracji aktywów jest traktowane jako integralna część ryzyka



rynkowego przy pomiarze ryzyka na potrzeby profilu ryzyka, tolerancji na ryzyko oraz monitorowaniu i raportowaniu wskaźników ryzyka rynkowego.

Identyfikacja ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji odbywa się na etapie decydowania o zainwestowaniu w nowy typ instrumentu finansowego lub zaangażowaniu o charakterze kredytowym. Polega na analizie, czy z daną inwestycją wiąże się ryzyko kredytowe lub ryzyko koncentracji, a także od czego jest uzależniony jego poziom i zmienność w czasie. Identyfikacji podlegają rzeczywiste i potencjalne źródła ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji.

Ocena ryzyka polega na oszacowaniu prawdopodobieństwa materializacji ryzyka oraz potencjalnego wpływu materializacji ryzyka na kondycję finansową danego podmiotu.

Pomiar ryzyka kredytowego jest dokonywany przy użyciu:

- miar ekspozycji (wartość zaangażowania kredytowego brutto i netto oraz zaangażowanie kredytowe netto ważone okresem zapadalności);
- wymogu kapitałowego kalkulowanego zgodnie z formułą standardową.

Ryzyko koncentracji dla pojedynczego podmiotu jest kalkulowane zgodnie z formułą standardową.

Miarą łącznego ryzyka koncentracji jest suma ryzyk koncentracji pojedynczych podmiotów. W przypadku podmiotów powiązanych wyznacza się ryzyko koncentracji dla wszystkich podmiotów powiązanych łącznie.

W przypadku podmiotów bankowych stosuje się adekwatne miary zgodne z przepisami sektorowymi i dobrymi praktykami rynkowymi. Pomiar ryzyka kredytowego jest dokonywany przy użyciu siatki miar jakości portfela kredytowego.

Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji polega na analizie bieżącego poziomu ryzyka, ocenie zdolności kredytowej i określeniu stopnia wykorzystania wyznaczonych limitów. Monitorowanie odbywa się m.in. w cyklach dziennych, miesięcznych i kwartalnych.

Monitorowanie dotyczy:

- zaangażowań kredytowych portfeli inwestycyjnych;
- zaangażowań z tytułu ryzyka kredytowego w ubezpieczeniach finansowych;
- zaangażowań reasekuracyjnych;
- limitów zaangażowania i limitów tolerancji na ryzyko;
- zaangażowań kredytowych w ramach procesów funkcjonujących w podmiotach bankowych.

Raportowanie polega na informowaniu o poziomach ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji oraz efektach monitorowania i kontrolowania. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz ich zakres są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze w odniesieniu do ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji polegają w szczególności na:

- stanowieniu limitów ograniczających zaangażowanie wobec pojedynczego podmiotu, grupy podmiotów, sektorów, krajów;
 - dywersyfikacji portfela aktywów i ubezpieczeń finansowych w szczególności ze względu na kraj, sektor;
 - przyjęciu zabezpieczenia;
 - dokonywaniu transakcji służących zmniejszeniu ryzyka kredytowego, tj. sprzedaży instrumentu finansowego, zamknięciu instrumentu pochodnego, kupnie zabezpieczającego instrumentu pochodnego, restrukturyzacji udzielonego zadłużenia;
 - reasekuracji portfela ubezpieczeń finansowych.
- Strukturę limitów ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji dla poszczególnych emitentów ustalają wyznaczone komitety w taki sposób, by limity były spójne z tolerancją na ryzyko ustaloną przez zarządy danych podmiotów zależnych i pozwalały zminimalizować ryzyko „zarażania” pomiędzy skoncentrowanymi ekspozycjami.
- W działalności bankowej udzielanie produktów kredytowych jest realizowane zgodnie z metodykami kredytowania właściwymi dla segmentu klienta i rodzaju produktu. Oceny zdolności kredytowej klienta poprzedzającej wydanie decyzji kredytowej dokonuje się z wykorzystaniem narzędzi wspierających proces kredytowy, w tym systemu scoringowego lub ratingowego oraz zewnętrznych informacji i wewnętrznych baz danego banku Grupy PZU. Udzielanie produktów kredytowych przebiega zgodnie z obowiązującymi procedurami operacyjnymi, wskazującymi właściwe czynności wykonywane

w procesie kredytowym, odpowiedzialne za nie jednostki oraz wykorzystywane narzędzia.

Dla minimalizacji ryzyka kredytowego ustanawia się zabezpieczenia adekwatne do ponoszonego ryzyka kredytowego. Ustanowienie zabezpieczenia nie zwalnia z obowiązku badania zdolności kredytowej klienta.

W I półroczu 2026 roku jakość portfela kredytowego w obu bankach z Grupy PZU pozostawała na stabilnych i akceptowalnych poziomach mieszczących się w ramach przyjętych apetytów na ryzyko.

W I półroczu 2026 roku w portfelu instrumentów dłużnych na ryzyko własne PZU i PZU Życie ekspozycje wobec dwóch emitentów były zaklasyfikowane do Koszyka 3 zgodnie z IFRS9. Te dwie ekspozycje stanowiły około 0,2% wartości aktywów objętych strategią lokacyjną. Jakość pozostałej części portfela kredytowego PZU pozostawała na stabilnym poziomie.





Ryzyko operacyjne, w tym ryzyko ICT

Ryzyko operacyjne to możliwość poniesienia straty wynikającej z niewłaściwych lub błędnych procesów wewnętrznych, działań ludzi, funkcjonowania systemów lub ze zdarzeń zewnętrznych.

Identyfikacja ryzyka operacyjnego odbywa się w szczególności poprzez:

- gromadzenie i analizę informacji o incydentach ryzyka operacyjnego oraz przyczynach ich wystąpienia;
- samoocenę ryzyka operacyjnego;
- analizy scenariuszowe.

Ocena i pomiar ryzyka operacyjnego odbywają się poprzez:

- określanie skutków incydentów ryzyka operacyjnego, które nastąpiły;
- szacowanie skutków wystąpienia potencjalnych incydentów ryzyka operacyjnego, które mogą wystąpić w działalności.

Monitorowaniu i kontrolowaniu ryzyka operacyjnego służy głównie ustanowiony system wskaźników ryzyka operacyjnego oraz limitów umożliwiających ocenę zmian poziomu ryzyka operacyjnego w czasie oraz czynników mających wpływ na jego poziom w działalności.

Raportowanie polega na komunikowaniu różnym poziomom decyzyjnym poziomu ryzyka operacyjnego oraz efektów monitorowania i kontrolowania. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz ich zakres

są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze w ramach reakcji na zidentyfikowane i ocenione ryzyko operacyjne polegają przede wszystkim na:

- podjęciu działań mających na celu minimalizację ryzyka, m.in. poprzez wzmocnienie systemu kontroli wewnętrznej;
- transferze ryzyka – w szczególności za pomocą zawarcia umowy ubezpieczenia;
- unikaniu ryzyka poprzez niepodejmowanie określonej działalności biznesowej lub wycofanie się z niej w przypadku stwierdzenia zbyt wysokiego ryzyka operacyjnego, którego koszty ograniczenia są nieopłacalne;
- akceptacji ryzyka – aprobatę konsekwencji wynikających z ewentualnej materializacji ryzyka operacyjnego, jeśli nie zagraża ono przekroczeniu poziomu tolerancji na ryzyko operacyjne.

W ramach ryzyka operacyjnego uwzględnia się **ryzyko ICT**, definiowane jako każda dająca się racjonalnie określić okoliczność związana z użytkowaniem sieci i systemów informatycznych, która, jeżeli dojdzie do jej urzeczywistnienia, może naruszyć bezpieczeństwo sieci i systemów informatycznych.

Ryzyko modeli

Ryzyko modeli, zakwalifikowane jako istotne dla Grupy PZU, zostało zdefiniowane jako ryzyko poniesienia straty finansowej, błędnego oszacowania danych raportowanych do organu nadzoru, podjęcia błędnych decyzji lub utraty reputacji z powodu błędów w opracowaniu, wdrożeniu lub stosowaniu modeli.



Formalny proces identyfikacji i oceny tego ryzyka został wdrożony w spółkach PZU i PZU Życie w celu zapewnienia wysokiej jakości praktyk dotyczących zarządzania ryzykiem modeli.

Proces zarządzania ryzykiem modeli obejmuje:

- identyfikację ryzyka, która odbywa się poprzez cykliczną identyfikację modeli wykorzystywanych w obszarach objętych procesem (zidentyfikowane modele są poddawane ocenie istotności);
- pomiar ryzyka, który opiera się na wynikach niezależnych walidacji i monitoringów modeli;
- monitorowanie ryzyka, które polega na bieżącej analizie odchyłeń realizacji od założonych punktów odniesienia w zakresie ryzyka modeli (m.in. weryfikacji sposobu realizacji zaleceń, weryfikacji czy poziom ryzyka modeli jest akceptowalny z punktu widzenia regulacji wewnętrznych);
- raportowanie ryzyka, które polega na komunikowaniu na odpowiednim poziomie zarządczym rezultatów procesu, w szczególności wyników monitoringów, walidacji i poziomu ryzyka;

- działania zarządcze, które mają na celu ograniczanie poziomu ryzyka modeli; mogą mieć charakter aktywny (np. zalecenia wynikające z przeprowadzonych walidacji) i pasywny (rozwijanie standardów zarządzania modelami i ich ryzykiem).



W podmiotach sektora bankowego, z uwagi na duże znaczenie ryzyka modeli, zarządzanie nim zostało wdrożone w ramach dostosowania do wymogów rekomendacji W KNF. Oba banki Grupy PZU określiły standardy procesu zarządzania ryzykiem modeli, w tym zasady budowy modeli oraz oceny jakości ich działania, zapewniając jednocześnie rozwiązania odpowiadające ładowi korporacyjnemu. Ryzyko modeli jest uwzględniane w apetycie na ryzyko obu podmiotów sektora bankowego.



Ryzyko braku zgodności

Ryzyko braku zgodności w PZU i PZU Życie

Ryzyko braku zgodności rozumiane jest jako ryzyko poniesienia konsekwencji przez PZU, PZU Życie lub osoby działające w ich imieniu, w szczególności sankcji prawnych, strat finansowych lub utraty reputacji, w związku z wystąpieniem niezgodności lub ryzyka regulacyjnego.

Ryzyko braku zgodności uwzględnia ryzyko regulacyjne rozumiane jako ryzyko niedostosowania do zmiany w otoczeniu regulacyjnym wpływającej na działalność PZU i PZU Życie. Ryzyko to występuje do momentu wejścia w życie obowiązku stosowania zmiany regulacyjnej i może wpływać na poziom zapewnienia zgodności przez PZU lub PZU Życie i w efekcie wszystkie ich struktury w zakresie uwzględnienia koniecznych zmian w działalności biznesowej.

Materializacja tego ryzyka może nastąpić w związku z opóźnieniem wdrożenia lub brakiem jasnych i jednoznacznych przepisów. Może to powodować nieprawidłowości w działalności, a w konsekwencji przyczynić się do wzrostu kosztów (np. kary administracyjne, inne sankcje finansowe), jak i zwiększenia ryzyka utraty reputacji.

PZU i PZU Życie posiadają spójne i jednolite rozwiązania w zakresie bieżącego zarządzania ryzykiem braku zgodności i jego monitorowania.

Identyfikacja, ocena, raportowanie i analiza ryzyka braku zgodności odbywa się na odpowiednich poziomach zarządzania ryzykiem w każdej ze spółek, zgodnie z kompetencjami wynikającymi z przyjętych w PZU i PZU Życie regulacji.

Analiza ryzyka braku zgodności w skali PZU i PZU Życie jest realizowana z uwzględnieniem cyklicznej samooceny ryzyka przygotowywanej przez jednostkowe struktury organizacyjne w ramach bieżącego zarządzania ryzykiem w nadzorowanych obszarach.

Wyniki samooceny podlegają usystematyzowaniu na podstawie wiedzy o ryzyku braku zgodności zgromadzonej przez Biuro Compliance PZU i PZU Życie w toku realizowanych działań. Należą do nich m.in. analizy stanu prawnego i zmian legislacyjnych, rekomendacje nadzorcze, wyniki analiz zgodności, ustalenia z postępowań wyjaśniających w sprawie zgłoszeń i udział w projektach wdrożeniowych dla nowych regulacji. Wnioski z systemowych analiz ryzyka stanowią jeden z czynników uwzględnianych w planowaniu w PZU i PZU Życie działań i analiz zgodności oraz przedmiot raportowania.

Członkom Zarządu oraz Radom Nadzorczym PZU i PZU Życie cyklicznie przekazywane są zestawy raportów dotyczących systemu zarządzania ryzykiem braku zgodności funkcjonującego w obu spółkach.

Ryzyko braku zgodności w Grupie PZU

PZU kształtuje systemowe rozwiązania i jednolite standardy w obszarze compliance we wszystkich podmiotach Grupy PZU. Monitoruje również ryzyko braku zgodności w skali całej Grupy PZU.

W I półroczu 2026 roku podmioty Grupy PZU posiadały wdrożone systemy zarządzania ryzykiem braku zgodności dostosowane do standardów wyznaczonych przez PZU z uwzględnieniem zasady proporcjonalności i adekwatności.

Jednostki ds. zgodności w poszczególnych podmiotach Grupy PZU odpowiadają za przekazywanie do Biura Compliance PZU pełnej informacji na temat ryzyka braku zgodności.

Podmioty Grupy PZU monitorują i zarządzają występującym w związku z ich działalnością ryzykiem braku zgodności.

Najważniejsze kompetencje Biura Compliance w PZU w obszarze ryzyka braku zgodności w Grupie PZU to:

- monitorowanie przestrzegania standardów postępowania, w tym norm etycznych, z uwzględnieniem dobrych praktyk przyjętych w Grupie PZU;
- zapewnienie koordynacji i spójnych rozwiązań w zakresie realizacji funkcji zgodności z przepisami i zarządzania ryzykiem braku zgodności w Grupie PZU;
- inicjowanie i rekomendowanie zmian w systemowych rozwiązaniach oraz analizowanych procesach jednostek Grupy PZU, jako efekt analiz compliance;

- ocena ryzyka braku zgodności generowanego na poziomie Grupy PZU oraz realizacji funkcji zgodności w skali Grupy PZU;
- konsultacja oraz wymiana informacji z podmiotami zależnymi Grupy PZU w zakresie zapewnienia spójności procesu identyfikacji i oceny ryzyka braku zgodności;
- przygotowanie i przedkładanie dla Zarządu i Rady Nadzorczej PZU raportów i informacji o charakterze zarządczym dotyczących skuteczności oraz adekwatności funkcji zgodności w Grupie PZU;
- zapewnienie merytorycznego wsparcia i doradztwa podmiotom Grupy PZU przy realizacji czynności z zakresu funkcji compliance;
- konsultacje i współpraca z podmiotami Grupy PZU w celu zapewnienia jednolitych rozwiązań w zakresie realizacji funkcji zgodności z przepisami w Grupie PZU, wypełniania obowiązków raportowych wynikających z ustawy o nadzorze uzupełniającym oraz spójnego stanowiska regulowanych podmiotów zależnych Grupy PZU przy udzielaniu odpowiedzi na zapytania Komisji Nadzoru Finansowego kierowane systemowo do podmiotów regulowanych;
- wypracowywanie, doskonalenie oraz promowanie wspólnych standardów szkoleniowo-informacyjnych w Grupie PZU;
- analiza i bieżący monitoring stosowania zasad funkcjonowania „chińskich murów”, w związku ze złożonymi przez PZU dodatkowymi zobowiązaniami inwestorskimi w dniu 21 kwietnia 2017 roku (w ramach postępowania z zawiadomienia dot. zamiaru nabycia akcji Banku Pekao).



Obszar compliance był zaangażowany w prace nad dostosowaniem Spółki do wymogów wynikających z szeregu aktów prawnych, m.in.:

- Projekt ustawy o zmianie ustawy – Prawo bankowe, ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej oraz niektórych innych ustaw (ustawa holdingowa);
- Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2025/2 z 27 listopada 2024 roku w sprawie zmiany dyrektywy 2009/138/WE w odniesieniu do proporcjonalności, jakości nadzoru, sprawozdawczości, środków dotyczących gwarancji długoterminowych, narzędzi makroostrożnościowych, ryzyk dla zrównoważonego rozwoju oraz nadzoru nad grupą i nadzoru transgranicznego, a także w sprawie zmiany dyrektyw 2002/87/WE i 2013/34/UE (Rewizja Dyrektywy Solvency II);
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2024/1689 z 13 czerwca 2024 roku w sprawie ustanowienia zharmonizowanych przepisów dotyczących sztucznej inteligencji oraz zmiany rozporządzeń (WE) nr 300/2008, (UE) nr 167/2013, (UE) nr 168/2013, (UE) 2018/858, (UE) 2018/1139 i (UE) 2019/2144 oraz dyrektyw 2014/90/UE, (UE) 2016/797 i (UE) 2020/1828 (AI Act);
- Ustawę o systemach sztucznej inteligencji;
- Rekomendacje dla zakładów ubezpieczeń dotyczące dystrybucji ubezpieczeń;

- Wniosek dotyczący dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniająca dyrektywę 2009/65/WE, 2009/138/WE, 2011/61/UE, 2014/65/UE i (UE) 2016/97 w odniesieniu do przepisów Unii dotyczących ochrony inwestorów detalicznych (zmiany w ramach pakietu RIS);
- Wniosek dotyczący rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniającego rozporządzenie (UE) nr 1286/2014 w odniesieniu do unowocześnienia dokumentów zawierających kluczowe informacje (zmiany w PRIIPs w ramach pakietu RIS);
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2023/2854 z 13 grudnia 2023 roku w sprawie zharmonizowanych przepisów dotyczących sprawiedliwego dostępu do danych i ich wykorzystywania oraz w sprawie zmiany rozporządzenia (UE) 2017/2394 i dyrektywy (UE) 2020/1828 (Akt w sprawie danych);
- Projekt ustawy o sprawiedliwym dostępie do danych i ich wykorzystywaniu;
- Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2025/1 z 27 listopada 2024 roku w sprawie ustanowienia ram na potrzeby prowadzenia działań naprawczych oraz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji w odniesieniu do zakładów ubezpieczeń i zakładów reasekuracji oraz zmieniająca dyrektywę 2002/47/WE, 2004/25/WE, 2007/36/WE, 2014/59/UE i (UE) 2017/1132 oraz rozporządzenia (UE) nr 1094/2010, (UE) nr 648/2012, (UE) nr 806/2014 i (UE) 2017/1129 (IRRDRD);

- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2024/1620 z 31 maja 2024 roku w sprawie ustanowienia Urzędu ds. Przeciwdziałania Praniu Pieniędzy i Finansowaniu Terroryzmu oraz zmiany rozporządzeń (UE) nr 1093/2010, (UE) nr 1094/2010 i (UE) nr 1095/2010;
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2024/1624 z 31 maja 2024 roku w sprawie zapobiegania wykorzystywaniu systemu finansowego do prania pieniędzy lub finansowania terroryzmu;
- Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2024/1640 z 31 maja 2024 roku w sprawie mechanizmów, które państwa członkowskie powinny wprowadzić w celu zapobiegania wykorzystywaniu systemu finansowego do prania pieniędzy lub finansowania terroryzmu, zmieniająca dyrektywę (UE) 2019/1937 oraz zmieniająca i uchylająca dyrektywę (UE) 2015/849;
- Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2023/970 z 10 maja 2023 r. w sprawie wzmocnienia stosowania zasady równości wynagrodzeń dla mężczyzn i kobiet za taką samą pracę lub pracę o takiej samej wartości za pośrednictwem mechanizmów przejrzystości wynagrodzeń oraz mechanizmów egzekwowania (Dyrektywa ws. jawności wynagrodzeń);
- Projekt ustawy o wzmocnieniu stosowania prawa do jednakowego wynagrodzenia mężczyzn i kobiet za jednakową pracę lub za pracę o jednakowej wartości;

- Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2022/2381 z 23 listopada 2022 r. w sprawie poprawy równowagi płci wśród dyrektorów spółek giełdowych oraz powiązanych środków (Dyrektywa Women on Boards);
- Ustawę o zmianie ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych oraz ustawy o wdrożeniu niektórych przepisów Unii Europejskiej w zakresie równego traktowania;
- Projekt ustawy o środkach ograniczających („ustawa sankcyjna”);
- Projekt ustawy o kredycie konsumenckim;
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2024/1183 z 11 kwietnia 2024 r. w sprawie zmiany rozporządzenia (UE) nr 910/2014 w odniesieniu do ustanowienia europejskich ram tożsamości cyfrowej (eIDAS 2.0).





Koncentracja ryzyka

W ramach zarządzania poszczególnymi kategoriami ryzyka Grupa PZU identyfikuje, mierzy i monitoruje koncentrację ryzyka. Wypełnieniu obowiązków regulacyjnych, nałożonych na grupy kapitałowe identyfikowane jako konglomeraty finansowe, służy wdrożony w 2020 roku – zgodnie z wymogami ustawy o nadzorze uzupełniającym – model zarządzania znaczącą koncentracją ryzyka w Konglomeracie Finansowym PZU.

Nadzór uzupełniający służy ochronie stabilności finansowej instytucji kredytowych, zakładów ubezpieczeń, zakładów reasekuracji i firm inwestycyjnych, które wchodzą w skład konglomeratu finansowego. Realizowany jest m.in. poprzez badanie poziomu koncentracji ryzyka w konglomeracie finansowym jako całości, a także z perspektywy podmiotów regulowanych wchodzących w jego skład.

Wdrożenie tego modelu służyło zdefiniowaniu zasad zarządzania koncentracją ryzyka oraz wsparciu jednostek zaangażowanych w ten proces, w szczególności poprzez:

- określenie ról i odpowiedzialności poszczególnych uczestników procesu zarządzania znaczącą koncentracją ryzyka;
- wprowadzenie spójnych definicji ryzyk;
- wprowadzenie zasad identyfikacji, pomiaru i oceny ryzyka;
- określenie oczekiwanego profilu ryzyka zaangażowań identyfikowanych jako znacząca koncentracja;
- zdefiniowanie limitów oraz wartości progowych;

- określenie zasad monitorowania znaczącej koncentracji ryzyka;
- wprowadzenie zasad raportowania oraz podejmowania decyzji zarządczych.

Regulowane podmioty zależne monitorują i cyklicznie raportują do podmiotu wiodącego w Konglomeracie Finansowym PZU miary i dane niezbędne do identyfikacji koncentracji ryzyka. W przypadku identyfikacji nadmiernej koncentracji ryzyka są wdrażane działania zarządcze na poziomie danego podmiotu lub całego konglomeratu finansowego.

Koncentracja ryzyka jest mierzona i monitorowana w szczególności w następujących przekrojach:

- koncentracja na pojedynczego kontrahenta lub ich grupę;
- koncentracja na poszczególne waluty;
- koncentracja na poszczególne sektory gospodarki;
- koncentracja na kraje;
- koncentracja danego rodzaju aktywów.



5.2. System zarządzania ryzykiem

Celem systemu zarządzania ryzykiem Grupy PZU jest zapewnienie wczesnego rozpoznania oraz adekwatnego zarządzania istotnymi ryzykami związanymi z działalnością Grupy PZU oraz jej poszczególnych podmiotów. Zarządzanie ryzykiem jest jednym z najważniejszych procesów wewnętrznych w Grupie PZU. Funkcjonujący w PZU system zarządzania ryzykiem oparty jest na trzech liniach obrony. Jego ramy odzwierciedlają standardy obowiązujące w sektorze ubezpieczeniowym oraz wytyczne zawarte w regulacjach nadzorczych.

System zarządzania ryzykiem w Grupie PZU

PZU sprawuje nadzór nad systemem zarządzania ryzykiem Grupy PZU na mocy zawartych z podmiotami Grupy porozumień o współpracy i przekazywanych na ich podstawie informacji. Zarządza ryzykiem na poziomie Grupy PZU w ujęciu zagregowanym, zwłaszcza w zakresie wymogów kapitałowych. Podpisane z podmiotami zależnymi Grupy PZU porozumienia o współpracy umożliwiają pozyskiwanie i przetwarzanie informacji koniecznych do odpowiedniego i efektywnego zarządzania ryzykiem na poziomie Grupy PZU i zapewniają, że różnego rodzaju ryzyka generowane przez poszczególne podmioty Grupy PZU podlegają ocenie i są oparte na tych samych standardach, z uwzględnieniem wymogów i ograniczeń wynikających z obowiązujących przepisów prawa. Główne elementy systemu zarządzania ryzykiem Grupy PZU są wdrożone tak, aby zapewnić spójność sektorową oraz realizację planów strategicznych poszczególnych podmiotów, a także celów biznesowych całej Grupy.

Podstawę funkcjonowania systemu zarządzania ryzykiem w Grupie PZU stanowi „Strategia zarządzania ryzykiem w Grupie PZU”. Dla podmiotów powiązanych, wskazanych w strategii, wprowadzone zostały zasady zarządzania ryzykiem, które stanowią rekomendację PZU w zakresie organizacji systemu zarządzania ryzykiem w podmiotach zależnych. Dodatkowo wydawane są wytyczne i rekomendacje szczegółowo regulujące poszczególne procesy w obszarze zarządzania ryzykiem w podmiotach Grupy PZU. Organy zarządzające spółek Grupy PZU z sektora finansowego są odpowiedzialne za wypełnianie swoich obowiązków zgodnie z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa krajowego i międzynarodowego, w szczególności za wdrożenie adekwatnego i efektywnego systemu zarządzania ryzykiem.

Podmioty zależne, spoza sektora finansowego, wprowadzają zasady zarządzania ryzykiem obejmujące podział ról i odpowiedzialności oraz katalog ryzyk adekwatny do prowadzonej działalności.

Za ustalenie odpowiedniego poziomu ryzyka w danym podmiocie odpowiedzialny jest organ zarządzający, natomiast jednostka ds. ryzyka raz w roku dokonuje przeglądu procesu zarządzania ryzykiem, w szczególności wielkości apetytu na ryzyko, a wszystkie działania koordynowane są z poziomem Grupy PZU.

Zarządzanie ryzykiem ESG

Procesy zarządzania ryzykami ESG są wpisane w szerszy proces zarządzania ryzykiem w Grupie PZU. Ryzyka ESG zostały zidentyfikowane również w procesie oceny podwójnej istotności. Wybrane ryzyka ESG są uwzględniane w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych oraz w wybranych procesach oceny ryzyka klientów korporacyjnych, które pozwalają ubezpieczycielowi wycenić składkę.

Proces zarządzania ryzykiem składa się z następujących etapów:

Identyfikacja

Rozpoczyna się wraz z propozycją stworzenia produktu ubezpieczeniowego, nabycia instrumentu finansowego, zmiany procesu operacyjnego, a także z chwilą wystąpienia każdego innego zdarzenia potencjalnie wpływającego na powstanie ryzyka. Proces identyfikacji występuje do momentu wygaśnięcia zobowiązań, należności lub działań związanych z danym ryzykiem. Identyfikacja ryzyka polega na rozpoznaniu rzeczywistych i potencjalnych źródeł ryzyka, następnie analizowanych pod względem istotności.

Pomiar i ocena ryzyka

Przeprowadzane są w zależności od charakterystyki danego typu ryzyka oraz poziomu jego istotności. Pomiar ryzyka przeprowadzają wyspecjalizowane jednostki. Jednostka ds. ryzyka w każdej spółce odpowiada za rozwój narzędzi oraz za pomiar ryzyka w zakresie określającym apetyt na ryzyko, profil ryzyka i tolerancję na ryzyko.

Monitorowanie i kontrola ryzyka

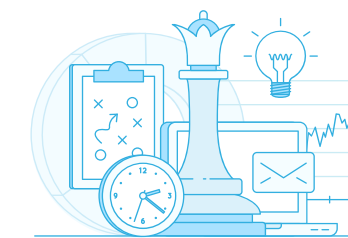
Polega na bieżącym przeglądzie odchyleń realizacji od założonych punktów odniesienia (limitów, wartości progowych, planów, wartości z poprzedniego okresu, wydanych rekomendacji i zaleceń).

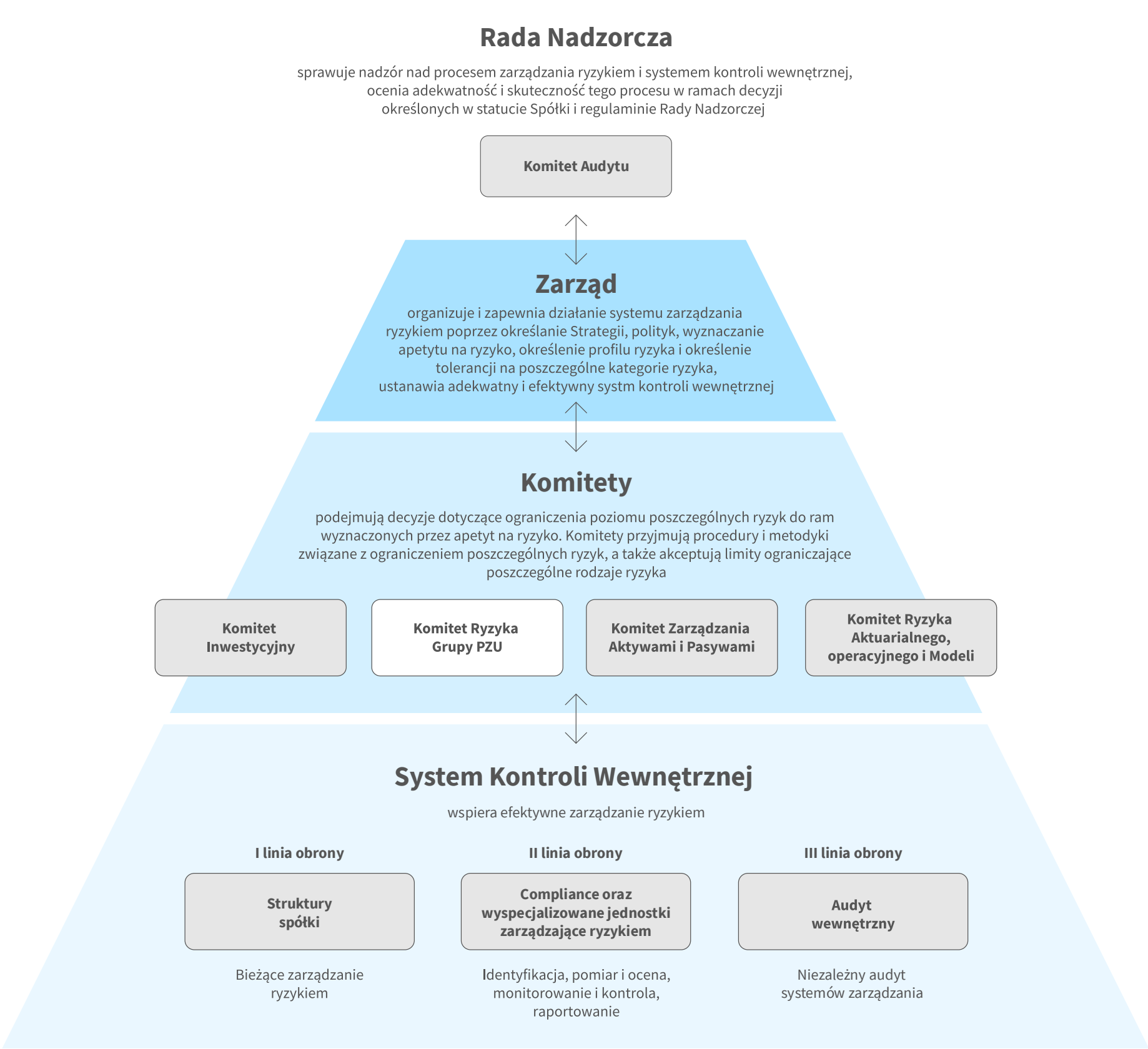
Raportowanie

Umożliwia efektywną komunikację o ryzyku i wspiera zarządzanie ryzykiem na różnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze

Działania te obejmują m.in.: unikanie ryzyka, transfer ryzyka, ograniczanie ryzyka, akceptację poziomu ryzyka oraz wdrożenie narzędzi wspierających te działania, takich jak limity, programy reasekuracyjne czy regularny przegląd regulacji wewnętrznych i procesów.





Apetyt na ryzyko

Apetyt na ryzyko oznacza poziom ryzyka, jaki Grupa PZU jest gotowa podejmować przy realizacji swoich celów biznesowych. Strategia zarządzania ryzykiem w Grupie PZU określa apetyt na ryzyko jako minimalną wartość współczynnika wypłacalności Grupy PZU w ujęciu skonsolidowanym oraz Spółki PZU w ujęciu jednostkowym.

Ponadto PZU jako podmiot wiodący w Konglomeracie Finansowym Grupy Kapitałowej PZU zarządza koncentracją ryzyka na poziomie całego konglomeratu. Podmiot wiodący określił zasady zarządzania koncentracją ryzyka, w szczególności przez wprowadzenie zasad identyfikacji, pomiaru i oceny, monitorowania i raportowania znaczącej koncentracji ryzyka oraz podejmowania decyzji zarządczych.

Jednostka ds. audytu wewnętrznego raz w roku przygotowuje „Sprawozdanie roczne z działalności”, które obejmuje w szczególności ocenę systemu kontroli wewnętrznej i systemu zarządzania ryzykiem. Tryb opracowywania i zakres tego sprawozdania uregulowane są w odrębnych przepisach wewnętrznych. Jednostka ds. ryzyka na potrzeby raportu przygotowuje informację na temat adekwatności i efektywności systemu zarządzania ryzykiem.

Ryzyka związane ze zrównoważonym rozwojem, w szczególności ze zmianami klimatu zarządzane są w ramach poszczególnych kategorii ryzyk wskazanych w poprzedniej części Sprawozdania. Dodatkowo wybrane ryzyka ESG podlegają odrębnej ocenie w ramach procesu identyfikacji i analizy ryzyk oraz identyfikacji ryzyk kluczowych. Główne ryzyka w tym obszarze to ryzyka transformacji i ryzyka fizyczne.

Proces zarządzania poszczególnymi kategoriami ryzyka uwzględnia wymagania zrównoważonego rozwoju, także na poziomie podmiotów zależnych Grupy PZU z poszanowaniem przepisów prawa powszechnie obowiązującego oraz określonych w oddzielnych przepisach wewnętrznych Grupy PZU, w tym poprzez ambicje ESG wpisane w Strategię Grupy PZU.

Zarządzanie ryzykiem – spółki zależne

Odpowiedzialność za zarządzanie ryzykiem, w tym ryzykiem związanym z wpływem klimatu

Spójny podział kompetencji i zadań w systemie zarządzania ryzykiem w Grupie PZU i w należących do niej podmiotach sektora finansowego obejmuje cztery poziomy kompetencyjne: Rada Nadzorcza, Zarząd, Komitety oraz poszczególne jednostki operacyjne w ramach trzech linii obrony.

1. Nadzór nad systemami zarządzania ryzykiem w poszczególnych podmiotach sektora finansowego sprawują rady nadzorcze. Do rad nadzorczych w spółkach zależnych, w szczególności w Grupie Alior Banku i Grupie Banku Pekao, PZU desygnuje swoich przedstawicieli.
2. Zarządy podmiotów Grupy PZU są odpowiedzialne za wypełnianie swoich obowiązków zgodnie z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa krajowego i międzynarodowego, w szczególności za wdrożenie adekwatnego i efektywnego systemu zarządzania ryzykiem. Zarząd organizuje i zapewnia działanie systemu zarządzania ryzykiem przez uchwalanie strategii, polityk, wyznaczanie apetytu na ryzyko, określenie profilu ryzyka i tolerancji na poszczególne kategorie ryzyka.



- 3. Komitety decydują o ograniczaniu poziomu poszczególnych ryzyk do ram wyznaczonych przez apetyt na ryzyko, przyjmują procedury i metodyki związane z ograniczaniem poszczególnych ryzyk, a także akceptują limity dla poszczególnych rodzajów ryzyka. W Komitetach zasiadają wybrani członkowie Zarządów. Od 2025 roku kompetencje zlikwidowanego Komitet Ryzyka Inwestycyjnego, zostały przeniesione do Komitetu Zarządzania Aktywami i Pasywami.
- 4. Czwarty poziom kompetencyjny dotyczy działań operacyjnych w ramach poszczególnych jednostek biznesowych podzielonych na trzy tzw. linie obrony. (corocznie) i zewnętrzne (nie rzadziej niż raz na pięć lat) oceny działalności audytu wewnętrznego w Spółce.





6. Wyniki i dywidenda

- 6.1. Główne czynniki mające wpływ na osiągnięty wynik finansowy
- 6.2. Przychody i koszty Grupy PZU
- 6.3. Struktura aktywów i pasywów Grupy PZU
- 6.4. Udział segmentów branżowych w tworzeniu skonsolidowanego wyniku
- 6.5. Zarządzanie kapitałem i dywidenda
- 6.6. Rating finansowy

- ✓ Grupa PZU wypracowała **ponad 3,0 mld zł zysku netto** przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej, utrzymując bardzo wysoką zdolność generowania wyników pomimo niższych stóp procentowych, wyższych obciążeń podatkowych w segmencie bankowym oraz negatywnego wpływu zdarzeń jednorazowych w działalności bankowej.
- ✓ **Podstawowy biznes Grupy pozostaje bardzo rentowny**, co potwierdza odporność rynkowa modelu działania opartego na ubezpieczeniach, zdrowiu, inwestycjach i bankowości.
- ✓ **Silna pozycja kapitałowa i wysokie zyski** przełożyły się na wysoką dywidendę uchwaloną przez WZA – 4,8 zł na akcję.





6.1. Główne czynniki mające wpływ na osiągnięty wynik finansowy

Grupa PZU wypracowała w I półroczu 2026 roku **zysk netto** przypisany właścicielom jednostki dominującej na poziomie **3,0 mld zł**, potwierdzając siłę i odporność swojego zdywersyfikowanego modelu biznesowego. Tak dobry rezultat został osiągnięty mimo wymagającego otoczenia rynkowego, obejmującego niższe stopy procentowe, wyższe obciążenia podatkowe oraz skutki orzeczeń TSUE wpływające na wyniki banków w Grupie PZU, a także utrzymującą się inflację szkodową i silną konkurencję cenową w segmencie ubezpieczeń komunikacyjnych. Fundamentem wyniku pozostały rentowna działalność ubezpieczeniowa i dynamicznie rozwijający się obszar zdrowia.

W I półroczu 2026 roku zysk netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej Grupy PZU wyniósł 3 009 mln zł wobec 3 230 mln zł w I półroczu 2025 roku (spadek o 6,8%). Zysk netto sięgnął 5 735 mln zł i był o 13,4% niższy niż w analogicznym okresie 2025 roku (spadek w dużym stopniu w efekcie zmiany stawki podatku na działalności bankowej z 19% w 2025 roku do 30% w 2026 roku). Zysk brutto wyniósł 8 338 mln zł wobec 8 512 mln zł w poprzednim roku (spadek o 2%).

Zysk z działalności operacyjnej za I półrocze 2026 roku wyniósł 8 336 mln zł i był niższy o 2,1% w stosunku do wyniku za I półrocze 2025 roku.

Na zysk z działalności operacyjnej miały wpływ wysokie wyniki z działalności ubezpieczeniowej, zarówno w ubezpieczeniach majątkowych jak i ubezpieczeniach na życie. W segmentach ubezpieczeniowych odnotowano:

- **wzrost wyniku w segmencie ubezpieczeń masowych majątkowych** (+40 mln zł), głównie w efekcie wzrostu wyniku z usług ubezpieczenia

w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych częściowo skompensowany pogorszeniem w ubezpieczeniach komunikacyjnych. Niższy poziom kosztów usług ubezpieczenia netto o 1,4% r/r przy spadku przychodów z umów ubezpieczenia netto o 0,7% r/r oznacza poprawę rentowności mierzonej wskaźnikiem mieszanym (COR) o 0,5 p.p.;

- **wzrost wyniku z działalności operacyjnej w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych na życie** (+50 mln zł), głównie w związku z wyższymi przychodami z umów ubezpieczenia przewyższającymi wzrost kosztów ubezpieczenia, w tym wyższego poziomu uwolnienia marży kontraktowej we wszystkich grupach produktowych i niższego wyniku inwestycyjnego alokowanego do segmentu;
- **wzrost wyniku z działalności operacyjnej w segmencie ubezpieczeń indywidualnych na życie o charakterze ochronnym** (+78 mln zł), głównie w efekcie wzrostu przychodów z ubezpieczeń

w wyniku uwolnienia marży kontraktowej w tym w ubezpieczeniach bankowych ochronnych;

- **spadek zysku z działalności operacyjnej w segmencie ubezpieczeń korporacyjnych** majątkowych (-20 mln zł), jako wypadkowa wyższych rok do roku zobowiązań netto z tytułu szkód bieżącego roku w efekcie pogorszenia w ubezpieczeniach komunikacyjnych przy jednoczesnym wzroście przychodów, powiązanych z wyższą dynamiką sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych);
- **spadek wyniku w segmencie krajów bałtyckich** (-39 mln zł) w związku z niższym wynikiem z usług ubezpieczenia, w efekcie wzrostu wskaźnika szkodowości w spółkach majątkowych, z uwagi na niesprzyjające warunki atmosferyczne w okresie zimowym powodujące znaczny wzrost częstości szkód komunikacyjnych oraz majątkowych, a także wyższa wartość dużych szkód w segmencie klientów korporacyjnych.

Poza wynikiem ubezpieczeniowym zysk z działalności operacyjnej kształtowany był przez:

- **wzrost wyniku z działalności operacyjnej w segmencie inwestycje** (+97 mln zł), w szczególności w zakresie wyższego wyniku z inwestycji z wolnych środków, w ślad za wyższym wynikiem portfela private equity głównie w odniesieniu do AI i cyberbezpieczeństwa, w następstwie dopasowania się wycen na rynku prywatnym do zmian koniunktury, jak również w następstwie poprawy wyniku z wyceny nieruchomości;
- **wzrost wyniku z działalności operacyjnej w segmencie ubezpieczeń emerytalnych** (+37 mln zł), spowodowany głównie wzrostem wynagrodzenia za zarządzanie funduszami w związku

z wyższym poziomem średniej wartości aktywów netto w zarządzaniu;

- **niższe wyniki w segmencie działalności bankowej** (-270 mln zł), w szczególności ze względu na spadek wyniku odsetkowego (efekt niższych rynkowych stóp procentowych oraz obciążenia wyniku z tytułu wyroku TSUE dotyczącego kredytów konsumenckich), wyższych obciążeń z tytułu opłat do BFG oraz wyższych kosztów działalności.

W poszczególnych pozycjach wyniku operacyjnego Grupa PZU odnotowała:

- **wzrost przychodów z ubezpieczeń o 2,8%** – do 15 652 mln zł, (+473 mln zł po uwzględnieniu alokacji składki reasekuracyjnych), w tym w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych w efekcie wyższego uwolnienia marży kontraktowej we wszystkich grupach ubezpieczeń segmentu oraz wyższych oczekiwanych odszkodowań i świadczeń. Wyższe przychody odnotowano również w segmencie ubezpieczeń indywidualnych dzięki wyższemu uwolnieniu marży kontraktowej w ubezpieczeniach bancassurance. Wzrost przychodów odnotowano również w segmencie krajów bałtyckich w efekcie wyższej sprzedaży odpowiednio w ubezpieczeniach zdrowotnych, majątkowych i pozostałych OC oraz w Ukrainie ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC oraz ubezpieczeń zielona karta. Wzrosty zostały częściowo skompensowane spadkiem przychodów w segmencie ubezpieczeń masowych majątkowych, w tym w efekcie spadku amortyzacji zobowiązań z tytułu pozostałego okresu świadczenia usług (LRC), w konsekwencji spadku dynamiki sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych (efekt utrzymującej się nasilonej presji cenowej ze strony kluczowych konkurentów), częściowo skompensowanego wzrostem w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych;

- **wyższy poziom kosztów usług ubezpieczenia** – wyniosły 13 184 mln zł, a więc o 4,8% więcej w porównaniu z I półroczem 2025 roku. Koszty skorygowane o kwoty należne od reasekuratorów wzrosły o 338 mln zł, a ich zmiana była wypadkową:
 - wyższych zobowiązań z tytułu szkód bieżącego roku w segmencie ubezpieczeń korporacyjnych w efekcie pogorszenia w ubezpieczeniach komunikacyjnych zarówno OC, jak i Auto Casco, ze względu na utrzymującą się inflację szkodową, przy wyrównanym poziomie szkód w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych;
 - wyższych zobowiązań z tytułu szkód bieżącego roku w segmencie krajów bałtyckich, głównie ze względu na znaczny wzrost częstości szkód komunikacyjnych oraz majątkowych, a także wyższą wartość dużych szkód w segmencie klientów korporacyjnych;
 - uwolnienia wyższej nadwyżki rezerw szkodowych netto z lat ubiegłych ponad bieżącą wartość wypłat w segmencie ubezpieczeń majątkowych masowych;
 - rozpoznania komponentu straty głównie na portfelu ubezpieczeń komunikacyjnych OC w segmencie ubezpieczeń majątkowych masowych w konsekwencji wysokiej inflacji szkodowej w wysokości przewyższającej amortyzację z bilansu otwarcia. Łączna nadwyżka utworzenia komponentu straty ponad amortyzację w segmencie ubezpieczeń majątkowych masowych wyniosła -88 mln zł (zmiana r/r o -160 mln zł);

- wyższych odszkodowań i świadczeń w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych na życie w tym w ubezpieczeniach grupowych i ubezpieczeniach zdrowotnych;
- wyższych kosztów administracyjnych przypisanych do działalności ubezpieczeniowej w szczególności w segmencie ubezpieczeń masowych majątkowych;
- wyższej amortyzacji przepływów pieniężnych z tytułu akwizycji w tym w szczególności w segmencie ubezpieczeń masowych ze względu na zmianę rozkładu sprzedaży po kanałach;
- **niższy o 9,4% wynik netto na działalności inwestycyjnej** bez uwzględnienia kosztów odsetkowych i 4,4% niższy wynik po uwzględnieniu kosztów odsetkowych³¹ (spadek z 11 021 mln zł do 10 538 mln zł). Spadek dotyczył wyników inwestycyjnych wygenerowanych na działalności bankowej i w mniejszym stopniu na działalności pozabankowej. Na działalności bankowej związany był w szczególności ze spadkiem wyniku odsetkowego w efekcie niższych rynkowych stóp procentowych oraz obciążenia wyniku z tytułu wyroku TSUE dotyczącego kredytów konsumenckich (-126 mln zł w Banku Pekao, -153 mln zł w Alior Banku). Jednocześnie odnotowano spadek wyniku netto na działalności inwestycyjnej, z wyłączeniem działalności bankowej³².

31) w tym: przychody odsetkowe wyliczone przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej i zrównane z nimi, pozostałe przychody netto z inwestycji, wynik z tytułu zaprzestania ujmowania instrumentów finansowych i inwestycji niewycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy, wynik z tytułu odpisów na oczekiwane straty kredytowe, zmiana netto wartości godziwej aktywów i zobowiązań wycenianych w wartości godziwej, koszty odsetkowe

32) Działalność bankowa: dane Banku Pekao i Alior Banku

- Był on niższy niż w I połowie 2025 roku głównie wskutek:
- spadku wyniku z działalności inwestycyjnej na portfelu aktywów stanowiących pokrycie ubezpieczeń o charakterze inwestycyjnym, co pozostaje bez wpływu na łączny wynik netto Grupy PZU, ponieważ jest on równoważony przez zmianę poziomu przychodów i kosztów finansowych z ubezpieczeń,
 - niższego wyniku akcji notowanych, w szczególności ze względu na niekorzystną sytuację na rynku, jak również ubiegłoroczny zysk ze sprzedaży części akcji z portfela,
 - obniżenia dochodów z instrumentów dłużnych zmiennokuponowych spowodowany malejącym poziomem stawek rynku pieniężnego,
- wpływ powyższych czynników był niwelowany:
- wyższym wynikiem portfela private equity głównie w zakresie AI i cyberbezpieczeństwa, w następstwie dopasowania się wycen na rynku prywatnym do zmian koniunktury,
 - poprawą wyniku z wyceny nieruchomości,
 - wzrostu dochodów z instrumentów dłużnych stałokuponowych, w efekcie zakupu do portfela instrumentów przy korzystnym poziomie rentowności, jak również dodatniego wpływu różnic kursowych kompensowanych przez zmianę wyceny walutowych zobowiązań z tytułu umów ubezpieczenia;

Wynik operacyjny Grupy PZU w I połowie 2026 roku (w mln zł)

Zysk z działalności operacyjnej I połowa 2025	8 517
Przychody z ubezpieczeń brutto	426
Alokacja składek reasekuracyjnych	47
Odszkodowania i świadczenia netto	(214)
Koszty administracyjne	(46)
Koszty akwizycji	(78)
Przychody i koszty finansowe	74
Wynik netto na działalności inwestycyjnej*	(1 405)
Wynik z tytułu prowizji i opłat	232
Koszty działania Grupy PZU niedotyczące usług ubezpieczenia	(578)
Koszty odsetkowe	922
Koszty ryzyka prawnego wal. kredytów hipotecznych	277
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	162
Zysk z działalności operacyjnej I połowa 2026	8 336

*) bez uwzględniania kosztów odsetkowych



- **wzrost wyniku z tytułu prowizji i opłat** do 2 203 mln zł w I półroczu 2026 roku wobec 1 971 mln zł w analogicznym okresie 2025 roku związany głównie ze wzrostem przychodów od funduszy, towarzystw funduszy inwestycyjnych oraz z ubezpieczeń emerytalnych. Odnotowano również wyższe przychody z tytułu obsługi rachunków bankowych, kart płatniczych i kredytowych;
- **niższy poziom kosztów ryzyka prawnego kredytów hipotecznych w walutach obcych** - wyniosły one 143 mln zł względem 420 mln zł w I półroczu 2025 roku. Spadek dotyczył w szczególności Banku Pekao, a niewielki wzrost bilansowej wartości rezerw w bieżącym roku wynika głównie z wydłużenia czasu trwania spraw spornych;
- **wzrost poziomu kosztów działania Grupy niedotyczących usług ubezpieczenia** z 5 605 mln zł w I półroczu 2025 roku do 6 183 mln zł w I półroczu 2026 roku w szczególności w efekcie wyższych kosztów usług obcych i kosztów osobowych oraz wyższego o 86 mln zł obciążenia z tytułu wpłat do Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Dodatkowo obciążenie z tytułu podatku od instytucji finansowych wzrosło łącznie z 773 mln zł w I półroczu 2025 roku do 804 mln zł w I półroczu 2026 roku, proporcjonalnie do zmiany poziomu aktywów będących przedmiotem opodatkowania, przy stałej stawce podatku;
- **zmianę salda pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych** – do 573 mln zł wobec 411 mln zł w I półroczu 2025 roku. Zmiana była wypadkową wyższych przychodów ze sprzedaży usług medycznych oraz niższych niż w analogicznym okresie ubiegłego roku utworzonych rezerw na zagadnienia związane z ochroną konsumentów w Banku Pekao w wysokości 30 mln zł w I półroczu 2026 roku względem 108 mln zł w I półroczu 2025 roku.

Z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych³³ wynik netto spadł o 15,1% względem ubiegłego roku.

*) w tym: przychody odsetkowe wyliczone przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej i zrównane z nimi, pozostałe przychody netto z inwestycji, wynik z tytułu zaprzestania ujmowania instrumentów finansowych i inwestycji niewycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy, wynik z tytułu odpisów na oczekiwane straty kredytowe, zmiana netto wartości godziwej aktywów i zobowiązań wycenianych w wartości godziwej.

**) Dane przekształcone.

33) Zdarzenia jednorazowe w I półroczu 2026 roku obejmują:
- aktualizację rezerwy na ryzyko związane z walutowymi kredytami hipotecznymi w Banku Pekao;
- pomniejszenie wyniku z tytułu odsetek w związku z wyrokiem TSUE dotyczącym kredytów konsumenckich w Banku Pekao i Alior Banku.

W I półroczu 2025 roku zdarzenia jednorazowe obejmują:
- aktualizację rezerwy na ryzyko związane z walutowymi kredytami hipotecznymi w Banku Pekao;
- rezerwy na zagadnienia związane z ochroną konsumentów w Banku Pekao.

Podstawowe wielkości ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat	1 stycznia - 30 czerwca 2024** w mln zł	1 stycznia - 30 czerwca 2025 w mln zł	1 stycznia - 30 czerwca 2026 w mln zł
Wynik z usług ubezpieczenia przed reasekuracją	2 350	2 643	2 468
Przychody z ubezpieczeń	14 295	15 226	15 652
Koszty usług ubezpieczenia	(11 945)	(12 583)	(13 184)
Przychody lub koszty z tytułu umów reasekuracji	(750)	(488)	(178)
Alokacja składek reasekuracyjnych	(898)	(994)	(947)
Kwoty należne od reasekuratorów	148	506	769
Wynik z usług ubezpieczenia	1 600	2 155	2 290
Przychody i koszty finansowe z ubezpieczeń	(928)	(935)	(1 040)
Przychody i koszty finansowe z reasekuracji	90	(81)	98
Wynik z tytułu prowizji i opłat	1 851	1 971	2 203
Wynik netto na działalności inwestycyjnej*	13 874	14 992	13 587
Koszty działania Grupy PZU niedotyczące usług ubezpieczenia	(5 350)	(5 605)	(6 183)
Koszty ryzyka prawnego dotyczącego walutowych kredytów hipotecznych	(270)	(420)	(143)
Koszty odsetkowe	(4 085)	(3 971)	(3 049)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	537	411	573
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	7 319	8 517	8 336
Udział w wynikach finansowych netto jednostek wycenianych metodą praw własności	5	(5)	2
Zysk (strata) brutto	7 324	8 512	8 338
Podatek dochodowy	(1 688)	(1 887)	(2 603)
Zysk (strata) netto	5 636	6 625	5 735
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	2 446	3 230	3 009



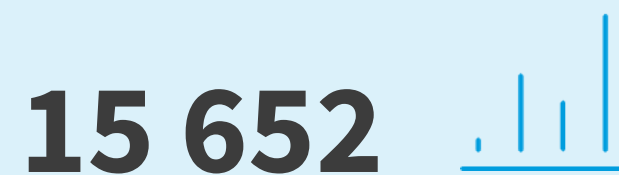
6.2. Przychody i koszty Grupy PZU

Przychody z ubezpieczeń

W I półroczu 2026 roku przychody z ubezpieczeń Grupy PZU osiągnęły wartość 15 652 mln zł, czyli o 2,8% (426 mln zł) więcej niż w analogicznym okresie 2025 roku. Na zmianę poziomu przychodów z ubezpieczeń największy wpływ miały:

- **wyższe przychody z ubezpieczeń w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych na życie** (+211 mln zł r/r) w efekcie wyższego poziomu uwolnienia marży kontraktowej (+69 mln zł), wyższego poziomu składki niezbędnej na pokrycie oczekiwanych odszkodowań i świadczeń (+131 mln zł) będącego efektem corocznej aktualizacji założeń odnośnie szkodowości w ubezpieczeniach grupowych i grupowych zdrowotnych (wpływ inflacji kosztu medycznego) oraz wzrostu portfela mierzonego inkasem składki;

Przychody z ubezpieczeń Grupy PZU w I półroczu 2026 roku (w mln zł)



- **wzrost przychodów z ubezpieczeń w segmencie ubezpieczeń indywidualnych o charakterze ochronnym** (o 110 mln zł r/r) w wyniku wyższego poziomu uwolnienia marży kontraktowej, w ubezpieczeniach bancassurance głównie ze względu na wyższą sprzedaż ubezpieczeń do kredytów hipotecznych oraz w produktach typu J, wzrost oczekiwanych kosztów oraz oczekiwanych odszkodowań i świadczeń, przypisania składki przeznaczonej na pokrycie kosztów akwizycji;
- **wyższy poziom przychodów z ubezpieczeń w segmencie krajów bałtyckich** (wzrost przychodów brutto o 89 mln zł r/r, wzrost przychodów po uwzględnieniu alokacji składki reasekuracyjnych o 87 mln zł) w efekcie wzrostu sprzedaży w ubezpieczeniach zdrowotnych, majątkowych i pozostałych OC;
- **wzrost przychodów z ubezpieczeń w Ukrainie** (+47 mln zł r/r) głównie w efekcie rozwoju portfela ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC oraz ubezpieczeń zielona karta;
- **wzrost przychodów w segmencie ubezpieczeń majątkowych korporacyjnych** o 28 mln zł (+1,1% r/r, do poziomu 2 562 mln zł) – w tym amortyzacji zobowiązań z tytułu pozostałego okresu świadczenia usług (LRC) (+3 mln zł) będący efektem wyższej dynamiki sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych i spadku w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych.

Po uwzględnieniu alokacji składki reasekuracyjnych przychody wzrosły o 70 mln zł r/r;

- **spadek** o 60 mln zł (-0,9% r/r, do poziomu 6 722 mln zł) **przychodów z ubezpieczeń w segmencie ubezpieczeń majątkowych masowych** (po uwzględnieniu alokacji składki reasekuracyjnych spadek o 50 mln zł), w tym spadek amortyzacji zobowiązań z tytułu pozostałego okresu świadczenia usług (LRC) w konsekwencji niższej dynamiki sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych (wpływ utrzymującej się silnej presji cenowej ze strony kluczowych konkurentów) i wzrostu sprzedaży ubezpieczeń pozakomunikacyjnych.

Wynik z tytułu prowizji i opłat

W I półroczu 2026 roku wynik z tytułu prowizji i opłat wyniósł 2 203 mln zł i był o 232 mln zł, a więc o 11,8% wyższy niż w poprzednim roku. Na wysokość przychodów złożyły się głównie:

- **przychody netto z tytułu prowizji i opłat w działalności bankowej** – w wysokości 1 670 mln zł, wyższe o 105 mln zł, a więc o 6,7% w stosunku do poprzedniego roku, w tym głównie w związku

z rosnącymi przychodami z tytułu prowizji związanych z obsługą kart płatniczych i kredytowych oraz obsługą rachunków bankowych;

- **przychody z tytułu ubezpieczeń emerytalnych** – w wysokości 129 mln zł, wyższe o 34 mln zł (+35,8% r/r), głównie w związku ze wzrostem wynagrodzenia za zarządzanie funduszami w następstwie wyższej średniej wartości aktywów netto;
- **przychody i opłaty od funduszy i towarzystw funduszy inwestycyjnych** – w wysokości 402 mln zł, wyższe o 94 mln zł (+ 30,5% r/r), w tym w związku z wyższym poziomem aktywów w zarządzaniu.

Wynik z tytułu prowizji i opłat w I półroczu 2026 roku (w mln zł)



Wynik z inwestycji i koszty odsetkowe

Wynik z inwestycji z uwzględnieniem kosztów odsetkowych bez Banku Pekao i Alior Banku wyniósł 1 802 mln zł względem 1 816 mln zł w porównywalnym okresie poprzedniego roku.

Nieznacznie niższy poziom wyniku na działalności inwestycyjnej z wyłączeniem działalności bankowej dotyczył w szczególności:

- **spadku wyników wygenerowanych na portfelu aktywów stanowiących pokrycie ubezpieczeń o charakterze inwestycyjnym**, co pozostaje bez wpływu na łączny wynik netto Grupy PZU, ponieważ jest on równoważony przez zmianę poziomu przychodów i kosztów finansowych z ubezpieczeń;
- **niższego wyniku akcji notowanych**, w szczególności ze względu na mniej korzystną sytuację na rynku, jak również ubiegłoroczny zysk ze sprzedaży części akcji z portfela;
- **obniżenia dochodów z instrumentów dłużnych zmiennokuponowych** spowodowanego malejącym poziomem stawek rynku pieniężnego.

Wpływ powyższych czynników był niwelowany:

- **wyższym wynikiem portfela private equity** głównie w zakresie AI i cyberbezpieczeństwa w następstwie dopasowania się wycen na rynku prywatnym do zmian koniunktury;
- **poprawą wyniku z wyceny nieruchomości;**
- **wzrostem dochodów z instrumentów dłużnych stałokuponowych** w efekcie zakupu do portfela instrumentów przy korzystnym poziomie rentowności jak również dodatniego wpływu różnic kursowych kompensowanych przez zmianę wyceny walutowych zobowiązań z tytułu umów ubezpieczenia.

Koszty działania Grupy PZU niedotyczące usług ubezpieczenia

Koszty działania Grupy PZU niedotyczące usług ubezpieczenia wyniosły w I półroczu 2026 roku 6 183 mln zł wobec 5 605 mln zł w analogicznym okresie 2025 roku. Na zmianę salda miały wpływ następujące czynniki:

- **wyższe o 86 mln zł opłaty do Bankowego Funduszu Gwarancyjnego**, łączne obciążenie banków w I półroczu 2026 wzrosło do 504 mln zł;
- **wyższe koszty usług obcych i kosztów osobowych** (w tym na działalności bankowej);
- **wzrost obciążenia podatkiem od instytucji finansowych** – (działalności ubezpieczeniowej i bankowej łącznie) z 773 mln zł w I półroczu 2025 roku do 804 mln zł w I półroczu 2026 roku, co było efektem zmiany poziomu aktywów będących podstawą opodatkowania, przy stałej stawce podatku bankowego.

Wynik na pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych

Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych wyniosło w I półroczu 2026 roku 573 mln zł wobec 411 mln zł, salda w I półroczu 2025 roku. Na zmianę salda miały wpływ w szczególności:

- **niższe koszty związane z utworzeniem rezerw** na zagadnienia związane z ochroną konsumentów w Banku Pekao w wysokości 30 mln zł względem 108 mln zł w I półroczu 2025 roku;
- **wzrost przychodów ze sprzedaży usług medycznych.**

Segmenty ubezpieczeń	Przychody z ubezpieczeń		
	1 stycznia - 30 czerwca 2024 w mln zł	1 stycznia - 30 czerwca 2025 w mln zł	1 stycznia - 30 czerwca 2026 w mln zł
RAZEM	14 295	15 226	15 652
Razem ub. majątkowe i osobowe – Polska	8 606	9 316	9 284
Ubezpieczenia masowe Polska	6 308	6 782	6 722
OC komunikacyjne	2 211	2 315	2 192
AC komunikacyjne	1 781	1 870	1 765
Inne produkty	2 316	2 597	2 765
Ubezpieczenia korporacyjne – Polska	2 298	2 534	2 562
OC komunikacyjne	315	355	425
AC komunikacyjne	488	530	550
Inne produkty	1 495	1 649	1 587
Razem ubezpieczenia na życie – Polska	4 263	4 398	4 720
Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane – Polska	3 850	3 937	4 148
Ubezpieczenia indywidualne – Polska	362	407	517
Ubezpieczenia o charakterze inwestycyjnym - Polska	51	54	55
Razem ub. Majątkowe i osobowe - Ukraina i Kraje bałtyckie	1 389	1 476	1 611
Ukraina ub. majątkowe i osobowe	105	106	155
Kraje bałtyckie ub. majątkowe i osobowe	1 284	1 370	1 456
Razem ub. na życie - Ukraina i Kraje bałtyckie	38	36	37
Ukraina ub. na życie	16	12	10
Kraje bałtyckie ub. na życie	22	24	27



Koszty usług ubezpieczenia Grupy PZU

Koszty usług ubezpieczenia osiągnęły wartość 13 184 mln zł, co oznacza wzrost o 601 mln zł tj. 4,8% względem I półrocza 2025 roku. Koszty skorygowane o kwoty należne od reasekuratorów wzrosły o 338 mln zł, a ich zmiana była wypadkową:

- **w segmencie ubezpieczeń masowych majątkowych** – wyższych r/r zobowiązań z tytułu szkód bieżącego roku, głównie w ubezpieczeniach komunikacyjnych Auto Casco (wpływ wyższej częstości zdarzeń i inflacji szkodowej) oraz w mniejszym stopniu w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych, rozpoznania komponentu straty, głównie na portfelu ubezpieczeń OC komunikacyjnych, w konsekwencji wysokiej inflacji szkodowej, w wysokości przewyższającej amortyzację z bilansu otwarcia, pozytywnego wpływu rozwinięcia rezerwy szkodowej z lat ubiegłych;
- **w segmencie ubezpieczeń korporacyjnych majątkowych** wyższych zobowiązań z tytułu szkód bieżącego roku w ubezpieczeniach komunikacyjnych zarówno OC jak i Auto Casco ze względu na inflację szkodową, przy wyrównanym poziomie szkód w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych oraz uwolnienia wyższej nadwyżki rezerw szkodowych netto z lat ubiegłych ponad bieżącą wartość wypłat głównie w ubezpieczeniach OC komunikacyjnych a także wyższej amortyzacji kosztów akwizycji;
- **wyższych odszkodowań i świadczeń wraz z rozwinięciem rezerwy szkodowej z lat ubiegłych w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych na życie**, głównie w ubezpieczeniach grupowych i zdrowotnych, zmiany

wartości komponentu straty z negatywnym wpływem na wynik (-2 mln zł, -11 mln zł r/r);

- **wyższych zobowiązań z tytułu szkód bieżącego roku w segmencie krajów bałtyckich** na skutek znacznego wzrostu częstości szkód komunikacyjnych oraz majątkowych a także wyższej wartości dużych szkód w segmencie klientów korporacyjnych, pozytywnego wpływu rozwinięcia rezerwy szkodowej z lat ubiegłych;
- **wyższych zobowiązań z tytułu szkód bieżącego roku, kosztów, w tym amortyzacji kosztów akwizycji w segmencie ubezpieczeń indywidualnych na życie o charakterze ochronnym;**
- **wyższych kosztów administracyjnych** przypisanych do działalności ubezpieczeniowej w szczególności w segmencie ubezpieczeń masowych majątkowych.

Przychody i koszty finansowe z ubezpieczeń Grupy PZU

Przychody i koszty finansowe z ubezpieczeń wyniosły w I półroczu 2026 roku -1 040 mln zł względem -935 mln zł w I półroczu 2025 roku. Po uwzględnieniu przychodów i kosztów finansowych z reasekuracji osiągnęły odpowiednio wartość -942 mln zł i -1 016 mln zł. Na spadek kosztów r/r wpływ miał w szczególności niższy r/r wzrost wartości inwestycji na ryzyko ubezpieczającego w segmencie ubezpieczeń inwestycyjnych.

Koszty ryzyka prawnego kredytów hipotecznych w walutach obcych

Koszty ryzyka prawnego kredytów hipotecznych w walutach obcych spadły z 420 mln zł w I półroczu 2025 roku do 143 mln zł w I półroczu 2026 roku a zmiana ich salda dotyczyła głównie Banku Pekao i wynikała w szczególności z ubiegłorocznej aktualizacji prognozy przyszłego napływu pozwów ze strony kredytobiorców podczas gdy w I półroczu bieżącego roku znacznie niższy wzrost rezerw wynika głównie z wydłużenia czasu trwania spraw spornych.

Czynniki i zdarzenia nietypowe wpływające na wynik

W I półroczu 2026 roku wynik Grupy PZU został obciążony przez:

- **koszty ryzyka prawnego kredytów hipotecznych w walutach obcych** w Banku Pekao w wysokości 90 mln zł;
- **pomniejszenie wyniku z tytułu odsetek w związku z wyrokiem TSUE dotyczącym kredytów konsumenckich** w Banku Pekao i Alior Banku w wysokości odpowiednio 126 mln zł i 153 mln zł (wpływ na wynik netto odpowiednio 97 mln zł i 97 mln zł).

W I półroczu 2025 roku wynik Grupy PZU został obciążony jednorazowymi efektami związanymi z działalnością bankową:

- kosztami ryzyka prawnego kredytów hipotecznych w walutach obcych w Banku Pekao w wysokości 358 mln zł;

- ujęciem rezerw na zagadnienia związane z ochroną konsumentów w Banku Pekao kwocie 108 mln zł.



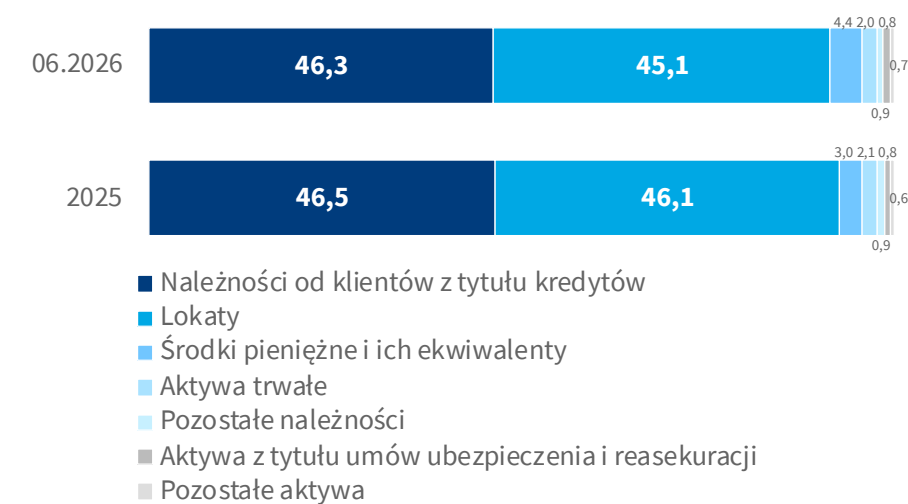
6.3. Struktura aktywów i pasywów Grupy PZU

30 czerwca 2026 roku suma aktywów Grupy PZU wynosiła 561 130 mln zł i była o 25 647 mln zł wyższa w porównaniu ze stanem na koniec 2025 roku.

Aktywa

Na 30 czerwca 2026 roku **46,3%** aktywów Grupy (wobec 46,5% na koniec 2025 roku) stanowiły **należności od klientów z tytułu kredytów**. Ich saldo sięgnęło 259 961 mln zł. Zwiększyło się w porównaniu z końcem 2025 roku o 10 863 mln zł głównie w związku z rosnącym poziomem kredytów w segmencie biznesowym jak również kredytów na nieruchomości mieszkaniowe dla klientów indywidualnych.

Struktura aktywów Grupy PZU (%)



Lokaty stanowiły 45,1% aktywów (wobec 46,1% na koniec 2025 roku). Zaliczają się do nich inwestycyjne (lokacyjne) aktywa finansowe, nieruchomości inwestycyjne, pochodne instrumenty finansowe i aktywa stanowiące zabezpieczenie zobowiązań. Wyniosły łącznie **252 852 mln zł** i były wyższe o 6 136 mln zł w porównaniu do stanu na koniec poprzedniego roku. Z wyłączeniem banków portfel lokat wzrósł w związku z napływem środków ze składki w związku z rozwojem biznesu, jak również wypracowanym wynikiem inwestycyjnym. Na saldo lokat wpłynął również wzrost inwestycyjnych aktywów finansowych dotyczący działalności bankowej.

2,0% aktywów (wobec 2,1% na koniec 2025 roku) stanowiły **aktywa trwałe** w postaci wartości niematerialnych i prawnych, wartości firmy oraz rzeczowych aktywów trwałych. Łącznie wyniosły one 11 201 mln zł i były o 27 mln zł niższe niż na koniec 2025 roku. Spadek dotyczył wartości niematerialnych i rzeczowych aktywów trwałych.

4,3% aktywów (wobec 3,0% na koniec 2025 roku) to **środki pieniężne** i ich ekwiwalenty. Ich wartość wyniosła 23 978 mln zł i była o 7 745 mln zł wyższa niż

w 2025 roku. Zdecydował o tym głównie wzrost salda środków pieniężnych w banku centralnym w Banku Pekao.

0,9% aktywów (analogicznie jak na koniec 2025 roku) stanowiły **należności Grupy PZU**, w tym należności z tytułu bieżącego podatku dochodowego. Wyniosły one 4 912 mln zł i były o 232 mln zł wyższe niż na koniec 2025. Wzrost wynikał przede wszystkim z wyższej wartości salda nierozliczonych transakcji dotyczących instrumentów finansowych i depozytów zabezpieczających.

Aktywa przeznaczone do sprzedaży stanowiły 0,2% aktywów wobec 0,1% na koniec 2025 roku. Ich saldo wzrosło w 2026 roku o 294 mln zł – do 879 mln zł. Saldo aktywów przeznaczonych do sprzedaży dotyczyło w szczególności nieruchomości przeznaczonych do sprzedaży przez fundusze inwestycyjne sektora nieruchomości ze względu na osiągnięcie przewidywanego horyzontu inwestycyjnego.

Pasywa

Na 30 czerwca 2026 roku skonsolidowane kapitały własne Grupy PZU osiągnęły wartość **69 352 mln zł**, a więc o 3 301 mln zł mniej niż na koniec 2025 roku.

Wartość udziałów niekontrolujących spadła o 2 276 mln zł – do 34 906 mln zł. Było to wypadkową zysku przypisanego akcjonariuszom niekontrolującym w wysokości 2 726 mln zł (wypracowanego przez Alior Bank i Bank Pekao), przeznaczenia na wypłatę dywidendy przez Pekao 5 189 mln zł oraz Alior Bank 1 166 mln zł (w tym dla udziałowców mniejszościowych łącznie 4 945 mln zł) oraz w mniejszym stopniu zmiany wyceny instrumentów dłużnych oraz zabezpieczających

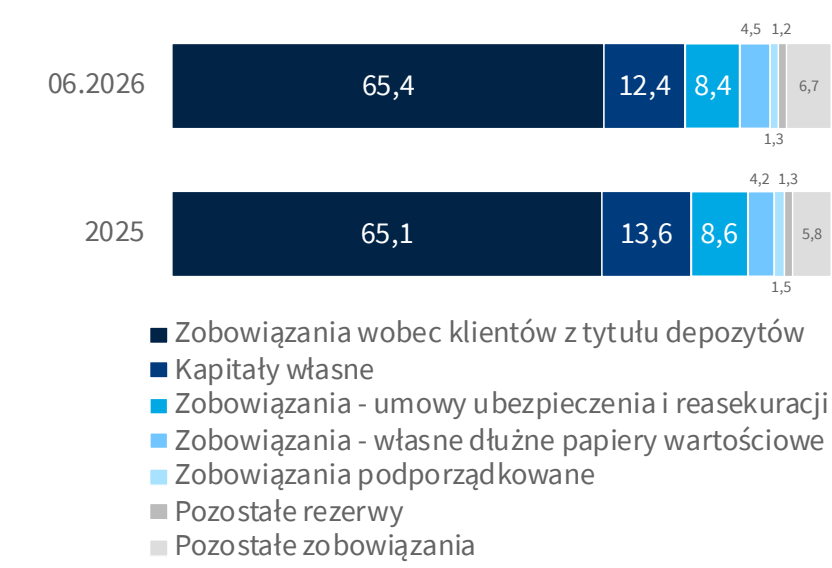
przepływy pieniężne wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody.

Kapitały przypadające udziałowcom jednostki dominującej spadły o 1 025 mln zł do poziomu 34 446 mln zł. Jest to wypadkowa:

- wypracowanego w 2026 roku wyniku netto przypisanego jednostce dominującej w wysokości 3 009 mln zł;
- przeznaczenia na wypłatę dywidendy 4 145 mln zł (podział zysku PZU za 2025 rok w kwocie 5 062 mln zł powiększonego o kwotę 1 089 mln zł przeniesioną z kapitału zapasowego utworzonego z zysku netto za 2024 rok);
- dodatniego efektu zmiany stóp dyskonta do wyceny zobowiązań ubezpieczeniowych.

Na 30 czerwca 2026 roku **65,4%** pasywów Grupy stanowiły **zobowiązania wobec klientów z tytułu depozytów**. Wyniosły 367 198 mln zł i były o 18 556 mln zł wyższe niż na koniec 2025 roku. Miał na to wpływ wzrost depozytów bieżących oraz terminowych w Banku Pekao i depozytów bieżących w Alior Banku.

Struktura pasywów Grupy PZU (%)



30 czerwca 2026 roku Grupa PZU posiadała zobowiązania z tytułu własnych dłużnych papierów wartościowych w wysokości 25 461 mln zł, w tym:

- 23 717 mln zł z tytułu obligacji wyemitowanych przez Bank Pekao i Alior Bank;
- 77 mln zł z tytułu certyfikatów depozytowych wyemitowanych przez Alior Bank;
- 1 667 mln zł z tytułu listów zastawnych wyemitowanych przez Bank Pekao.

Zobowiązania podporządkowane Grupy PZU na 30 czerwca 2026 roku osiągnęły wartość 7 251 mln zł i były niższe o 700 mln zł względem 2025 roku.

Wartość zobowiązań z tytułu umów ubezpieczenia netto na 30 czerwca 2026 roku wyniosła 47 170 mln zł i stanowiła 8,4% sumy pasywów. W porównaniu do 31 grudnia 2025 roku stan tych zobowiązań wzrósł o 1 260 mln zł.

4,2% pasywów na koniec czerwca 2026 roku stanowiły **inne zobowiązania** w wysokości 23 805 mln zł. Były o 5 933 mln zł wyższe niż na koniec 2025 roku. Na zmianę salda wpłynęły przede wszystkim zobowiązania wobec akcjonariuszy z tytułu dywidend, zobowiązania z tytułu transakcji z przyrzeczeniem odkupu.

Rachunek przepływów pieniężnych

Przepływy pieniężne netto na koniec I półrocza 2026 roku osiągnęły wartość 7 683 mln zł i zmalały o 335 mln zł w porównaniu do poprzedniego roku. Spadek dotyczył w szczególności przepływów netto z działalności inwestycyjnej.

Istotne pozycje pozabilansowe

Wartość zobowiązań warunkowych na 30 czerwca 2026 roku wynosiła 97 590 mln zł i wzrosła względem końca 2025 roku o 2 889 mln zł. Na saldo złożyły się przede wszystkim następujące pozycje:

- 5 984 mln zł zobowiązań warunkowych z tytułu limitów odnawialnych w rachunkach ROR i kart kredytowych;
- 63 161 mln zł zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek w transzach;
- 12 248 mln zł zobowiązań w postaci udzielonych poręczeń i gwarancji;
- 12 539 mln zł zobowiązania z tytułu faktoringu.



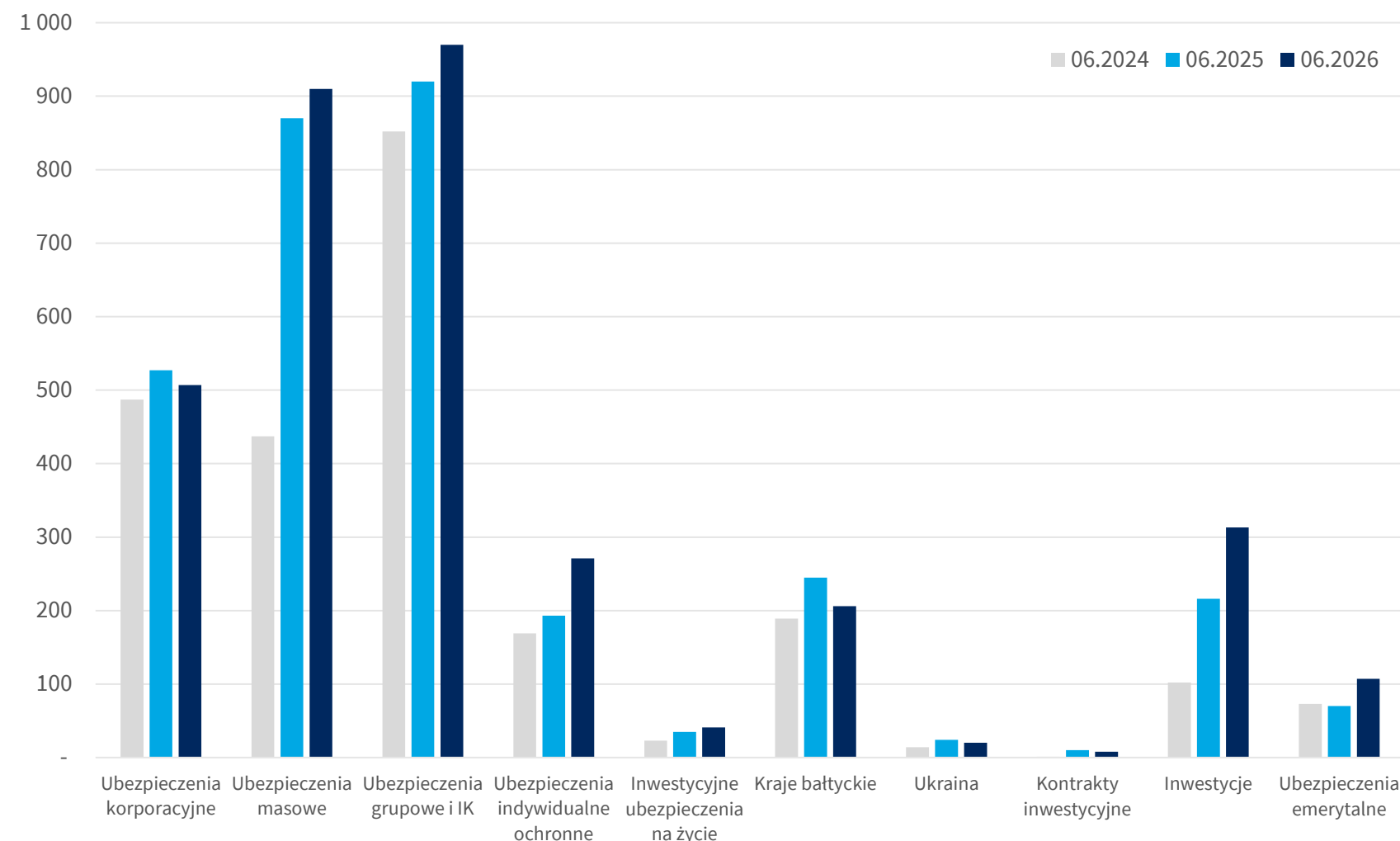
6.4. Udział segmentów branżowych w tworzeniu skonsolidowanego wyniku

Na potrzeby zarządzania Grupą PZU wyodrębniono następujące segmenty branżowe:

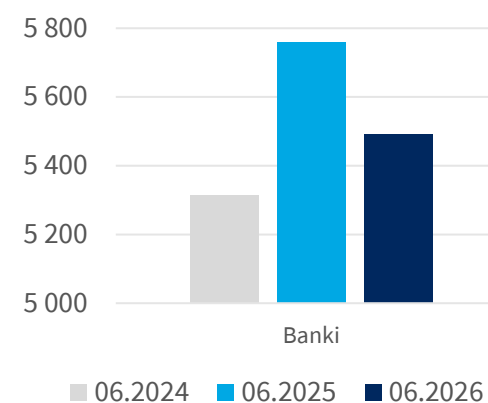
- ubezpieczenia korporacyjne (majątkowe i pozostałe osobowe) – szeroki zakres oferowanych przez PZU i TUV PZUW ubezpieczeń majątkowych, odpowiedzialności cywilnej i komunikacyjnych, dostosowanych do potrzeb klienta i z indywidualną wyceną ryzyka;
- ubezpieczenia masowe (majątkowe i pozostałe osobowe) – ubezpieczenia majątkowe, wypadkowe, odpowiedzialności cywilnej i komunikacyjne, które PZU i LINK4 oferują klientom indywidualnym oraz podmiotom z sektora małych i średnich firm;
- ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane o charakterze ochronnym (ubezpieczenia na życie) – ubezpieczenia grupowe, kierowane przez PZU Życie do grup pracowników oraz innych grup formalnych (np. związki zawodowe), w ramach których do umowy ubezpieczenia przystępują osoby pozostające w stosunku prawnym z ubezpieczającym (np. pracodawcą, związkiem zawodowym) oraz ubezpieczenia indywidualnie kontynuowane, gdzie ubezpieczający nabył prawo do indywidualnej kontynuacji w fazie grupowej;
- ubezpieczenia indywidualne o charakterze ochronnym (ubezpieczenia na życie) – ubezpieczenia oferowane przez PZU Życie klientom indywidualnym, w ramach których umowa ubezpieczenia dotyczy konkretnego ubezpieczonego a ubezpieczony podlega indywidualnej ocenie ryzyka;

- ubezpieczenia na życie o charakterze inwestycyjnym - ubezpieczenia typu unit-linked oraz SPE, gdzie występuje znaczące ryzyko ubezpieczeniowe (umowy inwestycyjne niebędące kontraktami inwestycyjnymi);
- inwestycje – segment obejmuje lokaty wolnych środków rozumianych jako nadwyżka portfela lokat nad poziom alokowany na pokrycie zobowiązań ubezpieczeniowych PZU i PZU Życie oraz wynik operacyjny TFI PZU;
- ubezpieczenia emerytalne – segment obejmuje przychody i koszty funduszy emerytalnych PZU OFE;
- bankowy – szeroki zakres produktów bankowych oferowanych klientom korporacyjnym i indywidualnym przez Bank Pekao i Alior Bank;
- kraje bałtyckie – ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe oraz na życie świadczone na terenie Litwy, Łotwy i Estonii;
- Ukraina – ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe oraz na życie świadczone na terenie Ukrainy;
- kontrakty inwestycyjne – składają się na nie produkty PZU Życie nietransferujące istotnego ryzyka ubezpieczeniowego i niespełniające definicji kontraktu ubezpieczeniowego; są to niektóre produkty z gwarantowaną stopą zwrotu i w formie ubezpieczeniowego produktu kapitałowego unit-linked;
- pozostałe – jednostki objęte konsolidacją i niezakwalifikowane do żadnego z wymienionych segmentów.

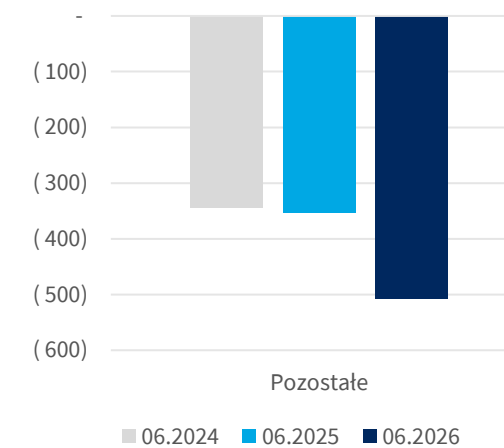
Kontrybucja segmentów do wyniku operacyjnego (bez segmentu bankowego oraz pozostałe) w tys. zł*



Kontrybucja segmentu bankowego do wyniku operacyjnego w tys. zł*



Kontrybucja segmentu pozostałe do wyniku operacyjnego w tys. zł**



* **Nota prezentacyjna:** wykresy prezentują kontrybucję segmentów do wyniku operacyjnego. Segment bankowy został przedstawiony odrębnie, ponieważ prezentuje cały wynik bankowy, a nie wynik przypadający na udział PZU. W konsekwencji bezpośrednie porównywanie jego kontrybucji z kontrybucją pozostałych segmentów mogłoby prowadzić do błędnej interpretacji ich rzeczywistego wpływu na wynik Grupy.

** Dla zachowania przejrzystości prezentacyjnej segment „Pozostałe” został również zaprezentowany odrębnie.



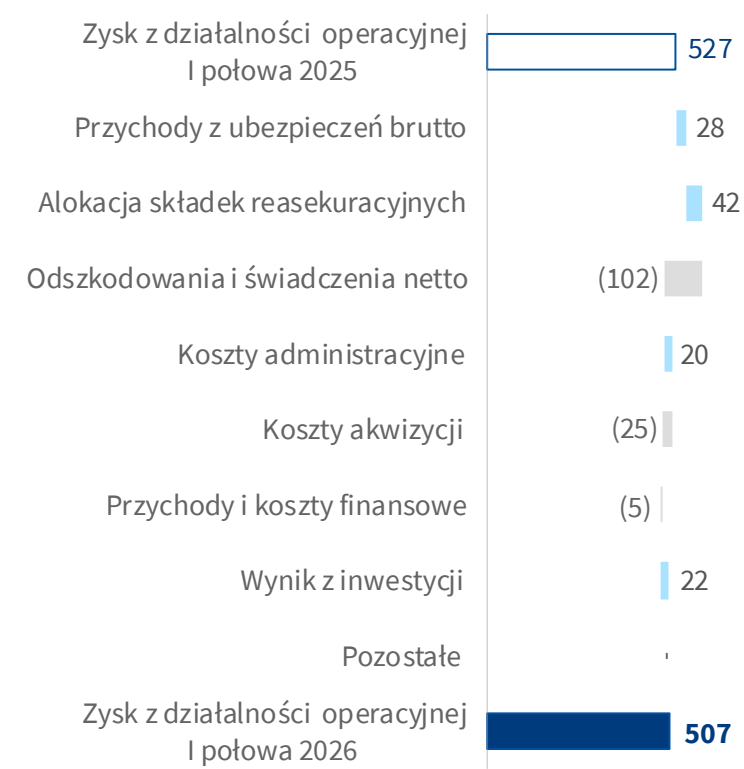
Ubezpieczenia korporacyjne

Zysk z działalności operacyjnej w segmencie ubezpieczeń korporacyjnych w pierwszym półroczu 2026 roku wyniósł 507 mln zł, spadek o 20 mln zł r/r (-3,8% r/r). Na spadek wyniku z działalności operacyjnej złożyły się głównie: spadek wyniku z usług ubezpieczenia netto (-37 mln zł r/r) oraz zmiana poziomu wyniku z inwestycji i pozostałych kosztów/przychodów finansowych (łącznie +17 mln zł r/r).

- Na poziom wyniku z działalności operacyjnej miały wpływ przede wszystkim:
- wzrost **przychodów z umów ubezpieczenia** w stosunku do analogicznego okresu 2025 roku o 28 mln zł, tj.: +1,1% r/r (+70 mln zł r/r po uwzględnieniu alokacji składek reasekuracyjnych). W ramach przychodów odnotowano wzrost amortyzacji zobowiązań (LRC) będący wypadkową wyższej dynamiki sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych, głównie OC oraz spadku w ub. pozakomunikacyjnych. W ubezpieczeniach komunikacyjnych wyższa amortyzacja LRC to efekt systematycznego wzrostu średniej składki od końca 2025 roku. Spadek amortyzacji LRC w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych wynikał głównie z przebiegu rozpoznawania przychodów z dużych kontraktów o zróżnicowanych okresach ochrony ubezpieczeniowej. Wyższy poziom przychodów z umów ubezpieczenia to również efekt wyższego r/r poziomu składki przeznaczonej na pokrycie kosztów akwizycji w konsekwencji rosnącej sprzedaży przy zmianie struktury portfela produktów;
 - wyższy poziom **kosztów usług ubezpieczenia netto** o 107 mln zł r/r (+8,4 % r/r) co przy wzroście przychodów z ubezpieczeń netto o 4,2% r/r oznacza

- spadek rentowności mierzonej wskaźnikiem mieszanym (wzrost COR o 3,1 p.p.). Wzrost kosztów usług ubezpieczenia netto to efekt:
- wyższych r/r odszkodowań i świadczeń bieżącego roku (+144 mln zł r/r) będących efektem pogorszenia w ubezpieczeniach komunikacyjnych zarówno OC jak i Auto Casco (wpływ inflacji szkodowej) przy wyrównanym poziomie szkód (spadek o 1 mln zł r/r) w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych;

Zysk z działalności operacyjnej segmentu ubezpieczeń korporacyjnych (w mln zł)



- uwolnienia wyższej o 65 mln zł r/r nadwyżki rezerw szkodowych netto z lat ubiegłych ponad bieżącą wartość wypłat, głównie w ub. OC komunikacyjnych;
- wyższej amortyzacji kosztów akwizycji - efekt częściowo ograniczany przez spadek r/r kosztów administracyjnych przypisanych do działalności ubezpieczeniowej. Niższy poziom kosztów administracyjnych wynikał przede wszystkim ze spadku kosztów honorarium koasekuratora wiodącego oraz, w mniejszym stopniu, z niższych kosztów usług informatycznych;
- wzrost o 22 mln zł (+ 11,1% r/r) **wyniku z inwestycji** w stosunku do porównywalnego okresu roku ubiegłego spowodowany był zakupem do portfela polskich obligacji skarbowych wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody przy korzystnym poziomie rentowności na rynku, aktywnym podwyższaniem rentowności portfela, a także dodatnim wpływem różnic kursowych;
- przychody i koszty finansowe z ubezpieczeń** (po uwzględnieniu reasekuracji) uległy zmianie (wzrost kosztu o 5 mln zł r/r) i wyniosły -57 mln zł. Wzrost kosztów to efekt zmiany kursu walut oraz rozkładu w czasie walutowych rozliczeń reasekuracyjnych.

W I połowie 2026 roku segment zanotował 469 mln zł wyniku z usług ubezpieczenia brutto (bez uwzględnienia udziału reasekuratora) co oznacza spadek o 322 mln zł r/r przy jednoczesnym spadku wyniku z usług ubezpieczenia netto (po uwzględnieniu udz. reasekuratora) o 37 mln zł wobec wyniku w I półroczu 2025 roku.

Ubezpieczenia masowe

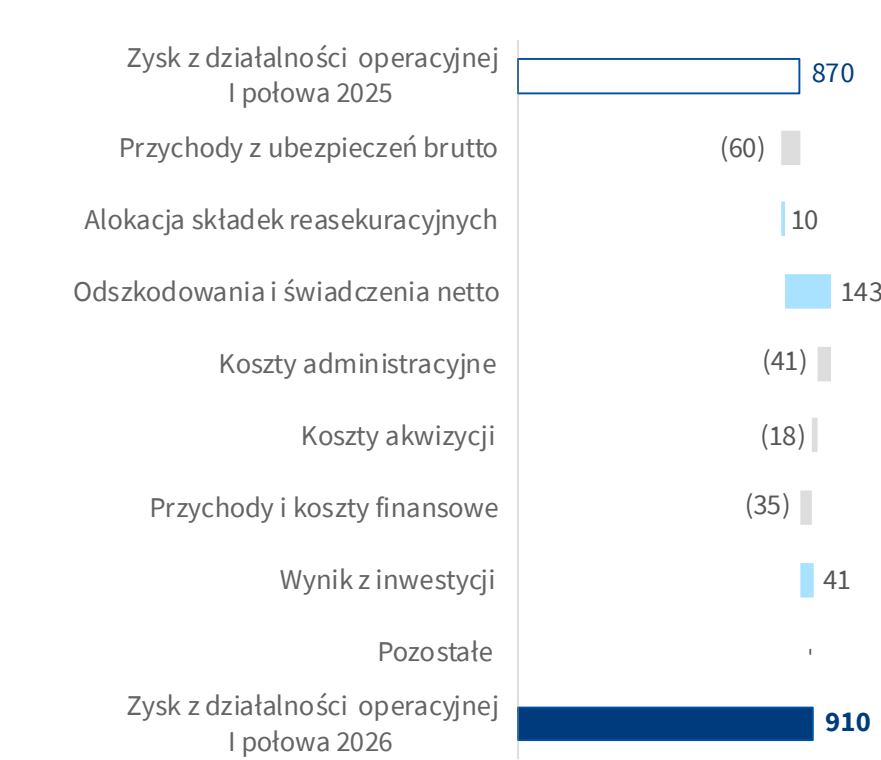
Zysk z działalności operacyjnej w segmencie ubezpieczeń masowych w I półroczu 2026 roku wyniósł 910 mln zł, a więc o 40 mln zł, czyli o 4,6% więcej w porównaniu do analogicznego okresu 2025 roku. Wyższy zysk to efekt wzrostu wyniku z usług ubezpieczenia netto (+34 mln zł), niższych przychodów i kosztów finansowych z ubezpieczeń i reasekuracji (-35 mln zł) i poprawy wyniku z inwestycji (+41 mln zł).

- Na poziom wyniku wpływ miały przede wszystkim:
- spadek **przychodów z umów ubezpieczenia** w stosunku do analogicznego okresu 2025 roku o 60 mln zł, tj.: -0,9% r/r (-50 mln zł r/r po uwzględnieniu alokacji składek reasekuracyjnych). W ramach przychodów odnotowano spadek amortyzacji zobowiązań (LRC) w konsekwencji wyhamowania dynamiki sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych (zarówno Auto Casco jak i OC) częściowo kompensowanego wyższą sprzedażą ub. pozakomunikacyjnych. W ubezpieczeniach komunikacyjnych to głównie efekt wyhamowania dynamiki składki w drugiej połowie 2025 roku i pierwszych miesiącach 2026 roku (wpływ utrzymującej się silnej presji cenowej ze strony kluczowych konkurentów). Wzrost amortyzacji LRC w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych to głównie konsekwencja rozwoju portfela ubezpieczeń PZU Dom, który jest powiązany z nową odsłoną oferty oraz ubezpieczeń PZU Firma oferowanych małym i średnim przedsiębiorstwom. Zmiana poziomu przychodów z umów ubezpieczenia to również efekt wyższego r/r poziomu składki przeznaczonej na pokrycie kosztów akwizycji (+1,2% r/r) w konsekwencji rosnącego udziału ub. dobrowolnych w portfelu oraz zmiany miksu kanałów sprzedaży

- w portfelu, wyrażającego się wyższym udziałem kanału Dealer oraz multiagencyjnego przy jednoczesnym spadku w kanałach własnych;
- niższy poziom **kosztów usług ubezpieczenia** netto o 84 mln zł r/r (-1,4 % r/r) co przy spadku przychodów z ubezpieczeń netto o 0,7% r/r oznacza poprawę rentowności mierzonej wskaźnikiem mieszanym (spadek COR o 0,5 p.p.). Spadek kosztów usług ubezpieczenia netto to wypadkowa:
 - wyższych r/r zobowiązań z tytułu szkód bieżącego roku oraz kosztów akwizycji, będących głównie efektem zmiany miksu kanałów sprzedaży. Wzrost r/r odszkodowań i świadczeń bieżącego roku (+45 mln r/r) był szczególnie odczuwalny w ubezpieczeniach Auto Casco (wpływ wyższej częstości zdarzeń i inflacji szkodowej) oraz w mniejszym stopniu w ub. pozakomunikacyjnych. Efekt został częściowo ograniczony przez poprawę w ubezpieczeniach OC.
 - wzrostu kosztów administracyjnych o 41 mln zł r/r;
 - rozpoznania komponentu straty, głównie na portfelu OC komunikacyjnych (w tym, na portfelu reasekuracji czynnej ze spółkami Grupy PZU) w konsekwencji wysokiej inflacji szkodowej. Łączna nadwyżka utworzenia komponentu straty ponad amortyzację wyniosła 88 mln zł (zmiana r/r o 160 mln zł);
 - rozwiniecie rezerwy szkodowej netto z lat ubiegłych z wpływem na wynik 329 mln zł;
 - wzrost o 41 mln zł (+ 10,1% r/r) **wyniku z inwestycji** w stosunku do porównywalnego okresu roku ubiegłego spowodowany był zakupem do portfela polskich obligacji skarbowych wycenianych w wartości

- godziwej przez inne całkowite dochody przy wysokim poziomie rentowności na rynku, aktywnym podwyższaniem rentowności portfela, a także dodatnim wpływem różnic kursowych;
- **przychody i koszty finansowe z ubezpieczeń** (po uwzględnieniu reasekuracji) wyniosły -204 mln zł, co oznacza wzrost kosztów o 35 mln zł r/r głównie w konsekwencji wpływu różnic kursowych jak również zmiany stóp procentowych.

Zysk z działalności operacyjnej segmentu ubezpieczeń masowych (w mln zł)

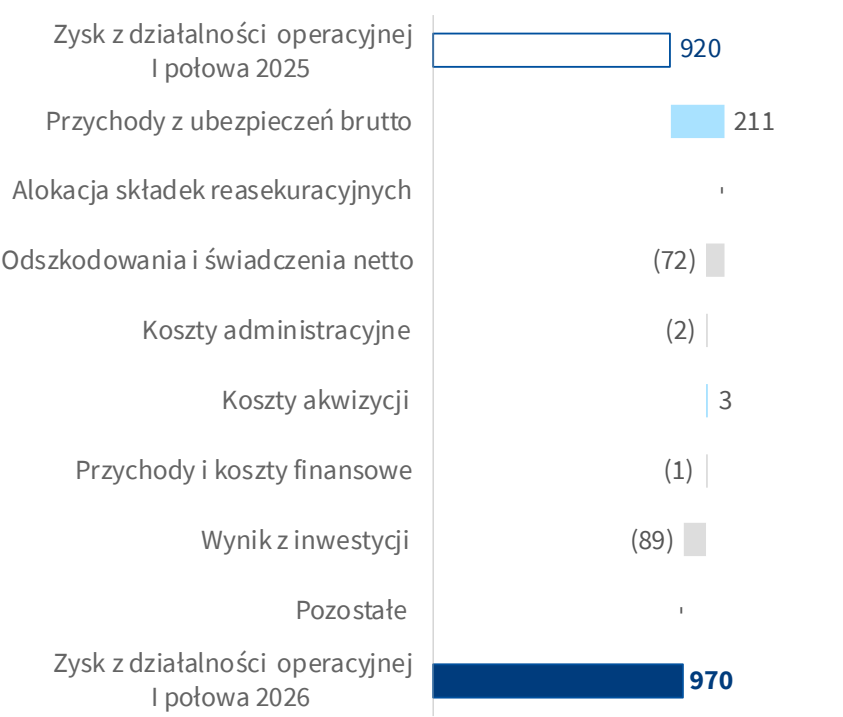


Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane

- W I półroczu 2026 roku Grupa PZU osiągnęła 970 mln zł zysku z działalności operacyjnej w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych. Oznacza to wzrost o 50 mln zł, czyli o 5,4% w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Na poziom wyniku miały wpływ przede wszystkim:
- wyższy o 211 mln zł (+5,4% r/r) poziom przychodów z ubezpieczeń będący wypadkową:
 - wyższego uwolnienia marży kontraktowej w 2026 roku (+69 mln zł r/r), w tym na portfelu ubezpieczeń indywidualnie kontynuowanych (+47 mln zł r/r) i ubezpieczeń grupowych (+28 mln zł r/r),
 - wyższego poziomu składki niezbędnej na pokrycie oczekiwanych odszkodowań i świadczeń (+131 mln zł r/r), będącego efektem corocznej aktualizacji założeń odnośnie szkodowości w ubezpieczeniach grupowych i grupowych zdrowotnych (wpływ inflacji kosztu medycznego) oraz wzrostu portfela mierzonego inkasem składki,
 - wyższego poziomu pozostałych przychodów (wzrost o 16 mln zł r/r) w wyniku wyższego poziomu składek otrzymanych w porównaniu do składek oczekiwanych dla ubezpieczeń grupowych;
 - wzrost kosztów usług ubezpieczenia netto o 71 mln zł r/r (+2,2% r/r) co przy wzroście przychodów z umów ubezpieczenia netto o 5,4% oznacza poprawę o 2,4 p.p. rentowności mierzonej wskaźnikiem wyniku

- z usług ubezpieczenia do przychodów z ubezpieczeń. Wzrost kosztów usług ubezpieczenia to wypadkowa:
- wyższych odszkodowań i świadczeń (+63 mln zł r/r) w efekcie wyższego kosztu szkód w ubezpieczeniach grupowych (+57 mln zł r/r) i ubezpieczeniach zdrowotnych (+14 mln zł r/r), częściowo kompensowanego przez spadek kosztu szkód w ubezpieczeniach indywidualnie kontynuowanych (-7 mln zł r/r),
 - zmiany wartości komponentu straty z negatywnym wpływem na wynik -2 mln zł (-11 mln zł r/r), co było efektem rozpoznania komponentu straty w I półroczu 2026 roku na poziomie z I półrocza 2025 roku, przy jednocześnie mniejszej amortyzacji

Zysk z działalności operacyjnej segmentu ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane (w mln zł)



komponentu straty z poprzednich okresów (w 2024 roku utworzono więcej komponentu straty niż w 2025 roku),

- rozwinięcia rezerwy szkodowej z lat ubiegłych w 2026 roku z pozytywnym wpływem na wynik +36 mln zł oraz jednoczesnym wzrostem o 2 mln zł r/r,
- spadek o 89 mln zł (-19,0% r/r) wyniku z inwestycji w stosunku do porównywalnego okresu roku ubiegłego, co wynikało w szczególności z obniżenia poziomu stawek rynku pieniężnego a także pogorszenia wyników z instrumentów kapitałowych w sektorze medycznym.

Ubezpieczenia indywidualne

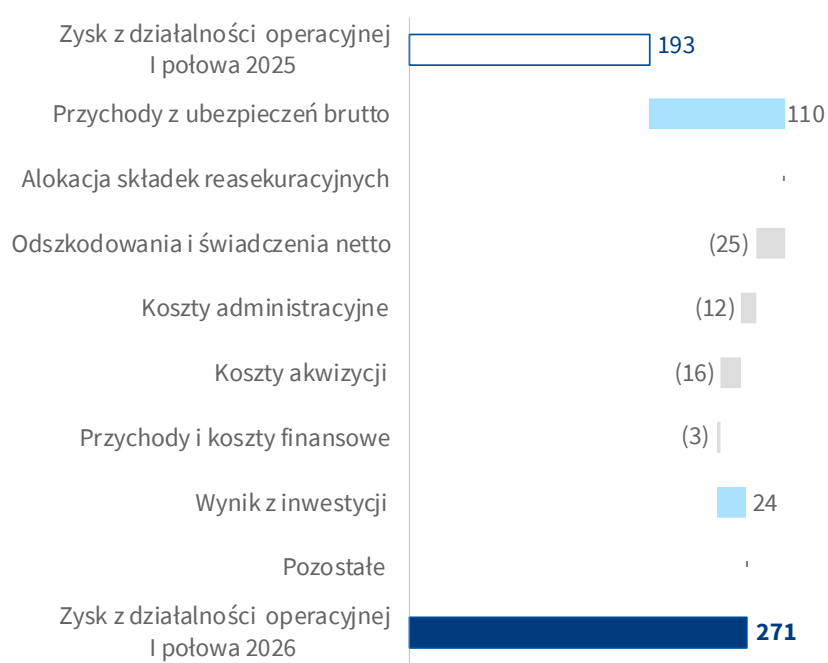
W segmencie ubezpieczeń indywidualnych Grupa PZU osiągnęła 271 mln zł zysku z działalności operacyjnej, co oznacza wzrost o 78 mln zł, czyli o 40,4% w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Wpłynęła na to przede wszystkim zmiana poziomu wyniku z usług ubezpieczenia (+57 mln zł r/r), oraz wzrost wyniku z inwestycji alokowanego do segmentu o 24 mln zł r/r.

Na poziom wyniku miały wpływ przede wszystkim:

- wyższy poziom **przychodów z ubezpieczeń** (+110 mln zł r/r) będący wypadkową:
 - wyższego r/r poziomu **uwolnienia marży kontraktowej** (+45 mln zł r/r), w tym w ubezpieczeniach bancassurance (+21 mln zł r/r; m.in. dzięki wyższej r/r sprzedaży ubezpieczeń do kredytów hipotecznych) oraz w produktach typu J (+12 mln zł r/r),
 - wzrostu przypisania składki przeznaczonej na pokrycie kosztów akwizycji, oczekiwanych kosztów oraz oczekiwanych odszkodowań i świadczeń łącznie o 53 mln zł r/r,
 - wzrost **pozostałych przychodów** o 10 mln zł r/r to efekt dużego negatywnego odchylenia w 2025 roku z tytułu wyższych niż oczekiwane rezygnacji z umów ubezpieczenia bancassurance.
- wzrost **kosztów usług ubezpieczenia** netto o 53 mln zł r/r (+24,1% r/r) co przy wzroście przychodów z umów ubezpieczenia netto o 27,0% oznacza poprawę o 1,3 p.p. rentowności mierzonej wskaźnikiem wyniku z usług ubezpieczenia do przychodów z ubezpieczeń. Wzrost kosztów usług ubezpieczenia to głównie efekt:

- wzrostu **amortyzacji przepływów pieniężnych z tytułu akwizycji** oraz kosztów administracyjnych przypisanych do działalności ubezpieczeniowej łącznie o 28 mln zł r/r,
- zmiany **komponentu straty** z wpływem na wynik -7 mln zł będącym skumulowanym efektem utworzenia nowego komponentu straty na poziomie wyższym wobec analogicznego okresu roku ubiegłego (dotyczącego głównie ubezpieczeń terminowych) oraz wyższej niż w I połowie 2025 roku amortyzacji komponentu straty dla aktywnych kohort z ubiegłych okresów,
- **przychody i koszty finansowe** z ubezpieczeń (po uwzględnieniu reasekuracji), w łącznej wartości - 58 mln zł, co oznacza wzrost kosztu o 3 mln zł r/r.

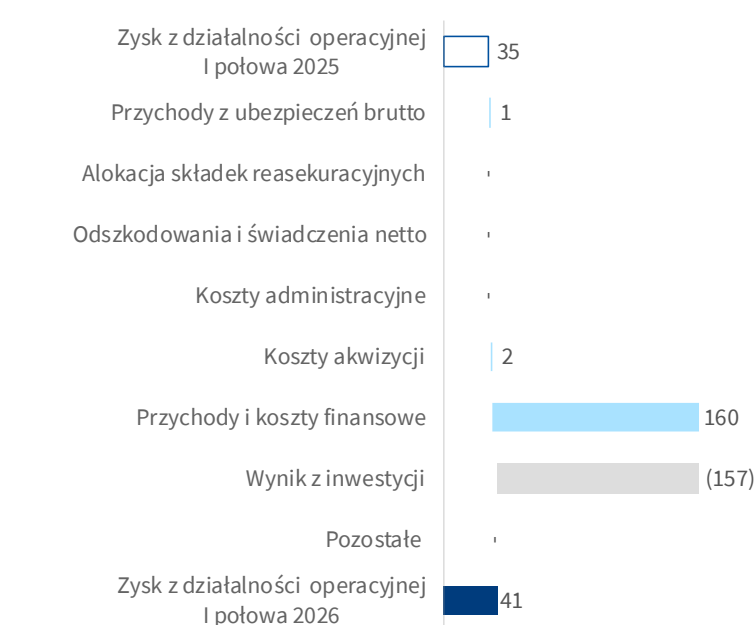
Zysk z działalności operacyjnej segmentu ubezpieczenia indywidualnie (w mln zł)



Ubezpieczenia na życie o charakterze inwestycyjnym

W segmencie ubezpieczeń na życie o charakterze inwestycyjnym Grupa PZU odnotowała zysk z działalności operacyjnej na poziomie 41 mln zł, wobec 35 mln zł w analogicznym okresie ubiegłego roku. Zmiana r/r to wypadkowa zmiany struktury portfela produktów (wzrost sprzedaży ubezpieczeń typu unit-linked na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, wysokiej sprzedaży ubezpieczenia na życie i dożycie z gwarantowaną sumą ubezpieczenia oraz wyższych opłat pobieranych od klientów w konsekwencji wyższej wartości ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych) oraz zmiany komponentu straty, w tym dotworzenie komponentu do portfela ubezpieczeń z gwarantowaną sumą ubezpieczenia oferowanych przez banki.

Zysk/strata z działalności operacyjnej segmentu ubezpieczenia na życie o charakterze inwestycyjnym (w mln zł)



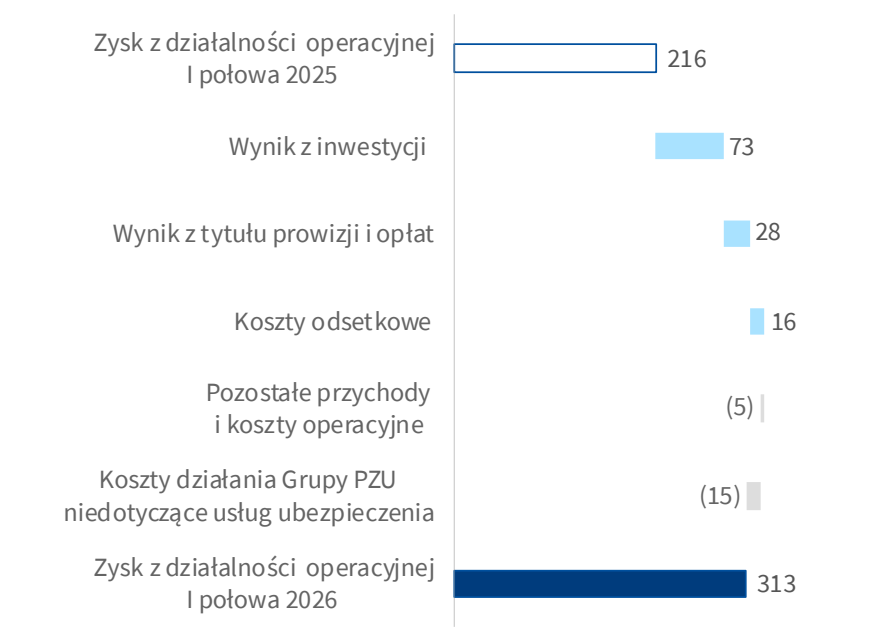
Wynik z inwestycji wyniósł 319 mln zł wobec 476 mln zł w porównywalnym okresie ubiegłego roku (zmiana o -157 mln zł r/r) w szczególności w produkcie PPE i WPI. Spadek wyniku z inwestycji pozostaje jednak bez wpływu na łączny wynik netto Grupy PZU, ponieważ jest niwelowany przez przychody i koszty finansowe z ubezpieczeń.

Inwestycje

Wynik z działalności operacyjnej w segmencie inwestycji wyniósł 313 mln zł i był wyższy o 97 mln zł niż w porównywalnym okresie ubiegłego roku w szczególności wskutek wyższego wyniku z inwestycji w zakresie wolnych środków głównie w efekcie:

- wyższego wyniku portfela private equity głównie w zakresie AI i cyberbezpieczeństwa w następstwie dopasowania się wycen na rynku prywatnym do zmian koniunktury;
- poprawy wyniku z wyceny nieruchomości.

Zysk z działalności operacyjnej segmentu inwestycje (w mln zł)



Segment bankowy / działalność bankowa

Zysk z działalności operacyjnej w segmencie bankowym (bez uwzględnienia amortyzacji wartości niematerialnych nabytych w transakcjach przejęcia banków), składającym się z grup kapitałowych Banku Pekao i Alior Banku, wyniósł w I półroczu 2026 roku 5 490 mln zł i był niższy o 270 mln zł względem analogicznego okresu 2025 roku.

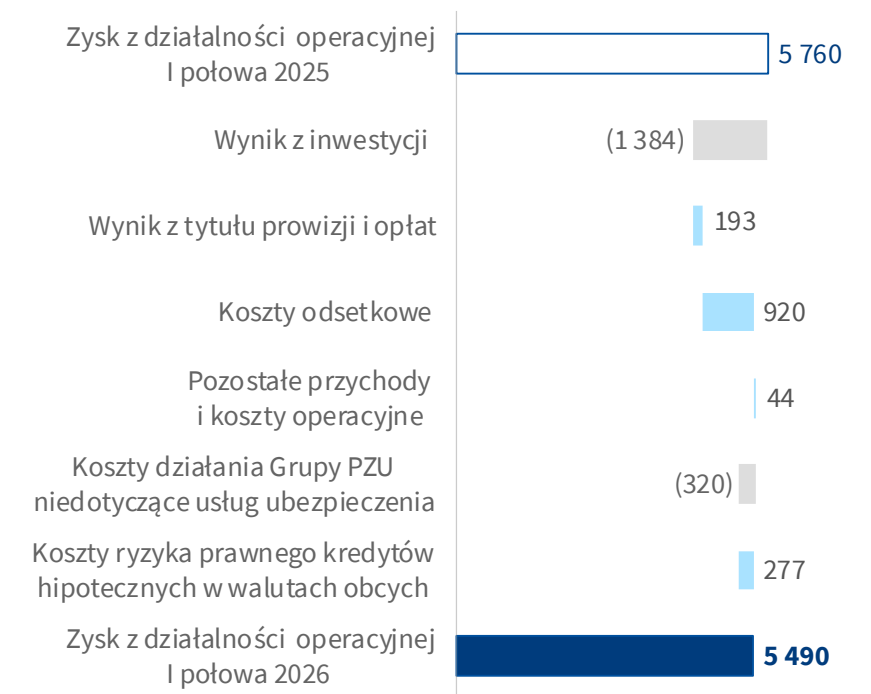
Kontrybucja Banku Pekao do zysku z działalności operacyjnej Grupy PZU w segmencie bankowym (bez uwzględniania amortyzacji wartości niematerialnych nabytych w transakcji przejęcia) wyniosła 4 252 mln zł (-38 mln zł r/r) a w przypadku Alior Banku 1 238 mln zł (-232 mln zł r/r).

Spadek wyniku Banku Pekao r/r jest głównie efektem niższego wyniku odsetkowego oraz wyższych kosztów działania. Spadek wyniku Alior Banku r/r jest głównie rezultatem niższego wyniku odsetkowego i wyższych odpisów na oczekiwane straty kredytowe.

Kluczowym elementem przychodów segmentu jest wynik z inwestycji, który w I półroczu 2026 roku wyniósł 11 672 mln zł (-10,6% r/r). Składnikami wyniku z inwestycji są: przychody z tytułu odsetek, przychody z tytułu dywidend, wynik handlowy i wynik z odpisów aktualizujących. Wynik z inwestycji po uwzględnieniu kosztów odsetkowych wyniósł 8 701 mln zł (-5,1% r/r).

W I połowie 2026 roku w obu bankach odnotowano spadek wyniku odsetkowego r/r, na co wpływ miały głównie niższe rynkowe stopy procentowe oraz pomniejszenia wyniku z powodu wyroku TSUE dotyczącego kredytów konsumenckich (-126 mln zł w Banku Pekao, -153 mln zł w Alior Banku). Spadek wyniku był częściowo kompensowany w Banku Pekao przez

Zysk z działalności operacyjnej segmentu bankowego (w mln zł)



wyższe wolumeny, szczególnie w strategicznych obszarach produktowych, jak i niższe koszty depozytów. W Alior Banku pozytywnie na wynik z tytułu odsetek wpłynął spadek kosztów finansowania, niższy koszt stosowanej polityki hedgingowej oraz wzrost wartości portfela kredytowego. Dodatkowo do zysku z działalności operacyjnej korzystnie kontrybuowało otrzymanie 40 mln zł dywidendy od spółki Polski Standard Płatności S.A. przez Alior Bank.

Portfel należności kredytowych w obu bankach razem wzrósł na koniec czerwca 2026 roku o 10,9 mld zł (+4,4% r/r) w porównaniu do końca grudnia 2025 roku. Do wzrostu najbardziej kontrybuowały rosnące należności od klientów z segmentu biznesowego.

Wartość odpisów na oczekiwane straty kredytowe i z tytułu utraty wartości instrumentów finansowych w Banku Pekao wyniosła 452 mln zł i była wyższa o 67 mln zł r/r. W Alior Banku wartość odpisów wyniosła 280 mln zł i była wyższa o 104 mln zł r/r, w związku z rozpoznananiem odpisów na klientach segmentu biznesowego oraz niższym zyskiem z transakcji sprzedaży portfela NPL.

Rentowność Banku Pekao osiągnięta w I połowie 2026 roku mierzona wskaźnikiem marży odsetkowej netto wyniosła 3,8%, co oznacza spadek o 0,5 p.p. r/r. Wartość marży odsetkowej Alior Banku w I połowie 2026 roku wyniosła 4,9%, tj. o 0,9 p.p. mniej niż w analogicznym okresie 2025 roku.

Wynik z tytułu prowizji i opłat w segmencie działalności bankowej wyniósł 2 098 mln zł i był wyższy o 10,1% niż w I półroczu 2025 roku. Główną przyczyną poprawy dochodów prowizyjnych były wzrosty we wszystkich obszarach działalności w Banku Pekao, w rezultacie rosnącej aktywności klientów i korzystniejszej sytuacji na rynkach kapitałowych oraz wyższy wynik z tytułu prowizji głównie w obszarze prowizji maklerskich i sprzedaży ubezpieczeń w Alior Banku.

Koszty działania Grupy PZU dotyczące usług ubezpieczenia w segmencie bankowym w I połowie 2026 roku wyniosły 5 097 mln zł i składały się z kosztów Pekao w wysokości 3 753 mln zł (3 459 mln zł w I połowie 2025 roku) oraz 1 344 mln zł (1 318 mln zł w I połowie 2025 roku) w Alior Banku. Na wzrost kosztów w segmencie o 6,7% r/r wpłynął głównie wzrost kosztów w Banku Pekao, spowodowany wyższymi opłatami na Bankowy Fundusz Gwarancyjny, wyższymi kosztami usług obcych wspierających rozwój biznesu oraz wyższymi kosztami pracowniczymi.



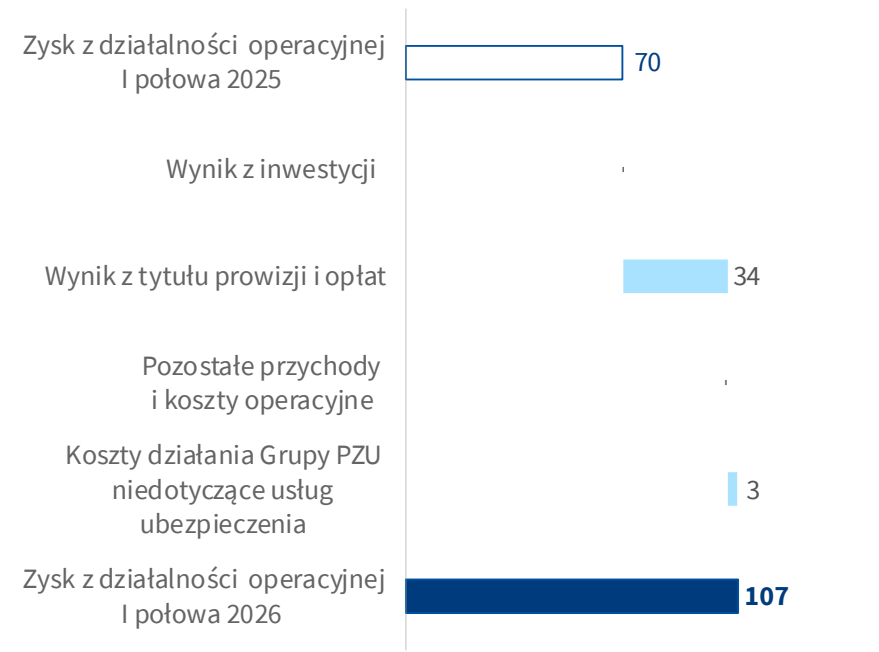
Pozytywny wpływ na wynik segmentu w I półroczu 2026 roku miał spadek kosztów ryzyka prawnego walutowych kredytów hipotecznych do poziomu 143 mln zł (420 mln zł w I półroczu 2025 roku). Niewielki wzrost wartości bilansowej rezerw w I połowie 2026 roku wynika głównie z wydłużenia czasu trwania spraw spornych, natomiast wyniki I półrocza ubiegłego roku obciążone były rezerwami wynikającymi z aktualizacji założeń dotyczących docelowego poziomu spraw spornych.

Do wyniku z działalności operacyjnej kontrybuowało również ujemne saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych w wysokości -69 mln zł (-113 mln zł w analogicznym okresie 2025 roku). Na saldo wpłynęło ujęcie dodatkowej rezerwy na zagadnienia związane z ochroną konsumentów w wysokości 30 mln zł w Banku Pekao i 39 mln zł w Alior Banku - wynik I półrocza ubiegłego roku obciążony był ujęciem rezerwy w wysokości 108 mln zł w Banku Pekao. Wskaźnik Koszty/Dochody wyniósł dla obu banków 39,3%, a więc o 2,8 p.p. więcej niż w I połowie 2025 roku.

Ubezpieczenia emerytalne

Zysk z działalności operacyjnej segmentu ubezpieczeń emerytalnych wyniósł 107 mln zł, a więc o 52,9% więcej niż w analogicznym okresie 2025 roku w szczególności w efekcie wzrostu poziomu przychodów z tytułu prowizji i opłat o 34 mln zł do poziomu 129 mln zł, głównie za sprawą wzrostu wynagrodzenia za zarządzanie będącego konsekwencją wyższej średniej wartości aktywów netto. Pozytywny wpływ na wynik miał również niższy poziom kosztów działania Grupy PZU niedotyczących usług ubezpieczenia, które spadły o 3 mln zł do 30 mln zł.

Zysk z działalności operacyjnej segmentu ubezpieczenia emerytalne (w mln zł)



Kraje bałtyckie

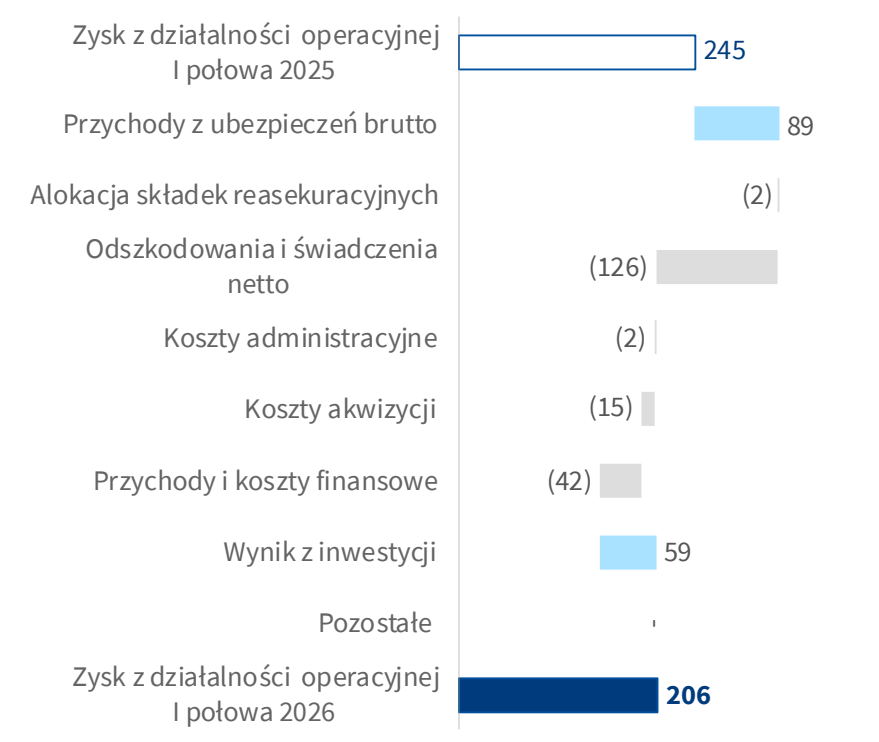
Wynik z działalności operacyjnej w krajach bałtyckich w pierwszym półroczu 2026 roku wyniósł 206 mln zł, co oznacza spadek o 39 mln zł, tj. 15,9%, w porównaniu z pierwszym półroczem 2025 roku.

W porównaniu do roku ubiegłego nastąpił wzrost **przychodów z ubezpieczeń** o 89 mln zł, tj. +6,4%, z uwzględnieniem alokowanych składek reasekuracyjnych o 87 mln zł. W ramach przychodów odnotowano wzrost amortyzacji zobowiązań (LRC) w konsekwencji wyższego poziomu sprzedaży. Sprzedaż wyższa o 47 mln zł (tj. +3,2%, i odpowiednio w walucie funkcjonalnej +2,4%) wygenerowana została w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych m.in. na skutek wzrostu sprzedaży:

- ubezpieczeń zdrowotnych (o 15,8% w walucie funkcjonalnej) na skutek wzrostu liczby polis oraz zawarcia dużych kontraktów na Łotwie;
- ubezpieczeń majątkowych (o 3,7% r/r w walucie funkcjonalnej) w efekcie wzrostu średniej składki oraz większej liczby ubezpieczeń;
- ubezpieczeń pozostałych OC (o 25,1% r/r w walucie funkcjonalnej) głównie w efekcie wzrostu składki przypisanej w ubezpieczeniu MedMał w Estonii;
- jednocześnie odnotowano spadek sprzedaży w ubezpieczeniach komunikacyjnych OC i AC (łącznie o 4,9% r/r w walucie funkcjonalnej) na skutek obniżenia stawek w regionie.

W ubezpieczeniach na życie sprzedaż wzrosła o 10 mln zł (tj. +17,3% r/r, w walucie funkcjonalnej +16,4% r/r).

Zysk z działalności operacyjnej segmentu kraje bałtyckie (w mln zł)



Wyższy poziom przychodów z umów ubezpieczenia to również efekt wyższego r/r poziomu składki przeznaczonej na pokrycie kosztów akwizycji w konsekwencji rosnącej sprzedaży.

Koszty usług ubezpieczenia skorygowane o kwoty należne od reasekuratorów, wzrosły o 143 mln zł r/r (tj. +12,4%). Wzrost dotyczy ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych, co, przy wzroście przychodów z umów ubezpieczenia netto o 6,4% r/r, oznacza pogorszenie rentowności mierzonej wskaźnikiem mieszanym (COR) o 4,9 p.p. W obszarze ubezpieczeń na życie koszty usług ubezpieczenia wzrosły o 16,7% w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku.



W ramach kosztów z usług ubezpieczenia odnotowano:

- wyższe r/r o 198 mln zł zobowiązania netto z tytułu odszkodowań i świadczeń;
- wyższy r/r o 56 mln zł wpływ rozwinęcia rezerw szkodowych netto z lat ubiegłych ponad bieżącą prognozowaną wartość wypłat;
- zmianę komponentu straty z wpływem na wynik z usług ubezpieczenia w wysokości +16 mln zł r/r jako efekt utworzenia nowego komponentu straty niższego o 2 mln zł w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku oraz zmiany założeń dla aktywnych kohort z lat ubiegłych z wpływem na wynik +14 mln zł r/r;
- wzrostu kosztów administracyjnych o 1,4% r/r, głównie na skutek wyższych kosztów osobowych. Jednocześnie wskaźnik kosztów administracyjnych segmentu liczony do przychodów z ubezpieczeń netto zmniejszył się o 0,5 p.p. i wyniósł 10,0%;
- wyższej o 15 mln zł amortyzacji przepływów pieniężnych z tytułu akwizycji. Wskaźnik kosztów akwizycji wyniósł 18,5%, co stanowi spadek r/r o 0,1 p.p.

Wzrost wyniku z działalności inwestycyjnej na portfelu aktywów stanowiących pokrycie ubezpieczeń o charakterze inwestycyjnym, co pozostaje bez wpływu na łączny wynik, ponieważ jest on równoważony przez zmianę poziomu przychodów i kosztów finansowych z ubezpieczeń.

Ukraina

Segment Ukraina zakończył pierwsze półrocze 2026 roku wynikiem z działalności operacyjnej w wysokości 20 mln zł, co oznacza spadek o 4 mln zł, tj. 16,7%, w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego.

W pierwszym półroczu 2026 roku nastąpił wzrost **przychodów z umów ubezpieczenia** w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku o 47 mln zł, tj. 39,8% r/r (w walucie funkcjonalnej wzrost o 696 mln hrywien, tj. +54,3%% r/r), a z uwzględnieniem alokowanych składek reasekuracyjnych o 44 mln zł. W ramach przychodów odnotowano wzrost amortyzacji zobowiązań (LRC) w efekcie wzrostu sprzedaży. Sprzedaż wzrosła o 44 mln zł r/r, tj. 31,8% (w walucie funkcjonalnej o 700 mln hrywien, tj. 46,4%). W ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych wzrost sprzedaży w walucie funkcjonalnej wyniósł 684 mln hrywien, tj. 51,8% głównie w efekcie rozwoju portfela ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC (łącznie o 43,2% r/r) oraz ubezpieczeń zielona karta (o 101,5% r/r). W ubezpieczeniach na życie sprzedaż wzrosła o 16 mln hrywien, tj. 8,5% r/r.

Koszty usług ubezpieczenia skorygowane o kwoty należne od reasekuratorów wzrosły o 50 mln zł r/r. W obszarze ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych odnotowano wzrost o 49 mln zł (50,5% r/r), co przy wzroście przychodów z ubezpieczeń netto o 43,8% oznacza spadek rentowności mierzonej wskaźnikiem mieszanym (COR) o 4,3 p.p.

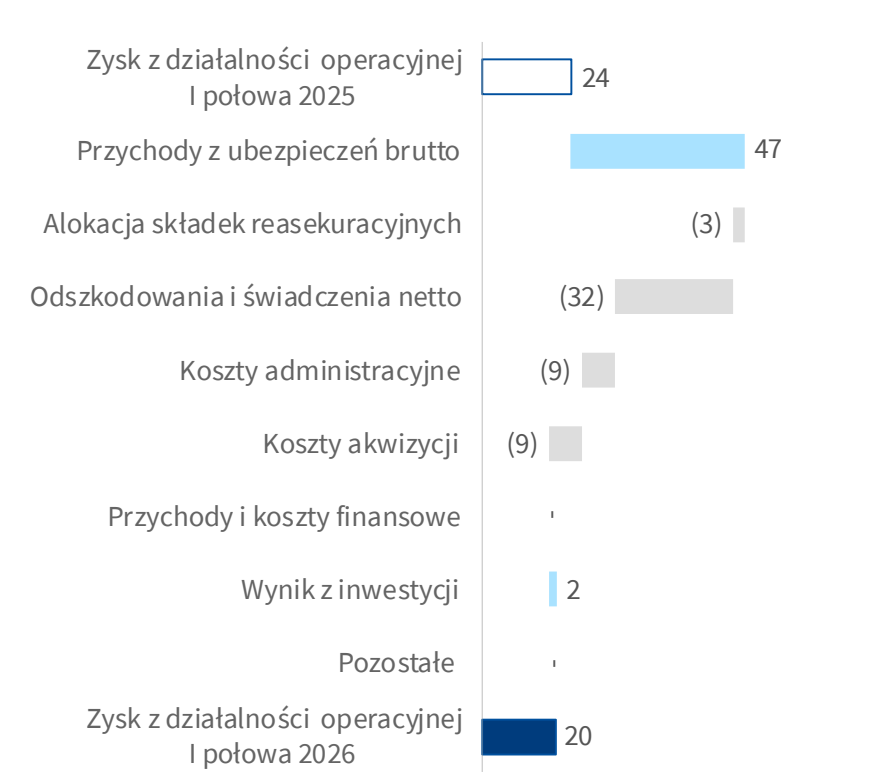
Wzrost kosztów usług ubezpieczenia netto segmentu to wypadkowa:

- wyższych r/r o 23 mln zł zobowiązań netto z tytułu odszkodowań i świadczeń;
- uwolnienia niższej r/r o 5 mln zł nadwyżki rezerw szkodowych netto z lat ubiegłych ponad bieżącą prognozowaną wartość wypłat;
- zmiany komponentu straty z wpływem na wynik z usług ubezpieczenia w wysokości -4 mln zł r/r jako efekt utworzenia nowego komponentu straty wyższego o 3 mln zł w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku oraz zmiany założeń dla aktywnych kohort z lat ubiegłych z wpływem na wynik -1 mln zł r/r;
- wzrostu kosztów administracyjnych o 39,1% r/r, głównie w obszarze kosztów wynagrodzeń oraz kosztów IT. Wskaźnik kosztów administracyjnych segmentu liczony do przychodów z ubezpieczeń netto wzrósł względem analogicznego okresu roku ubiegłego o 0,2 p.p. i ukształtował się na poziomie 19,9%;
- wyższej o 9 mln zł, tj. 28,1% r/r amortyzacji przepływów pieniężnych z tytułu akwizycji w efekcie podwyższenia stawek prowizyjnych. Jednocześnie wskaźnik kosztów akwizycji spadł o 1,9 p.p. do poziomu 25,5%.

Przychody i koszty finansowe z ubezpieczeń netto ukształtowały się na poziomie roku ubiegłego i wyniosły -12 mln zł.

Wynik z inwestycji ukształtował się na poziomie 27 mln zł i był wyższy o 2 mln zł r/r.

Zysk z działalności operacyjnej segmentu Ukraina (w mln zł)

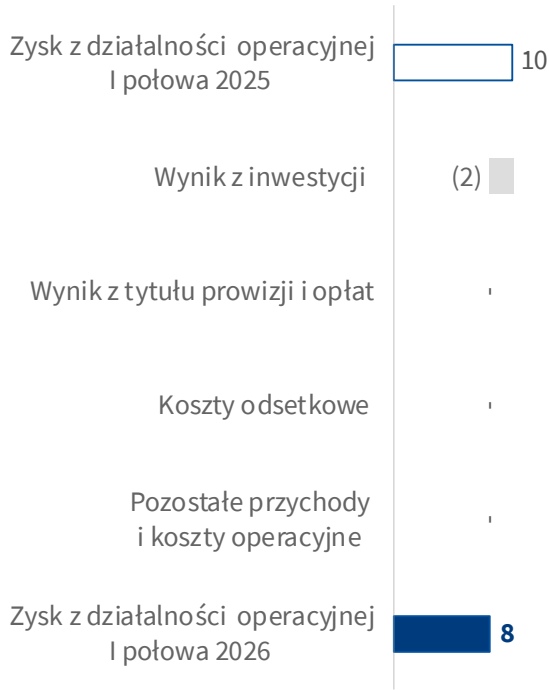


Kontrakty inwestycyjne

Segment obejmuje produkty PZU Życie nietransferujące istotnego ryzyka ubezpieczeniowego w rozumieniu MSSF 17 i niespełniające definicji umowy ubezpieczenia, w tym część produktów z gwarantowaną stopą zwrotu oraz z funduszem kapitałowym (unit-linked). Produkty te ujmowane są zgodnie z wymogami MSSF 9.

Zmiana zysku z działalności operacyjnej to konsekwencja wysokiej sprzedaży produktów z gwarantowaną sumą ubezpieczenia.

Zysk z działalności operacyjnej segmentu kontrakty inwestycyjne (w mln zł)



Alternatywne Pomiary Wyników

Poniżej przedstawiono wybrane Alternatywne Pomiary Wyników (APM) w rozumieniu Wytycznych Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (ESMA) nr 2015/1415.

Prezentowane wskaźniki rentowności i sprawności działania, będące standardowymi i powszechnie stosowanymi w analizie finansowej miernikami, niosą w ocenie Zarządu istotne dodatkowe informacje na temat wyników finansowych działalności Grupy PZU. Ich przydatność przeanalizowano pod kątem dostarczanej inwestorom informacji na temat sytuacji finansowej i efektywności finansowej Grupy.

Wskaźniki rentowności

Dla ułatwienia analizy rentowności Grupy PZU wybrano wskaźniki, które w ocenie Zarządu najlepiej tę rentowność opisują.

Rentowność kapitałów własnych (ROE), skorygowana rentowność kapitałów własnych (aROE) i rentowność aktywów (ROA) wskazują, do jakiego stopnia Spółka jest w stanie wygenerować zysk przy wykorzystaniu swoich zasobów, czyli kapitału własnego lub aktywów, a rentowność kapitałów własnych z działalności podstawowej (ROE z działalności podstawowej) wskazuje na możliwość generowania zysku z działalności podstawowej tzn. z wyłączeniem sektora bankowego.

Są jednymi z najczęściej stosowanych wskaźników w analizie rentowności spółek i grup kapitałowych, bez względu na sektor, w którym działają.

Rentowność kapitałów własnych (ROE) to inaczej stopa zwrotu z kapitału własnego. Pozwala ocenić, w jakim stopniu spółka pomnaża środki powierzone jej przez właścicieli (inwestorów). Jest to stosunek wygenerowanego zysku do posiadanych kapitałów własnych, czyli zasobów finansowych, które pozostają do dyspozycji Grupy na czas nieokreślony i zostały wniesione do przedsiębiorstwa przez jego właścicieli. W przypadku Grupy PZU wartość zysku netto i kapitałów własnych istotnie się różnią w zależności od tego, czy są podawane z wyłączeniem czy też z uwzględnieniem zysków/kapitałów akcjonariuszy mniejszościowych. Dlatego zaprezentowano zarówno rentowność kapitałów (ROE) – przypadające właścicielom jednostki dominującej, jak i rentowność kapitałów (ROE) – skonsolidowane, bez wyłączenia zysków i kapitałów przypadających na akcjonariuszy niekontrolujących. Dodatkowo Grupa PZU prezentuje skorygowany zwrot z kapitału własnego (aROE), obliczany na bazie kapitału własnego z wyłączeniem skumulowanych innych całkowitych dochodów dotyczących przychodów i kosztów finansowych z ubezpieczeń oraz z reasekuracji (będących skumulowanym wpływem zmiany stóp dyskonta do wyceny zobowiązań ubezpieczeniowych na wysokość kapitałów Grupy PZU), co zapewnia większą stabilność miernika.

Rentowność kapitałów własnych z działalności podstawowej (ROE z działalności podstawowej) to stopa zwrotu z kapitału własnego, gdzie od wyniku netto odjęto kontrybucję do wyniku pochodzącą z sektora bankowego, natomiast kapitały własne przypadające jednostce dominującej zostały pomniejszone o kapitały własne przypisywane do podmiotów sektora bankowego oraz o wartość firmy Banku Pekao (podział przedstawiony w rozdziale 2.4 i 10.16 Sprawozdania skonsolidowanego Grupy PZU).

Rentowność aktywów (ROA) obrazuje ich zdolność do generowania zysków. Wskaźnik ten określa wielkość zysku netto przypadającą na jednostkę źródeł finansowania zaangażowanych w aktywach firmy.

Zwrot z kapitałów własnych przypadający właścicielom jednostki dominującej za I półrocze 2026 roku wyniósł 17,2% a wskaźnik aROE 17,8%. Wskaźniki były niższe odpowiednio o 3,0 p.p. i 3,4 p.p. od uzyskanych w analogicznym okresie poprzedniego roku, co było głównie efektem niższego wyniku w segmencie działalności bankowej. Na obniżenie wyniku banków wpłynął w szczególności spadek wyniku odsetkowego, w związku z niższymi rynkowymi stopami procentowymi i obciążeniami dotyczącymi wyroku TSUE w sprawie kredytów konsumenckich, wyższe opłaty do BFG, wyższe koszty działalności. Dodatkowo na wynik netto banków negatywnie wpłynął wzrost stawki podatku

dochodowego dla działalności bankowej z 19% w 2025 roku do 30% w 2026 roku. Zwrot z kapitałów własnych z działalności podstawowej (ROE z działalności podstawowej) za I półrocze 2026 roku wyniósł 19,8% i spadł w porównaniu z analogicznym okresem 2025 roku o 1,9 p.p. przy wyrównanym poziomie wyniku z działalności podstawowej (2 208 mln zł w I półroczu 2026 roku względem 2 211 mln zł w analogicznym okresie 2025 roku) ale przy wyższej bazie kapitałowej. Rentowność aktywów (ROA) Grupy PZU za I półrocze 2026 roku wyniosła 2,1% i była o 0,5 p.p. niższa niż w analogicznym okresie 2025 roku. Przyczyniły się do tego głównie niższe wyniki w segmencie bankowym.

Podstawowe wskaźniki efektywności Grupy PZU	1 stycznia - 30 czerwca 2024*	1 stycznia - 30 czerwca 2025	1 stycznia - 30 czerwca 2026
Skorygowana Rentowność kapitałów (aROE) - przypadająca jednostce dominującej <i>(uroczniony zysk netto / średni stan kapitałów własnych z wyłączeniem skumulowanych innych całkowitych dochodów dotyczących przychodów i kosztów finansowych z ubezpieczeń oraz z reasekuracji) x 100%</i>	17,4%	21,2%	17,8%
Rentowność kapitałów własnych z działalności podstawowej (ROE z działalności podstawowej) - przypadająca jednostce dominującej <i>(uroczniony zysk netto bez banków / średni stan kapitałów własnych bez banków) x 100%</i>	15,6%	21,7%	19,8%
Rentowność kapitałów (ROE) - przypadająca jednostce dominującej <i>(uroczniony zysk netto / średni stan kapitałów własnych) x 100%</i>	16,6%	20,2%	17,2%
Rentowność kapitałów (ROE) - skonsolidowana <i>(uroczniony zysk netto / średni stan kapitałów własnych) x 100%</i>	19,0%	20,4%	16,2%
Rentowność aktywów (ROA) <i>(uroczniony zysk netto / średni stan aktywów) x 100%</i>	2,4%	2,6%	2,1%

*) Dane przekształcone

Wskaźniki sprawności działania

Dla ułatwienia analizy efektywności Grupy PZU wybrano wskaźniki, które w ocenie Zarządu najlepiej opisują efektywność w przypadku spółek ubezpieczeniowych i prowadzących działalność bankową. Część wskaźników odnosi koszty prowadzenia działalności ubezpieczeniowej do przychodów, a więc obrazuje, jaka część przychodów została przeznaczona na koszty, a jaka na marżę. Dla działalności bankowej wybrano wskaźnik kosztów do dochodów (C/I) jako relacji, która w ocenie Zarządu najlepiej oddaje efektywność tego obszaru działalności. Wszystkie wskaźniki są szeroko stosowane przez inne spółki z analogicznych sektorów, a także przez inwestorów i służą analizie sprawności i zyskowności tych spółek.

Jednym z podstawowych mierników efektywności i sprawności działania firmy ubezpieczeniowej jest wskaźnik mieszany (COR – Combined Ratio), liczony z racji swojej specyfiki dla sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych ubezpieczeń osobowych (dział II). Jest to stosunek kosztów usług ubezpieczenia z uwzględnieniem kwot należnych od reasekuratorów do przychodów z ubezpieczeń netto; spadek wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności.

Wskaźnik mieszany Grupy PZU (dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych) utrzymuje się na niskim poziomie, który zapewnia wysoką rentowność.

W I półroczu 2026 roku wyniósł 88,3% i był o 0,8 p.p. wyższy w porównaniu z I półroczem 2025 roku, w efekcie wzrostu kosztów usług ubezpieczenia przewyższającego wzrost przychodów z ubezpieczeń w segmentach krajów bałtyckich i Ukrainy. W segmentach ubezpieczeń

majątkowych w Polsce wskaźnik pozostał na ubiegłorocznym poziomie.

Istotnym wskaźnikiem jest także marża wyniku na ubezpieczeniach na życie – rentowność segmentów ubezpieczeń na życie liczona jako stosunek zysku/straty z działalności operacyjnej do przychodów z ubezpieczeń netto. Wskaźnik ten w I półroczu 2026 roku osiągnął poziom 27,2%, a jego wzrost o 0,9 p.p. w porównaniu z I półroczem 2025 roku był związany w szczególności z wyższymi przychodami z ubezpieczeń oraz poprawą rentowności ubezpieczeń indywidualnych o charakterze ochronnym.

W przypadku działalności bankowej miernikiem sprawności działania jest wskaźnik kosztów do dochodów, a więc iloraz kosztów działania Grupy PZU niedotyczących usług ubezpieczenia z wyłączeniem podatku od innych instytucji finansowych i sumy dochodów operacyjnych, które obejmują: przychody odsetkowe wyliczone przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej i zrównane z nimi, pozostałe przychody netto z inwestycji, wynik z tytułu zaprzestania ujmowania instrumentów finansowych i inwestycji niewycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy, zmianę netto wartości godziwej aktywów i zobowiązań wycenianych w wartości godziwej, koszty odsetkowe, wynik z tytułu prowizji i opłat oraz pozostałe przychody i koszty operacyjne. Wskaźnik kosztów do dochodów dla działalności bankowej w Grupie PZU w I półroczu 2026 roku osiągnął 39,3% i wzrósł w porównaniu z I półroczem 2025 roku o 2,8 p.p. Było to efektem rosnących kosztów w segmencie o 7,5% oraz obniżenia przychodów o 0,5%. Wzrost kosztów dotyczył w szczególności Banku Pekao i związany był z wyższymi opłatami do BFG, wzrostem kosztów usług obcych oraz kosztów pracowniczych. Jednocześnie na obniżenie przychodów, głównie w Alior Banku, wpłynęły niższe

stopy procentowe oraz ujęcie wpływu wyroku TSUE dotyczącego kredytów konsumenckich na wynik odsetkowy.

Wskaźniki sprawności działania	1 stycznia - 30 czerwca 2024*	1 stycznia - 30 czerwca 2025	1 stycznia - 30 czerwca 2026
Wskaźnik kosztów administracyjnych segmentów ubezpieczeniowych 1. <i>(koszty administracyjne/przychody ubezpieczeniowe netto) x 100%</i>	9,1%	8,8%	8,8%
Wskaźnik mieszany w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych 2. <i>(koszty usług ubezpieczenia netto / przychody z ubezpieczeń netto) x 100%</i>	91,0%	87,5%	88,3%
Marża z działalności ubezpieczeniowej w ubezpieczeniach na życie 3. <i>(zysk z działalności operacyjnej / przychody z ubezpieczeń netto) x 100%</i>	24,6%	26,3%	27,2%
Wskaźnik koszty/dochody - działalność bankowa 4.	36,4%	36,5%	39,3%

*) Dane przekształcone



6.5. Zarządzanie kapitałem i dywidenda

6.5.1. Polityka kapitałowa i dywidendowa

W 2026 roku obowiązywała polityka kapitałowa i dywidendowa Grupy PZU przyjęta na lata 2025 – 2027

Zgodnie z Polityką, Grupa PZU dąży do:

- 1) efektywnego zarządzania kapitałem poprzez optymalizację wykorzystania kapitału z perspektywy Grupy;
- 2) maksymalizacji stopy zwrotu z kapitału dla akcjonariuszy podmiotu dominującego w szczególności przy zachowaniu poziomu bezpieczeństwa i utrzymaniu zasobów kapitałowych na cele strategicznego rozwoju poprzez organiczny wzrost oraz akwizycje;
- 3) zapewnienia wystarczających środków finansowych na pokrycie zobowiązań Grupy wobec klientów.

Polityka zarządzania kapitałem opiera się na następujących zasadach:

- 1) zarządzanie kapitałem (w tym kapitałem nadwyżkowym) Grupy PZU na poziomie PZU;

- 2) utrzymanie docelowych współczynników wypłacalności na poziomie 200% dla Grupy PZU, 200% dla PZU oraz 200% dla PZU Życie (według Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE z dnia 25 listopada 2009 roku w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, zwanej dalej „dyrektywa Wypłacalność II”) w okresie do dnia wejścia w życie zmian w dyrektywie Wypłacalność II i na poziomie 180% dla Grupy PZU, 200% dla PZU oraz 200% dla PZU Życie w okresie po wejściu w życie zmian w dyrektywie Wypłacalność II;
- 3) utrzymanie wskaźnika dźwigni finansowej na poziomie nie wyższym niż 25%;
- 4) zapewnienie środków na rozwój i akwizycje;
- 5) utrzymanie nadwyżki funduszy własnych konglomeratu finansowego ponad wymogi z tytułu adekwatności kapitałowej konglomeratu finansowego;

- 6) brak emisji akcji przez PZU w okresie obowiązywania Polityki;
- 7) zakłada się możliwość wystąpienia tymczasowych odchyleń rzeczywistego współczynnika wypłacalności powyżej lub poniżej poziomu docelowego.

Polityka dywidendowa Grupy PZU i PZU opiera się na następujących zasadach:

- Grupa PZU dąży do efektywnego zarządzania kapitałem i maksymalizacji stopy zwrotu z kapitału dla akcjonariuszy podmiotu dominującego, w szczególności przy zachowaniu poziomu bezpieczeństwa i utrzymaniu zasobów kapitałowych na cele strategicznego rozwoju poprzez akwizycje;
- wysokość dywidendy proponowanej przez Zarząd podmiotu dominującego, wypłacanej przez PZU za dany rok obrotowy, jest ustalana na podstawie skonsolidowanego wyniku finansowego Grupy PZU przypisanego właścicielom jednostki dominującej, przy czym:
 - a) nie więcej niż 20% powiększy zyski zatrzymane (kapitał zapasowy) na cele związane z rozwojem organicznym i innowacjami oraz realizacją inicjatyw wzrostowych;
 - b) nie mniej niż 50% podlega wypłacie w ramach rocznej dywidendy;
 - c) pozostała część zostanie wypłacona w ramach rocznej dywidendy lub powiększy zyski zatrzymane (kapitał zapasowy) w przypadku realizacji istotnych nakładów związanych z realizacją założeń Strategii Grupy PZU, w tym w szczególności w ramach transakcji fuzji i przejęć; z zastrzeżeniem, że:

Polityka kapitałowa i dywidendowa na lata 2025-2027



Polityka kapitałowa i dywidendowa na lata 2025- 2027, uwzględnia wchodzące od 2027 roku zmiany w regulacjach Solvency II. W celu utrzymania stabilności kapitałowej, pozwalającej na realizację wypłat dywidendy, nastąpiła zmiana w zakresie docelowego współczynnika Wypłacalność II dla Grupy PZU, który został ustalony na poziomie **180%** (PZU i PZU Życie bez zmian) – od momentu wejścia w życie zmian w Solvency II. Jednocześnie, do tego czasu zostaną utrzymane docelowe współczynniki wypłacalności na poziomie 200% dla Grupy PZU, 200% dla PZU oraz 200% dla PZU Życie

- zgodnie z planami Zarządu oraz własną oceną ryzyk i wypłacalności podmiotu dominującego środki własne podmiotu dominującego oraz Grupy PZU po deklaracji o wypłacie lub wypłacie dywidendy, pozostają na poziomie, który zapewnia spełnienie warunków określonych w polityce kapitałowej;
- przy określeniu dywidendy uwzględniane są rekomendacje organu nadzoru w sprawie dywidendy dotyczące wszystkich spółek wchodzących w skład Grupy PZU.

6.5.2. Współczynniki wypłacalności

Współczynniki wypłacalności dla Grupy PZU, PZU oraz PZU Życie obliczane są zgodnie z Dyrektywą 2009/138/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 25 listopada 2009 roku w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Wypłacalność II).

W Banku Pekao i Alior Banku współczynnik wypłacalności oraz współczynnik Tier1 zostały obliczone na podstawie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z 26 czerwca 2013 roku w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych (Rozporządzenie CRR), a także poszczególnych rodzajów ryzyka zidentyfikowanego w ramach procesu oceny adekwatności kapitału wewnętrznego (ICAAP).

Według stanu na koniec I kwartału 2026 roku szacowany wskaźnik wypłacalności (liczony wg formuły standardowej Wypłacalność II) wyniósł

230%



Współczynnik wypłacalności	2025	I kw. 2026*
SCR		
Grupa PZU	239%	230%
PZU	237%	233%
PZU Życie	360%	350%
MCR		
Grupa PZU	380%	365%
PZU	911%	899%
PZU Życie	800%	777%
CRR		
	2025	I półrocze 2026
Grupa Pekao – łączny współczynnik wypłacalności	16,4%	16,8%
Tier 1	15,0%	14,8%
Grupa Alior Banku – łączny współczynnik wypłacalności	17,6%	17,6%
Tier 1	17,6%	17,6%

*) I kw. 2026 nie podlegał ani badaniu, ani przeglądowi przez Biegłego rewidenta

6.5.3. Wypłata dywidendy

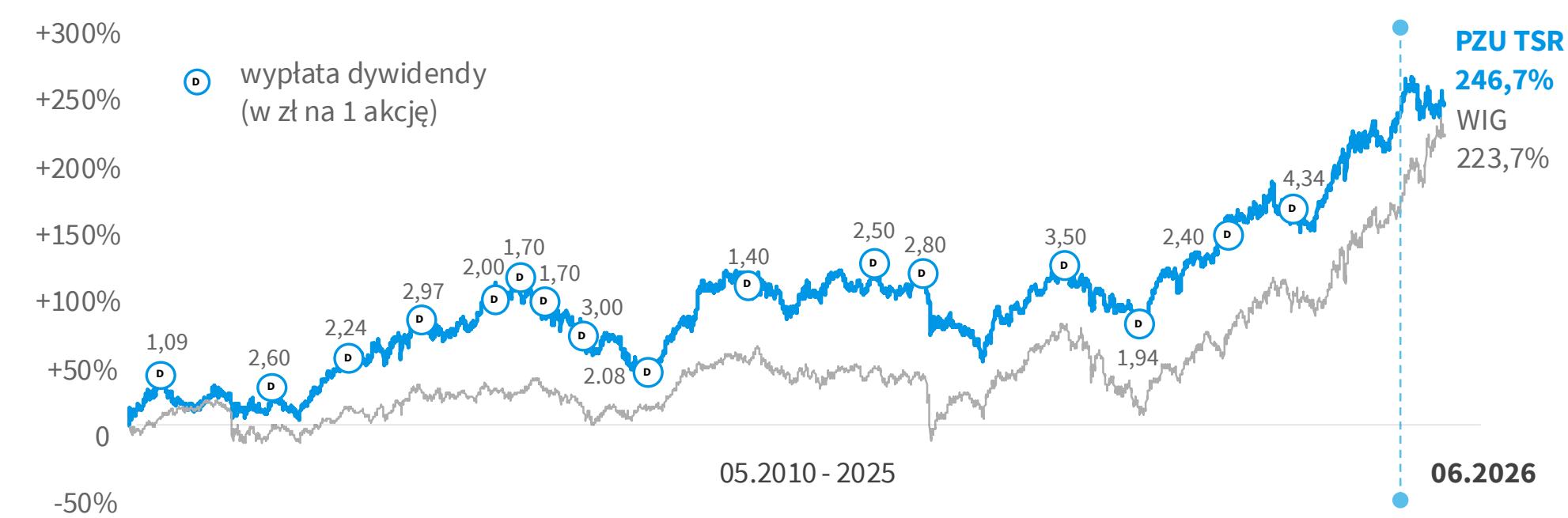
18 czerwca 2026 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie PZU podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku netto PZU za rok zakończony 31 grudnia 2025 roku powiększonego o kwotę przeniesioną z kapitału zapasowego utworzonego z zysku netto za rok zakończony 31 grudnia 2024 roku, w której postanowiło przeznaczyć na wypłatę dywidendy kwotę 4 144 910 400,00 zł, tj. 4,80 zł na jedną akcję.

Dzień ustalenia prawa do dywidendy został wyznaczony na 17 września 2026 roku, a termin wypłaty dywidendy na 8 października 2026 roku.

Zysk i dywidenda PZU	2022	2023	2024	2025	I półrocze 2026
Skonsolidowany zysk przypisany jednostce dominującej (w mln zł)	3 781	5 780	5 342	6 699	3 009
Jednostkowy zysk PZU (w mln zł)	1 637	3 983	3 877	5 062	4 539
Wypłacona dywidenda za rok (w mln zł)	2 072	3 748	3 860	4 145	-
Dywidenda na akcję za rok (w zł)	2,40	4,34	4,47	4,80	-
Dywidenda na akcję wg daty ustalenia prawa (w zł)	1,94	2,40	4,34	4,47	4,80
(a) Zmiana ceny akcji ytd	0,2%	33,5%	(3,0)%	45,6%	(1,7)%
(b) Stopa dywidendy w roku (%) *	5,5%	6,8%	9,2%	9,8%	7,2%
(a+b) TSR Total Shareholders Return	5,7%	40,3%	6,2%	55,4%	5,5%

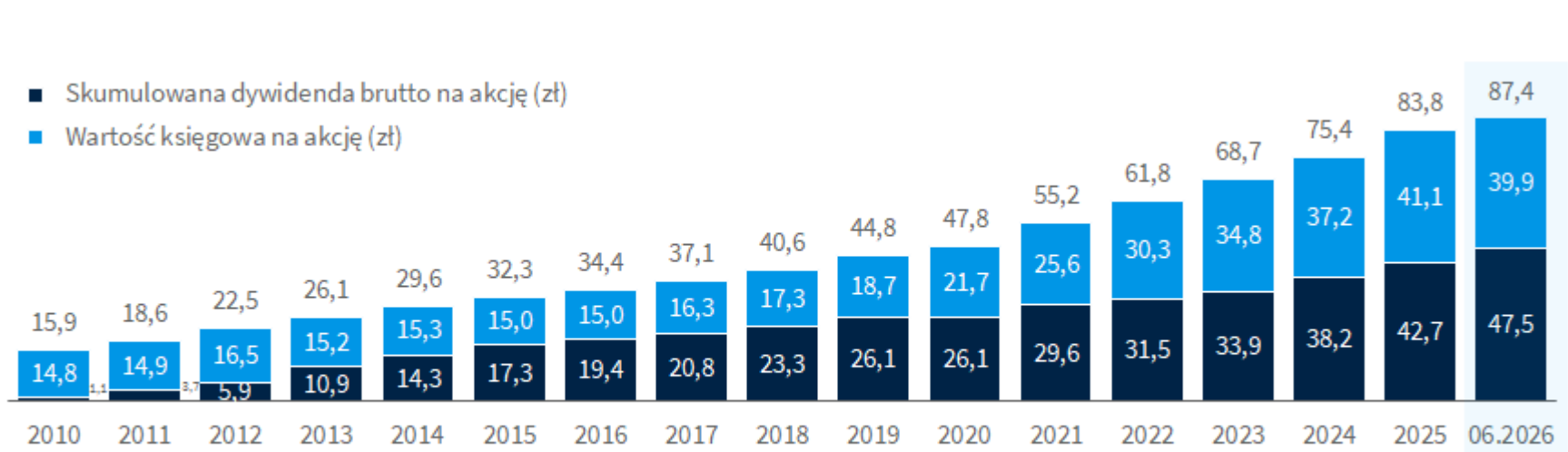
*) stopa liczona jako dywidenda (wg daty ustalenia prawa do dywidendy) wobec ceny akcji na koniec poprzedniego raportowanego roku
Źródło: dane PZU

Całkowita stopa zwrotu dla akcjonariuszy (TSR) PZU na tle indeksu WIG



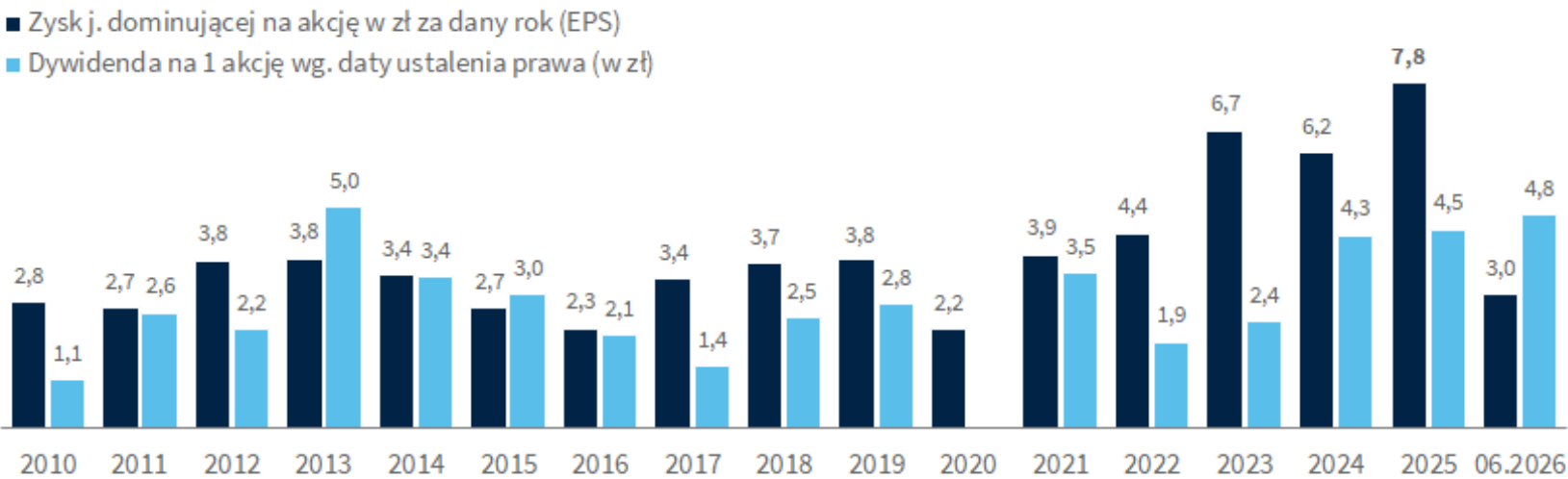
Źródło: PZU

Wartość księgowa na akcję i skumulowana dywidenda brutto na akcję PZU w zł



Źródło: PZU

Zysk i dywidenda PZU od debiutu na GPW



Źródło: PZU

6.6. Rating finansowy

Rating Polski

PZU i PZU Życie od 2004 roku podlegają regularnej ocenie przez agencję ratingową S&P Global Ratings (S&P). Rating nadany PZU i PZU Życie wynika z analizy danych finansowych, pozycji konkurencyjnej, zarządzania i strategii korporacyjnej obu spółek oraz ratingu kraju. Zawiera również perspektywę ratingową (outlook), czyli przyszłą ocenę sytuacji spółek w przypadku zaistnienia określonych okoliczności.

Ostatnia zmiana ratingu/perspektywy

28 maja 2024 roku agencja ratingowa S&P Global Ratings (S&P) podwyższyła perspektywę ratingową PZU ze „stabilnej” do „pozytywnej”. Rating siły finansowej i rating kredytowy PZU pozostaje na poziomie A- od 21 stycznia 2016 roku.

29 maja 2026 roku agencja ratingowa S&P Global Ratings potwierdziła rating siły finansowej i rating kredytowy dla PZU i jego głównych podmiotów zależnych na poziomie 'A-'. Perspektywa pozostała bez zmian (pozytywna).

Rating Polski

8 maja 2026 roku agencja ratingowa S&P utrzymała ocenę ratingową Polski na poziomie A- dla długo- i A-2 dla krótkoterminowych zobowiązań w walucie zagranicznej oraz A dla długo- i A-1 dla krótkoterminowych zobowiązań w walucie krajowej.

Perspektywa ratingu pozostała na poziomie stabilnym.

Rating PZU

Nazwa zakładu	Obecnie		Poprzednio	
	Rating oraz perspektywa	Ostatnia zmiana	Rating oraz perspektywa	Data aktualizacji
PZU				
Rating siły finansowej	A- /pozytywna/	28 maja 2024	A- /stabilna/	6 kwietnia 2020
Rating wiarygodności kredytowej	A- /pozytywna/	28 maja 2024	A- /stabilna/	6 kwietnia 2020
PZU Życie				
Rating siły finansowej	A- /pozytywna/	28 maja 2024	A- /stabilna/	6 kwietnia 2020
Rating wiarygodności kredytowej	A- /pozytywna/	28 maja 2024	A- /stabilna/	6 kwietnia 2020
TUW PZUW				
Rating siły finansowej	A- /pozytywna/	28 maja 2024	A- /stabilna/	6 kwietnia 2020

Źródło: S&P Global Ratings

Rating Polski*

Kraj	Obecnie		Poprzednio	
	Rating oraz perspektywa	Ostatnia zmiana	Rating oraz perspektywa	Data aktualizacji
Polska				
Rating wiarygodności kredytowej (długoterminowy w walucie lokalnej)	A /stabilna/	12 października 2018	A- /pozytywna/	13 kwietnia 2018
Rating wiarygodności kredytowej (długoterminowy w walucie zagranicznej)	A- /stabilna/	12 października 2018	BBB+ /pozytywna/	13 kwietnia 2018
Rating wiarygodności kredytowej (krótkoterminowy w walucie lokalnej)	A-1	12 października 2018	A-2	13 kwietnia 2018
Rating wiarygodności kredytowej (krótkoterminowy w walucie zagranicznej)	A-2	13 kwietnia 2018	A-2	13 kwietnia 2018

Źródło: S&P Global Ratings

Bank Pekao

Bank Pekao współpracuje z trzema wiodącymi agencjami ratingowymi: Fitch Ratings (Fitch), S&P Global Ratings (S&P) oraz Moody’s Investors Service. W przypadku dwóch pierwszych agencji oceny przygotowywane są na zlecenie Banku, na podstawie zawartych umów, natomiast z agencją ratingową Moody’s Investors Service Bank nie posiada zawartej

umowy, a ocena przeprowadzana jest na podstawie publicznie dostępnych informacji oraz spotkań przeglądowych.

W I półroczu 2026 roku nie wystąpiły zmiany ratingów kredytowych Banku Pekao; wszystkie oceny zostały utrzymane na dotychczasowych poziomach.

Na 30 czerwca 2026 roku oceny wiarygodności finansowej Banku Pekao były następujące:

S&P GLOBAL RATINGS	BANK PEKAO	POLSKA
Ocena długookresowa w walutach obcych	A-	A-
Ocena długookresowa w walucie krajowej	A-	A
Ocena krótkookresowa w walutach obcych	A-2	A-2
Ocena krótkookresowa w walucie krajowej	A-2	A-1
Ocena samodzielna (Stand-alone)	bbb+	-
Perspektywa	Stabilna	Stabilna

S&P GLOBAL RATINGS (OCENA KONTRAHENTA W PRZYPADKU PRZYMUSOWEJ RESTRUKTURYZACJI)	BANK PEKAO	POLSKA
Ocena długoterminowa zobowiązań w walutach obcych	A	-
Ocena krótkoterminowa zobowiązań w walutach obcych	A-1	-
Ocena długoterminowa zobowiązań w walucie krajowej	A	-
Ocena krótkoterminowa zobowiązań w walucie krajowej	A-1	-

Źródło: [Oceny ratingowe - Relacje inwestorskie - Bank Pekao S.A.](#)

FITCH RATINGS	BANK PEKAO	POLSKA
Ocena długookresowa emitenta (IDR)	BBB+	A-
Ocena krótkookresowa emitenta (IDR)	F2	F1
Ocena viability	Bbb+	-
Ocena wsparcia rządu	Brak wsparcia	-
Perspektywa	Stabilna	Negatywna
Krajowa długoterminowa ocena	AA(pol) (perspektywa: stabilna)	
Krajowa krótkoterminowa ocena	F1+(pol)	-

MOODY’S INVESTORS SERVICE	BANK PEKAO	POLSKA
Długookresowa ocena depozytów w walutach obcych	A2	A2
Krótkookresowa ocena depozytów	Prime-1	Prime-1
Baseline Credit Assessment	baa2	-
Długookresowa ocena ryzyka kredytowego kontrahenta	A2(cr)	-
Krótkookresowa ocena ryzyka kredytowego kontrahenta	Prime-1(cr)	-

Alior Bank

Alior Bank podlega ocenie przez dwie wiodące agencje ratingowe: S&P Global Ratings oraz Fitch.

24 lutego 2026 roku agencja ratingowa S&P Global Ratings poinformowała Bank o podwyższeniu długoterminowego ratingu do poziomu inwestycyjnego BBB- z BB+ oraz krótkoterminowego ratingu do poziomu A-3 z B.

Według S&P podwyższenie ratingu odzwierciedla przeprowadzone przez bank w trakcie 2025 roku zmiany w zakresie dywersyfikacji portfela kredytowego w kierunku mniej ryzykownych ekspozycji oraz aktywne ograniczanie wolumenu kredytów niepracujących (NPL). Agencja w szczególności wskazała na wysoką rentowność, która sprzyja wzrostowi skali banku oraz zwiększa szanse na wzrost wartości wypłacanych dywidend dla akcjonariuszy. Stabilna perspektywa ratingu opiera się na przekonaniu agencji co do stabilności wyników finansowych banku, dalszej dywersyfikacji prowadzonej działalności oraz poprawie wskaźników ryzyka.

Na 30 czerwca 2026 roku oceny wiarygodności finansowej Alior Banku zostały zaprezentowane w tabelach obok.

FITCH RATINGS	ALIOR BANK	POLSKA
Ocena długookresowa emitenta (IDR)	BB+	A-
Ocena krótkookresowa emitenta (IDR)	B	F1
Ocena viability	bb+	-
Ocena wsparcia rządowego (GSR)	ns	-
Perspektywa	Pozytywna	Negatywna

S&P GLOBAL RATINGS	ALIOR BANK	POLSKA
Ocena długookresowa w walutach obcych	BBB-	A-
Ocena długookresowa w walucie krajowej	BBB-	A
Ocena krótkookresowa w walutach obcych	A-3	A-2
Ocena krótkookresowa w walucie krajowej	A-3	A-1
Ocena samodzielna (Stand-alone)	bb	-
Perspektywa	Stabilna	Stabilna

Źródło: [Ratingi - Alior Bank](#)



7. Ład korporacyjny

- 7.1. Firma audytorska przeprowadzająca badania sprawozdań finansowych
- 7.2. Akcjonariusze i papiery wartościowe emitenta
- 7.3. Kalendarium publikacji raportów okresowych Grupy PZU w 2026 roku

- ✓ Grupa utrzymuje **wysokie standardy nadzoru korporacyjnego**, zapewniając skuteczny monitoring realizacji celów strategicznych, sytuacji kapitałowej oraz kluczowych ryzyk biznesowych.
- ✓ Organy statutowe wspierają **realizację najważniejszych inicjatyw Grupy**, w tym działań związanych z rozwojem działalności oraz projektami zwiększającymi efektywność organizacji.
- ✓ **Transparentna komunikacja z akcjonariuszami** i rynkiem kapitałowym pozostaje jednym z fundamentów budowania zaufania do Grupy PZU.





7.1. Firma audytorska przeprowadzająca badania sprawozdań finansowych

PZU wybiera podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych zgodnie z:

- Polityką wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzenia badania sprawozdań finansowych oraz atestacji sprawozdawczości zrównoważonego rozwoju;
- Polityką świadczenia przez firmę audytorską przeprowadzającą badanie sprawozdań finansowych lub atestację sprawozdawczości zrównoważonego rozwoju, przez podmioty powiązane z tą firmą audytorską oraz przez członka sieci, do której należy firma audytorska, dozwolonych usług niebędących badaniem lub atestacją sprawozdawczości zrównoważonego rozwoju;
- Procedurą wyboru firmy audytorskiej.

Główne założenia polityki wyboru firmy audytorskiej

Polityka wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzenia badania sprawozdań finansowych oraz atestacji sprawozdawczości zrównoważonego rozwoju zakłada:

- zapewnienie prawidłowego, transparentnego i regulacyjnego przebiegu procesu wyboru oraz jasne określenie odpowiedzialności uczestników;

- kluczową rolę Komitetu Audytu w rekomendacji wyboru audytora;
- zapewnienie wysokiej jakości badania i atestacji oraz spełnienia wymogów niezależności;
- możliwość badania i atestacji Grupy PZU przez jedną firmę audytorską;
- stosowanie zasad rotacji firmy audytorskiej i kluczowego biegłego rewidenta w określonym horyzoncie czasowym.

Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych

24 sierpnia 2022 roku, po zapoznaniu się z rekomendacją Komitetu Audytu, Rada Nadzorcza PZU wybrała firmę PricewaterhouseCoopers Polska Sp. z o.o. Audyt Sp.k. (**PwC**) do badania rocznych i przeglądów śródrocznych jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych oraz badania rocznych sprawozdań o wypłacalności i kondycji finansowej PZU i Grupy PZU za lata 2024–2028, z możliwością przedłużenia współpracy na lata 2029–2030.

Główne założenia polityki świadczenia dozwolonych usług

W PZU funkcjonuje Polityka świadczenia przez firmę audytorską oraz podmioty z nią powiązane usług dozwolonych, które nie stanowią badania sprawozdań finansowych ani atestacji sprawozdawczości zrównoważonego rozwoju.

Najważniejsze założenia Polityki obejmują:

- zapewnienie niezależności audytora – poprzez precyzyjne określenie katalogu usług zakazanych, obowiązek każdorazowej oceny zagrożeń dla niezależności oraz stosowanie odpowiednich zabezpieczeń zarówno w przypadku usług związanych z badaniem, jak i atestacją;
- szerokie i jednoznaczne zdefiniowanie usług zakazanych, które dodatkowo podlegają ograniczeniom czasowym, aby eliminować ryzyka wpływu na pracę audytora;
- ścisłe określenie katalogu usług dozwolonych, których zlecenie wymaga każdorazowo uzyskania zgody Komitetu Audytu po przeprowadzeniu stosownej oceny ryzyka;
- wprowadzenie limitu wynagrodzeń za usługi inne niż badanie, co ma zapobiegać powstawaniu ekonomicznego uzależnienia firmy audytorskiej od PZU lub spółek z Grupy PZU;
- formalną procedurę wnioskowania i kontroli, która zapewnia transparentność całego procesu oraz pełną zgodność z regulacjami krajowymi i unijnymi, w tym wymogami dotyczącymi jednostek zainteresowania publicznego.

Wykaz dozwolonych usług świadczonych na rzecz emitenta przez firmę audytorską

W I półroczu 2026 roku PwC świadczył na rzecz PZU dozwolone usługi niebędące badaniem. Każdorazowo wymagały one zgody Komitetu Audytu, który oceniał potencjalne zagrożenia dla niezależności firmy zgodnie z polityką przyjętą przez Radę Nadzorczą.

Usługi dozwolone świadczone przez PwC w ramach badań i przeglądów sprawozdań za 2025–2026 obejmowały:

- przeglądy śródrocznych jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych PZU i Grupy PZU za okresy zakończone 30 czerwca 2025 roku i 30 czerwca 2026 roku;
- badania jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań o wypłacalności i kondycji finansowej PZU oraz Grupy PZU za rok zakończony 31 grudnia 2025.

7.2. Akcjonariusze i papiery wartościowe emitenta

Akcje PZU

Kapitał zakładowy PZU dzieli się na 863 523 000 akcji zwykłych o wartości nominalnej 0,10 zł każda dających prawo do 863 523 000 głosów na Walnym Zgromadzeniu³⁴.

Znaczne pakiety akcji PZU

Na 30 czerwca 2026 roku oraz na dzień przekazania sprawozdania, akcjonariuszami PZU posiadającymi znaczne pakiety akcji (co najmniej 5%) byli: Skarb Państwa Rzeczypospolitej Polskiej, który posiadał 295 217 300 akcji, co stanowi 34,19% kapitału zakładowego PZU i uprawnia do 295 217 300 głosów na Walnym Zgromadzeniu oraz BlackRock, Inc, który zgodnie

34) 30 czerwca 2015 roku ZWZ PZU podjęło uchwałę w sprawie podziału (splitu) wszystkich akcji PZU poprzez obniżenie wartości nominalnej każdej akcji PZU z 1 zł do 0,10 zł oraz zwiększenie liczby akcji PZU składających się na kapitał zakładowy z 86 352 300 do 863 523 000. Podział akcji nastąpił poprzez wymianę wszystkich akcji w stosunku 1:10 i nie wpłynął na wysokość kapitału zakładowego PZU. 3 listopada 2015 roku Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego zarejestrował odpowiednią zmianę w Statucie PZU. 24 listopada 2015 roku Zarząd Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych (KDPW) podjął uchwałę nr 789/15 w sprawie określenia 30 listopada 2015 roku jako dnia podziału 86 348 289 akcji PZU o wartości nominalnej 1 zł każda na 863 482 890 akcji PZU o wartości nominalnej 0,10 zł każda.

z zawiadomieniem przekazanym PZU 15 lipca 2026 roku, wg stanu na ten dzień posiadał 43 206 518 akcji, co stanowiło 5% kapitału zakładowego PZU i uprawniało do 43 206 518 głosów na Walnym Zgromadzeniu.

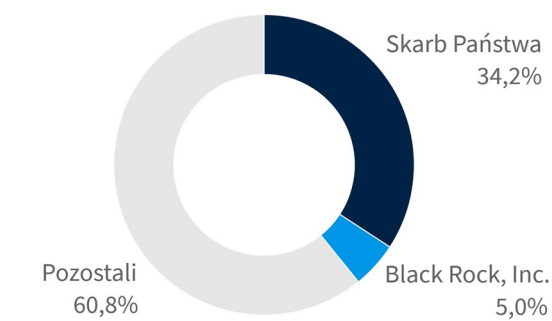
Do dnia przekazania niniejszego sprawozdania miały miejsce następujące zmiany w stanie posiadania akcji przez BlackRock, Inc.:

- 13 marca 2026 roku PZU otrzymał zawiadomienie od BlackRock, Inc. informujące, że w wyniku transakcji zbycia akcji PZU w dniu 9 marca 2026 roku, łączny udział BlackRock, Inc. w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy PZU wg stanu na dzień 12 marca 2026 roku wyniósł 4,98%;
- 11 czerwca 2026 roku PZU otrzymał zawiadomienie od BlackRock, Inc. informujące, że w wyniku transakcji nabycia akcji PZU w dniu 9 czerwca 2026 roku, łączny udział BlackRock, Inc. w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy PZU wg stanu na dzień 11 czerwca 2026 roku wyniósł 5%;

- 13 lipca 2026 roku PZU otrzymał zawiadomienie od BlackRock, Inc. informujące, że w wyniku transakcji zbycia akcji PZU w dniu 9 lipca 2026 roku, łączny udział BlackRock, Inc. w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy PZU wg stanu na dzień 13 lipca 2026 roku wyniósł 4,99%;
- 15 lipca 2026 roku PZU otrzymał zawiadomienie od BlackRock, Inc. informujące, że w wyniku transakcji nabycia akcji PZU w dniu 13 lipca 2026 roku, łączny udział BlackRock, Inc. w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy PZU wg stanu na dzień 15 lipca 2026 roku wyniósł 5%.

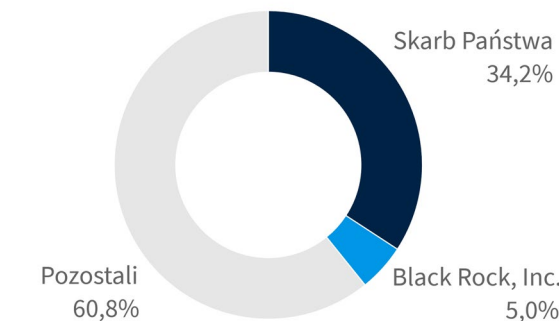
	Liczba akcji i głosów na WZ		Udział akcji w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na WZ	
	31 grudnia 2025	30 czerwca 2026	31 grudnia 2025	30 czerwca 2026
Akcjonariusze posiadający znaczne pakiety akcji				
Skarb Państwa	295 217 300	295 217 300	34,19%	34,19%
BlackRock, Inc.	43 249 344	43 206 518	5,00%	5,00%
Pozostali	525 056 356	525 099 182	60,81%	60,81%
Ogółem	863 523 000	863 523 000	100,00%	100,00%

Struktura akcjonariatu PZU na 31.12.2025 roku



Źródło: Raport bieżący 38/2025

Struktura akcjonariatu PZU na 30.06.2026 roku



Źródło: Raport bieżący 21/2026



Uprawnienia i ograniczenia dotyczące akcji PZU

Wszystkie akcje PZU są akcjami zwykłymi, z którymi nie jest związane żadne uprzywilejowanie, w szczególności dotyczące specjalnych uprawnień kontrolnych. Każda akcja daje prawo do jednego głosu na Walnym Zgromadzeniu oraz takie samo prawo do dywidendy.

Statut PZU ogranicza jednak prawa głosu z akcji PZU w określonych przypadkach. Prawo głosowania akcjonariuszy jest ograniczone w ten sposób, że żaden z nich nie może wykonywać na Walnym Zgromadzeniu więcej niż 10% ogólnej liczby głosów istniejących w PZU w dniu odbywania Walnego Zgromadzenia, z zastrzeżeniem, że dla potrzeb ustalania obowiązków nabywców znacznych pakietów akcji przewidzianych w ustawie o ofercie publicznej oraz w ustawie o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, takie ograniczenie prawa głosowania uważane będzie za nieistniejące. Ograniczenie prawa głosowania nie dotyczy:

- akcjonariuszy, którzy w dniu powzięcia uchwały Walnego Zgromadzenia wprowadzającej ograniczenie byli uprawnieni z akcji reprezentujących więcej niż 10% ogólnej liczby głosów (tj. Skarb Państwa);
- akcjonariuszy działających z akcjonariuszami określonymi w punkcie powyżej na podstawie zawartych porozumień dotyczących wspólnego wykonywania prawa głosu z akcji.

Dla potrzeb ograniczenia prawa do głosowania głosy akcjonariuszy, między którymi istnieje stosunek dominacji lub zależności, są sumowane zgodnie

z zasadami opisanymi w Statucie. Wyżej wymienione ograniczenia prawa głosowania akcjonariuszy wygasną od momentu, w którym udział Skarbu Państwa w kapitale zakładowym PZU spadnie poniżej 5%.

Zarząd PZU nie posiada informacji o zawartych umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy.

PZU nie dokonywał emisji, wykupów ani spłat dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych oraz nie wyemitował papierów wartościowych dających akcjonariuszom specjalne uprawnienia kontrolne.

W okresie od 2013 do I połowy 2026 w PZU nie było programów akcji pracowniczych.

Ograniczenia dotyczące przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta

Statut PZU nie zawiera zapisów ograniczających przenoszenie prawa własności papierów wartościowych emitenta (zarówno akcji jak i obligacji). Nie są też znane inne pozastatutowe ograniczenia, które by tego dotyczyły, za wyjątkiem ograniczeń wynikających z powszechnie obowiązujących przepisów prawa w precyzyjnie określonych sytuacjach, w szczególności:

- ograniczeń wynikających z przepisów ustawy z 29 lipca 2005 roku o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (t. j. Dz.U. z 2024 r., poz. 620, 1883), tj.:

- z art. 75 ust. 4 – akcje obciążone zastawem do chwili jego wygaśnięcia nie mogą być przedmiotem obrotu, z wyjątkiem przypadku, gdy nabycie tych akcji następuje w wykonaniu umowy o ustanowienie zabezpieczenia finansowego w rozumieniu ustawy z 2 kwietnia 2004 roku o niektórych zabezpieczeniach finansowych,
- z art. 88a – czasowe ograniczenia bezpośredniego lub pośredniego nabywania lub obejmowania akcji spółki publicznej przez podmiot obowiązany do wykonania obowiązków określonych w art. 73 ust. 1 ustawy, który w spółce tej przekroczył określony w tych przepisach próg ogólnej liczby głosów – do dnia wykonania tych obowiązków;

- ograniczeń wynikających z art. 362 Kodeksu spółek handlowych, dotyczących zakazu nabywania przez emitenta akcji własnych, za wyjątkiem przypadków w tym przepisie określonych oraz ograniczeń dotyczących nabycia akcji własnych spółki dominującej przez spółkę lub spółdzielnię zależną oraz osób działających na ich rachunek;

- ograniczeń dotyczących okresu zamkniętego wynikających z art. 19 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z 16 kwietnia 2014 roku w sprawie nadużyć na rynku oraz uchylenia dyrektywy 2003/WE PE i Rady i dyrektywy Komisji 2003/124/WE, 2003/125/WE i 2004/72/WE (MAR) oraz wykorzystywania informacji poufnej zgodnie z przepisami MAR;

- możliwości zgłoszenia przez organ nadzoru w drodze decyzji sprzeciwu wobec nabycia albo objęcia akcji lub praw z akcji krajowego zakładu ubezpieczeń w liczbie zapewniającej osiągnięcie albo przekroczenie odpowiednio jednej dziesiątej, jednej piątej, jednej trzeciej, jednej drugiej ogólnej liczby głosów na

walnym zgromadzeniu lub udziału w kapitale zakładowym – zgodnie z art. 90 ust. 1 ustawy z 11 września 2015 roku o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (t. j. Dz.U. z 2024 r., poz. 838,1565,1863) (dalej „ustawa ubezpieczeniowa”), jeżeli:

- podmiot składający zawiadomienie, o którym mowa w art. 82 ust. 1, nie uzupełnił w wyznaczonym terminie braków w zawiadomieniu lub załączonych do zawiadomienia dokumentów i informacji,
- podmiot składający zawiadomienie, o którym mowa w art. 82 ust. 1, nie przekazał w terminie dodatkowych informacji lub dokumentów żądanych przez organ nadzoru,
- uzasadnione jest to potrzebą ostrożnego i stabilnego zarządzania krajowym zakładem ubezpieczeń z uwagi na możliwy wpływ podmiotu składającego zawiadomienie, o którym mowa w art. 82 ust. 1, na krajowy zakład ubezpieczeń lub z uwagi na ocenę sytuacji finansowej podmiotu składającego zawiadomienie;

- możliwości ustalenia przez organ nadzoru, zgodnie z art. 90 ust. 4 i 5 ustawy ubezpieczeniowej, w wydanej decyzji o stwierdzeniu braku podstaw do zgłoszenia sprzeciwu, terminu nabycia albo objęcia akcji lub praw z akcji;

- możliwości wydania przez organ nadzoru na podstawie art. 98 ust. 5 ustawy ubezpieczeniowej decyzji o nakazie zbycia akcji w wyznaczonym terminie w przypadku wydania przez ten organ decyzji o zakazie wykonywania prawa głosu z akcji krajowego zakładu ubezpieczeń z przyczyn określonych w art. 98 ust. 1 tej ustawy;

- możliwości wydania przez organ nadzoru na podstawie art. 98 ust. 5 ustawy ubezpieczeniowej decyzji o nakazie zbycia akcji w wyznaczonym terminie w przypadku wydania przez ten organ decyzji o zakazie wykonywania prawa głosu z akcji krajowego zakładu ubezpieczeń z przyczyn określonych w art. 98 ust. 1 tej ustawy.

Akcje lub uprawnienia do nich posiadane przez osoby zarządzające i nadzorujące PZU

Na dzień przekazania niniejszego Sprawozdania Zarządu z działalności za I półrocze 2026 roku (tj. 19 sierpnia 2026 roku) oraz na dzień 13 maja 2026 roku, tj. dzień publikacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres 3 miesięcy zakończony 31 marca 2026 roku akcje PZU posiadały trzy osoby pełniące funkcje członków Zarządu (Maciej Fedyna, Tomasz Tarkowski, Jan Zimowicz) oraz jedna osoba pełniąca funkcję członka Rady Nadzorczej (Jarosław Antonik).

Pozostali Członkowie Zarządu i Członkowie Rady Nadzorczej nie posiadali akcji PZU lub uprawnień do nich zarówno na dzień przekazania niniejszego raportu okresowego, jak i na dzień przekazania raportu za I kwartał 2026 roku.

Zestawienie liczby akcji PZU będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących PZU zostało zaprezentowane w tabeli obok.

Obligacje PZU

Na 30 czerwca 2026 roku PZU posiadał obligacje podporządkowane (ISIN PLPZU0000037) o wartości 2,25 mld zł, oprocentowane stawką WIBOR6M + 180 p.b, wyemitowane 30 czerwca 2017 roku. Dzień wykupu tych obligacji przypada na 29 lipca 2027 roku, czyli 10 lat od emisji, z opcją wcześniejszego wykupu po 5 latach. Obligacje są notowane na rynku Catalyst ASO GPW/Bondspot.

Liczba akcji PZU posiadanych przez Członków Zarządu PZU i Członków Rady Nadzorczej PZU	19 sierpnia 2026	13 maja 2026	zmiana
Członkowie Zarządu PZU			
Maciej Fedyna	300	300	0
Tomasz Tarkowski	830	830	0
Jan Zimowicz	1 520	1 520	0
Członkowie Rady Nadzorczej PZU			
Jarosław Antonik	150	150	0



7.3. Kalendarium publikacji raportów okresowych Grupy PZU w 2026 roku

Kalendarium publikacji raportów Grupy PZU w 2026 roku

	PZU	Bank Pekao	Alior Bank
raport roczny za 2025 rok	26 lutego	19 lutego	24 lutego
raport kwartalny za I kwartał 2026 roku	14 maja	30 kwietnia	28 kwietnia
raport półroczny za I półrocze 2026 roku	20 sierpnia	30 lipca	4 sierpnia
raport kwartalny za III kwartał 2026 roku	19 listopada	29 października	27 października

Kontakt do RI



Strona internetowa RI:
Kontakt:



Magdalena Komaracka, CFA, Dyrektor ds. Konsolidacji Zarządczej i RI

www.pzu.pl/relacje-inwestorskie/raporty
www.pzu.pl/relacje-inwestorskie/kontakt-dla-inwestorow





8. Pozostałe informacje





Informacje o zawartych umowach znaczących zawartych pomiędzy akcjonariuszami

Zarząd PZU nie posiada wiedzy o umowach zawartych, pomiędzy akcjonariuszami, do dnia wydania niniejszego Sprawozdania z działalności Grupy kapitałowej PZU, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Informacje o zawartych umowach znaczących

W I półroczu 2026 roku nie zostały zawarte umowy znaczące dla działalności Emitenta.

Transakcje z podmiotami powiązanymi na warunkach innych niż rynkowe

W I półroczu 2026 roku ani PZU, ani jednostki zależne nie zawarły żadnej transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli pojedynczo lub łącznie byłyby one istotne i zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe.

Nabycie akcji własnych w roku obrotowym

Konsolidowane fundusze, zgodnie ze skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym, posiadały na 30 czerwca 2026 roku 34 519 akcji PZU.

PZU nie posiadał akcji własnych na 30 czerwca 2026 roku.

Udzielone i otrzymane poręczenia i gwarancje

W I półroczu 2026 roku ani PZU, ani jednostki zależne nie udzieliły poręczeń kredytu lub pożyczki, ani nie udzieliły gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu – dla których łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji byłaby istotna.

Informacja o pozycjach pozabilansowych wg stanu na 30 czerwca 2026 roku zawarta jest w [rozdziale 6.3. Struktura aktywów i pasywów Grupy PZU](#).

Zasady sporządzenia

Zasady sporządzenia śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego opisane zostały w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy PZU.

Ocena zarządzania zasobami finansowymi, z uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie Emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom. Ocena realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Grupa PZU i PZU znajdują się w bardzo dobrej sytuacji finansowej i spełniają wszystkie kryteria bezpieczeństwa nakładane przez regulacje prawne i KNF. Rating „A-” PZU nadany przez S&P oraz pozytywna perspektywa ratingowa potwierdzają, że PZU posiada mocną pozycję biznesową, dysponuje wysokim poziomem kapitałów własnych, w tym do realizacji zamierzeń inwestycyjnych.

Prognozy finansowe

PZU nie publikował prognoz dotyczących wyników finansowych.

Sprawy sporne

W okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2026 roku i do dnia podpisania skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego w spółkach z Grupy PZU nie wystąpiły postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczące zobowiązań albo wierzytelności PZU lub jednostki od niego bezpośrednio lub pośrednio zależnej, których jednostkowa wartość byłaby istotna. Pozostałe kwestie zostały opisane w Skróconym śródrocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku.

Na 30 czerwca 2026 roku wartość przedmiotu sporu wszystkich 221 549 (na 31 grudnia 2025 roku: 217 879) spraw toczących się przed sądami, organami właściwymi dla postępowań arbitrażowych lub organami administracji publicznej prowadzonych w podmiotach z Grupy PZU wynosiła łącznie 17 870 mln zł (na 31 grudnia 2025 roku: 17 951 mln zł). W kwocie tej 12 718 mln zł (na 31 grudnia 2025 roku: 13 066 mln zł) dotyczy zobowiązań, a 5 152 mln zł (na 31 grudnia 2025 roku: 4 885 mln zł) wierzytelności spółek z Grupy PZU.





9. Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sprawozdań

Oświadczenie Zarządu jednostki dominującej odnośnie sporządzenia jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz sprawozdania z działalności

Wedle najlepszej wiedzy Zarządu PZU, śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy PZU oraz śródroczne skrócone jednostkowe sprawozdanie finansowe PZU za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 roku oraz dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy PZU i PZU oraz ich wyniki finansowe. Wedle najlepszej wiedzy Zarządu PZU sprawozdanie z działalności Grupy kapitałowej PZU zawiera prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć oraz sytuacji Grupy PZU, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.



Niniejsze Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej PZU za I półrocze 2026 roku liczy 139 kolejno ponumerowanych stron.

Podpisy Członków Zarządu PZU

Bogdan Benczak – Prezes Zarządu

Maciej Fedyna – Członek Zarządu

Elżbieta Häuser-Schöneich – Członek Zarządu

Kazimierz Karolczak – Członek Zarządu

Tomasz Tarkowski – Członek Zarządu

Jan Zimowicz – Członek Zarządu

Warszawa, 19 sierpnia 2026 roku





10. Załączniki

10.1. Słownik terminów

10.2. Alternatywne Pomiary Wyników





10.1. Słownik terminów

agent ubezpieczeniowy – przedsiębiorca wykonujący działalność agencyjną na podstawie umowy zawartej z zakładem ubezpieczeń. Działalność agentów skupia się na: pozyskiwaniu klientów, zawieraniu umów ubezpieczenia, uczestniczeniu w administrowaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia oraz na organizowaniu i nadzorowaniu działalności agencyjnej

assurbanking – dystrybucja produktów bankowych przez zakłady ubezpieczeń

bancassurance – dystrybucja produktów zakładów ubezpieczeń przez banki

BEL - wartość najlepszego oszacowania zobowiązań z tytułu umów ubezpieczenia, ang. Best Estimate Liability, kwota wymagana do zapewnienia płatności usług i świadczeń dla ubezpieczonych, zgodnie z najlepszymi szacunkami, tj. gdy wszystko dzieje się zgodnie z przewidywaniami (założeniami najlepszego oszacowania)

broker ubezpieczeniowy – podmiot posiadający zezwolenie na wykonywanie działalności brokerskiej. Wykonuje czynności w imieniu lub na rzecz podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej

coverage units - jednostki świadczonych usług ubezpieczeniowych stosowane do ustalania schematów amortyzacji marży kontraktowej (CSM)

cross-selling – sprzedaż krzyżowa, strategia sprzedaży określonego produktu ubezpieczeniowego w powiązaniu z innym komplementarnym produktem ubezpieczeniowym lub produktem partnera ubezpieczyciela np. banku. Przykładem tych ostatnich są produkty bankowo-ubebezpieczeniowe, takie jak np. ubezpieczenia kredytowe

CSM- marża kontraktowa, ang. Contractual Service Margin, komponent wartości bilansowej składnika aktywów lub zobowiązań dla grupy umów ubezpieczeniowych reprezentujący niezrealizowany zysk, który jednostka rozpozna w miarę świadczenia usług ubezpieczeniowych. Zmiany założeń aktuarialnych ujmowane w czasie przechodzą przez CSM

C/WK – wskaźnik określający stosunek ceny rynkowej do wartości księgowej przypadającej na jedną akcję

C/Z – wskaźnik określający stosunek ceny rynkowej spółki (na akcję) do zysku przypadającego na jedną akcję

DPS (ang. dividend per share) – wskaźnik rynkowy określający wartość dywidendy przypadającej na jedną akcję

DY (ang. dividend yield) – wskaźnik rynkowy określający stosunek dywidendy przypadającej na jedną akcję do ceny rynkowej akcji

EPS (earnings per share) – wskaźnik rynkowy określający udział zysku przypadającego na jedną akcję

GMM- model ogólny wyceny, ang. General Measurement Model - domyślny model MSSF 17, w którym zobowiązania z tytułu ubezpieczeń są obliczane jako suma zdyskontowanych szacowanych przyszłych przepływów pieniężnych (BEL), korekty z tytułu ryzyka niefinansowego i CSM

IDD – Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z 20 stycznia 2016 roku w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (Insurance Distribution Directive)

IPO (Initial Public Offering) – dokonywana po raz pierwszy oferta publiczna określonych papierów wartościowych. Jednym z najistotniejszych elementów pierwszej oferty publicznej jest przygotowanie prospektu emisyjnego i postępowanie przed instytucją nadzorującą dopuszczenie do obrotu giełdowego

kc – ustawa z 23 kwietnia 1964 roku - Kodeks cywilny

ksh – ustawa z 15 września 2000 roku Kodeks spółek handlowych

moment początkowego ujęcia, ang. initial recognition (IR)- data pierwszego ujęcia umowy ubezpieczenia

niewyodrębniony komponent inwestycyjny, ang. nondistinct investment component (NDIC) – reprezentuje część świadczenia należnego na rzecz ubezpieczonego, która zawsze będzie wypłacana ubezpieczonemu niezależnie od tego, czy zdarzenie ubezpieczeniowe wystąpi

PAA- metoda wyceny oparta na alokacji składki, ang. Premium Allocation Approach - uproszczone podejście, zgodnie z którym wycena zobowiązania za pozostały okres ochrony ubezpieczeniowej jest analogiczna do mechanizmu rezerwy składki MSSF 4 (bez odrębnej prezentacji korekty korekty ryzyka z tytułu ryzyka niefinansowego i marży kontraktowej), a zobowiązania z tytułu wypłaconych odszkodowań wyceniane są w taki sam sposób jak dla ogólnego modelu wyceny. Metoda PAA jest stosowana do umów krótkoterminowych, które spełniają odpowiednie kryteria kwalifikowalności w momencie początkowego ujęcia

PPK – Pracownicze Plany Kapitałowe zdefiniowane zapisami ustawy z 4 października 2018 roku o pracowniczych planach kapitałowych

PRIIP – Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2017/653 z 8 marca 2017 roku uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1286/2014 w sprawie dokumentów zawierających kluczowe informacje, dotyczących detalicznych produktów zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych

przychody brutto z ubezpieczeń - jest to wynagrodzenie, które zgodnie z oczekiwaniami przysługuje jednostce w zamian za usługi ubezpieczenia świadczone w okresie. W modelu GMM lub VFA obejmuje ono rozwiązanie marży kontraktowej (CSM) w wysokości zysku z umowy przypadającego na dany okres, uwolnienie korekty z tytułu ryzyka niefinansowego w okresie, przewidywane w okresie odszkodowania, świadczenia i koszty oraz część składki związaną z odzyskaniem kosztów akwizycji, a modelu uproszczonym PAA amortyzację zobowiązań z tytułu pozostałego okresu świadczenia usług



przychody lub koszty finansowe działalności ubezpieczeniowej ang. Insurance Finance Income or Expenses (IFIE) - efekt wartości pieniądza w czasie i ryzyka finansowego oraz ich zmiany ujmowane częściowo w rachunku zysków i strat a częściowo w innych całkowitych dochodach

składka przypisana brutto - kwoty składek brutto (bez uwzględnienia udziału reasekuratorów) należne z tytułu zawartych w okresie sprawozdawczym umów ubezpieczenia, bez względu na okres odpowiedzialności wynikający z tych umów

składka zarobiona netto - składka przypisana w danym okresie, uwzględniająca rozliczenie przychodów (składki) w czasie poprzez zmiany stanu rezerw składki oraz udział reasekuratora

RA- korekta z tytułu ryzyka niefinansowego, ang. risk adjustment for non-financial risk - rekompensata, której jednostka wymaga z tytułu niepewności co do kwoty i terminu przepływów pieniężnych wynikających z ryzyka niefinansowego w związku z realizacją przez jednostkę umów ubezpieczenia

reasekuracja - odstąpienie innemu zakładowi ubezpieczeń - reasekuratorowi - całości lub części ubezpieczonego ryzyka bądź grupy ryzyk wraz z odpowiednią częścią składek. W wyniku reasekuracji następuje wtórny podział ryzyk umożliwiający minimalizację zagrożeń rynku ubezpieczeniowego

reasekuracja bierna - działalność reasekuracyjna polegająca na odstępowaniu przez ubezpieczyciela (cedenta) części zawartych ubezpieczeń reasekuratorowi/ reasekuratorom w formie umowy reasekuracyjnej

reasekuracja czynna - działalność reasekuracyjna polegająca na przyjmowaniu przez reasekuratora/ reasekuratorów części ubezpieczenia lub grup ubezpieczeń odstępowanych przez cedenta

rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe (PSR) - rezerwy, które powinny zapewnić pełne pokrycie bieżących i przyszłych zobowiązań, jakie mogą wynikać z zawartych umów ubezpieczenia. Na rezerwy technicznoubezpieczeniowe składają się w szczególności: rezerwa składek, rezerwa ubezpieczeń na życie, rezerwa na niewypłacone odszkodowania i świadczenia, rezerwa na ryzyka niewygaście, rezerwa gdy ryzyko lokaty ponosi ubezpieczający, rezerwa na premie i rabaty dla ubezpieczonych

RODO - Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z 27 kwietnia 2016 roku w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE

rozporządzenie CRR - Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z 26 czerwca 2013 roku w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych

rozporządzenie w sprawie informacji bieżących i okresowych - Rozporządzenia Ministra Finansów z 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz.U.2018 poz. 757)

scoring kredytowy - metoda oceny wiarygodności podmiotu (zwykle osoby fizycznej lub przedsiębiorstwa) ubiegającego się o kredyt bankowy. Wynik scoringu kredytowego jest zazwyczaj przedstawiany punktowo - im więcej punktów, tym większa wiarygodność potencjalnego kredytobiorcy

sell-side - część sektora finansowego zaangażowana w tworzenie, promocję i sprzedaż akcji, obligacji, walut obcych i innych instrumentów finansowych, obejmuje bankierów inwestycyjnych, pośredniczących pomiędzy emitentami papierów wartościowych oraz inwestorami, a także animatorów rynku, którzy zapewniają płynność na rynku. Analitycy sell-side wydają raporty analityczne z rekomendacjami inwestycyjnymi oraz codzienne komentarze dla strony buy side, czyli zarządzającej aktywami

stopy procentowe locked-in - stopy procentowe w momencie początkowego ujęcia

stopa wolna od ryzyka - stopa zwrotu z instrumentów finansowych z zerowym ryzykiem. W PZU stopa wolna od ryzyka bazuje na krzywych rentowności skarbowych papierów wartościowych i jest podstawą określania cen transferowych w rozliczeniach pomiędzy segmentami operacyjnymi

spread - różnica między ceną kupna i sprzedaży danego instrumentu finansowego

suma ubezpieczenia - suma pieniężna, na którą ubezpieczono przedmiot ubezpieczenia. W ubezpieczeniach majątkowych suma ubezpieczenia stanowi zazwyczaj górną granicę odpowiedzialności ubezpieczyciela

Transition (przejście) - moment przejścia na wycenę zgodnie ze standardem MSSF 17, tj. 1 stycznia 2022 roku

TSR - miernik określający całkowitą stopę zwrotu uzyskiwaną przez akcjonariuszy z tytułu posiadania akcji danego przedsiębiorstwa w okresie rocznym. Wyraża on sumę zysku wynikającą ze zmiany cen akcji danego przedsiębiorstwa oraz wypłaconych dywidend w okresie posiadania akcji przez inwestora, w relacji do wartości tychże akcji z początku danego roku i wyrażany jest w procentach w ujęciu rocznym

ubezpieczenie typu J - tradycyjne indywidualne ubezpieczenie na życie o charakterze ochronnym z udziałem w zysku

UFK - Ubezpieczeniowy Fundusz Kapitałowy, wydzielony fundusz aktywów stanowiący rezerwę tworzoną ze składek ubezpieczeniowych, inwestowany w sposób określony w umowie ubezpieczenia, część składowa ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (UFK), określanej również mianem polisy inwestycyjnej

UoA - jednostka rozliczeniowa, najniższy poziom przeprowadzania wyceny zgodnej z MSSF 17, ang. Unit of Account, tylko na tym poziomie dozwolone jest kompensowanie zysków i strat z umów ubezpieczenia

Uobr - ustawa z 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym (Dz.U.2020.1415, poz. 1089 z późn. zm.)



UOKiK – Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, polski urząd antymonopolowy, działający na rzecz zapewnienia rozwoju konkurencji, ochrony podmiotów gospodarczych narażonych na stosowanie praktyk monopolistycznych oraz ochrony interesów konsumentów, www.uokik.gov.pl

UoU – ustawa z 11 września 2015 roku o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz.U.2021.1130, poz. 1844), obowiązująca, dla większości przepisów, od 1 stycznia 2016 roku. Ustawa wprowadza do polskiego systemu prawnego wymogi Wypłacalności II

uwolnienie korekty z tytułu ryzyka niefinansowego (RA) prezentowane w wyniku finansowym – rekompensata wymagana przez jednostkę w związku z niepewnością dotyczącą kwoty i momentu wystąpienia przepływów pieniężnych, wynikającą z ryzyk niefinansowych w trakcie realizacji przez jednostkę umów ubezpieczenia przypisana do danego okresu

uwolnienie marży kontraktowej (CSM) – uwolnienie marży kontraktowej (CSM) prezentowane w wyniku finansowym – marża kontraktowa (CSM) jest uwalniana w bieżącym okresie na podstawie proporcji całkowitej usługi ubezpieczeniowej świadczonej w danym okresie

UX (User Experience) – obszar związany z doświadczeniami użytkowników korzystających z wybranego narzędzia (lub szerzej, procesu, tudzież wchodzących w interakcję z marką w ogóle). Wiąże się bezpośrednio z web usability – empiryczną dziedziną wiedzy związaną z projektowaniem i badaniem narzędzi (w tym przypadku internetowych) z uwzględnieniem potrzeb i preferencji docelowych użytkowników. W kontekście stron internetowych chodzi o szeroko rozumianą użyteczność i skuteczność w realizowaniu określonych celów

VFA – metoda zmiennej opłaty, ang. Variable Fee Approach – metoda wyceny oparta na podejściu blokowym, stosowana w przypadku umów z bezpośrednim udziałem, w których zmiany założeń ekonomicznych przechodzą przez CSM w całym okresie obowiązywania umowy, metoda stosowana np. w przypadku umów typu unit-linked

WIBOR6M – referencyjna wysokość oprocentowania kredytu na 6 miesięcy na polskim rynku międzybankowym

Wypłacalność II – system wypłacalności dla europejskich zakładów ubezpieczeniowych, uwzględniający profil ryzyka. Wymogi obowiązują od 1 stycznia 2016 roku

zasada ostrożnego inwestora – zasada wyrażona w art. 129 Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady Europy w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej Wypłacalność II, która nakłada na zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji wymóg inwestowania aktywów w najlepszym interesie ubezpieczających, właściwego dostosowania lokat do zobowiązań oraz należytego uwzględnienia różnych rodzajów ryzyka finansowego, takich jak ryzyko płynności i ryzyko koncentracji

zobowiązanie (lub aktywo) z tytułu umów ubezpieczenia – zastępuje w MSSF 17 dotychczasowe rezerwy techniczne – ubezpieczeniowe i inne składki bilansu związane z wyceną umów ubezpieczenia. Składa się z zobowiązania z tytułu pozostałego okresu świadczenia usług (LRC, ang. Liability for Remaining Coverage) oraz zobowiązania z tytułu zaistniałych szkód (ang. Liability for Incurred Claims)



10.2. Alternatywne Pomiary Wyników

Poniżej przedstawiono wybrane Alternatywne Pomiary Wyników (APM) w rozumieniu Wytycznych Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (ESMA) nr 2015/1415.

Prezentowane wskaźniki rentowności i sprawności działania, będące standardowymi i powszechnie stosowanymi w analizie finansowej miernikami, niosą w ocenie Zarządu istotne dodatkowe informacje na temat wyników finansowych działalności Grupy PZU. Ich przydatność przeanalizowano pod kątem dostarczanej inwestorom informacji na temat sytuacji finansowej i efektywności finansowej Grupy.

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 (ang. adjusted Return on Equity)

Aktywa klientów zewnętrznych TFI PZU i PTE PZU (mld zł) - aktywa klientów zewnętrznych zgromadzone na Otwartym Funduszu Emerytalnym PZU „Złota Jesień” oraz Dobrowolnym Funduszu Emerytalnym PZU oraz wszystkie aktywa zgromadzone oraz zarządzane przez TFI PZU, inne niż te stanowiące środki własne spółek z Grupy PZU. W porównaniu do wartości raportowanych przed 2021 rokiem uwzględniono również produkty PPE sprzedawane przez PZU Życie w formie UFK i zarządzane przez TFI PZU jako asset management. Wzrost wskaźnika oznacza, że napływy aktywów do funduszy przeważają odpływy z funduszy

lub / oraz, że fundusze osiągają pozytywne stopy zwrotu z aktywów w zarządzaniu

COR - wskaźnik mieszany, liczony dla sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych ubezpieczeń osobowych. Jest to stosunek kosztów usług ubezpieczenia z uwzględnieniem kwot należnych od reasekuratorów do przychodów z ubezpieczeń netto; spadek wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności (ang. Combined Operating Ratio)

Marża odsetkowa - różnica pomiędzy dochodem odsetkowym banku uzyskanym na aktywach dochodowych a kosztem odsetkowym ponoszonym na zobowiązaniach. Jest to relacja wyniku banku wypracowanego z odsetek do średnich aktywów pomniejszonych o odsetki zapadłe od należności zagrożonych; wzrost wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności (ang. Net Interest Margin)

Marża operacyjna w ubezpieczeniach na życie - rentowność segmentów ubezpieczeń na życie liczona jako stosunek zysku/straty z działalności operacyjnej do przychodów z ubezpieczeń netto; wzrost wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności.

Marża operacyjna w ubezpieczeniach grupowych i IK - rentowność segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych, liczona jako stosunek zysku/straty z działalności operacyjnej do przychodów z ubezpieczeń netto; wzrost wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności

Przychody Filaru / Obszaru Zdrowie – składka przypisana brutto z ubezpieczeń zdrowotnych (majątkowych i życiowych) oraz przychody z: abonamentów medycznych, medycyny pracy, usług w ramach kontraktów z NFZ oraz produktów fee-forservice realizowanych w placówkach medycznych PZU Zdrowie (w oddziałach oraz spółkach zależnych PZU Zdrowie), z wyłączeniem transakcji wewnątrzgrupowych

Liczba umów filaru / obszaru Zdrowie - liczba umów klientów produktów zdrowotnych Grupy PZU (PZU Życie, PZU, PZU Zdrowie, TUW PZUW, LINK4), tj. liczba umów klientów posiadających: grupowe lub indywidualne ubezpieczenie zdrowotne, abonament usług medycznych lub usług medycyny pracy. Dla umów grupowych klientem jest ubezpieczony albo uprawniony

ROA - stopa zwrotu z aktywów liczona jako stosunek urocznionego zysku netto do średniej arytmetycznej sumy aktywów na początek i koniec okresu sprawozdawczego; wzrost wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności, czyli wyższą zdolność aktywów do generowania zysków (ang. Return on Assets)

ROE przypadający właścicielom jednostki dominującej - zwrot na kapitałach własnych liczony jako stosunek urocznionego zysku netto przypisanego właścicielom jednostki dominującej do średniej arytmetycznej skonsolidowanego kapitału własnego z wyłączeniem udziału mniejszości na początek i koniec okresu sprawozdawczego; wzrost wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności i zdolności pomnażania środków powierzonych przez właścicieli (inwestorów) (ang. Return on Equity)

ROE z działalności podstawowej – przypadający właścicielom jednostki dominującej – zwrot na kapitałach własnych, liczony jako stosunek urocznionego zysku netto przypisanego właścicielom jednostki dominującej z wyłączeniem kontrybucji do wyniku pochodzącej z sektora bankowego do średniej arytmetycznej skonsolidowanego kapitału własnego z wyłączeniem udziału mniejszości, kapitałów własnych przypisywanych do podmiotów sektora bankowego oraz o wartość firmy Banku Pekao na początek i koniec okresu sprawozdawczego; wzrost wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności i zdolności pomnażania środków powierzonych przez właścicieli (inwestorów) (ang. Return on Equity)

ROE skonsolidowane - zwrot na kapitałach własnych liczony jako stosunek urocznionego zysku netto do średniej arytmetycznej skonsolidowanego kapitału własnego na początek i koniec okresu sprawozdawczego; wzrost wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności i zdolności pomnażania środków powierzonych przez właścicieli (ang. Return on Equity)

Wskaźnik kosztów administracyjnych - iloraz kosztów administracyjnych netto do przychodów ubezpieczeniowych netto; wskaźnik określa procentowy udział kosztów administracyjnych w przychodach ubezpieczeniowych netto a spadek wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności



Wskaźnik Koszty/Dochody (sektor bankowy) – iloraz kosztów działania Grupy PZU nie dotyczących usług ubezpieczenia z wyłączeniem podatku od innych instytucji finansowych i sumy dochodów operacyjnych, które obejmują: przychody odsetkowe wyliczone przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej i zrównane z nimi, pozostałe przychody netto z inwestycji, wynik z tytułu zaprzestania ujmowania instrumentów finansowych i inwestycji niewycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy, zmianę netto wartości godziwej aktywów i zobowiązań wycenianych w wartości godziwej, koszty odsetkowe, a także wynik z tytułu prowizji i opłat oraz pozostałe przychody i koszty operacyjne; spadek wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności; ang. C/I Cost/Income)

Współczynnik wypłacalności Grupy PZU – poziom pokrycia kapitałowego wymogu wypłacalności środkami własnymi Grupy PZU w rozumieniu Dyrektywy 2009/138/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 25 listopada 2009 roku w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Wypłacalność II), z późniejszymi zmianami i dokumentami powiązanymi; wzrost wartości wskaźnika oznacza zwiększenie nadwyżki kapitałowej



Niniejsze Sprawozdanie z działalności zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłości w zakresie działań strategicznych. Stwierdzenia odnoszące się do przyszłości narażone są na znane i nieznane rodzaje ryzyka, odznaczają się niepewnością i podlegają innym istotnym czynnikom, które mogą spowodować, że faktyczne wyniki, działalności lub osiągnięcia Grupy PZU będą istotnie różniły się od przyszłych wyników, działalności lub osiągnięć wyrażonych wprost lub domyślnie w tych stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Stwierdzenia te opierają się na szeregu założeń dotyczących obecnej i przyszłej strategii biznesowej Grupy PZU oraz środowiska, w którym będzie ona prowadziła działalność w przyszłości. PZU wyraźnie odstępuje od wszelkich obowiązków lub zobowiązań w zakresie rozpowszechniania jakichkolwiek uaktualnień lub korekt dowolnych stwierdzeń, które zostały zawarte w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy PZU i PZU, mających na celu odzwierciedlenie zmiany oczekiwań PZU lub zmian zdarzeń, warunków lub okoliczności, na których dowolne takie stwierdzenie zostało oparte, chyba że obowiązujące przepisy prawa wymagają inaczej. PZU zastrzega, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji co do przyszłych wyników, a jego faktyczna sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące przyszłej działalności mogą istotnie różnić się od przedstawionych lub zasugerowanych w takich stwierdzeniach zawartych w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy PZU i PZU. Ponadto, nawet jeżeli sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące przyszłej działalności Grupy PZU i PZU będą zgodne ze stwierdzeniami dotyczącymi przyszłości zawartymi w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy PZU i PZU, to te wyniki lub wydarzenia mogą nie stanowić żadnej wskazówki co do wyników lub zdarzeń w następnych okresach.

PZU nie zobowiązuje się do publikacji jakichkolwiek uaktualnień, zmian lub korekt informacji, danych lub stwierdzeń zawartych w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy PZU i PZU w razie zmiany działań strategicznych lub zamierzeń PZU lub też wystąpienia faktów lub zdarzeń, które będą miały wpływ na te działania 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 Sprawozdania z działalności Grupy PZU i PZU.

Jednocześnie, niniejsze Sprawozdanie z działalności Grupy PZU i PZU nie może być traktowane jako część zaproszenia czy oferty do nabycia papierów wartościowych lub do dokonania inwestycji. Sprawozdanie z działalności Grupy PZU i PZU nie stanowi również oferty ani zaproszenia do przeprowadzenia innych transakcji dotyczących papierów wartościowych.