



Grupa PZU

wyniki finansowe za III kwartał 2026 roku

Warszawa, 19 listopada 2026

Komentarz do wyników i perspektywy rozwoju Grupy PZU



CEO
Bogdan Benczak



CFO
Maciej Fedyna



CEO

Główne osiągnięcia i rozwój

Grupa PZU utrzymuje powtarzalne wyniki i wysoką odporność biznesową

09.2026

Sprzedaż

przychody z ubezpieczeń

23,9 mld zł

+773 mln zł r/r

09.2026

Rentowność

zysk netto[1]

4,5 mld zł

aROE **17,5%**[2]

06.2026

Pozycja kapitałowa

wskaźnik wypłacalność II

Grupa PZU **241%**

PZU SA 250%

2026

Dywidenda

dywidenda na akcję[3]

4,8 zł

+ 7,4% r/r

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

Podtrzymanie przez S&P ratingu A- z perspektywą pozytywną potwierdza silną pozycję kapitałową Grupy PZU

Rating kredytowy oraz rating siły finansowej potwierdzony 12 listopada 2026 roku

A-

POZYTYWNA

„W uzasadnieniu decyzji agencja S&P Global Ratings wskazała na odporność i efektywność modelu biznesowego Grupy PZU, bardzo silną kapitalizację, wysoką rentowność oraz zaawansowane przygotowania do zmian regulacyjnych Solvency II. Rating A- z perspektywą pozytywną został utrzymany pomimo wcześniejszej zmiany ratingu Polski przez agencję."

S&P Global Ratings

241% SII

Wskaźnik Wypłacalność II znaczne przekraczający 200%

- Wypłacalność II dla Grupy PZU na poziomie **241%**[1]
- Średnia dla europejskich ubezpieczycieli to **217%**[1]

>80% obligacji

Dominujący udział obligacji w portfelu inwestycyjnym

- Obligacje stanowią **81%** w portfelu inwestycyjnym, w tym **69%** obligacje skarbowe
- Stabilność stóp zwrotu dzięki konstrukcji portfela i długoterminowej strategii zarządzania
- Zamknięta pozycja walutowa

100% ≥ A

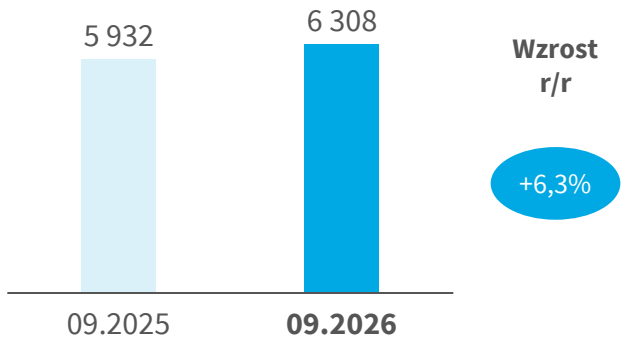
Efektywna ochrona reasekuracyjna

- Program reasekuracyjny ograniczający skutki m.in. wystąpienia zjawisk o charakterze katastroficznym
- 45% reasekuratorów PZU z ratingiem[2] **AA** i 55% z ratingiem[2] **A**

1. Wg stanu na 30 czerwca 2026
2. Rating S&P wg. stanu na 31 grudnia 2025

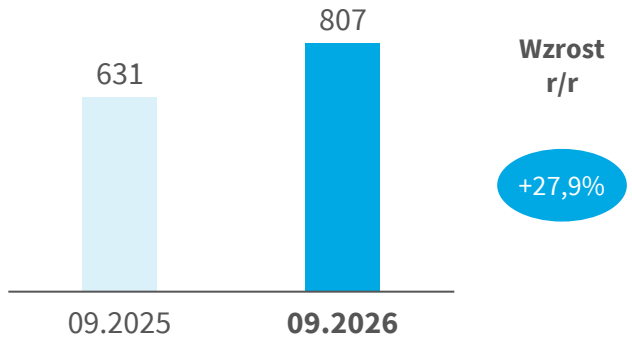
Główne filary wzrostu

Przychody z ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych (mln zł)



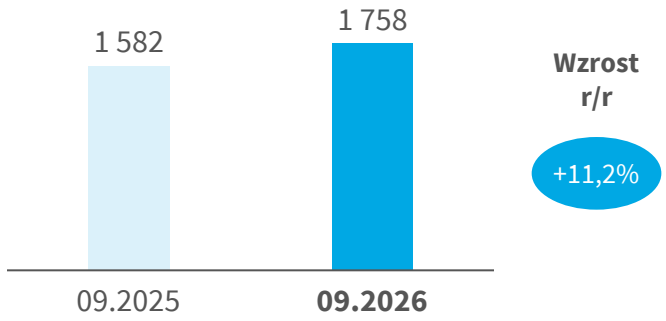
Stabilny rozwój portfela ubezpieczeń grupowych ochronnych oraz indywidualnie kontynuowanych

Przychody z ubezpieczeń indywidualnych ochronnych (mln zł)



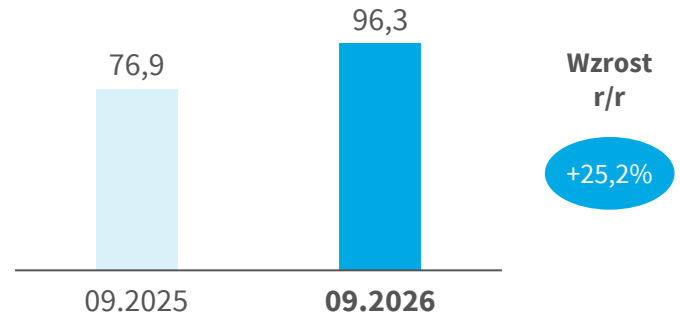
Dynamiczny rozwój portfela ubezpieczeń ochronnych

Przychody filaru Zdrowie (mln zł)



Rosnący udział produktów własnych PZU Zdrowie (abonamenty)

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



TFI PZU - #1 na rynku, pod względem sprzedaży netto
+5,9 mld napływów

Bliżej pacjenta - stacjonarnie i cyfrowo

Rozwijamy sieć i zwiększamy dostęp do wysokiej jakości opieki medycznej

Łączymy nowe placówki z potencjałem cenionych ośrodków, zapewniając pacjentom szerszy dostęp do specjalistów, diagnostyki i nowoczesnych metod leczenia.

Od początku roku otworzyliśmy 5 nowych placówek: w Piasecznie, Poznaniu, Bydgoszczy, Ostrołęce i Rzeszowie. Kolejne przed nami.



CM Osteodex



Babka Medica

Przejęcie CM Osteodex w Nowym Sączu wzmocniło naszą obecność w południowej Polsce, natomiast dołączenie do naszej sieci **CM Babka Medica w Warszawie** istotnie wzmocniło rozwijaną przez nas opiekę nad kobietami w stolicy.

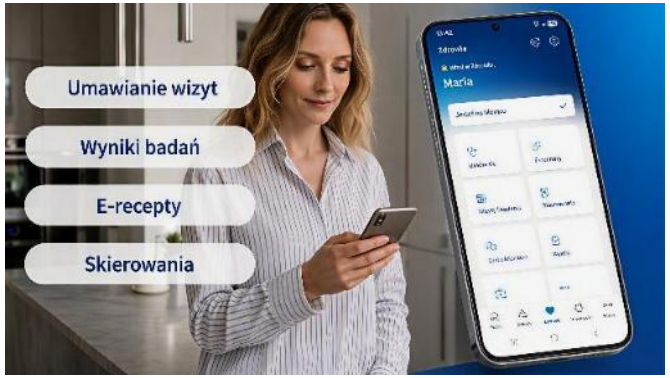
Aplikacja mojePZU 💙

Nowa sekcja Zdrowie stawia na prostotę, intuicyjność, niezawodność i **jest początkiem większego, etapowego rozwoju.**

Najczęściej używane funkcje zostały już wdrożone:

- ✓ łatwe umawianie wizyt lekarskich
- ✓ czat z lekarzem
- ✓ twoja wizyta, recepta, badanie - zawsze na widoku
- ✓ jeszcze łatwiej umówisz badania dla siebie i dziecka - w jednym widoku, z jednego konta
- ✓ e-recepty: historia z 12 miesięcy
- ✓ wygodna rezerwacja leku w aplikacji
- ✓ jeszcze łatwiej sprawdzisz wyniki

Kolejne będziemy wprowadzać etapami jeszcze **w tym roku i na początku 2027 roku**.



Wskaźnik umawiania wizyt online oscyluje u nas wokół **50% i regularnie rośnie.**

Rozwijamy własną sieć placówek zdrowotnych



POZNAŃ

Centrum Medyczne Poznań Starołęcka

- Rozszerzenie oferty jednej z największych placówek PZU Zdrowie w Wielkopolsce
- Nowa, kompleksowa strefa stomatologiczna dla dorosłych i dzieci
- Druga pracownia rezonansu magnetycznego, zwiększająca dostępność diagnostyki i skracająca czas oczekiwania dla mieszkańców Poznania i Wielkopolski
- Rozbudowana diagnostyka stomatologiczna RTG, m.in. CBCT i pantomogram
- Większa dostępność nowoczesnej diagnostyki i leczenia



BYDGOSZCZ

Centrum Medyczne Bydgoszcz Ogińskiego

- Pierwsze wielospecjalistyczne Centrum Medyczne PZU Zdrowie w Bydgoszczy
- Wzmocnienie obecności PZU Zdrowie w północnej Polsce
- Kompleksowa opieka dla dorosłych i dzieci.
- Szeroki zakres konsultacji specjalistycznych i diagnostyki
- Badania laboratoryjne, zabiegi ambulatoryjne i szczepienia
- Większa dostępność opieki medycznej dla mieszkańców Bydgoszczy i regionu



OSTROŁĘKA

Centrum Medyczne Ostrołęka Goworowska

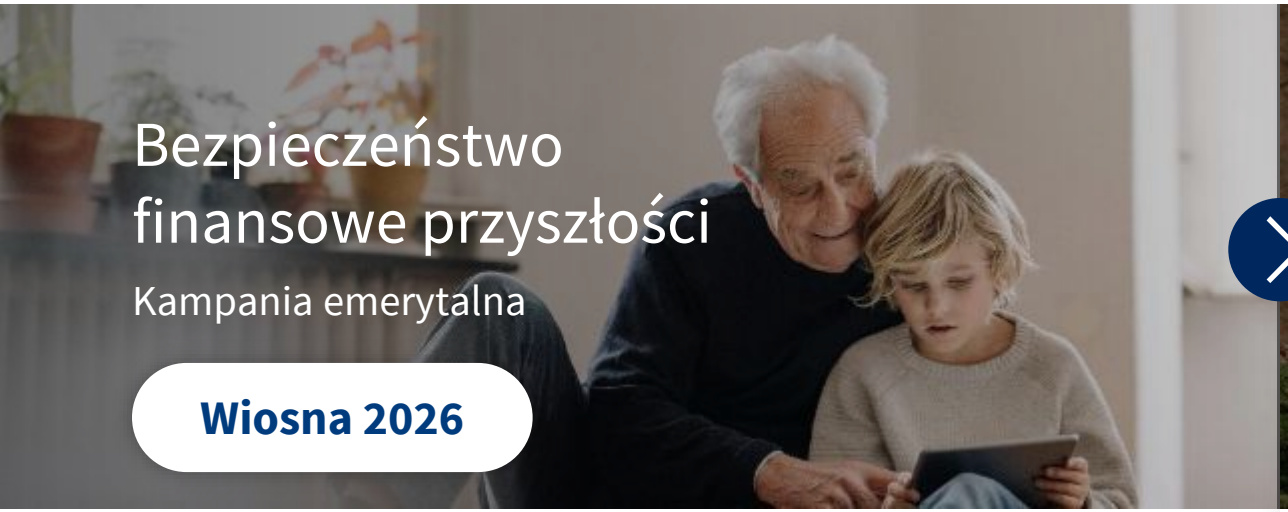
- Pierwsze własne Centrum Medyczne PZU Zdrowie w Ostrołęce
- Rozwój sieci w ważnym ośrodku regionalnym.
- Szeroki zakres konsultacji specjalistycznych dla dorosłych
- Diagnostyka i badania laboratoryjne w jednym miejscu.
- Większa dostępność opieki dla mieszkańców Ostrołęki i okolic
- Uzupełnienie dotychczasowej sieci 15 placówek partnerskich



W ramach sieci medycznej PZU Zdrowie pacjenci mają do dyspozycji **blisko 4 800 placówek - 134 własnych centrów medycznych i ponad 4 600 placówek podwykonawczych w ponad 900 miejscowościach** na terenie całej Polski.

Dbamy o bezpieczeństwo finansowe oraz kompleksową ochronę życia i zdrowia klientów

W trzecim kwartale przygotowaliśmy kampanię kompleksowej ochrony życia i zdrowia, wykorzystując doświadczenia z wcześniejszych działań, w tym mierzalne efekty wiosennej kampanii emerytalnej





Program emerytalny (PZU Perspektywa na Przyszłość)

Zorganizowaliśmy kampanię emerytalną, której celem było zachęcanie klientów do długoterminowego zabezpieczenia finansowego z PZU Perspektywa na Przyszłość

NPS: **87** APE: **+42%** liczba polis: **+45%**

(wzrosty I-IV 2026 vs I-IV 2025)

Leczenie Szpitalne (LS)

Druga Opinia Medyczna (OM)

Operacje Chirurgiczne (OP)

Długotrwała Niezdolność do Pracy (NT)

Od sierpnia jesteśmy w trakcie realizacji kampanii promującej kompleksową ochronę zdrowia, życia i zdolności do pracy, dopasowaną do różnych potrzeb klientów

NPS: **91,54**

Rozwijamy ekosystemy produktowe poprzez nowe rozwiązania dla klientów



PZU Dla Twojego Biznesu

Nowe, kompleksowe ubezpieczenie dla mikroprzedsiębiorców

PZU Dla Twojego Biznesu to nowe ubezpieczenie dla wybranych mikrobranż, umożliwiające połączenie w jednej umowie ochrony mienia, OC, NNW, assistance i zabezpieczenia na wypadek przerwy w działalności. Produkt upraszcza proces sprzedaży i odpowiada na potrzeby nawet 2,5 mln mikrofirm w Polsce



PZU Dom

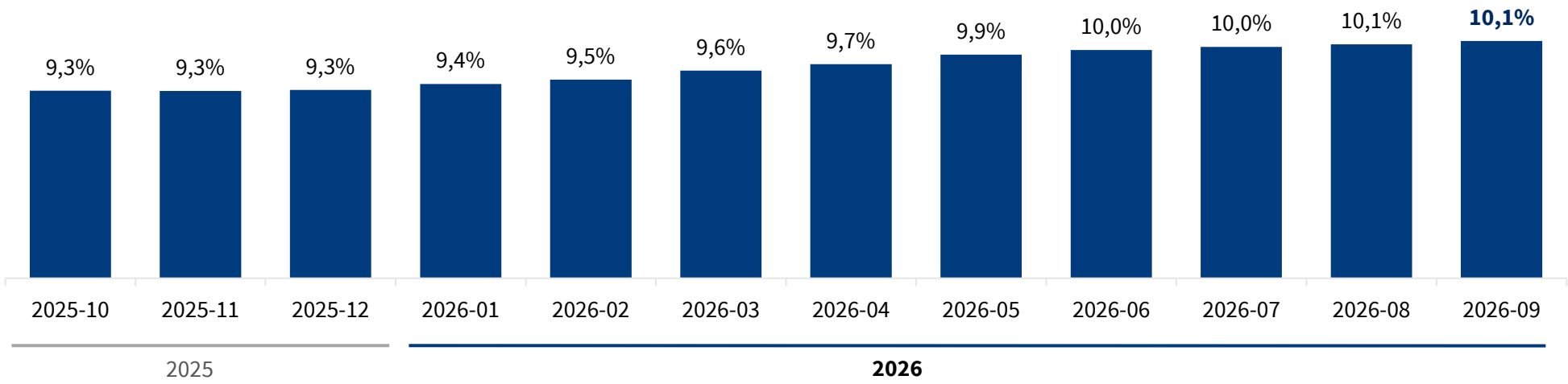
Wszechstronna ochrona nieruchomości w jeszcze szerszym zakresie

W III kwartale kampanią „PZU Dom to więcej niż myślisz” promowaliśmy możliwości ochrony oferowane przez PZU Dom. Od października rozszerzyliśmy zakres ubezpieczenia o kolejne obszary, w tym szkody wynikające z rażącego niedbalstwa oraz ochronę mienia gości i podczas przeprowadzki

Lider pozyskania aktywów i rozwoju rynku ETF

1 | TFI PZU – #1 na rynku pod względem pozyskania nowych aktywów w 2026

Udział rynkowy TFI PZU



2 | ETF PZU – nowa linia produktowa – od sierpnia to już 5 strategii - ponad 311 mln zł aktywów

3 | Kampania promocyjna ETF PZU za 0% do końca 2026

4 | Kolejne ETF-y już niedługo

Pierwsze na polskim rynku ETF-y stworzone pod OKI

PZU ETF Akcje Polska i Świat 75/25 Portfelowy FIZ

NOWY

Planowana data debiutu **grudzień 2026 r.**

Akcje polskie | Akcje świat

75% | **25%**

+ OKI | do 100 000

- ✓ PZU ETF WIG20 TR + mWIG40 TR Portfelowy FIZ
- ✓ PZU ETF Obligacji Skarbowych Długoterminowych FIZ
- ✓ PZU ETF Obligacji Skarbowych Zmiennokuponowych FIZ

PZU ETF Polskie Akcje i Obligacje 60/40 Portfelowy FIZ

NOWY

Planowana data debiutu **grudzień 2026 r.**

Akcje polskie | Obligacje polskie

60% | **40%**

+ OKI | bez zwolnienia

- ✓ PZU ETF MSCI World Portfelowy FIZ
- ✓ PZU ETF GOLD Portfelowy FIZ

Wykorzystujemy AI do automatyzacji procesów i transformacji organizacji

Wybrane wdrożenia AI pokazują, jak automatyzujemy procesy, zwiększamy efektywność i przyspieszamy rozwój rozwiązań w Grupie PZU



Automatyczna klasyfikacja spraw i załączników

Zautomatyzowaliśmy klasyfikację w celu przyspieszenia dalszej obsługi spraw

Ponad **500 tys.** maili
i **900 tys.** załączników miesięcznie



Pełna automatyzacja procesów operacyjnych

Wdrożyliśmy automatyzację obsługi procesu wypowiedzeń z końcem okresu

40 tys. spraw miesięcznie,
w tym **90%** bez udziału człowieka



Wspomaganie tworzenia oprogramowania

Narzędzia AI wspierają wdrażanie rozwiązań cyfrowych

50% kodu jest już generowane przez AI



Platforma AI

W ramach Platformy AI uruchomiliśmy Sandbox AI, gotowe środowisko do testowania i eksperymentowania z rozwiązaniami AI, które przyspiesza implementację rozwiązań w organizacji

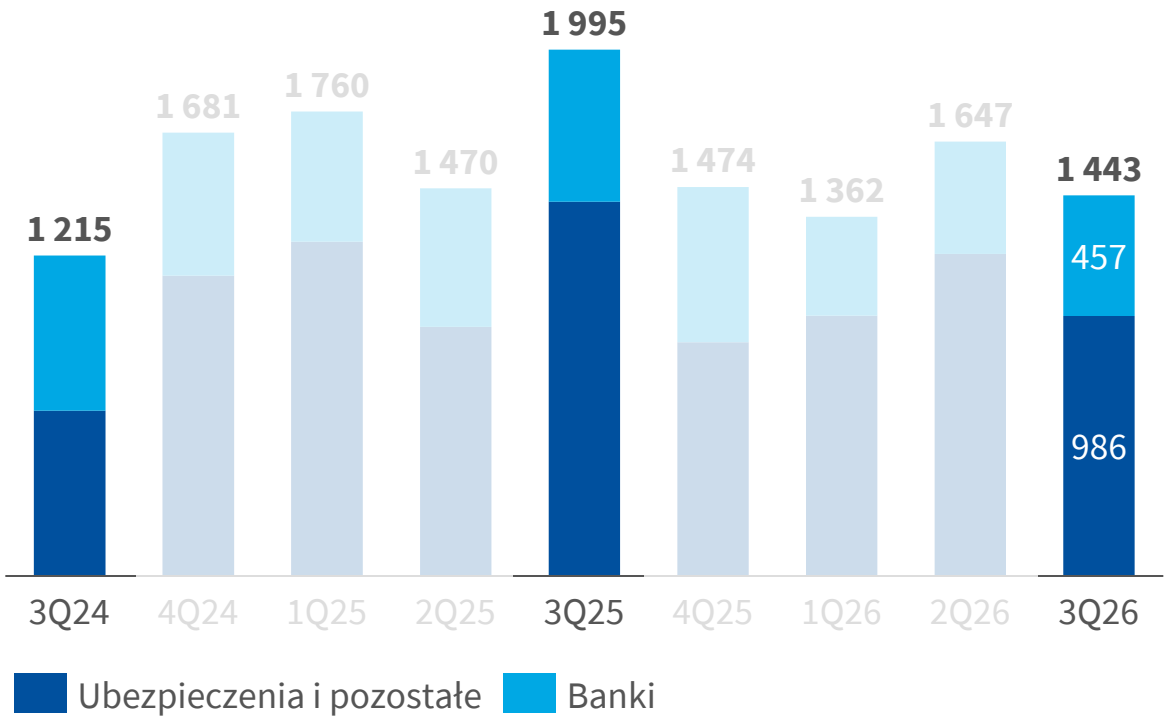
CFO

Przychody i rentowność

Wyniki na podstawowej działalności ubezpieczeniowej

3Q24-3Q26

Zysk netto (mln zł)



Wynik z usług ubezpieczenia
3 429mln zł
(vs. 3 660 mln w 09.2025)

Wynik na portfelu inwestycyjnym
2 099 mln zł
(vs. 2 213 mln zł w 09.2025)

aROE
17,5%[3]

Marża operacyjna[1]
29,5%
(vs. 28,1% w 09.2025)

Wskaźnik mieszany[2]
90,1%
(vs. 85,8% w 09.2025)

1. Ubezpieczenia na życie (Polska)
2. Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe w Grupie PZU (Polska)
3. aROE dla pierwszych trzech kwartałów 2026 roku, przypisany właścicielom jednostki dominującej, zwrot na kapitale własnym z wyłączeniem skumulowanego efektu zmiany stóp dyskonta do wyceny zobowiązań ubezpieczeniowych

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

mln zł	III kw. 2025	II kw. 2026	III kw. 2026	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANK I BANK PEKAO					
Przychody brutto z ubezpieczeń	7 903	7 876	8 250	*4,4%*	*4,7%*
Przychody netto z ubezpieczeń	7 390	7 386	7 755	*4,9%*	*5,0%*
Koszty (netto) usług ubezpieczenia	(5 885)	(6 233)	(6 616)	*12,4%*	*6,1%*
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto[1]	(4 106)	(4 266)	(4 726)	*15,1%*	*10,8%*
Koszty administracyjne	(600)	(653)	(634)	*5,7%*	*(2,9%)*
Koszty akwizycji	(1 269)	(1 287)	(1 327)	*4,6%*	*3,1%*
Amortyzacja komponentu straty	228	273	236	*3,5%*	*(13,6%)*
Utworzenie i zmiana komponentu straty	(138)	(300)	(165)	*19,6%*	*(45,0%)*
Wynik z usług ubezpieczenia	1 505	1 153	1 139	*(24,3%)*	*(1,2%)*
Przychody finansowe netto	360	349	309	*(14,2%)*	*(11,5%)*
Przychody i koszty finansowe	(513)	(616)	(357)	*(30,4%)*	*(42,0%)*
Wynik z działalności inwestycyjnej - alokowany do segmentów ubezpieczeniowych	873	965	666	*(23,7%)*	*(31,0%)*
WYNIK NETTO PRZYPISANY WŁAŚCICIELOM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ	**1 419**	**1 221**	**986**	***(30,5%)***	***(19,2%)***
BANKI: ALIOR I PEKAO					
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	576	426	457	*(20,7%)*	*7,3%*
WYNIK NETTO PRZYPISANY WŁAŚCICIELOM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ	**1 995**	**1 647**	**1 443**	***(27,7%)***	***(12,4%)***
GŁÓWNE WSKAŹNIKI FINANSOWE (%)					
aROE[2]	25,3	19,3	17,3	*(8,0) p.p.*	*(2,0) p.p.*
Wskaźnik szkodowości (z komponentem straty netto)	54,3	58,1	60,0	*5,7 p.p.*	*1,9 p.p.*
Wskaźnik kosztów administracyjnych	8,1	8,8	8,2	*0,1 p.p.*	*(0,6) p.p.*
Wskaźnik kosztów akwizycji	17,2	17,4	17,1	*(0,1) p.p.*	*(0,3) p.p.*
Wskaźnik mieszany[3]	81,8	89,0	94,3	*12,5 p.p.*	*5,3 p.p.*
Marża na ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych	27,6	25,2	29,2	*1,6 p.p.*	*4,0 p.p.*

COR

94,3%

3Q26

Marża ub. na życie w Polsce

34,0%

3Q26

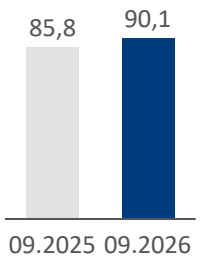
1. Z wyłączeniem komponentu inwestycyjnego
2. aROE – skorygowany zwrot z kapitału własnego o skumulowane inne dochody całkowite dotyczące przychodów i kosztów finansowych z ubezpieczeń oraz z reasekuracji
3. Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Grupie PZU w Polsce

Ubezpieczenia majątkowe

Segmenty ubezpieczeń	Przychody z ubezpieczeń			Wynik*			COR (wskaźnik mieszany)	
mln zł, MSSF17	III kw. 2025	III kw. 2026	Zmiana r/r	III kw. 2025	III kw. 2026	Zmiana r/r	III kw. 2025	III kw. 2026
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	4 845	4 900	*1,1%*	1 024	467	*(54,4%)*	81,8%	94,3%
Ubezpieczenia masowe - Polska	3 552	3 556	*0,1%*	715	215	*(69,9%)*	83,6%	97,4%
OC komunikacyjne	1 157	1 131	*(2,2%)*	117	64	*(45,3%)*	89,8%	94,3%
AC komunikacyjne	940	903	*(3,9%)*	69	(92)	*x*	92,6%	110,2%
Inne produkty	1 455	1 522	*4,6%*	388	121	*(68,8%)*	72,6%	91,9%
Przychody finansowe netto	x	x	*x*	141	122	*(13,5%)*	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 293	1 344	*3,9%*	309	252	*(18,4%)*	74,6%	82,4%
OC komunikacyjne	191	234	*22,5%*	60	10	*(83,3%)*	68,3%	95,7%
AC komunikacyjne	270	295	*9,3%*	42	(6)	*x*	84,0%	102,1%
Inne produkty	832	815	*(2,0%)*	115	157	*36,5%*	71,4%	60,6%
Przychody finansowe netto	x	x	*x*	92	91	*(1,1%)*	x	x

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

KPI FY 2027
< 90%



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

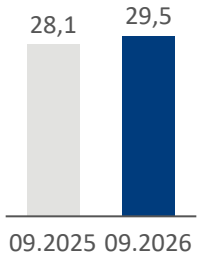
*) Zmiana r/r uwzględnia wpływ przeniesienia odpowiedzialności za linię biznes. MSP Moto z segmentu ub. masowych do segmentu ub. korporacyjnych

Ubezpieczenia na życie

Segmenty ubezpieczeń	Przychody z ubezpieczeń			Wynik			Marża	
mln zł, MSSF17	III kw. 2025	III kw. 2026	Zmiana r/r	III kw. 2025	III kw. 2026	Zmiana r/r	III kw. 2025	III kw. 2026
Razem ub. na życie - Polska	2 247	2 470	*9,9%*	722	840	*16,3%*	32,1%	34,0%
Ub. grupowe i kontynuowane	1 995	2 160	*8,3%*	550	631	*14,7%*	27,6%	29,2%
Ub. Indywidualne	224	290	*29,5%*	121	172	*42,1%*	54,0%	59,3%
Ub. Inwestycyjne	28	20	*(28,6%)*	51	37	*(27,5%)*	x	x

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

KPI FY 2027
> 20%

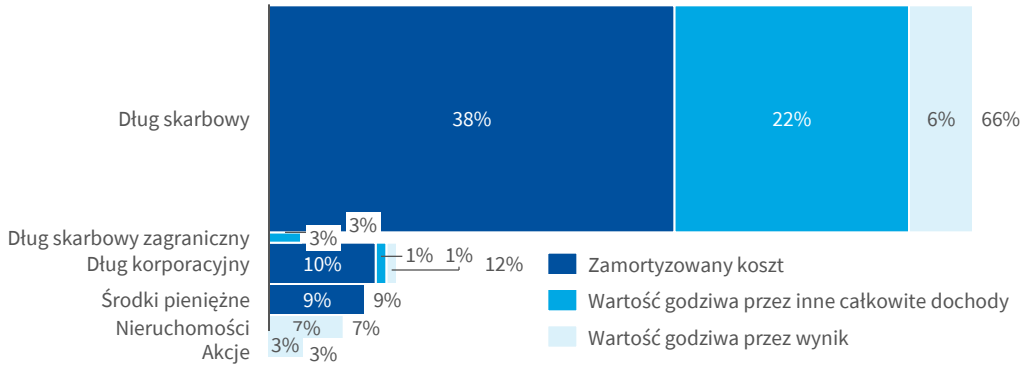


- **Wysoka rentowność** na poziomie blisko 30% dzięki **konsekwentnemu wzrostowi marży kontraktowej CSM** – zarówno po stronie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych, jak i ubezpieczeń indywidualnych ochronnych
- **Spadek szkodowości** w segmencie ubezpieczeń **grupowych i indywidualnie kontynuowanych**, odzwierciedlający korzystne trendy śmiertelności i jakość portfela

Wynik inwestycyjny

MSSF 17, mln zł	III kw. 2025	II kw. 2026	III kw. 2026	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
Wynik z inwestycji pomniejszony o koszty odsetkowe	**5 515**	**5 607**	**5 136**	*(6,9%)*	*(8,4%)*
Wynik inwestycyjny alokowany do segmentów ubezpieczeniowych w Polsce bez UL	611	583	555	*(9,2%)*	*(4,8%)*
UL (ub. o charakterze inwestycyjnym w Polsce)	224	294	66	*(70,5%)*	*(77,6%)*
Wynik inwestycyjny alokowany do segmentów ubezpieczeniowych zagranicznych	40	92	47	*17,5%*	*(48,9%)*
Działalność inwestycyjna portfel nadwyżkowy, TFI, PTE	72	196	84	*16,7%*	*(57,1%)*
Działalność bankowa łącznie z PPA	4 568	4 442	4 384	*(4,0%)*	*(1,3%)*
Razem, działalność ubezpieczeniowa, inwestycyjna i pozostała	**947**	**1 165**	**752**	***(20,6%)***	***(35,5%)***
Portfel główny	808	749	695	*(13,9%)*	*(7,2%)*
Instrumenty dłużne - odsetki	614	591	621	*1,2%*	*5,1%*
Instrumenty dłużne - wycena i realizacja	47	41	(85)	*x*	*x*
Instrumenty kapitałowe	66	80	83	*25,8%*	*3,2%*
Nieruchomości	81	37	76	*(5,7%)*	*109,4%*
Produkty inwestycyjne	224	294	66	*(70,5%)*	*(77,6%)*
Pozostałe	(85)	122	(9)	*x*	*x*

Struktura portfela głównego według klas aktywów i metod ich wyceny



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

Bezpieczna struktura portfela

Instrumenty dłużne: **81% portfela**

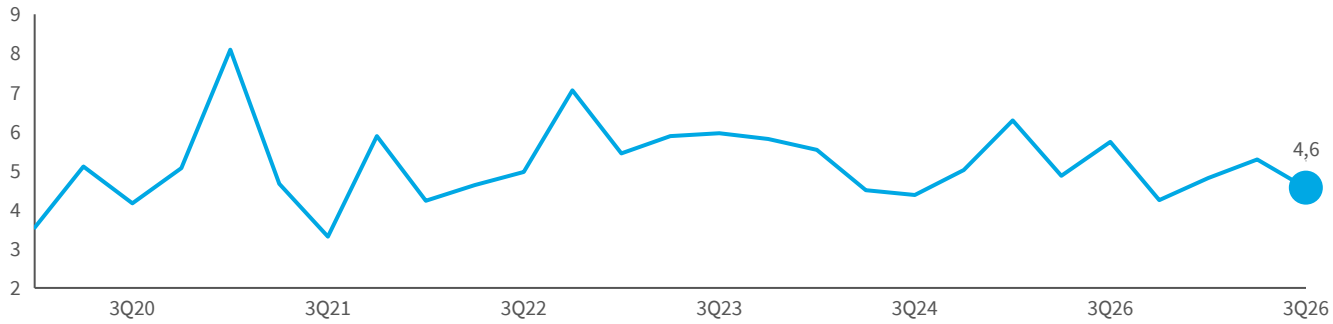
Dług skarbowy: **69% portfela**

Wysoka rentowność portfela głównego

4,6% w III kw. 2026 (z FX od zobowiązań)

- **Zabezpieczona solidna rentowność na portfelu głównym –** wzrost dochodowości instrumentów stałokuponowych poprzez aktywną poprawę rentowności portfela oraz zakup obligacji skarbowych przy korzystnym poziomie rentowności na rynku niwelowany niższym poziomem przychodów z instrumentów zmiennokuponowych
- **Niższy wynik z tytułu wyceny i realizacji instrumentów dłużnych** – ujemny wpływ ekspozycji z portfela długu korporacyjnego i wyceny instrumentów stałokuponowych po wzrostach z poprzedniego kwartału
- **Wyższy wynik z instrumentów kapitałowych względem poprzedniego kwartału -** lepszy wynik na akcjach sektora medycznego, wzrost r/r w zakresie portfela instrumentów notowanych jak i private equity (głównie na inwestycjach w AI, cyberbezpieczeństwo oraz dual-use)
- **Wyższy wynik portfela nieruchomości względem poprzedniego kwartału -** poprawa wyniku z wyceny, ograniczenie kosztów komercjalizacji; z drugiej strony niższy wynik na środków płynnych i punktów swapowych od instrumentów zabezpieczających
- **Pozytywny wpływ pozostałych pozycji r/r** - brak przejściowych różnic kursowych w zakresie wyceny nieruchomości (ujemny wpływ w 3Q25), niższy ujemnego wpływu eliminacji prowizji bancassurance, z drugiej strony niższy wynik na portfelu aktywów na pokrycie ubezpieczeń o charakterze inwestycyjnym w krajach bałtyckich (wartość równoważona przez przychody i koszty finansowe, bez wpływu na łączny wynik operacyjny) i na nieruchomościach poza portfelem głównym

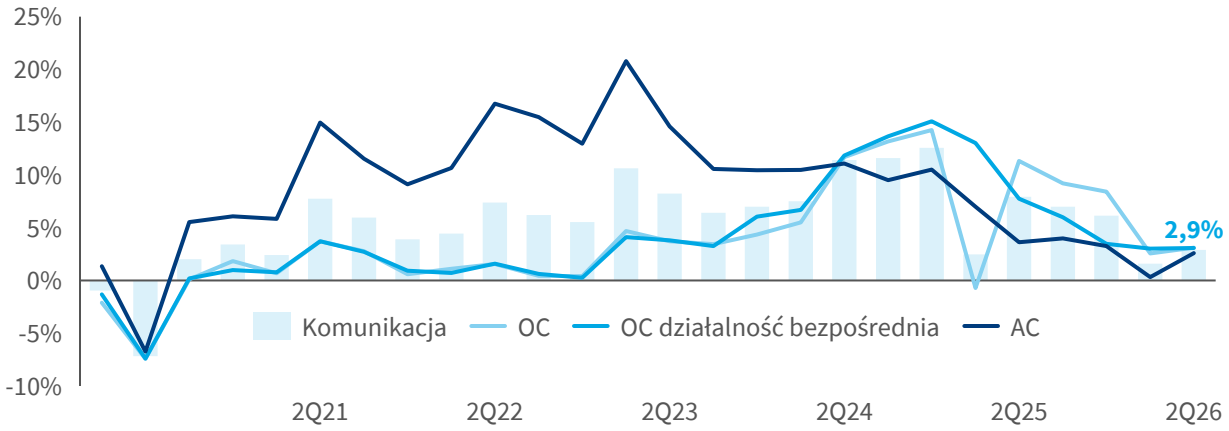
Zwrot na portfelu głównym z FX od zobowiązań (%)



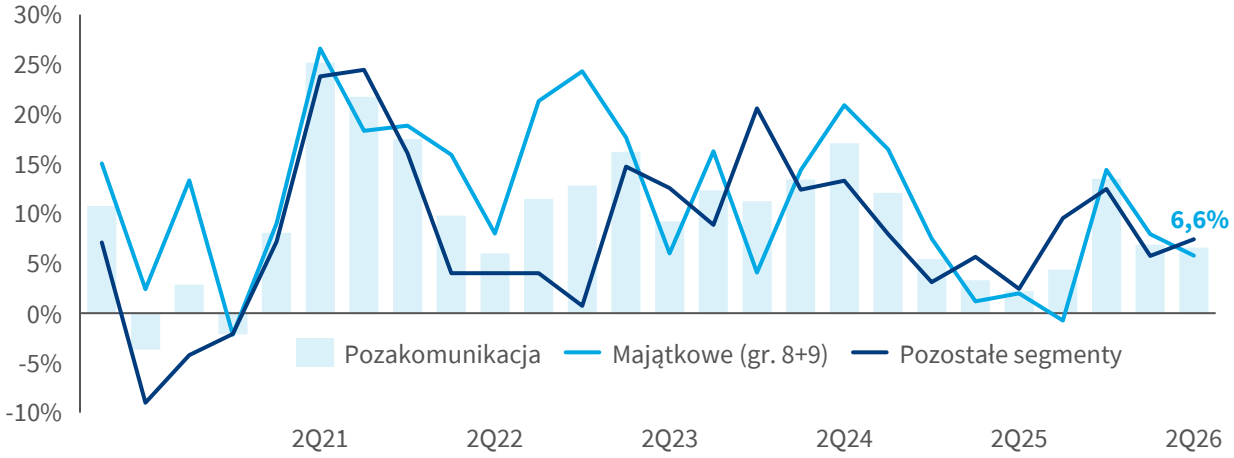
* z wyłączeniem unit-linked i operacji zagranicznych

Tendencje na rynku ub. majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce

Dynamika rynku ubezpieczeń komunikacyjnych[1], r/r

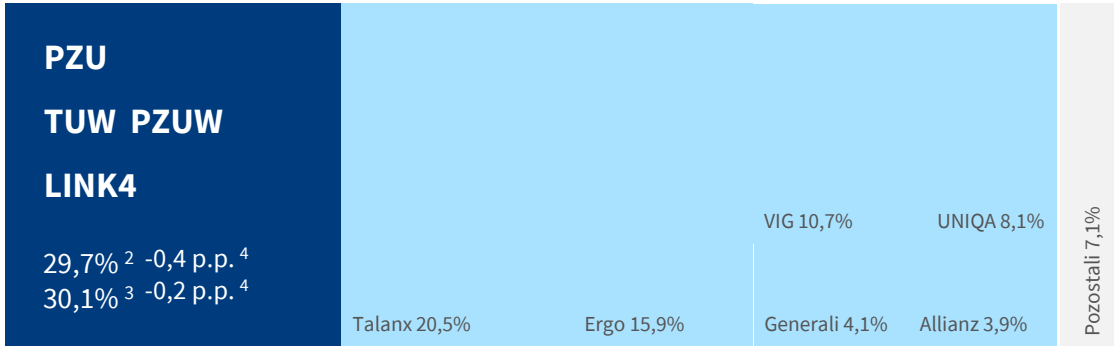


Dynamika rynku ubezpieczeń pozakomunikacyjnych[1], r/r



- **Relatywnie niskie tempo wzrostu na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych** – dynamika rynku ubezpieczeń komunikacyjnych na poziomie **+2,9% r/r (**w tym na dz. bezpośredniej +3,0% r/r). W działalności bezpośredniej wzrost w AC (+2,8% r/r) i w OC (+3,1% r/r). Dalszy spadek cen ubezpieczeń AC (-3,3% r/r) przy lekkim odbiciu w OC (+0,7% r/r). Wzrost liczby polis bardziej istotny dla AC (+6,4% r/r) niż dla OC (+2,4% r/r)
- **Średnia dynamika wzrostu rynku ubezpieczeń pozakomunikacyjnych –** wzrost o **6,6% r/r**, w tym działalność bezpośrednia +5,4% r/r. Największy wartościowo wpływ na wzrost miały ubezpieczenia majątkowe (gr 8 i 9 łącznie +211,7 mln zł, +5,8% r/r), odpowiedzialności cywilnej ogólnej (+106,0 mln zł, +9,3% r/r), wypadkowych (+86,5 mln zł, 11,3% r/r), świadczenia pomocy (+71,2 mln zł, +9,3% r/r). Największy spadek nastąpił w grupie ub. kredytów i gwarancji (-96,7 mln zł; -27,4% r/r)
- **Udział Grupy PZU w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych** (działalność bezpośrednia) w I półroczu 2026 roku wyniósł **30,1%**
- **Wysoki udział wyniku technicznego Grupy PZU** w wyniku technicznym rynku **(ponad 44%)**

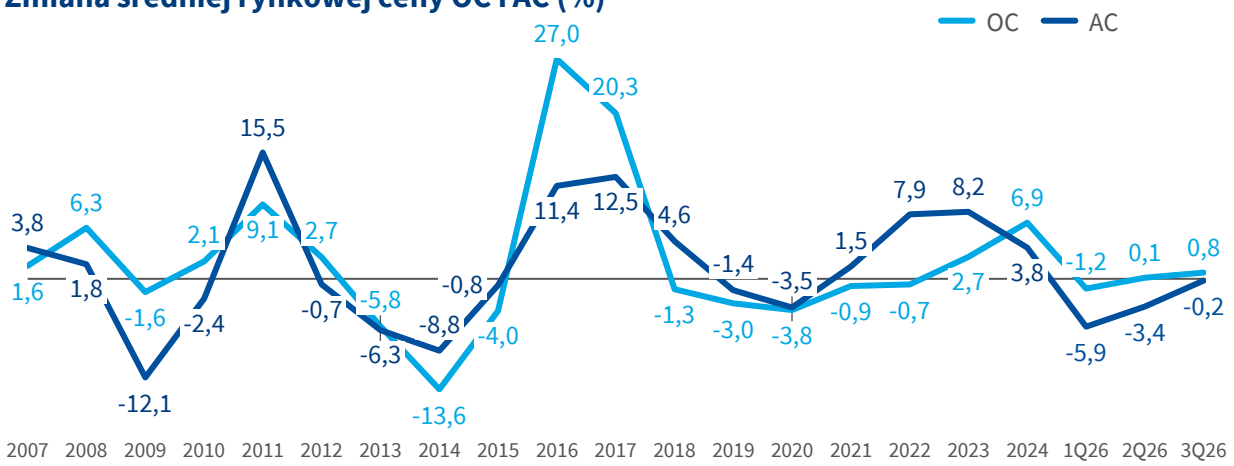
Udziały rynkowe w I półroczu 2026 roku[2]



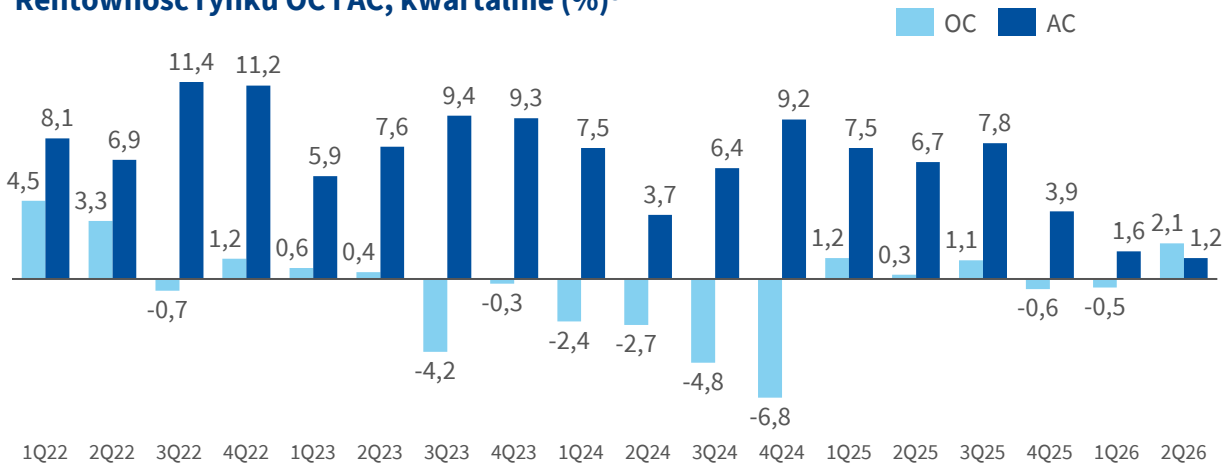
1. Opracowanie własne z wykorzystaniem raportów KNF po II kw. 2026
2. Opracowanie własne z wykorzystaniem raportów KNF po II kw. 2026; tzn. rynek oraz udziały w rynku z uwzględnieniem reasekuracji czynnej PZU wobec LINK4 i TUW PZUW
3. Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej po II kw. 2026
4. Zmiana udziału r/r odpowiednio: łącznie z reasekuracją czynną PZU wobec LINK4 i TUW PZUW oraz z działalności bezpośredniej

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

Zmiana średniej rynkowej ceny OC i AC (%) [1]



Rentowność rynku OC i AC, kwartalnie (%)[3]

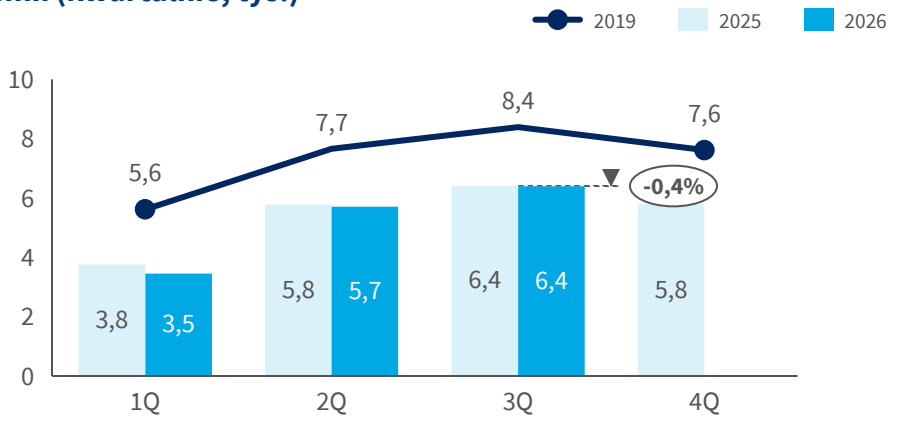


W ubezpieczeniach OC komunikacyjnych:

- po 5 latach spadków cen i kolejnych podwyżkach, **od 2025 roku powrót presji konkurencyjnej** wraz ze spowolnieniem wzrostu cen
- **poprawa rentowności rynku (działalność bezpośrednia) do +2,1%** w II kw. 2026 roku

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

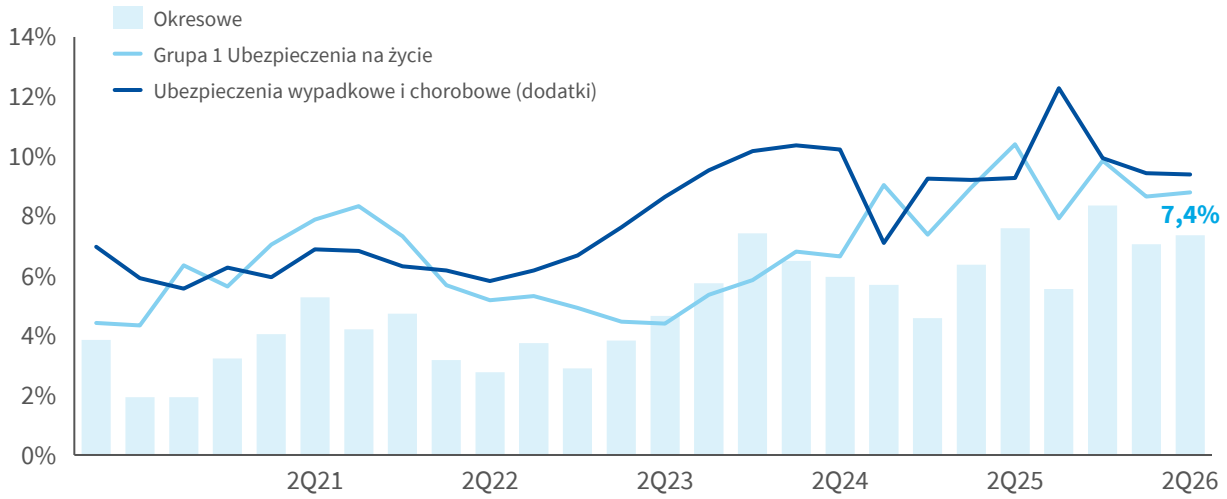
Liczba zdarzeń drogowych w 2026 i 2025 roku na tle okresu sprzed pandemii (kwartalnie, tys.)[2]



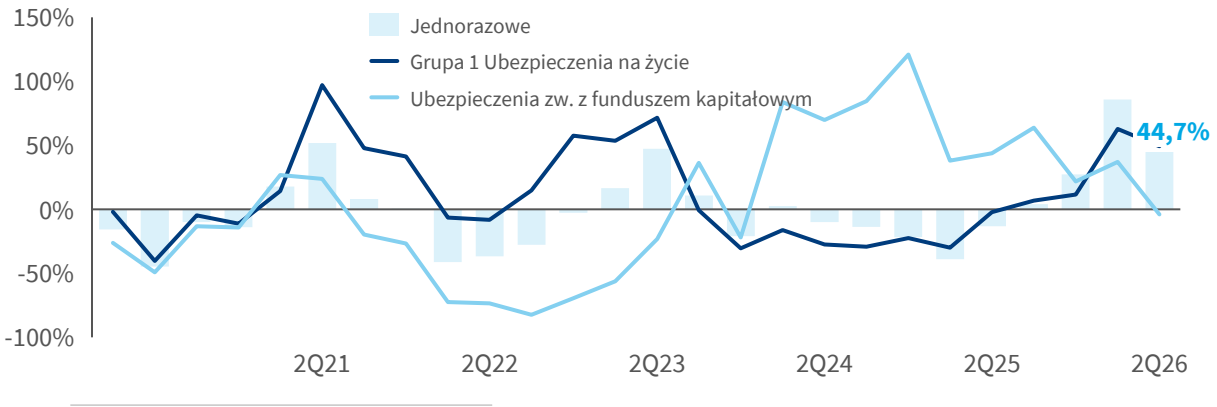
1. Opracowanie własne z wykorzystaniem raportów rynkowych m.in. PIU
2. Opracowanie własne na podstawie danych z policji
3. Opracowanie własne z wykorzystaniem raportów KNF; dz. bezpośrednia. Rentowność jako iloraz wyniku technicznego i składki zarobionej netto

Tendencje na rynku ubezpieczeń na życie w Polsce

Dynamika rynku ubezpieczeń ze składką okresową[1], r/r



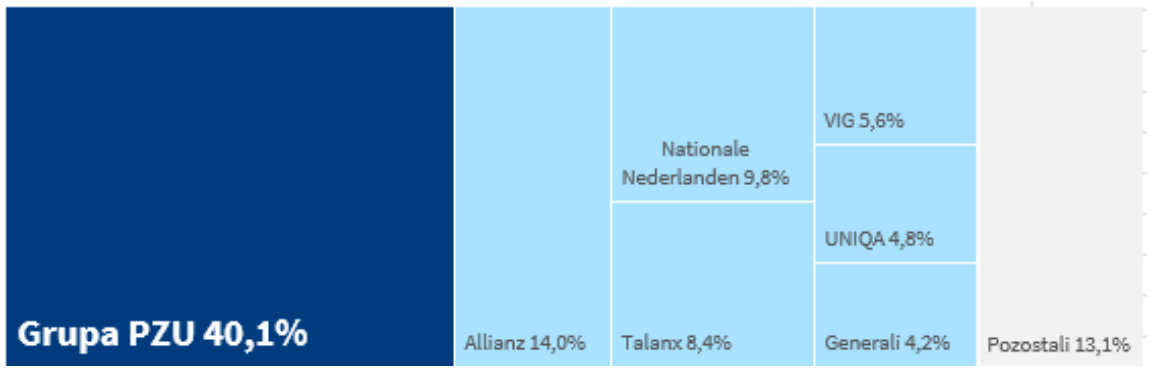
Dynamika rynku ubezpieczeń ze składką jednorazową[1], r/r



Stabilny udział PZU na rynku ubezpieczeń płatnych okresowo **40,1%**

- **Rynek ubezpieczeń ze składką okresową** (84,6% rynku) **wzrósł w I kw. o 7,4% r/r.** Największy wartościowo wpływ: **ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe** (+219,8 mln zł, +9,4% r/r) i **ubezpieczenia Grupy I** (ubezpieczenia na życie) (+201,2 mln zł, +8,8% r/r)
- **Silny wzrost rynku ubezpieczeń ze składką jednorazową** (15,4% rynku) **+44,7% r/r**. Największy pozytywny wartościowo wpływ **ubezpieczenia Grupy I** (ubezpieczenia na życie) (+266,4 mln zł, +49,2% r/r), **Grupy V** – ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe **(+71,5 mln zł)**. Spadek składki z ubezpieczeń związanych z funduszem kapitałowym **(-9,0 mln zł, -4,1% r/r)** – dalsza odbudowa sprzedaży ubezpieczeń bankowych po ubiegłorocznym spadku jednorazowej składki, związanym z sankcją kredytu darmowego oraz regulacyjną zmianą konstrukcji części produktów ze składki jednorazowej na regularną. Dodatkowo wzrost wspierała sprzedaż ubezpieczeń na życie o charakterze oszczędnościowo-inwestycyjnym
- **Udział Grupy PZU w rynku ubezpieczeń na poziome 40,2%** w tym **40,1%** w rynku ubezpieczeń ze składką **okresową** i **40,3%** ze składką jednorazową

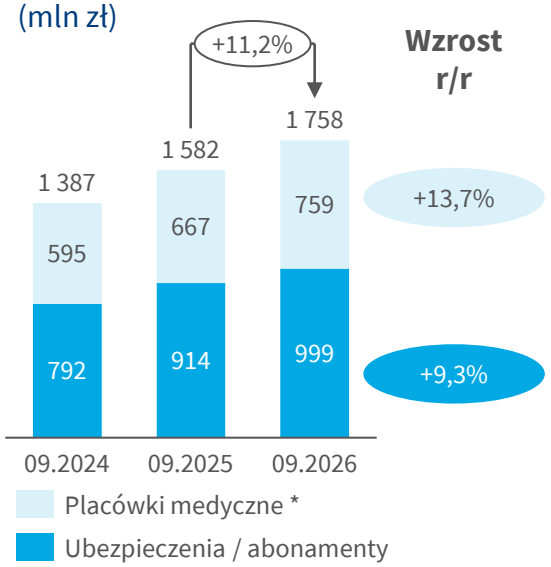
Udziały rynkowe w składce okresowej[2] w I półroczu 2026 roku



1. Opracowanie własne z wykorzystaniem raportów KNF
2. Udział Grupy PZU w składce przypisanej płaconej okresowo, opracowanie własne zgodnie z raportem KNF po II kw. 2026 roku

Obszar zdrowie – wzrost skali i efektywności operacyjnej

Przychody filaru Zdrowie
(mln zł)



Przychody filaru Zdrowie

KPI FY 2027

>3 mld zł

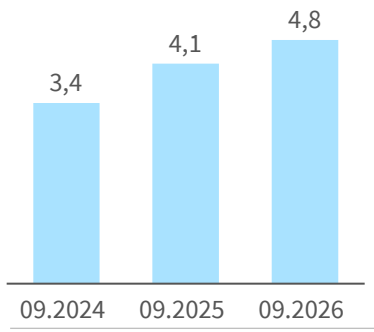
Wyniki biznesowe

- **9,3% dynamika przychodów** dzięki wyższej średniej składce – za sprawą produktów własnych PZU Zdrowie (**abonamenty**) oraz **ubezpieczeń**
- **Wzrost o blisko 13,7% przychodów placówek medycznych –** głównie sprzedaż dla NFZ oraz sprzedaż komercyjna w formule *fee for service,* w tym także za sprawą rozwoju transakcji M&A oraz rozwoju sieci własnej. W III kwartale otwarcie nowych placówek: w Bydgoszczy oraz Ostrołęce, szerszy zakres usług placówki w Poznaniu

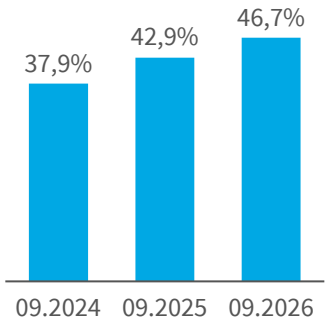
Sieć placówek

- **Wzrost liczby placówek własnych i partnerskich,** m.in. dzięki otwieraniu nowych placówek własnych oraz poszerzaniu sieci placówek współpracujących, w tym punktów laboratoryjnych, w III kwartale zakontraktowano kolejne 98 lokalizacji
- **Rosnące znaczenie zdalnych kanałów obsługi pacjentów** – udział wizyt umówionych przez kanały zdalne (w tym mojePZU) wzrósł do 46,7% w III kwartale 2026 roku

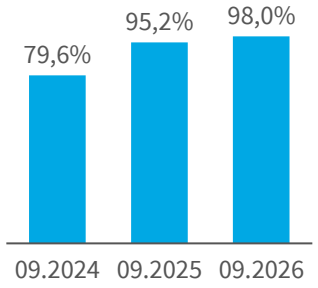
Liczba placówek własnych i partnerskich (tys.)



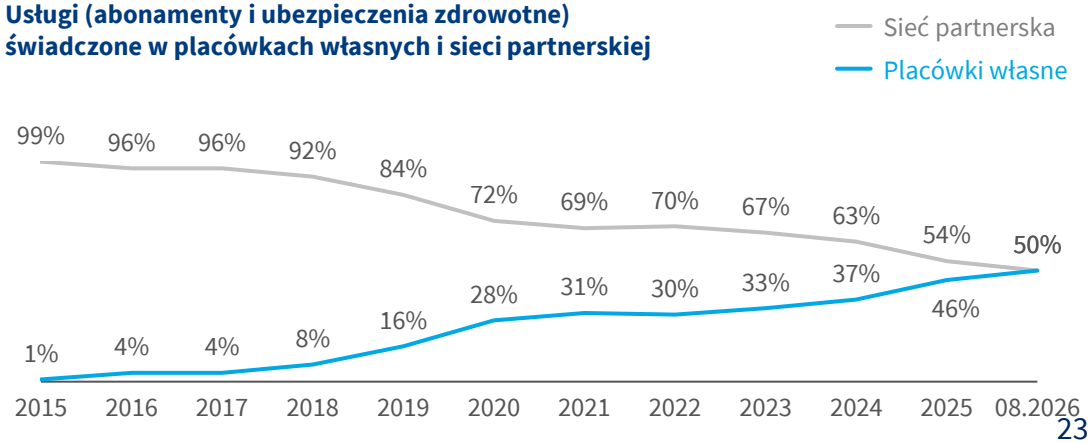
Wizyty umówione on-line (w tym przez mojePZU)



Teleporady realizowane w sieci własnej PZU Zdrowie



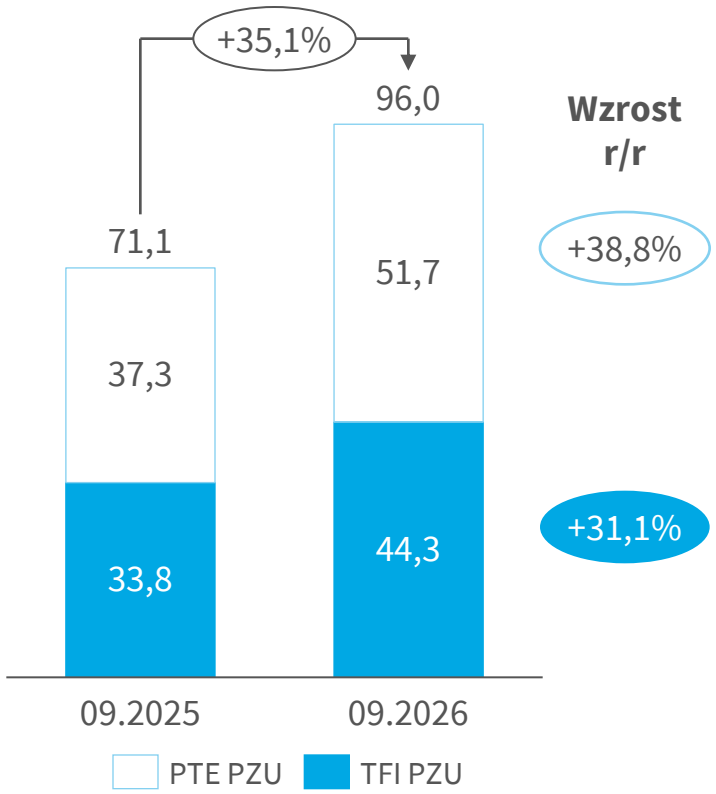
Usługi (abonamenty i ubezpieczenia zdrowotne) świadczone w placówkach własnych i sieci partnerskiej



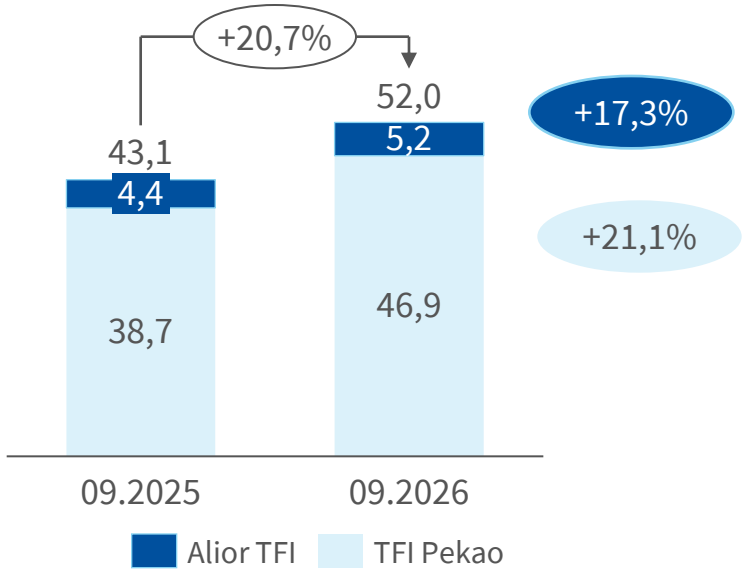
* Dane placówek prezentowane za okres od początku roku niezależnie od momentu nabycia

Aktywa pod zarządzaniem w spółkach Grupy PZU z wysokim wzrostem

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



Aktywa klientów zewnętrznych TFI banków Grupy PZU (mld zł)

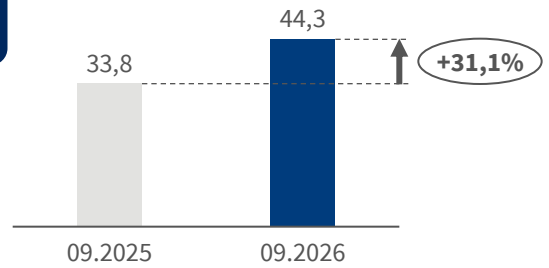


TFI PZU

- **148 mld aktywów klienta zewnętrznego TFI i PTE w Grupie PZU**
- **#1 na rynku** pod względem **sprzedaży netto funduszy** rynku kapitałowego **+5,9 mld** – wysoki odsetek produktów o charakterze długoterminowym
- **Linia ETF PZU – aktywa na 30 września 2026 – 311 mln zł**
- Napływy rynkowe do funduszy wyniosły 31,4 mld zł – **udział TFI PZU na poziomie 17,9%**
- **Aktywa PPK** na poziomie **13,0 mld zł (wzrost o 45,1% r/r)**
- **II miejsce TFI PZU w rynku PPK** pod względem wartości zarządzanych aktywów **z udziałem na poziomie 22,1%** – **ponad dwukrotna przewaga** nad kolejnym podmiotem*

KPI FY 2027

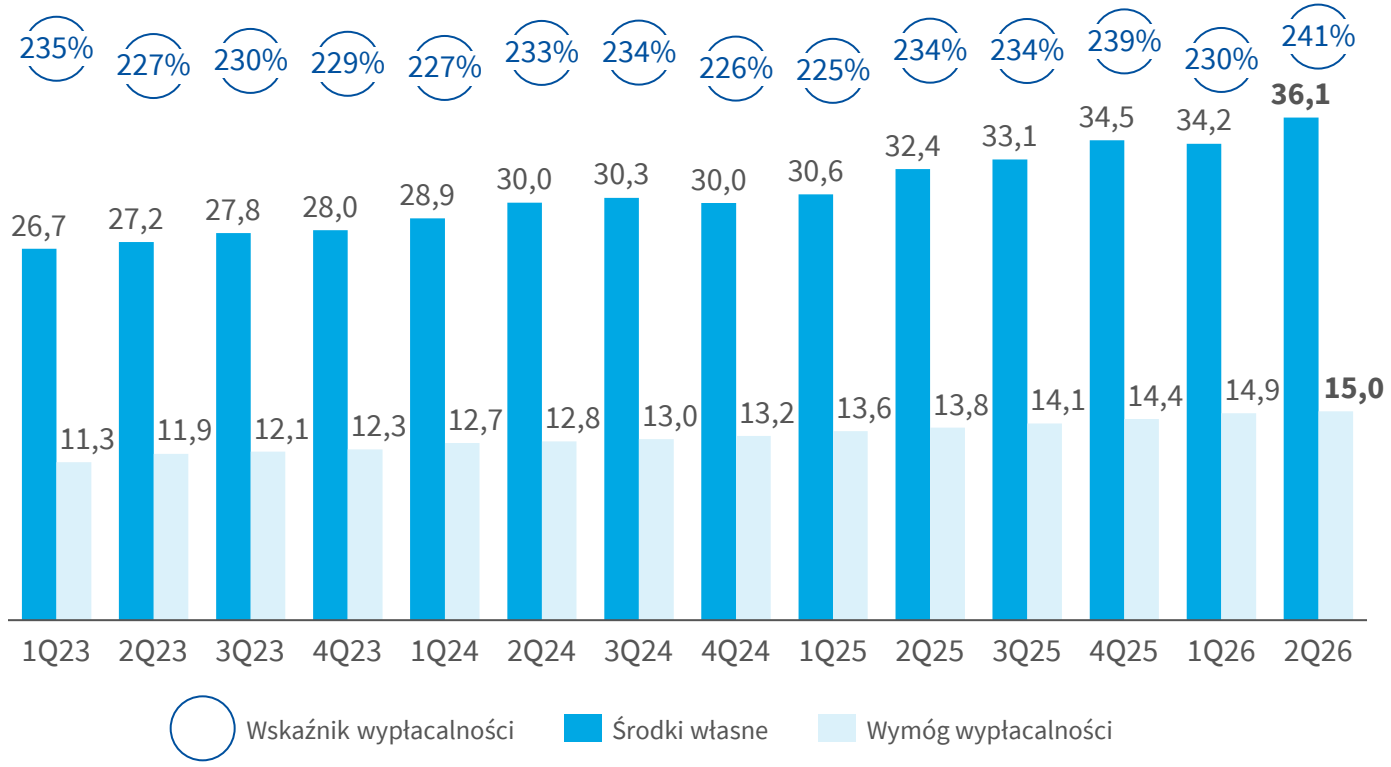
> 49 mld zł



* Źródło: KNF: WAN funduszy zdefiniowanej daty na koniec III kwartału 2026, dane uwzględniające wszystkie podmioty zarządzające PPK

Wysoki poziom wypłacalności Grupy

Wskaźnik Wypłacalność II[1], 30 czerwca 2026



Wzrost środków własnych w II kw. 2026 **o 1,9 mld zł**

Główne przyczyny:

- zyski ubezpieczeniowe i lokacyjne Grupy powiększone o wpływ niższych stóp na wycenę aktywów i rezerw (+2,0 mld zł)
- dywidendy z Banku Pekao oraz Alior Banku (+1,4 mld zł) oraz wykup obligacji T2 przez Pekao (-0,2 mld zł)
- korekta o przewidywane dywidendy wzrosła o 1,3 mld zł ze względu na naliczenie dywidend od zysków za II kw. 2026[1]

Wzrost SCR w II kw. 2026 o **0,14 mld zł**

Główne czynniki zmian w ujęciu kw./kw.:

- niewielki spadek podstawowego kapitałowego wymogu wypłacalności (BSCR, -0,03 mld zł) dzięki ograniczeniu ryzyka katastroficznego w ubezpieczeniach majątkowych, wzrost ryzyk ubezpieczeniowych ze względu na wyższe składki i rezerwy ubezpieczeniowe
- wzrost ryzyka innych sektorów (+0,16 mld zł)

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

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

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

Wszystkie komponenty zachowują nadwyżki kapitałowe mimo wzrostu wymogów

30 czerwca 2026 roku, wpływ uwzględnienia wymogu połączonego bufora banków, pro forma

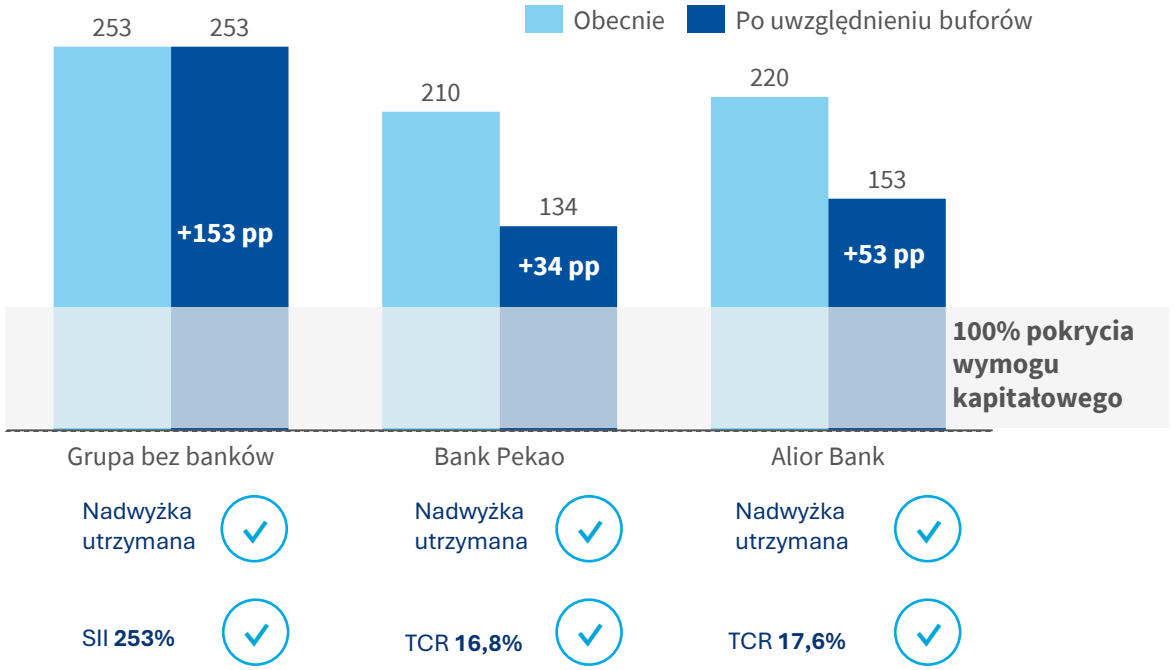
Pokrycie wymogu kapitałowego Grupy, 30 czerwca 2026 roku

241%
obecnie

→

208%
po uwzględnieniu buforów[1]

Jednym z elementów rewizji Solvency II, która wejdzie w życie w 2027 roku[2], jest zmiana **zasad kalkulacji** wymogów kapitałowych dla grup ubezpieczeniowo-bankowych. W rezultacie wymagane będzie m.in. **uwzględnienie wymogu połączonego bufora** instytucji kredytowych należących do grupy, co spowoduje podwyższenie wymogów kapitałowych.



Wymóg rośnie o 2,4 mld zł - oba banki zachowują nadwyżki

[1] Wartości na datę raportową: bufory banków zawierają: bufor zabezpieczający, bufor innych instytucji o znaczeniu systemowym i bufor antycykliczny w wysokości 1% dla polskich ekspozycji,
[2] Rewizja Solvency II wprowadza również zmiany w następujących obszarach mających znaczenie w rachunku wypłacalności: nowa metoda ekstrapolacji RFR, zmiana w podmodule ryzyka stopy procentowej SCR, nowa formuła kalkulacji marginesu ryzyka, wprowadzenie czynnika ryzyka gradobicia dla Polski. Trwają prace i ustalenia związane z wdrożeniem nowych regulacji.



Załączniki

Składka przypisana brutto Grupy PZU

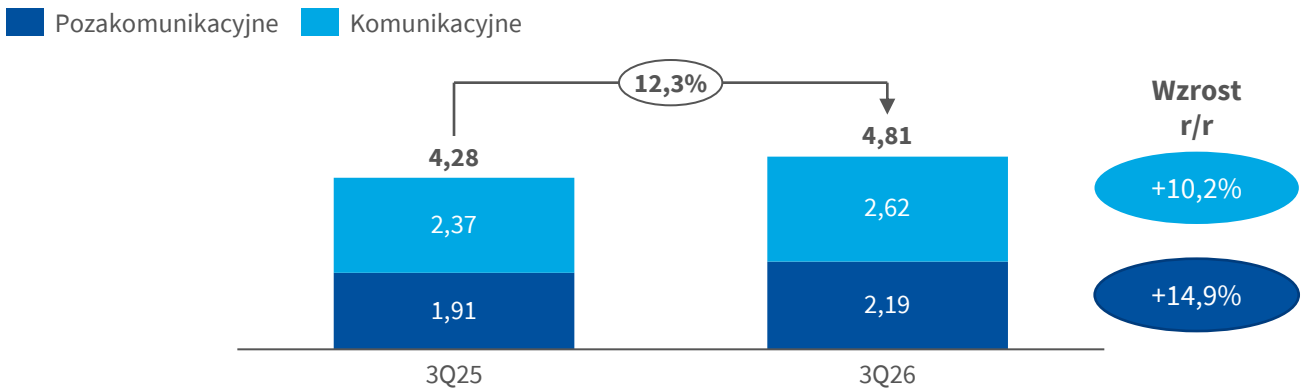
Segmenty ubezpieczeń mln zł, lokalne standardy rachunkowości	III kw. 2025	II kw. 2026	III kw. 2026	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
Składka przypisana na zewnątrz [1]	**7 805**	**8 410**	**8 467**	*8,5%*	*0,7%*
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	**4 281**	**4 796**	**4 809**	***12,3%***	***0,3%***
Ubezpieczenia masowe - Polska	3 264	3 502	3 406	*4,4%*	*(2,7%)*
OC komunikacyjne	1 090	1 197	1 156	*6,1%*	*(3,4%)*
AC komunikacyjne	847	939	926	*9,3%*	*(1,4%)*
Inne produkty	1 327	1 366	1 324	*(0,2%)*	*(3,1%)*
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 017	1 294	1 403	*38,0%*	*8,4%*
OC komunikacyjne	198	246	247	*24,7%*	*0,4%*
AC komunikacyjne	238	294	287	*20,6%*	*(2,4%)*
Inne produkty	581	754	869	*49,6%*	*15,3%*
Razem ub. na życie - Polska [1]	**2 679**	**2 758**	**2 759**	***3,0%***	***0,0%***
Ub. grupowe i indywidualnie kontynuowane - Polska	1 978	2 014	2 019	*2,0%*	*0,2%*
Ub. indywidualne - Polska	701	743	740	*5,6%*	*(0,5%)*
Składka produkty ochronne	288	360	381	*32,3%*	*5,9%*
Składka produkty inwestycyjne okresowe	30	35	31	*3,7%*	*(11,6%)*
Składka produkty inwestycyjne jednorazowe	325	280	273	*(16,2%)*	*(2,7%)*
Kontrakty inwestycyjne	58	68	56	*(3,7%)*	*(18,7%)*
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	**806**	**811**	**854**	***6,0%***	***5,3%***
Kraje bałtyckie	712	717	759	*6,7%*	*5,8%*
Ukraina	94	94	95	*0,8%*	*1,3%*
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	**39**	**45**	**45**	***16,5%***	***1,0%***
Litwa	30	37	36	*19,0%*	*(2,5%)*
Ukraina	9	8	9	*7,7%*	*16,9%*

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

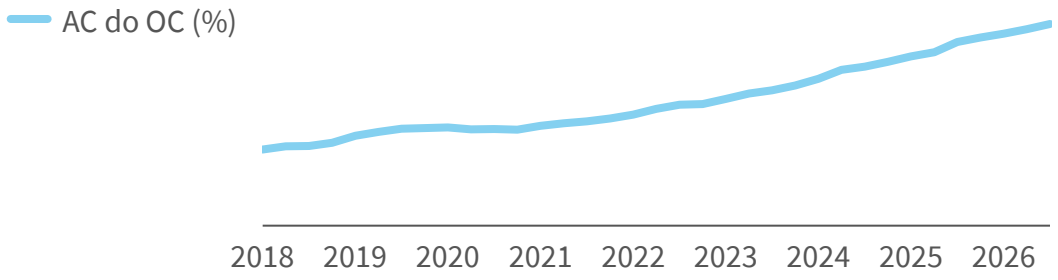
Rozwój oferty ubezpieczeń majątkowych

Składka przypisana brutto (mld zł)[1]

Grupa PZU w Polsce



Relacja liczby polis AC do OC (%)[2]

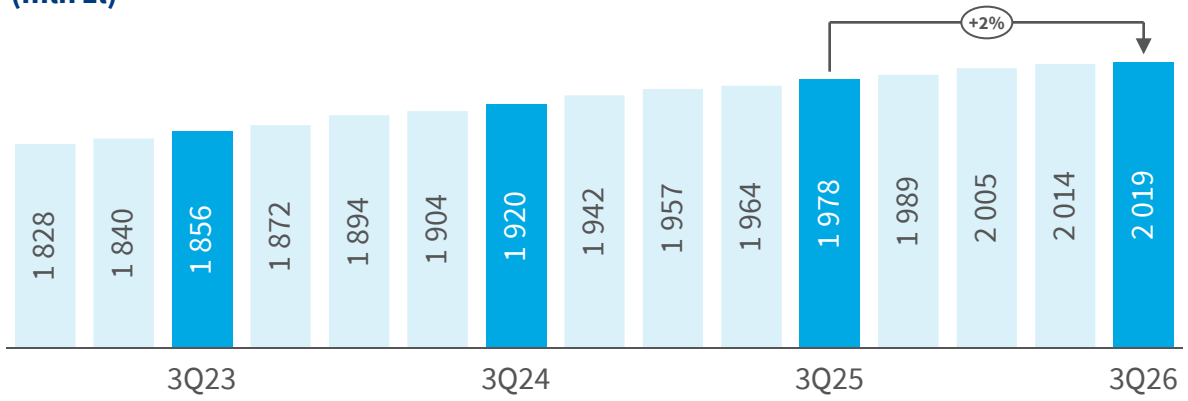


- **Rosnący portfel ub. komunikacyjnych** przy ograniczonej możliwości wzrostu średniej składki
- **Wzrost uproduktowienia** portfela **w dodatki do ubezpieczeń komunikacyjnych**
- **Zmienność dynamiki r/r ubezpieczeń korporacyjnych** pod wpływem dużych, jednostkowych ryzyk, **w tym pozyskania strategicznego projektu infrastrukturalnego**
- Wzrosty w segmencie MSP oraz ubezpieczeniach mieszkaniowych **PZU DOM** – poszerzamy bazę klientów

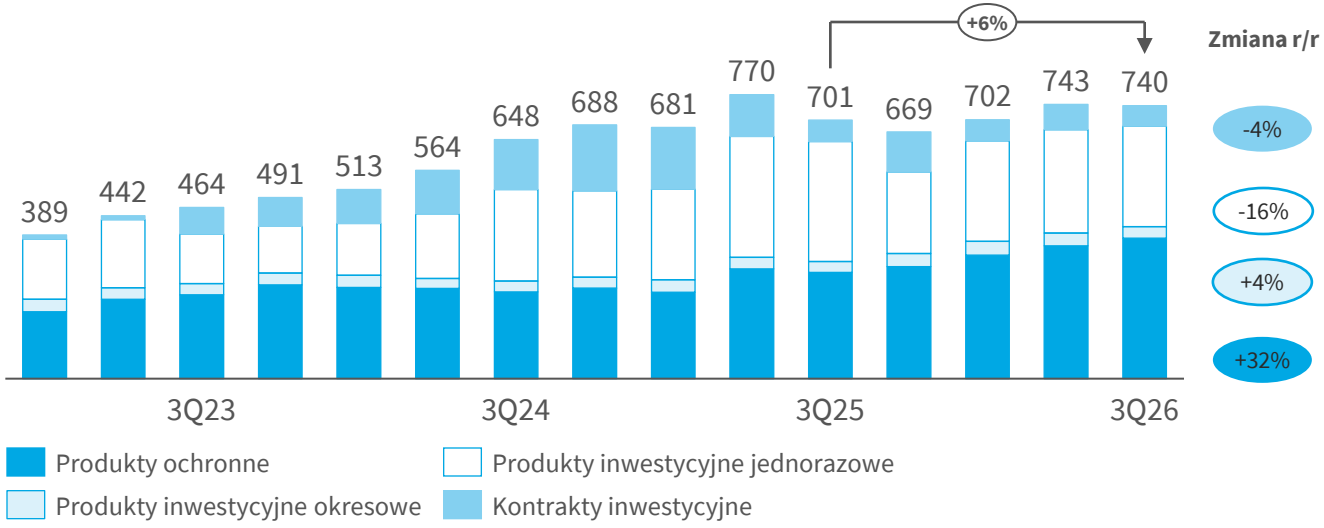
1. Składka przypisana brutto na zewnątrz
2. PZU, na bazie polis czynnych, wskaźnik znormalizowany

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

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



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



Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane

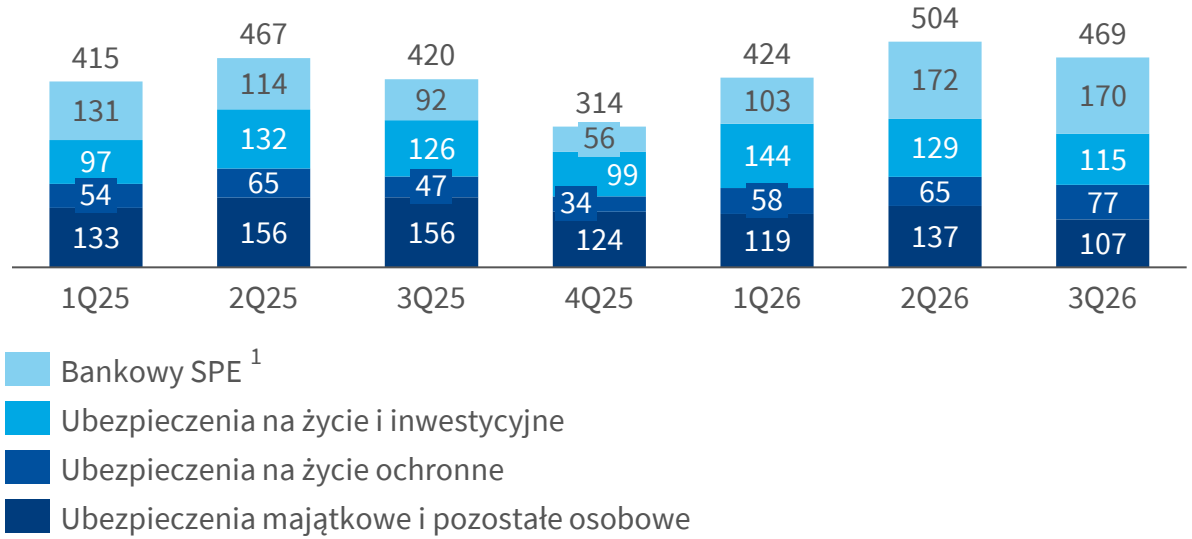
- Stabilny rozwój portfela pozostałych **ubezpieczeń grupowych ochronnych oraz indywidualnie kontynuowanych**
- Wyższy poziom składki z ubezpieczeń **zdrowotnych** – wpływ pozyskania nowych podmiotów oraz zmian taryfowych podążających za inflacją usług medycznych

Ubezpieczenia indywidualne

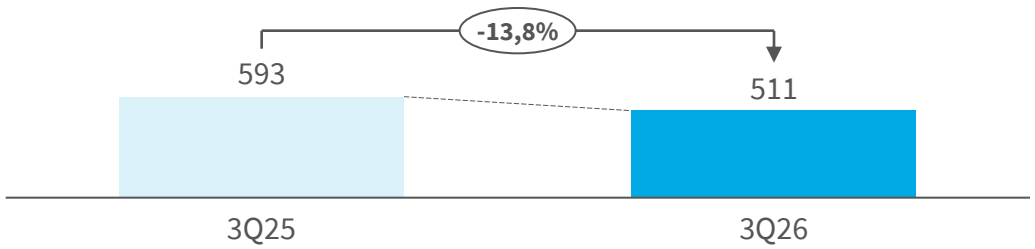
- Kontynuacja trendu wzrostu **sprzedaży indywidualnych ubezpieczeń na życie i dożycie**, w tym oferty ubezpieczeń z premiami (PZU Perspektywa na Przyszłość) i ubezpieczeń pakietowych (PZU Pakiet na Życie i Zdrowie) dostosowanych do sytuacji życiowej, wieku i indywidualnych potrzeb klienta
- Spadek przypisu składki z **bancassurance** głównie za sprawą:
  - wdrożenia produktów ochronnych ze składką regularną w miejsce dotychczasowych umów ze składką jednorazową
  - niższej r/r sprzedaży ubezpieczeń na życie i dożycie ze składką jednorazową z gwarantowaną sumą ubezpieczenia

Rozbudowa oferty bancassurance

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



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

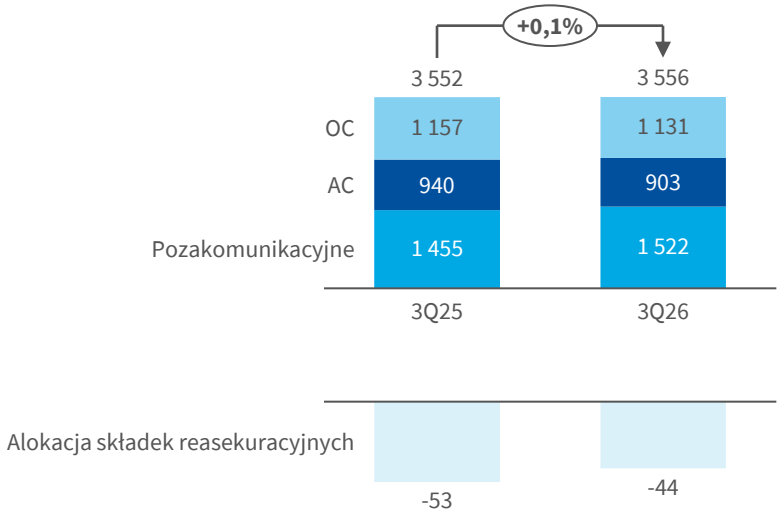


- Wysoka sprzedaż **produktów o charakterze inwestycyjno–oszczędnościowym (SPE)** wspierane przez atrakcyjność instrumentów dłużnych oraz konsekwentne wykorzystanie potencjału współpracy z Bankiem Pekao i Alior Bankiem przy jednocześnie niższej aktywności banków spoza Grupy PZU
- Sprzedaż **produktów typu unit-linked** pod presją otoczenia rynkowego. Klienci częściej wybierali produkty zapewniające większą przewidywalność i niższą ekspozycję na ryzyko inwestycyjne
- Rozwój segmentu produktów powiązanych z **kredytami hipotecznymi** i pożyczkami wspierane przez aktywność sprzedażową banków należących do Grupy PZU
- Rozwój oferty **stand-alone**, wspierany wdrożeniem w IV kw. 2026 roku **ubezpieczenia nieruchomości** dla klientów Alior Banku oraz aktywną sprzedażą ubezpieczenia **PZU DOM** dla klientów Banku Pekao, dostępnego zarówno w powiązaniu z kredytem hipotecznym, jak i w formule samodzielnej

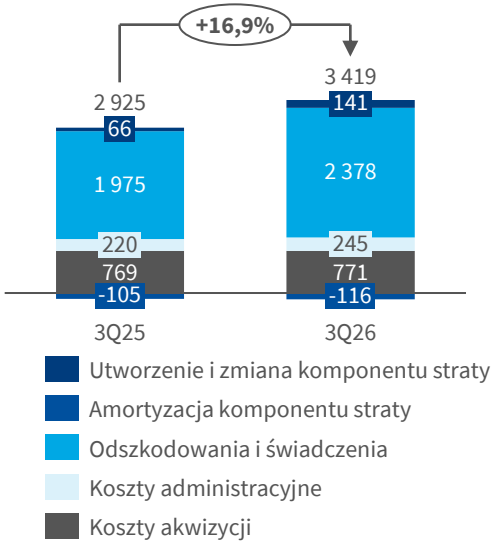
1. Składka przypisana z produktów bankowych SPE obejmuje również kontrakty inwestycyjne

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe wg MSSF 17 – segment masowy

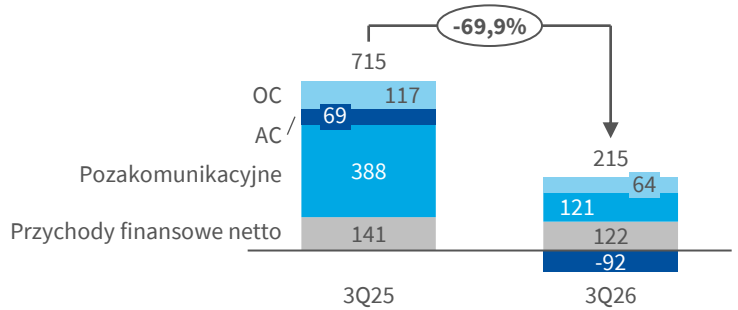
Przychody z ubezpieczeń (mln zł)

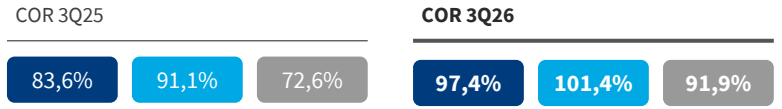


Koszty usług ubezpieczenia netto (mln zł)



Wynik operacyjny (mln zł)





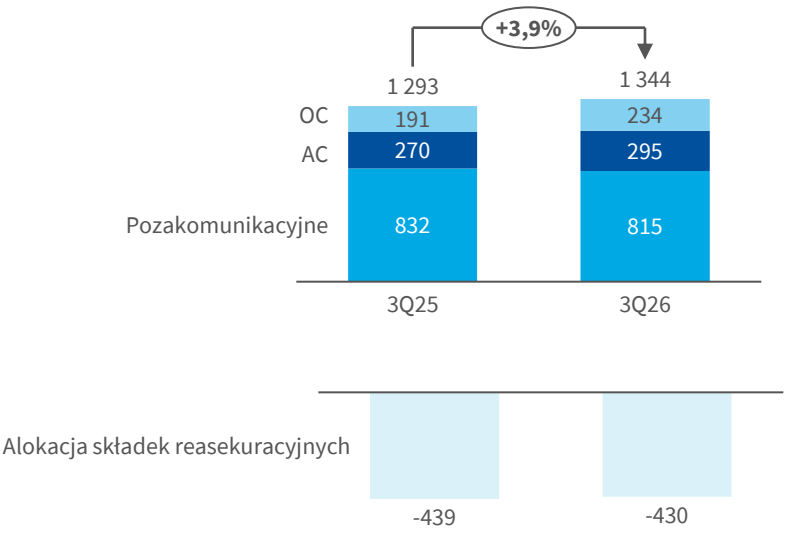
- **Silna konkurencja cenowa w OC i AC** ograniczająca przychody z ubezpieczeń komunikacyjnych (-3,0% r/r). **Wzrost wolumenu sprzedaży** przy jednoczesnej presji na średnią składkę, wynikającej z intensywnej konkurencji o klienta detalicznego
- **Wzrost w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych (+4,6% r/r)** napędzany produktami mieszkaniowymi oraz wyższą sprzedażą PZU Firma w segmencie MŚP

- **Wzrost odszkodowań i świadczeń r/r**, głównie w efekcie wyższej bieżącej szkodowości oraz szkód gradowych, szczególnie w AC, przy dodatkowym wpływie aktualizacji założeń dotyczących rozwoju rent
- **Wyższy r/r komponent straty, głównie w ubezpieczeniach komunikacyjnych, przede wszystkim w AC** w efekcie rosnącej szkodowości i utrzymującej się presji cenowej. W OC niższa częstość szkód częściowo łagodząca negatywny wpływ inflacji szkodowej oraz presji cenowej

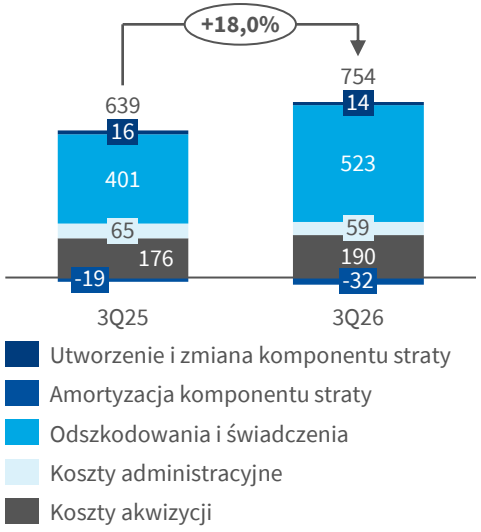
- **Utrzymanie wysokiej rentowności (COR 97,4%)** pomimo presji cenowej w ubezpieczeniach komunikacyjnych oraz negatywnego wpływu dużych szkód i zdarzeń gradowych
- **Niższa nadwyżka wyniku inwestycyjnego ponad koszty finansowe netto** wskutek ujemnego wpływu odpisu ekspozycji z portfela długu korporacyjnego niwelowanego częściowo wyższym dochodem z instrumentów dłużnych w ślad za zakupem do portfela polskich obligacji skarbowych przy wysokim poziomie rentowności na rynku

Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe wg MSSF 17 – segment korporacyjny

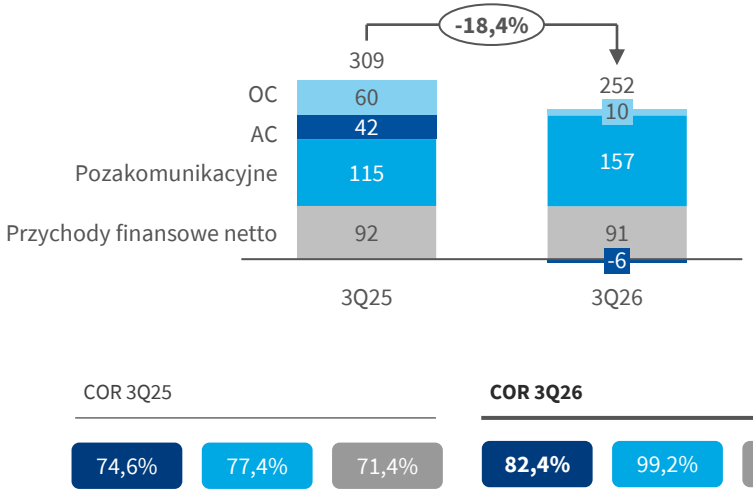
Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



Koszty usług ubezpieczenia netto (mln zł)



Wynik operacyjny (mln zł)



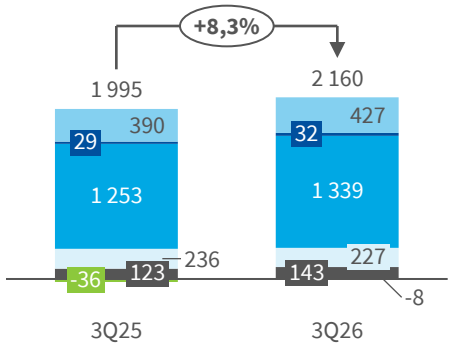
- **Poprawa w ub. komunikacyjnych** (+14,8% r/r) - efekt wzrostu zarówno w OC komunikacyjnych jak i Auto Casco jako konsekwencja zarabiania się składki z IV kwartału 2025 roku i bardzo dobrej sprzedaży bieżącego roku
- **Pogorszenie w ub. pozakomunikacyjnych** (-2,0% r/r), głównie w grupie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej oraz majątkowych i pozostałych finansowych – wpływ z odmiennego r/r rozkładu dużych kontraktów o zróżnicowanych okresach ochrony ubezpieczeniowej

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

- Silna rentowność portfela potwierdzona COR na poziomie **82,4%**, wspierana korzystnym przebiegiem szkodowości w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych
- **Niższa nadwyżka wyniku inwestycyjnego ponad koszty finansowe netto** wskutek ujemnego wpływu odpisu ekspozycji z portfela długu korporacyjnego niwelowanego częściowo wyższym dochodem z instrumentów dłużnych w ślad za zakupem do portfela polskich obligacji skarbowych przy wysokim poziomie rentowności na rynku

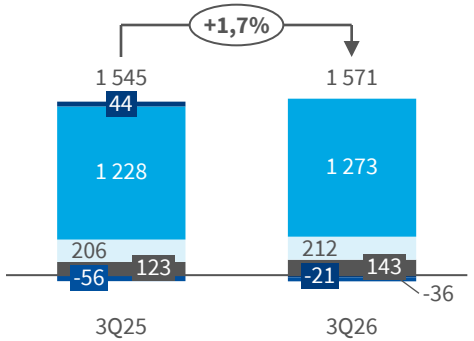
Ubezpieczenia na życie wg MSSF 17– grupowe i indywidualnie kontynuowane

Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



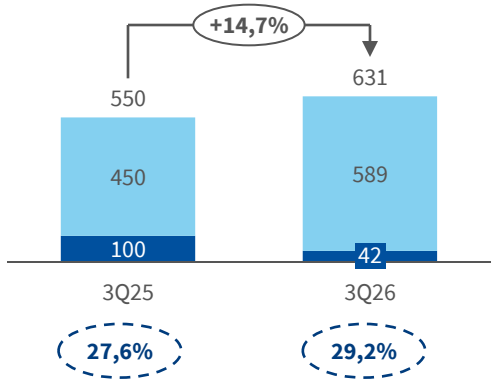
- Amortyzacja CSM
- Uwolnienie korekty z tytułu ryzyka niefinansowego
- Oczekiwane odszkodowania i świadczenia
- Oczekiwane koszty
- Składki związane z kosztami akwizycji
- Pozostałe

Koszty usług ubezpieczenia (mln zł)



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

Wynik operacyjny (mln zł)



- Wynik z usług ubezpieczenia
- Przychody finansowe netto

- **Wzrost przychodów zarówno w ub. grupowych (8,8%), zdrowotnych (26,1%), jak i indywidualnie kontynuowanych (4,0%)**
- **W ub. grupowych** wzrost jest efektem zwiększania się wpłacanej składki poprzez jej aktywne podnoszenie (**dosprzedaże i zwiększanie sum ubezpieczenia**). W ub. **zdrowotnych** obserwowany dynamiczny wzrost biznesu. Łącznie w obu liniach wzrost inkasa składki o 3,5%
- **W ub. indywidualnej kontynuacji** mimo starzejącego się portfela obserwowany wzrost inkasa składki o 0,8% (**dokupienia umów dodatkowych oraz dobrowolne indeksacje**)
- Wzrost przychodów dodatkowo wzmocniony pozytywnym wpływem zmian założeń aktuarialnych

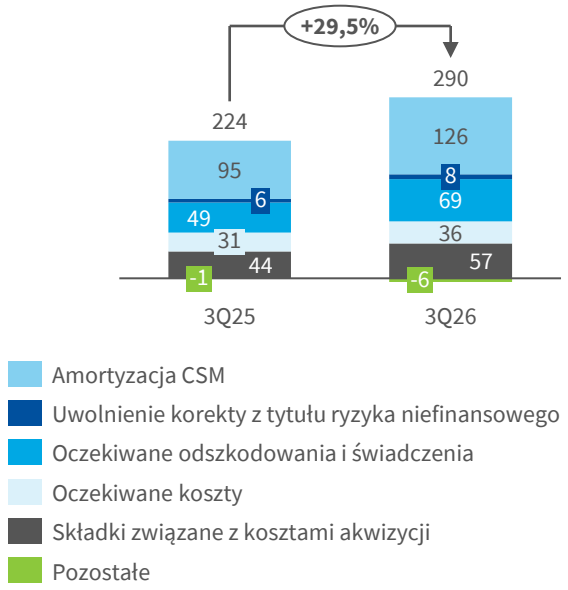
- **Szkodowość niższa niż oczekiwana w dużej mierze ze względu na niższe liczby zgonów**
- **Niższa** o 20 mln zł r/r **amortyzacja komponentu straty** głównie na portfelu ub. grupowych oraz grupowych zdrowotnych przy o 65 mln zł r/r niższym poziomie **utworzenia i zmiany komponentu straty** wynika z pozytywnego wpływu corocznej aktualizacji założeń aktuarialnych i kosztowych na dzień 30 września 2026 roku
- **Wyższy poziom odszkodowań i świadczeń** wynikający głównie z wyższych świadczeń z ubezpieczeń grupowych ochronnych (23 mln zł r/r) i grupowych zdrowotnych (7 mln zł r/r) przy niższej szkodowości, a także indywidualnie kontynuowanych (11 mln zł r/r)

- **Wzrost wyniku z usług ubezpieczenia** (139 mln zł r/r) **przy zachowaniu wysokiej marżowości portfela** głównie dzięki pozytywnemu wpływowi corocznej aktualizacji założeń aktuarialnych i kosztowych oraz niższym niż oczekiwane wartościom wypłaconych odszkodowań i świadczeń
- **Niższe przychody finansowe netto** wskutek ujemnego wpływu odpisu ekspozycji z portfela długu korporacyjnego jak również obniżenia stawek rynku pieniężnego

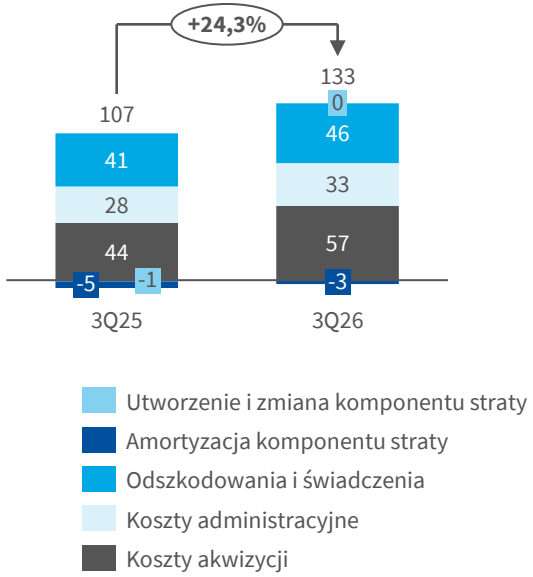
* Przychody finansowe netto – wynik z działalności inwestycyjnej pomniejszony o koszty finansowe z ubezpieczeń

Ubezpieczenia na życie wg MSSF 17– indywidualne ochronne

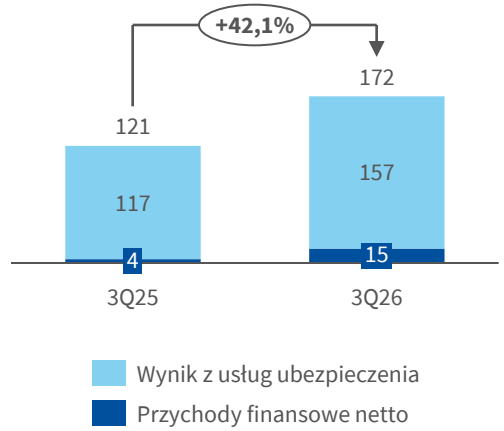
Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



Koszty usług ubezpieczenia (mln zł)



Wynik operacyjny (mln zł)



Wzrost przychodów kształtowany głównie przez:

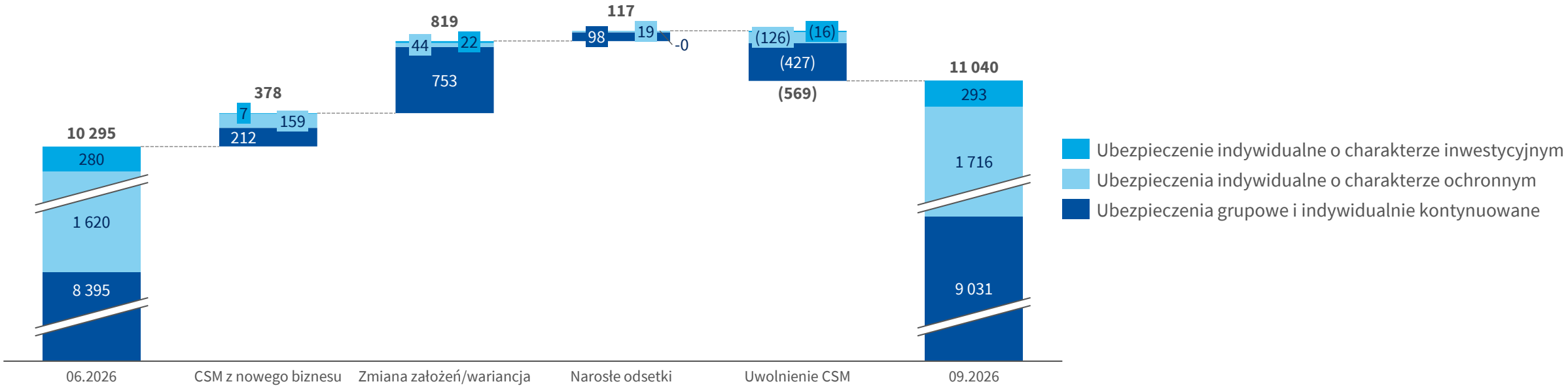
- **ub. ind. bankowe ochronne**, ze wzrostem przychodów o 31,8 mln zł r/r głównie w wyniku **wyższej amortyzacji CSM (+20,0 mln zł r/r)** oraz wzrostu oczekiwanych odszkodowań i świadczeń (+9,8 mln zł r/r)
- **ub. ind. ochronne z udziałem w zysku**, z przychodami rosnącymi o 15,8 mln zł r/r, głównie w wyniku **wyższej amortyzacji CSM (+6,6 mln zł r/r)**
- **ub. pakietowe** (PZU Pakiet na Życie i Zdrowie), z przychodami rosnącymi o 14,9 mln zł r/r - głównie w wyniku wzrostu przychodów na pokrycie oczekiwanych odszkodowań i świadczeń (+7,9 mln zł r/r) oraz kosztów (+3,5 mln zł r/r) skorelowanych ze skalą biznesu

- Wyższe **odszkodowania i świadczenia** głównie w ub. ind. pakietowych (wzrost o 5,8 mln zł r/r) związane ze wzrostem skali biznesu
- Wyższe **koszty administracyjne** (+4,4 mln zł r/r) głównie dla produktów wprowadzonych do oferty w 2024 roku – PZU Perspektywa na Przyszłość oraz ubezpieczeń pakietowych (PZU Pakiet na Życie i Zdrowie)
- Wyższa **amortyzacja kosztów akwizycji**

- Wzrost wyniku z usług ubezpieczenia przy nieznacznie niższej marżowości na portfelu ubezpieczeń indywidualnych ochronnych z udziałem w zysku, wyższej marżowości realizowanej na portfelu ubezpieczeń indywidualnych bankowych ochronnych oraz pozostałych ubezpieczeń indywidualnych ochronnych, przy **znacznie wyższej marżowości** realizowanej na produktach wprowadzonych do oferty w 2024 roku

* Przychody finansowe netto – wynik z działalności inwestycyjnej pomniejszony o koszty finansowe z ubezpieczeń

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

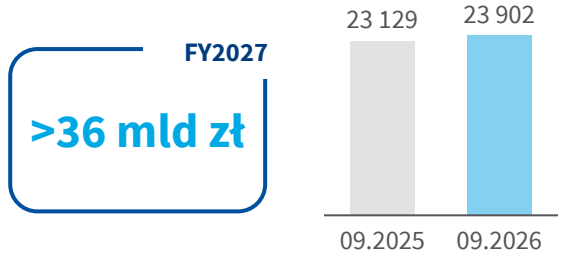


Zmiana marży kontraktowej CSM (wartości przyszłych zysków) pomiędzy datami bilansowymi wynika z:

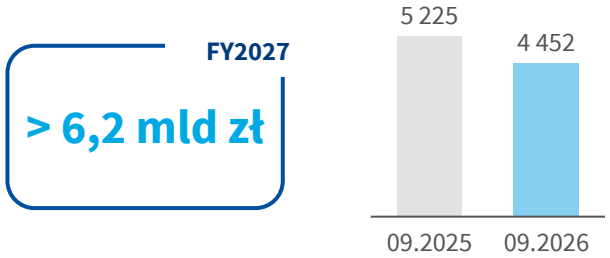
- solidnej kontrybucji CSM ze sprzedaży nowego biznesu w kwocie 378 mln zł, z czego największy udział stanowią ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane (206 mln zł);
- corocznej aktualizacji założeń aktuarialnych i kosztowych, zwłaszcza aktualizacji założeń dotyczących śmiertelności w ubezpieczeniach indywidualnie kontynuowanych oraz grupowych ochronnych, a także pozytywnego efektu aktywności sprzedażowych dla istniejącego portfela, w szczególności dosprzedaż umów dodatkowych i indeksacja składki, które zaowocowały pozytywnym wpływem wykazywanym w pozycji „zmiana założeń/wariancja”
- powiększenia CSM o zmianę wartości pieniądza w czasie – narosłe odsetki

Cele strategiczne do roku 2027 i ich realizacja

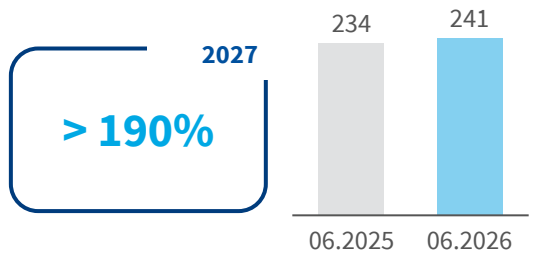
Przychody z ubezpieczeń brutto[1] (mln zł)



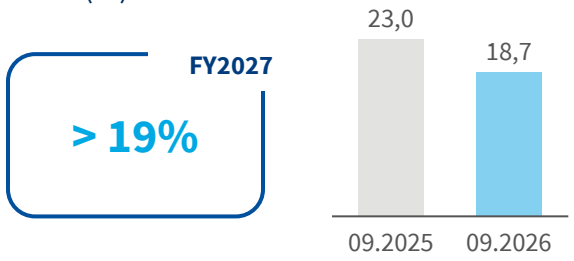
Zysk netto Grupy PZU[2] (mln zł)



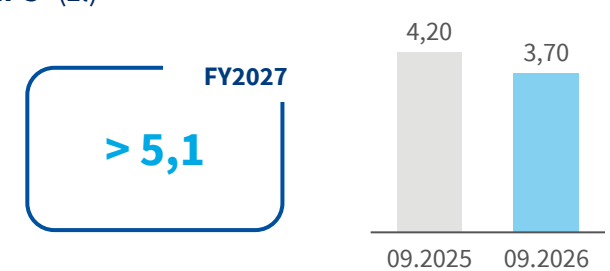
Wskaźnik wypłacalność II (%)



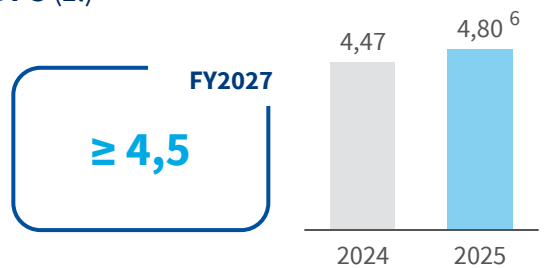
ROE[3] (%)



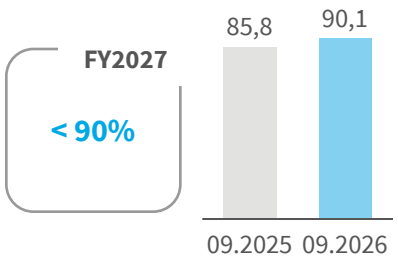
EPS[3] (zł)



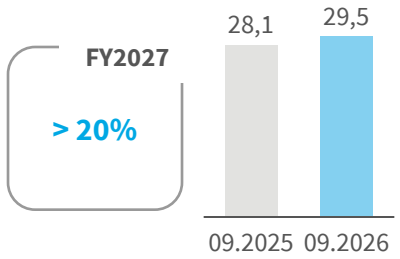
DPS (zł)



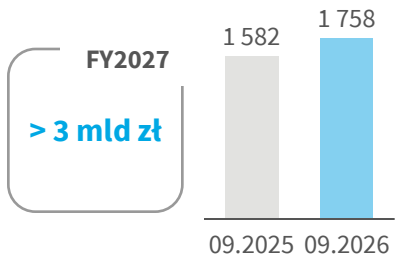
COR[4] (%)



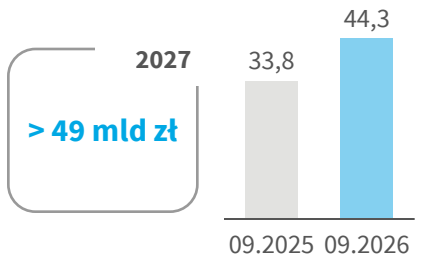
Marża[5] (%)



Przychody filaru Zdrowie (mln zł)



Aktywa klientów zewnętrznych w TFI PZU (mld zł)



1. Przychody z ubezpieczeń brutto Grupy kapitałowej PZU
2. Zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej
3. Działalność podstawowa, bez banków
4. Wskaźnik mieszany (COR) w ubezpieczeniach majątkowych w Polsce
5. Marża operacyjna w ubezpieczeniach na życie w Polsce
6. Dywidenda wypłacone w 2026 roku

Rentowność według segmentów działalności operacyjnej wg MSSF 17

Segmenty ubezpieczeń	Przychody z ubezpieczeń			Wynik*			Wskaźnik mieszany/Marża	
mln zł, MSSF17	III kw. 2025	III kw. 2026	Zmiana r/r	III kw. 2025	III kw. 2026	Zmiana r/r	III kw. 2025	III kw. 2026
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	4 845	4 900	*1,1%*	1 024	467	*(54,4%)*	81,8%	94,3%
Ubezpieczenia masowe - Polska	3 552	3 556	*0,1%*	715	215	*(69,9%)*	83,6%	97,4%
OC komunikacyjne	1 157	1 131	*(2,2%)*	117	64	*(45,3%)*	89,8%	94,3%
AC komunikacyjne	940	903	*(3,9%)*	69	(92)	*x*	92,6%	110,2%
Inne produkty	1 455	1 522	*4,6%*	388	121	*(68,8%)*	72,6%	91,9%
Przychody finansowe netto	x	x	*x*	141	122	*(13,5%)*	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 293	1 344	*3,9%*	309	252	*(18,4%)*	74,6%	82,4%
OC komunikacyjne	191	234	*22,5%*	60	10	*(83,3%)*	68,3%	95,7%
AC komunikacyjne	270	295	*9,3%*	42	(6)	*x*	84,0%	102,1%
Inne produkty	832	815	*(2,0%)*	115	157	*36,5%*	71,4%	60,6%
Przychody finansowe netto	x	x	*x*	92	91	*(1,1%)*	x	x
Razem ub. na życie - Polska	2 247	2 470	*9,9%*	722	840	*16,3%*	32,1%	34,0%
Ub. grupowe i kontynuowane	1 995	2 160	*8,3%*	550	631	*14,7%*	27,6%	29,2%
Ub. Indywidualne	224	290	*29,5%*	121	172	*42,1%*	54,0%	59,3%
Ub. Inwestycyjne	28	20	*(28,6%)*	51	37	*(27,5%)*	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	794	859	*8,2%*	115	129	*12,2%*	87,2%	87,7%
Kraje bałtyckie	724	769	*6,2%*	109	94	*(13,8%)*	86,5%	89,8%
Ukraina	70	90	*28,6%*	6	35	*x*	94,2%	70,0%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	17	21	*23,5%*	5	12	*140,0%*	29,4%	57,1%
Litwa	12	15	*25,0%*	2	1	*(50,0%)*	16,7%	6,7%
Ukraina	5	6	*20,0%*	3	11	*x*	60,0%	183,3%

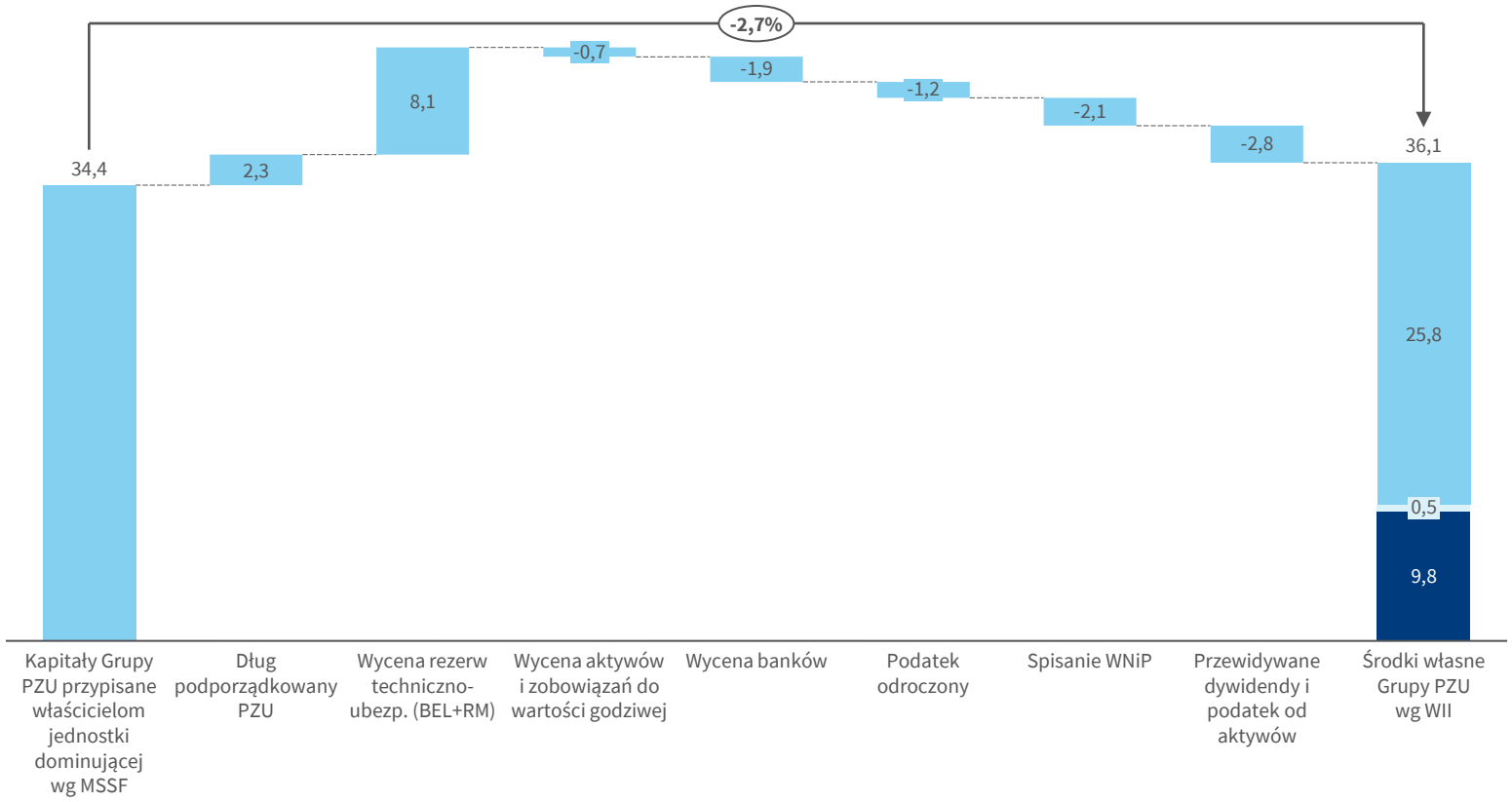
* Wynik operacyjny
Wynik z usług ubezpieczenia

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

Środki własne

Dane Grupy PZU w Wypłacalność II na 30 czerwca 2026 (mld zł)

Porównanie środków własnych i skonsolidowanych kapitałów własnych wg MSSF



Środki własne wg WII:

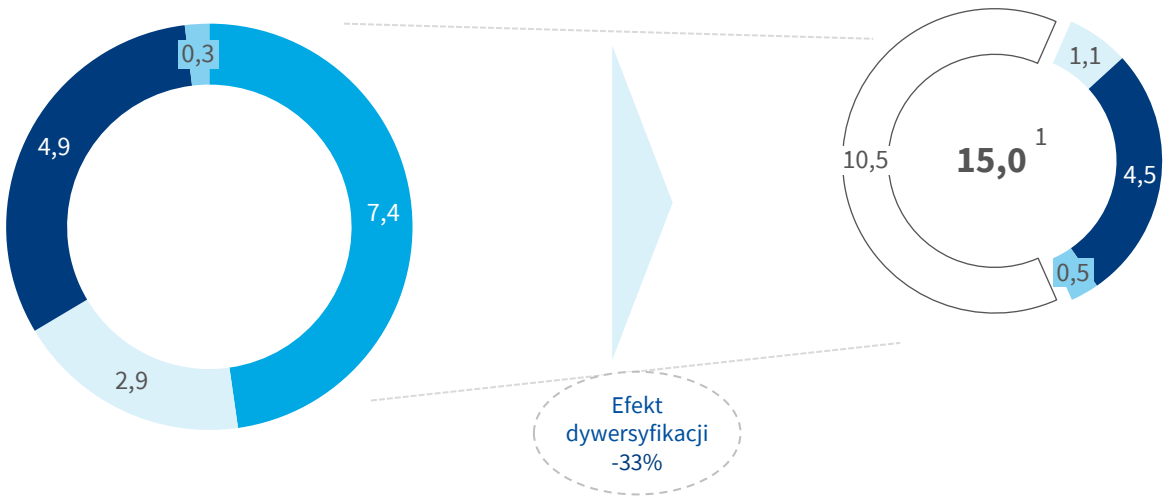
- marża kontraktowa (ang. *contractual service margin*) główną przyczyną różnic w wycenie rezerw techniczno-ubezpieczeniowych
- pomniejszone o przewidywaną dywidendę
- pomniejszone o prognozy kwoty podatku od aktywów przewidzianego do zapłaty przez zakłady ubezpieczeń w ciągu 12 miesięcy po dacie bilansowej

Kapitałowy wymóg wypłacalności (SCR)

Dane Grupy PZU w Wypłacalność II na 30 czerwca 2026 (mld zł)

Podstawowy kapitałowy wymóg wypłacalności (BSCR)

Kapitałowy wymóg wypłacalności (SCR)



Wzrost wymogu wypłacalności w II kw. 2026 o 0,14 mld zł.
Główne przyczyny zmiany SCR:

- wyższe o 0,12 mld zł ryzyko bankowe w związku ze wzrostem aktywów bankowych oraz wyższy wymóg PTE (0,04 mld zł) w związku z wyższą wyceną aktywów netto OFE;
- wzrost ryzyka rynkowego o 0,11 mld zł[2] - spowodowany głównie:
  - spadkiem ryzyka stopy w następstwie spadku stóp procentowych (-0,15 mld zł[2]);
  - wzrostem narzutu kapitałowego ryzyka akcji symmetric adjustment (+0,16 mld zł[2])
  - wzrostem ryzyka waluty o 0,1 mld zł[2];
- spadek ryzyka w ubezpieczeniach majątkowych i osobowych (-0,2 mld zł[2]) – ze względu na wyższe wolumeny składek oraz ryzyka rezerw (efekt niższych stóp) skompensowane wyższym poziomem reasekuracji ryzyk katastroficznych powodzi;
- wzrost ryzyka ubezpieczeń na życie (+0,09 mld zł[2]) ze względu na wyższe ekspozycje (efekt spadku stóp).

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

Zastrzeżenia prawne

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

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

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

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

Kontakt:

Magdalena Komaracka, CFA

mkomaracka@pzu.pl

Piotr Wiśniewski

pwisniewski@pzu.pl

www.pzu.pl/ir