



Gwarancje ubezpieczeniowe w praktyce

Szkolenie IDD

Grzegorz Pawluczyk
Paulina Ziółkowska
Agnieszka Łukasiewicz

Czego dziś się dowiesz?

Kluczowe zagadnienia szkolenia

1

Czym jest gwarancja ubezpieczeniowa?

Krótkie wprowadzenie do definicji i mechanizmu działania.

2

Rodzaje gwarancji ubezpieczeniowych. Jakie korzyści dają klientowi?

Praktyczne zastosowania i przewagi nad innymi formami zabezpieczeń.

3

Gwarancja ubezpieczeniowa vs. bankowa – różnice.

Porównanie kluczowych cech i wpływu na działalność firmy.

4

Jak uzyskać gwarancję ubezpieczeniową w PZU?

Krok po kroku – proces aplikacji i rola brokera

5

Ocena ryzyka – co bierze pod uwagę ubezpieczyciel?

Analiza ryzyka kontraktowego i finansowego – kluczowy etap decyzji gwarancyjnej.

6

„Małe gwarancje” w PZU – co warto wiedzieć?

Szybsze ścieżki, uproszczone procedury.

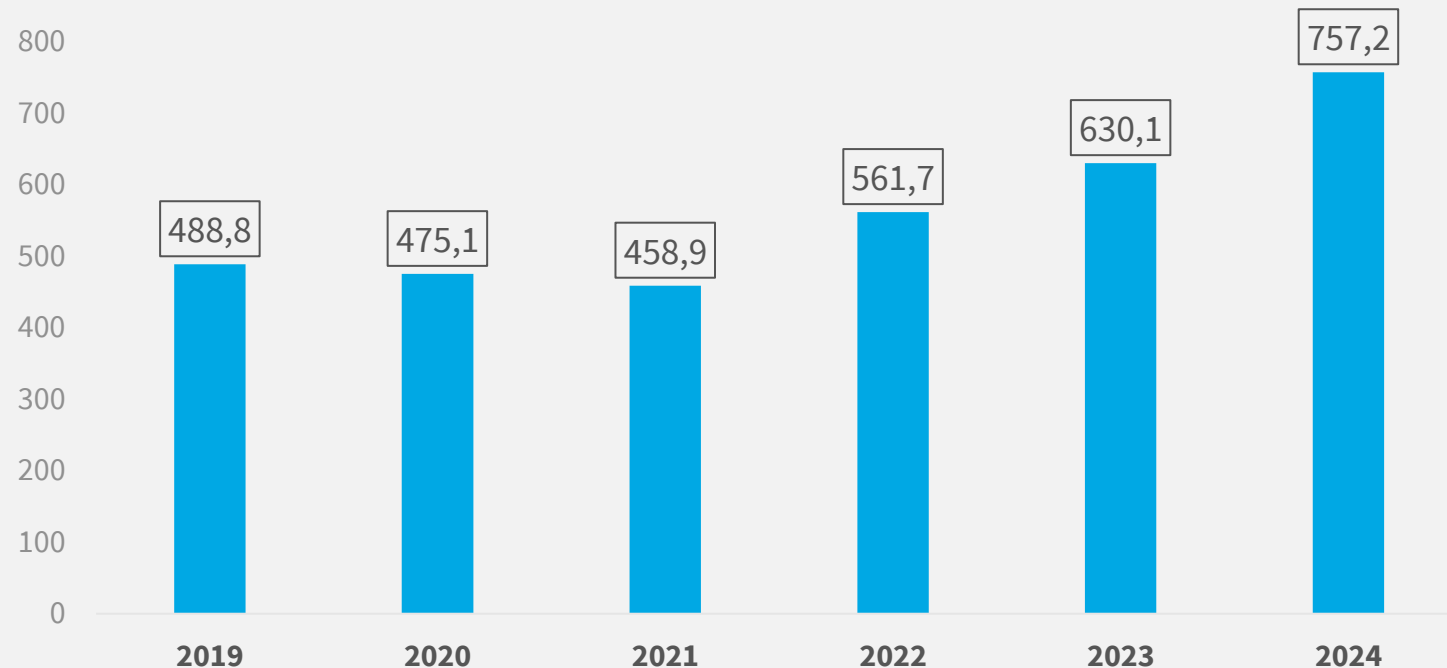
7

Treść gwarancji – najważniejsze klauzule

Na co zwrócić uwagę przy analizie dokumentu gwarancyjnego.

Tło rynkowe: jak wyglądała składka w ostatnich latach?

Składka przypisana brutto z tytułu gwarancji ubezpieczeniowych w Polsce (2019-2024)



Źródło: dane szacunkowe na podstawie raportów PIU i KNF (dane w mln)



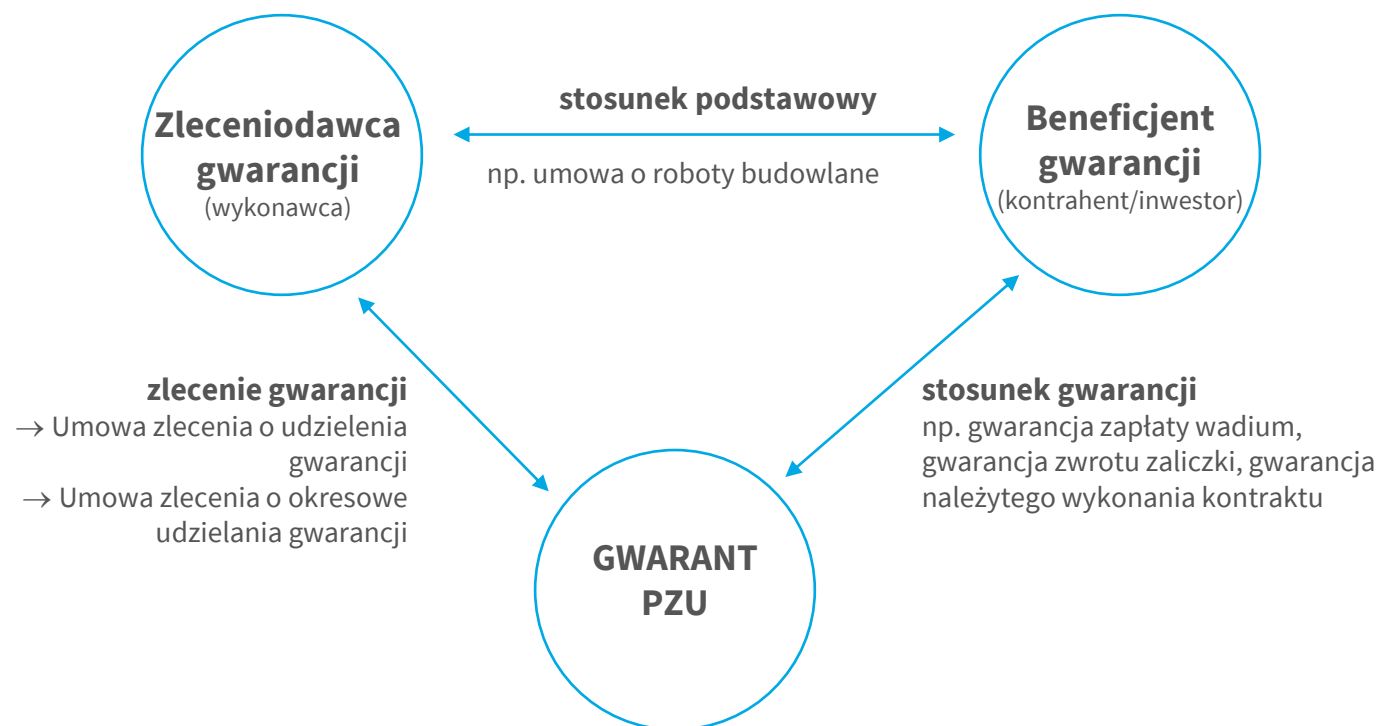
Definicja i mechanizmy działania gwarancji ubezpieczeniowej

Co to jest gwarancja?

Pisemne, jednostronne zobowiązanie instytucji gwarantującej (PZU) do wypłaty określonej sumy pieniężnej na rzecz Beneficjenta w przypadku, gdy Zleceniodawca gwarancji (Klient) nie wywiąże się z warunków umowy.



Jak działają gwarancje?



Rodzaje gwarancji ubezpieczeniowych



GWARANCJE KONTRAKTOWE

To najczęściej stosowany typ gwarancji ubezpieczeniowych, wykorzystywany w sektorze budowlanym oraz w postępowaniach przetargowych.

GWARANCJE KONCESYJNE I ADMINISTRACYJNE

Wymagane przez organy publiczne. Dotyczą gospodarki odpadami, ochrony środowiska i działalności regulowanej.

GWARANCJE CELNE I PODATKOWE

Wystawiane na rzecz organów celno-skarbowych. Zabezpieczają należności celne, akcyzowe i podatkowe.

Korzyści gwarancji ubezpieczeniowych



Praktyczne zastosowania i przewagi nad innymi formami zabezpieczeń.

Gwarancje to elastyczne narzędzie, które wspiera rozwój biznesu.



Ułatwiają start w przetargach

Są często wymagane jako warunek udziału. Zwiększają konkurencyjność firmy.



Pozwalają swobodnie korzystać z kapitału obrotowego
Środki pozostają w firmie. Większa elastyczność finansowa.



Zwiększają wiarygodność firmy

Pokazują solidność partnera biznesowego. Budują zaufanie na rynku.



Nie wpływają na zdolność kredytową

Gwarancje są traktowane jako zobowiązanie pozabilansowe.

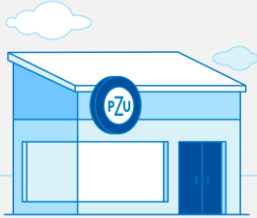
Gwarancja ubezpieczeniowa a bankowa – różnice

Trend rynkowy

- » Gwarancje ubezpieczeniowe zyskują na popularności, szczególnie w sektorach takich jak budownictwo, handel i logistyka.
- » Gwarancje bankowe utrzymują silną pozycję w sektorach wymagających wysokiego poziomu zabezpieczeń.

Rynek gwarancji

- » W 2024 roku rynek gwarancji ubezpieczeniowych w Polsce **wzrósł o 20,2%** w porównaniu do 2023 roku.
- » W 2021 roku przypis składki z gwarancji wynosił 459 mln zł, a w 2024 roku przekroczył 757 mln zł, co oznacza wzrost o **ponad 65%**.

Cecha	Gwarancja ubezpieczeniowa 	Gwarancja bankowa 
Wpływ na zdolność kredytową	brak wpływu – nie obciąża linii kredytowej	zmniejsza dostępne limity kredytowe – może ograniczać inne finansowania
Ocena ryzyka przez instytucję	oparta na analizie ryzyka często bardziej elastyczna	oparta na analizie kredytowej – bardziej rygorystyczna
Zastosowanie w zamówieniach publicznych	często preferowana przez wykonawców – nie wymaga zamrażania środków	dopuszczalna przez zamawiających forma zabezpieczenia, ale mniej korzystna dla płynności finansowej
Dostępność	szeroka – dostępna także dla firm z mniejszą historią	może być ograniczona – wymaga dobrej historii kredytowej
Koszty	klient płaci tylko za wystawioną gwarancję i ewentualne aneksy (np. zmiana sumy lub okresu gwarancji); brak opłat za analizę, limity czy obsługę.	oprócz opłaty za samą gwarancję, często pobierane są dodatkowe opłaty: za analizę kredytową, przyznanie limitu, wystawienie opinii o współpracy, a także za zmiany w gwarancji
Forma zabezpieczenia	często minimalne zabezpieczenia	wymaga zabezpieczeń (np. depozyt, hipoteka)

Jak uzyskać gwarancję ubezpieczeniową w PZU?

KROK PO KROKU – PROCES APLIKACJI

- 1 Złóż wniosek wraz z kompletem dokumentów.
- 2 Poczekaj na pozytywną ocenę ryzyka.
- 3 Umów Klienta na podpisanie umowy zlecenia udzielenia gwarancji.
- 4 Ustanowienie zabezpieczenia i opłata składki – warunek uruchomienia gwarancji.

Gwarancji kontraktowych udzielamy na podstawie umowy:

pojedynczej – dotyczy jednej gwarancji,

okresowej – dotyczy kilku gwarancji.

UMOWA OKRESOWA daje możliwość:

- skorzystania z wielu gwarancji w ramach odnawialnego limitu zaangażowania,
- uzyskania gwarancji szybciej niż przy umowie pojedynczej,
- już na etapie podpisania umowy znane są parametry według których udzielane będą gwarancje.



Rola Brokera w procesie uzyskania gwarancji

1

Doradztwo i analiza potrzeb

- Broker identyfikuje typ, wysokość i okres obowiązywania gwarancji. Wspiera w zrozumieniu wymagań Beneficjenta.

2

Przygotowanie dokumentacji

- Pomaga w kompletowaniu dokumentów. Weryfikuje poprawność wypełnienia wniosku gwarancyjnego.

3

Negocjacje z ubezpieczycielem

- Reprezentuje Klienta. Negocjuje warunki, składkę i zabezpieczenia.

4

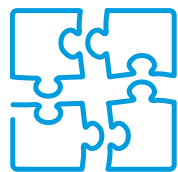
Skrócenie czasu procedury

- Doświadczenie Brokera przyspiesza proces. Usprawnia komunikację z Ubezpieczycielem.

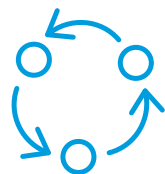




Analiza ryzyka kontraktowego i finansowego –kluczowy etap decyzji gwarancyjnej



Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa



Kompleksowa charakterystyka kontraktu



Historia współpracy i profil ryzyka



Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa w kontekście gwarancji ubezpieczeniowych

Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa jest kluczowym elementem procesu underwritingowego w gwarancjach ubezpieczeniowych.

Jej celem jest:

- identyfikacja ryzyka niewypłacalności Zleceniodawcy,
- określenie zdolności do realizacji zobowiązań objętych gwarancją,
- ustalenie warunków udzielenia gwarancji (limit, zabezpieczenia, składka).

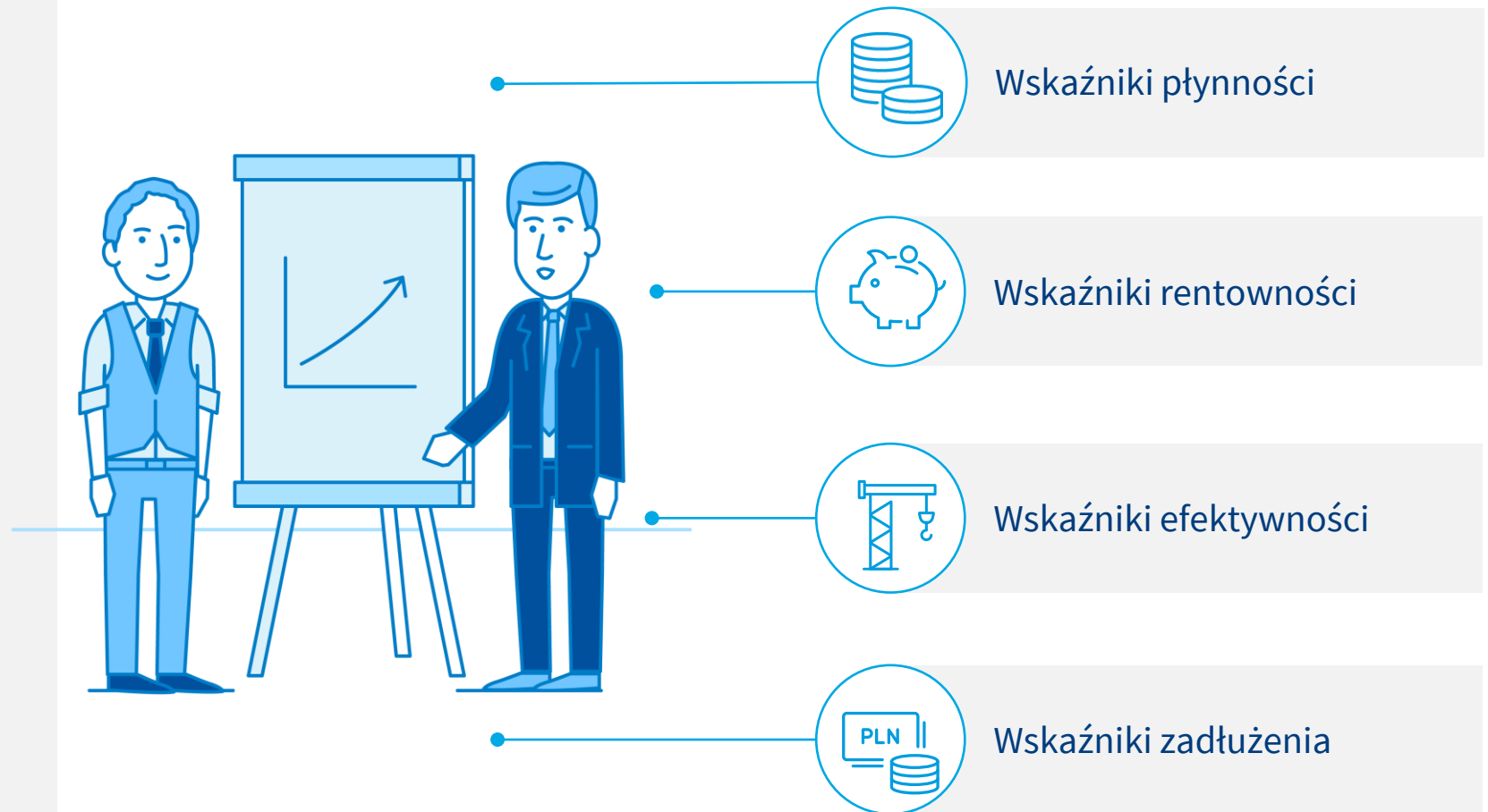
Zakres analizy finansowej



**Dokumenty wymagane
do wstępnej oceny**

Uproszczona sprawozdawczość

Pełna sprawozdawczość



Elementy jakościowe w ocenie finansowej

Choć analiza wskaźnikowa jest fundamentem, równie istotne są elementy jakościowe:



STABILNOŚĆ PRZYCHODÓW – dywersyfikacja źródeł, powtarzalność kontraktów.



STRUKTURA WŁAŚCICIELSKA I ZARZĄDCZA – transparentność, doświadczenie.



HISTORIA PŁATNICZA – dane z KRD, KRZ, brak zaległości względem US i ZUS, opinie bankowe.



ZDOLNOŚĆ DO POZYSKIWANIA FINANSOWANIA ZEWNĘTRZNEGO – linie kredytowe, leasingi.



STOPIEŃ UZALEŻNIENIA OD DOSTAWCÓW/ PODWYKONAWCÓW – liczba kluczowych dostawców/ podwykonawców, udział w przychodach Zleceniodawcy, stabilność dostawcy/ podwykonawcy, strategiczne znaczenie dostawcy lub podwykonawcy.

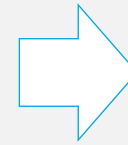
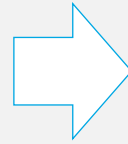


STOPIEŃ UZALEŻNIENIA OD ODBIORCÓW – liczba kluczowych odbiorców, udział w przychodach Zleceniodawcy, stabilność odbiorcy, zdolność do pozyskania nowych odbiorców.

Ocena
jakościowa



Podejście ubezpieczyciela do oceny ryzyka



Model scoringowy

- Punktowa ocena na podstawie wskaźników i danych jakościowych.

Ocena ekspercka

- Analiza indywidualna przez underwritera.

Stress testing

- Symulacja wpływu negatywnych scenariuszy (np. spadek przychodów, wzrost kosztów finansowania).



Czy pełna ocena
ryzyka to
konieczność?

Program **Małe Gwarancje**

Program **MAŁE GWARANCJE KONTRAKTOWE PZU** to uproszczona oferta gwarancji ubezpieczeniowych skierowana do małych firm, które spełniają określone kryteria:



Klienci osiągający roczne przychody nieprzekraczające 5 mln zł



Klienci prowadzący działalność gospodarczą od co najmniej 3 lat



Klienci bez czynnego zaangażowania w gwarancje PZU





Jak działa program Małych Gwarancji – podstawowe aspekty

Umowa okresowa zawierana jest na podstawie WNIOSKU MAŁE GWARANCJE - Wniosek o limit

- bez dodatkowych dokumentów (finansowych, zaświadczeń, opinii bankowych),
- bez zabezpieczeń (weksli, kaucji, hipoteki...)

Rodzaje dostępnych gwarancji

zapłaty wadium

należytego wykonania umowy
i usunięcia wad

należytego wykonania
kontraktu



zwrotu zaliczki

usunięcia wad lub usterek

Jak zawrzeć umowę i uzyskać gwarancję? To prostsze, niż myślisz!

Krok 1

Małe Gwarancje - Wniosek o limit – Klient składa wniosek o limit

Krok 2

Oferta/Umowa – weryfikacja wniosku – pozytywna - przygotowanie Oferty/Umowy

Krok 3

Umowa – Klient ma 14 dni kalendarzowych na zawarcie Umowy od otrzymania Oferty

Krok 4

Małe Gwarancje - Wniosek o gwarancję w ramach limitu – Klient składa wniosek o gwarancję w ramach limitu

Krok 5

Gwarancja – weryfikacja wniosku – pozytywna – opłacenie składki – udzielenie gwarancji

Małe Gwarancje - Wniosek o limit



MG Wniosek o
limit

Małe Gwarancje - Wniosek o gwarancję w ramach limitu



MG Wniosek o
gwarancję

Każda odpowiedź ma znaczenie – kompletność klucz do decyzji

Czy wobec Wnioskodawcy prowadzone jest postępowanie likwidacyjne, restrukturyzacyjne bądź upadłościowe?

Czy wobec Wnioskodawcy prowadzone jest postępowanie egzekucyjne?

Czy Wnioskodawca aktualnie zalega z płatnościami wobec ZUS i US lub zawarł umowę ugody w zakresie spłaty zaległych zobowiązań?

Czy miały miejsce wypłaty z gwarancji udzielonych przez innego gwaranta za Wnioskodawcę, dla których regres nie został spłacony w terminie 30 dni od wypłaty z gwarancji?

Czy Wnioskodawca prowadzi działalność gospodarczą związaną z wnioskowanymi gwarancjami krócej niż 3 lata?

Czy w ostatnim roku obrachunkowym Wnioskodawca odnotował ujemny wynik netto?

Czy wnioskodawca ma przeterminowane zobowiązania powyżej 14 dni?

Czy Wnioskodawca ma ujemny kapitał własny?

Dla Wnioskodawców prowadzących pełną sprawozdawczość



Klient musi udzielić
odpowiedzi na każde
z zadanych pytań

Limit gwarancyjny, stawki i składki



MAKSYMALNE KWOTY POJEDYNCZYCH GWARANCJI

- Gwarancja zapłaty wadium:
do **50% wartości limitu**, max. **200 000 zł**,
- Gwarancja należytego wykonania kontraktu:
do **50% wartości limitu**, max. **150 000 zł**,
- Gwarancja właściwego usunięcia wad lub usterek:
do **30% wartości limitu**,
- Gwarancja należytego wykonania umowy i usunięcia wad:
łącznie dla jednego kontraktu:
50% wartości limitu, max. **150 000 zł**,
- Gwarancja zwrotu zaliczki: do **30% wartości limitu**.



Składki minimalne:

- gwarancja zapłaty wadium – 700 zł,
- gwarancja należytego wykonania kontraktu – 700 zł,
- gwarancja właściwego usunięcia wad lub usterek – 700 zł,
- gwarancja należytego wykonania umowy i usunięcia wad – 1 400 zł,
- gwarancja zwrotu zaliczki – 1 500 zł.

do **10%** rocznych
przychodów

max **500 000 zł**

stopa
składki **2,9%**



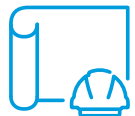
Korzyści dla Klienta



Uproszczony proces decyzyjny



Minimum formalności



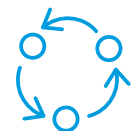
Szeroka gama dostępnych gwarancji



Brak wymogu zabezpieczenia umowy



Przejrzyste zasady



Kompleksowa obsługa Klienta



Treść gwarancji
– na co zwrócić uwagę przy
analizie dokumentu
gwarancyjnego



Charakter prawny gwarancji ubezpieczeniowej i jego konsekwencje



1

Zdecydowana większość gwarancji ubezpieczeniowych na rynku polskim to gwarancje samoistne, o abstrakcyjnym charakterze odpowiedzialności, opatrzone klauzulami "nieodwołalna", "bezwarunkowa" i "płatna na pierwsze żądanie".

2

Gwarancja ubezpieczeniowa jest umową nienazwaną.

3

Treść gwarancji może być co do zasady dowolnie kształtowana przez zainteresowane podmioty, tj. beneficjenta, zobowiązanego i gwaranta, w oparciu o zlecenie oraz umowę lub inny dokument, z którego wynika wierzytelność, która ma być zabezpieczona gwarancją.

4

Z uwagi na abstrakcyjny charakter gwarancji, jej treść powinna być precyzyjna i jasna, gdyż w razie sporu to właśnie ona będzie podstawą do ustalenia obowiązków i praw gwaranta oraz beneficjenta.

5

Zaostrzona odpowiedzialność gwaranta w ramach gwarancji ubezpieczeniowej wymaga ścisłego tłumaczenia przesłanek formalnych przewidzianych w gwarancji (wyrok SN z dnia 25 września 1999 r., I CKN 402/98).



Treść gwarancji

Z jakich części składa się gwarancja?

1 komparycja

4 zobowiązania zabezpieczonego gwarancją / zakres odpowiedzialności gwaranta

2 suma gwarancyjna

5 wymogi formalne realizacji gwarancji

3 okres obowiązywania

6 pozostałe klauzule (np. klauzula cesyjna, klauzula określająca prawo i sąd właściwy dla gwarancji, klauzula dot. wygaśnięcia gwarancji)

Komparycja

1

Komparycja to wstępna część umowy gwarancji, która zawiera identyfikację stron. W komparycji powinny zatem znaleźć się informacje pozwalające na jednoznaczne określenie beneficjenta gwarancji, gwaranta oraz podmiotu, za który gwarant wystawia gwarancję.

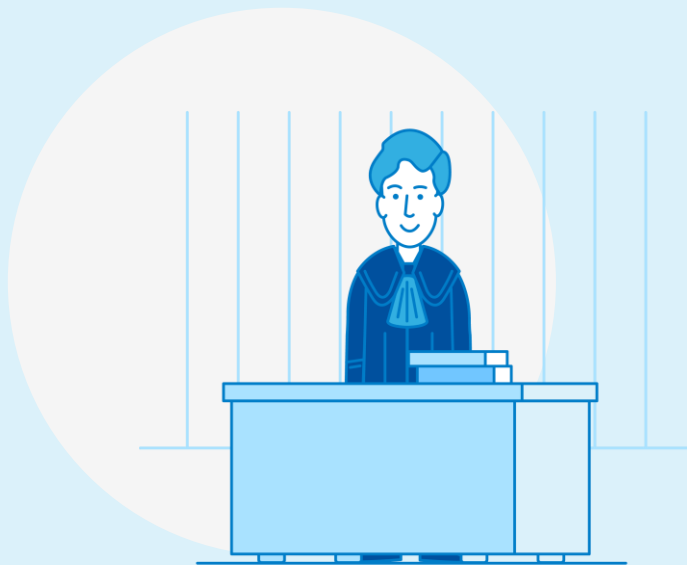
2

Żadne przepisy odnoszące się do gwarancji ubezpieczeniowych nie zastrzegają, że podmiotem, za który gwarant gwarantuje, może być wyłącznie zleceniodawca. Tym, za kogo gwarant gwarantuje może być zarówno zleceniodawca udzielenia gwarancji, jak również podmiot trzeci.

3

Podmiot trzeci za który gwarant gwarantuje nie jest dłużnikiem gwaranta, nawet w przypadku, gdy nie wywiąże się z zobowiązania wobec beneficjenta. Dłużnikiem gwaranta pozostaje zleceniodawca udzielenia gwarancji, który odpowiada za zwrot wypłaconej z gwarancji kwoty dla gwaranta na podstawie umowy zlecenia.

Dane identyfikacyjne zawarte w komparycji powinny być spójne z danymi wynikającymi ze zlecenia złożonego gwarantowi przez zleceniodawcę oraz umowy lub innego dokumentu regulującego stosunek podstawowy, w związku z którym gwarancja ma być udzielona.



Rozbieżności w orzecznictwie

Rozbieżności w orzecznictwie Krajowej Izby Odwoławczej i sądów okręgowych, wynikają przede wszystkim z różnych stanów faktycznych czy innych treści specyfikacji istotnych warunków zamówienia.

Konsorcjum – rozbieżności w orzecznictwie

Wskazanie wszystkich konsorcjantów

Krajowa Izba Odwoławcza uznała, że gwarancja ubezpieczeniowa musi być wystawiona na wszystkich wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia – wyrok z 15.09.2014, KIO 1785/14; z 3.03.2016, KIO 219/16, z 22.11.2019, KIO 2262/19; 11.05.2021, KIO 896/21

Wskazanie jednego z konsorcjantów

Krajowa Izba Odwoławcza uznała, że gwarancja ubezpieczeniowa nie musi być wystawiona na wszystkich wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia – wyrok z 5.02.2009, KIO/UZP 99/09; z 5.03.2015, KIO 336/15; z 12.11.2019, KIO 2175/19 z 6.02.2020, KIO 126/20; z 3.03.2020, KIO 361/20; 22.12.202, KIO 3208/20

Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 15 lutego 2018 r., IV CSK 86/17

(...) Jeżeli gwarancja ubezpieczeniowa ma zabezpieczać ofertę wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia, udzielenie ochrony powinno nastąpić na rzecz wszystkich wykonawców wchodzących w skład konsorcjum. Niezbędne jest wymienienie w treści gwarancji wadialnej wszystkich wykonawców, którzy wspólnie ubiegają się o udzielenie zamówienia, a co najmniej zasygnalizowanie (ujawnienie) gwarantowi, że zleceniodawca jest liderem i jednym z uczestników konsorcjum, działającym także w imieniu i na rzecz drugiego uczestnika, razem z którym wspólnie złożyli w postępowaniu przetargowym ofertę, po to aby gwarant mógł prawidłowo zidentyfikować, kto jest wykonawcą w postępowaniu przetargowym. Skoro bowiem w gwarancji ubezpieczeniowej gwarant zobowiązuje się nieodwołalnie i bezwarunkowo do spełnienia określonego świadczenia pieniężnego na rzecz beneficjenta w razie, gdy dłużnik nie wywiąże się z zobowiązania względem beneficjenta gwarancji, z treści gwarancji musi jednoznacznie wynikać, jakie (czyje) zobowiązanie zabezpiecza.



Suma gwarancyjna

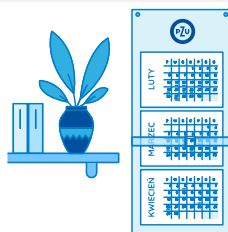
Suma gwarancyjna stanowi określoną kwotowo **górną granicę odpowiedzialności gwaranta** z tytułu gwarancji i jest ona automatycznie pomniejszana o każdą kwotę wypłaconą z gwarancji.

- W gwarancjach mogą być również stosowane inne klauzule regulujące zasady obniżania wysokości sumy gwarancyjnej.
- Przy gwarancji w walucie obcej może się pojawić potrzeba ustalenia według jakiego kursu będzie realizowana wypłata z gwarancji.



Wysokość sumy gwarancyjnej nie powinna być wyższa niż maksymalna kwota zabezpieczenia wynikająca ze stosunku podstawowego, w związku z którym gwarancja jest udzielana.

Okres obowiązywania gwarancji



Okres obowiązywania gwarancji jest to okres, w którym pozostaje ważne zobowiązanie gwaranta do zapłaty i w którym, co do zasady, ma zostać doręczone, zgodne z warunkami formalnymi żądanie zapłaty.

Okres obowiązywania najczęściej określany jest poprzez podanie konkretnych dat obowiązywania gwarancji.

Okres obowiązywania gwarancji może być również zdefiniowany poprzez odwołanie się do określonych zdarzeń, np. zawarcia umowy, podpisania protokołu odbioru prac czy podpisania protokołu przeglądu gwarancyjnego, z zastrzeżeniem, że i tak w ten sposób zdefiniowany okres obowiązywania gwarancji musi być zamknięty konkretną datą, np.:

"Okres obowiązywania: od dnia zawarcia Umowy do 30 dnia po podpisaniu protokołu odbioru końcowego przedmiotu Umowy, lecz nie dłużej niż do dnia 11.07.2025 r."

Okres obowiązywania gwarancji, podobnie jak w przypadku sumy gwarancyjnej, nie powinien wykraczać poza terminy wynikające ze stosunku podstawowego, w związku z którym gwarancja jest udzielana.

Określenie zobowiązania zabezpieczonego gwarancją i zakresu odpowiedzialności gwaranta

Przedmiot gwarancji

opis umowy zabezpieczanej gwarancją/SWZ powinien być literalnie zgodny z umową zabezpieczaną gwarancją/SWZ. W przypadku, w którym gwarancja jest udzielana w momencie, w którym do umowy zabezpieczanej zostały zawarte aneksy, powinno się to uwzględnić w opisie.

Postanowienia umowy lub innego dokumentu stanowiącego podstawę do wystawienia gwarancji i odpowiedniego ustalenia jej parametrów powinny być dokładnie opisane w gwarancji.

Należy pamiętać, że umowa czy inny dokument stanowiący podstawę udzielenia gwarancji ma wpływ zarówno na rodzaj, jak i na wielkość i sposób realizacji zobowiązań gwarancyjnych. Dlatego też niesprecyzowanie przedmiotu gwarancji może doprowadzić do wykorzystania gwarancji w celu zaspokojenia praktycznie każdej wierzytelności.



Wymogi formalne realizacji gwarancji



W przypadku gwarancji abstrakcyjnej sposób określenia w gwarancji wymogów formalnych realizacji gwarancji jest niezwykle istotne, zarówno dla beneficjenta, jak i dla gwaranta.



Z punktu widzenia beneficjenta

- Z punktu widzenia beneficjenta chcącego uzyskać środki z gwarancji kluczowe jest wystąpienie z poprawnym formalnie żądaniem zapłaty, gdyż po stronie gwaranta obowiązek zapłaty żądanej przez beneficjenta kwoty aktualizuje się po doręczeniu żądania zapłaty spełniającego wymogi formy i treści przewidziane w gwarancji. Z tego też względu beneficjent zawsze będzie dążył do tego, aby warunki formalne dla żądania zapłaty w gwarancji ograniczyć lub w ogóle wyeliminować.



Z punktu widzenia gwaranta

- Z kolei dla gwaranta, dla którego podnoszenie zarzutów formalnych jest podstawowym sposobem obrony przed roszczeniem z gwarancji, pożądanym kierunkiem jest takie sformułowanie warunków dla żądania zapłaty, które pozwoli mu uzyskać przynajmniej minimum pewności, że dokonując zapłaty roszczenia z żądania zapłaty spełnia świadczenie rzeczywiście beneficjentowi należne i wystosowane przez umocowane do tego osoby.

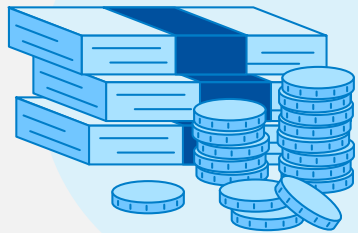


Wymogi formalne realizacji gwarancji

Wśród najczęściej spotykanych wymogów formalnych należy wymienić:

- 1** obowiązek złożenia żądania zapłaty w formie pisemnej lub formie elektronicznej z podpisem kwalifikowanym
- 2** obowiązek złożenia w żądaniu zapłaty lub w załączonym do żądania zapłaty dokumencie oświadczenia beneficjanta, że żądana kwota jest należna beneficjentowi, gdyż zobowiązany nie wykonał lub nienależycie wykonał zobowiązanie zabezpieczone gwarancją
- 3** obowiązek podpisania żądania zapłaty przez osoby uprawnione do reprezentacji beneficjanta
- 4** obowiązek załączenia do żądania zapłaty dokumentu potwierdzającego, że żądanie zostało podpisane przez osoby uprawnione do reprezentacji beneficjanta
- 5** obowiązek potwierdzenia własnoręczności podpisów osób, które podpisały żądanie zapłaty
- 6** obowiązek wskazania w żądaniu zapłaty rachunku bankowego, na który ma zostać dokonana zapłata z gwarancji
- 7** obowiązek doręczenia żądania zapłaty na adres wskazany gwarancji

Badanie żądania do wypłaty



1

badanie czy doszło do ziszczenia się merytorycznych przesłanek uruchomienia gwarancji i czy gwarancja nie została uruchomiona w sposób nieuprawniony (m.in. badanie czy doszło do nadużycia prawa, tj. zgłoszenia przez beneficjenta roszczenia z gwarancji mimo, że nie wystąpił tzw. wypadek gwarancyjny).

2

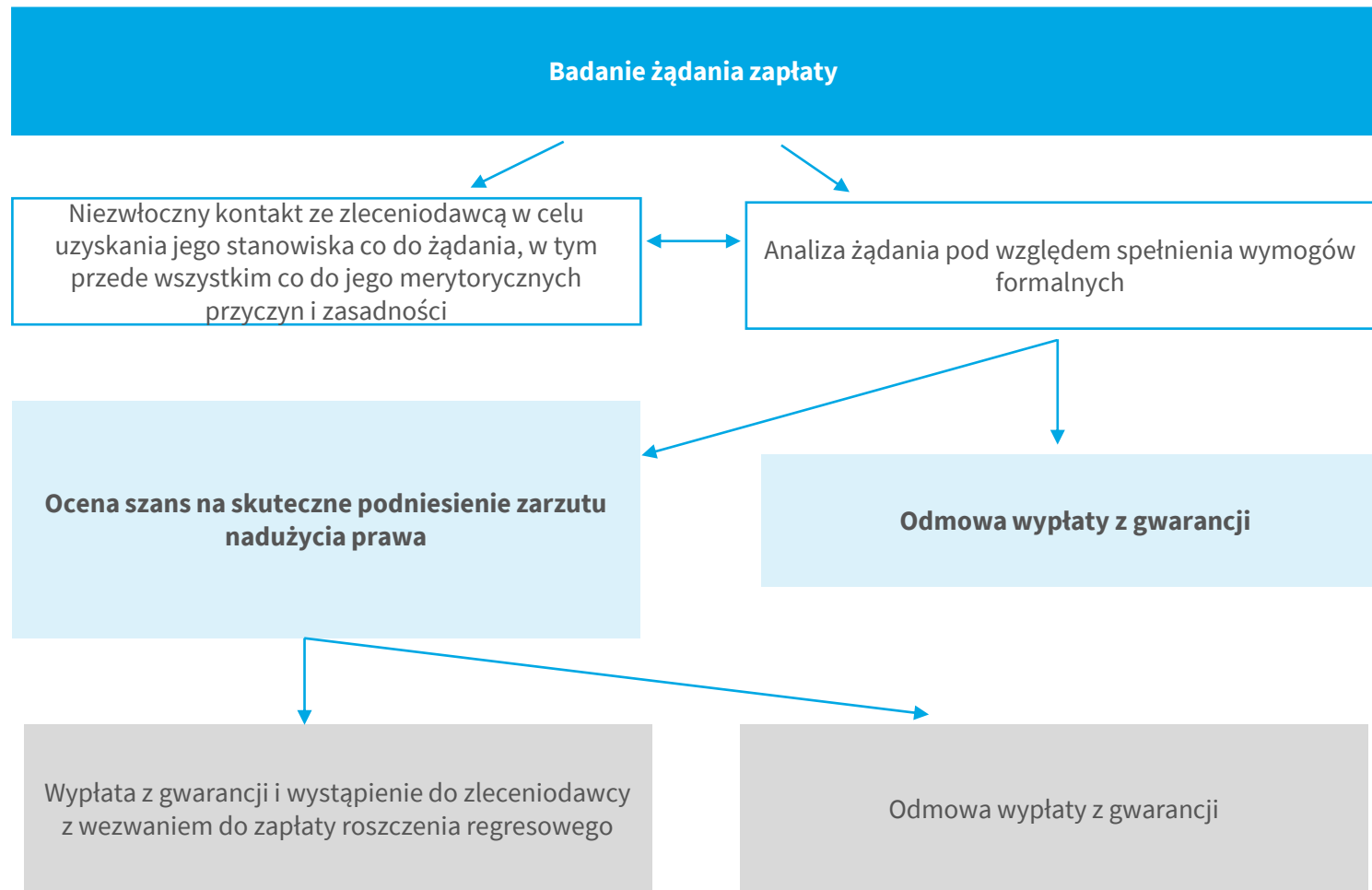
badanie czy zostały spełnione warunki formalne do spełnienia świadczenia z gwarancji.

Na co w szczególności zwrócić uwagę przy badaniu spełnienia warunków formalnych żądania zapłaty

- zachowanie odpowiedniej formy żądania (forma pisemna, forma elektroniczna),
- doręczenie żądania w odpowiednim terminie,
- złożenie przez beneficjenta oświadczenia o odpowiedniej treści,
- potwierdzenie własnoręczności podpisów na żądaniu,
- wskazanie w żądaniu numeru rachunku bankowego,
- dołączenie do żądania wskazanych w gwarancji dokumentów, np. wykazu niewykonanych prac, kopii wezwania wysłanego do Zobowiązanego, itp.
- przekazanie żądania za pośrednictwem banku.



Proces badania żądania zapłaty przez PZU



Co badamy?



Badanie żądania zapłaty

1

W imię szybkości i pewności obrotu prawnego, o obowiązku świadczenia gwaranta decydują wyłącznie przesłanki formalne, polegające na zgłoszeniu przez beneficjenta żądania zapłaty o przewidzianej w umowie treści i formie. **Obowiązek gwaranta aktualizuje się zatem przez samo przedstawienie żądania zapłaty, przy czym ważne jest, aby żądanie to zostało złożone w dokładny sposób i przy użyciu sformułowań określonych w umowie gwarancji** (wyrok SA w Gdańsku z 02.07.2020 r., V AGa 54/20)



2

[...] Abstrahując jednak od powyższego, karta wzorów podpisów jest dokumentem stworzonym przez bank prowadzący rachunek na potrzeby dysponowania środkami zgromadzonymi na rachunku. Osoby w niej wskazane są, według informacji zawartych w karcie, uprawnione do dysponowania rachunkami z tytułu zajmowanych stanowisk lub do dysponowania środkami pieniężnymi na rachunkach bankowych w zakresie i w sposób podany przy poszczególnych nazwiskach. Pieczęć podpisy zgodne potwierdza zatem jedynie, że podpisy zostały własnoręcznie złożone przez wskazane osoby, a nie potwierdza uprawnienia tych osób do zaciągania zobowiązań majątkowych. Sformułowanie „podpisy zgodne” nie jest tym samym co wymagane sformułowanie „podpisy złożone na żądaniu zapłaty należą do osób uprawnionych do zaciągania zobowiązań majątkowych. (Wyrok Sądu Rejonowego Katowice Zachód w Katowicach z dnia 11 lipca 2012 roku, I C 437/12).

3

[...] Zgłoszone przez Beneficjenta żądanie zapłaty z gwarancji nie spełniało wymogów formalnych z uwagi na brak załączenia dokumentów potwierdzających umocowanie osoby podpisującej to wezwanie do składania oświadczeń woli w imieniu Beneficjenta oraz przedłożenia potwierdzenia notarialnego, że podpis złożony na żądaniu zapłaty należy do osoby mogącej składać oświadczenia woli w imieniu Beneficjenta. W świetle powyższych okoliczności nie budzi wątpliwości, że wystąpienie z pozwem przez beneficjenta było przedwczesne, gdyż nie poprzedziło go skutecznie złożone wezwanie do zapłaty z gwarancji. (Wyrok Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu z dnia 12 czerwca 2020 r., I ACa 195/20).

Klauzule dodatkowe – cesja praw z gwarancji



O ile treść gwarancji nie stanowi inaczej, przeniesienie praw z gwarancji jest to co zasady dopuszczalne.



Z uwagi na zaostrzony charakter odpowiedzialności z tytułu gwarancji, gwaranci ubezpieczeniowi co do zasady ograniczają możliwość przelewania praw z gwarancji przez beneficjentów gwarancji.



Pomimo, że z istoty przelewu wynika, że poza zmianą osoby wierzyciela nie ulega zmianie treść przelanej wierzytelności, a zatem w wyniku takiej czynności prawnej nie może ulec pogorszeniu pozycja prawna dłużnika - gwaranta, istnieją uzasadnione obawy przed nieuczciwym wykorzystaniem gwarancji w sytuacji ograniczonej możliwości podnoszenia zarzutów przez gwaranta, szczególnie w sytuacji, której na cesjonariusza nie byłyby przenoszone prawa gwarancją zabezpieczone.



Dopuszczalne jest również przeniesienie tylko prawa do otrzymania świadczenia z gwarancji / odbioru sumy gwarancyjnej. Nie powoduje to zmiany beneficjenta. Z żądaniem zapłaty musiałby w dalszym ciągu występować jedynie beneficjent, ale wypłacana z tytułu gwarancji kwota przekazywana byłaby na rachunek osoby wskazanej w dokumencie cesji, a nie na rachunek beneficjenta.

Zwróć
uwagę!

Aby uniknąć ryzyka nadużycia gwarancji, przelew praw z niej wynikających powinien być dokonywany z jednoczesnym przelewem na cesjonariusza praw zabezpieczanych przelewana gwarancją.



Prawo i sąd właściwy dla gwarancji



Właściwość prawa i sądu polskiego jest najkorzystniejsza dla gwaranta i zlecniodawcy mającego siedzibę na terenie Polski.

Poddanie gwarancji prawu i sądowi obcemu jest czasami konieczne, głównie z uwagi na zagranicznego beneficjenta lub wykonywanie kontraktu zagranicą.

Najistotniejsze, choć nie jedyne, kryteria brane pod uwagę przy podejmowaniu przez PZU decyzji o poddaniu gwarancji prawu i sądowi obcemu to:

- doświadczenie Klienta w realizacji umów zagranicą, w tym przede wszystkim na terenie kraju, którego prawo ma być stosowane do gwarancji,
- zdolności operacyjne Klienta do realizacji umów zagranicą, w tym przede wszystkim w kraju, którego prawo ma być stosowane do gwarancji,
- kondycja finansowa Klienta,
- współpraca z Klientem w zakresie ubezpieczeń finansowych, w tym współpraca w zakresie gwarancji poddanych prawu polskiemu.

Klauzule dodatkowe

Rodzaje klauzul dodatkowych

Zmiany umowy a odpowiedzialność gwaranta

Żadna zmiana czy uzupełnienie lub inna modyfikacja warunków Umowy objętej gwarancją nie zwalniają Gwaranta od odpowiedzialności wynikającej z gwarancji i niniejszym Gwarant rezygnuje z konieczności powiadamiania go o takiej zmianie, uzupełnieniu czy modyfikacji.

Bezwarunkowość "plus 1"

Przez gwarancję bezwarunkową rozumie się gwarancję płatną wyłącznie na podstawie pierwszego żądania beneficjenta gwarancji bez obowiązku przedstawiania gwarantowi jakichkolwiek innych niż wskazane w gwarancji dokumentów potwierdzających zajście zabezpieczonego gwarancją rezultatu.

Ograniczenie depozytu

Gwarant nie jest uprawniony do przekazania jakichkolwiek kwot żądanych na podstawie niniejszej gwarancji do depozytu sądowego lub depozytu w innej instytucji, o ile Gwarant nie zostanie zobligowany do takiego działania prawomocnym lub natychmiast wykonalnym orzeczeniem sądu.

Zakaz potrącenia wierzytelności wzajemnych

Gwarant zrzeka się prawa do dokonywania potrąceń swoich wierzytelności względem Beneficjenta z wierzytelnościami Beneficjenta względem Gwaranta z tytułu niniejszej gwarancji.

Gwarancja vs. spór Stron umowy podstawowej

Każde żądanie zapłaty kwoty z tytułu gwarancji doręczone przez Beneficjenta gwarancji i zgodne z postanowieniami gwarancji, zostanie przyjęte przez Gwaranta jako ostateczny dowód na to, że żądana kwota jest Beneficjentowi na podstawie gwarancji należna, niezależnie od jakiegokolwiek ewentualnego sporu między Beneficjentem a Zobowiązanym.

Gwarancja a upadłość Zobowiązanego

Gwarancja pozostaje ważna pomimo upadłości Zobowiązanego.

Zgoda Beneficjenta na zmianę gwarancji

Gwarant nie może dokonać jakiejkolwiek zmiany treści gwarancji skutkującej zmniejszeniem zakresu zobowiązań Gwaranta z niniejszej gwarancji (w szczególności zmniejszenie kwoty gwarancji lub skrócenie terminu jej obowiązywania) bez pisemnej zgody Beneficjenta.

Bezwarunkowość "plus 2"

Gwarancja jest bezwarunkowa i nieodwołalna, płatna na pierwsze żądanie zgłoszone Gwarantowi przez Beneficjenta. Gwarancja jest wykonalna na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Zapraszamy do
Oddziałów Sprzedaży
Korporacyjnej
PZU

pzu.pl/korpo





Gwarancje ubezpieczeniowe w praktyce

Szkolenie IDD

Grzegorz Pawluczyk
Paulina Ziółkowska
Agnieszka Łukasiewicz