



Gwarancje ubezpieczeniowe w praktyce pytania i odpowiedzi

1. Jaki jest maksymalny okres obowiązywania gwarancji należytego wykonania oraz gwarancji usunięcia wad? Jaki jest maksymalny okres obowiązywania gwarancji łączonej?

Maksymalny okres obowiązywania dla gwarancji należytego wykonania kontraktu wynosi 84 m-ce, maksymalny okres obowiązywania dla gwarancji właściwego usunięcia wad lub usterek wynosi 84 m-ce, maksymalny okres obowiązywania dla gwarancji łączonej tj. należytego wykonania umowy i usunięcia wad wynosi 108 m-cy.

2. Czy jest możliwa zapłata za gwarancję w ratach?

Praktyką rynkową jest pobieranie składki jednorazowo przed wydaniem dokumentu gwarancji. W sporadycznych, bardzo wyjątkowych sytuacjach istnieje możliwość rozłożenia składki na raty, wówczas pierwsza rata składki musi być opłacona przed wydaniem gwarancji, a kolejne raty składki powinny być opłacone przed upływem okresu obowiązywania gwarancji. Na zabezpieczenie płatności każdej nieopłaconej raty składki przed wydaniem dokumentu gwarancji konieczne jest pobranie co najmniej weksla własnego in blanco lub innego zabezpieczenia.

3. Ile wynosi minimalna historia klienta?

Zleceniodawca musi prowadzić działalność gospodarczą minimum 2 lata, aby móc rozpocząć współpracę z PZU SA w zakresie gwarancji ubezpieczeniowych. W przypadku programu Małe Gwarancje kontraktowe w PZU SA Zleceniodawca musi prowadzić działalność przez minimum 3 lata.

4. Czy w ostatnim czasie zmienia się podejście PZU do firm z dużymi obrotami, ale z małym majątkiem własnym?

PZU nadal ocenia ryzyko w sposób kompleksowy, uwzględniając zarówno potencjał regresowy, jak i inne elementy sytuacji finansowej klienta. W procesie oceny ryzyka analizujemy wszystkie elementy bilansu i rachunku wyników, badamy m.in. poziom obrotów, rentowność, stabilność finansową, ale również doświadczenie firmy, historię realizowanych kontraktów. Nie oznacza to rezygnacji z analizy majątku — nadal jest on istotnym elementem oceny potencjalnego regresu — ale podejście staje się bardziej zrównoważone i uwzględnia szerszy kontekst działalności firmy.

5. Czy PZU SA wystawia gwarancje ubezpieczeniowe na rzecz beneficjentów zagranicznych?

Tak, PZU SA nie zamyka się wyłącznie na beneficjentów krajowych i wystawia gwarancje ubezpieczeniowe również na rzecz zagranicznych beneficjentów, jednak każdorazowo wymaga to indywidualnej analizy i spełnienia określonych warunków. W praktyce oznacza to:

- możliwość wystawienia gwarancji w języku angielskim lub niemieckim,
- dostosowanie treści gwarancji do warunków kontraktowych,
- ocenę ryzyka kraju oraz beneficjenta — niektóre lokalizacje mogą wymagać dodatkowej akceptacji lub być wyłączone z oferty,
- uzgodnienie jurysdykcji i prawa właściwego, w tym w szczególności poddanie gwarancji URDG,
- weryfikację doświadczenia zleceniodawcy w realizacji kontraktów zagranicznych – czy klient posiada odpowiednie zaplecze, historię realizacji oraz zdolność do obsługi zobowiązań poza granicami Polski,
- potwierdzenie akceptowalności formy gwarancji przez beneficjenta.

6. Czy na ocenę klienta ma wpływ lokowanie innych ubezpieczeń w PZU? Mówimy o większych składkach.

Jednym z elementów branych pod uwagę przy wycenie ryzyka Zleceniodawcy jest współpraca klienta z PZU w zakresie pozostałych linii produktowych. Zatem oceniamy także czy klient ma w PZU SA przypis z ubezpieczeń komunikacyjnych i majątkowych oraz jak wygląda szkodowość tych produktów. W przypadku niektórych gwarancji np. gwarancje zapłaty czynszu, jednym z minimalnych wymogów akceptacyjnych jest współpraca klienta z PZU w zakresie gwarancji lub innych ubezpieczeń.

7. Kiedy będą dostępne w PZU gwarancje usterkowe na 120 m-cy?

W Polsce gwarancje właściwego usunięcia wad lub usterek na okres 120 miesięcy (10 lat) są bardzo rzadko spotykane i nie stanowią standardowej oferty — również w PZU. Choć temat ten coraz częściej pojawia się w rozmowach z zamawiającymi, warto podkreślić, że Polska jest jedynym w Europie krajem, gdzie w ogóle rozważa się tak długie okresy odpowiedzialności w ramach gwarancji ubezpieczeniowych. Ze względu na wysokie ryzyko, ograniczenia reasekuracyjne oraz brak możliwości przewidywania sytuacji finansowej wykonawcy w tak długim horyzoncie, nie należy się spodziewać, że gwarancje właściwego usunięcia wad lub usterek na 120 miesięcy będą powszechnie dostępne w najbliższym czasie.

8. Jak długo trwa standardowo analiza dokumentów finansowych od momentu ich dostarczenia?

W standardowych przypadkach analiza dokumentów finansowych trwa maksymalnie 3 dni robocze — oczywiście pod warunkiem, że dokumentacja jest kompletna i nie wymaga dodatkowych wyjaśnień. W przypadku bardziej złożonych spraw lub braków w dokumentach, czas ten może się wydłużyć, ale zawsze staramy się działać możliwie sprawnie i transparentnie.

9. Jakich argumentów użyć, aby klient zrezygnował z gwarancji bankowych, gdzie stawka za ich wydanie jest o min 50% niższa niż w towarzystwach ubezpieczeniowych?

→ Gwarancja bankowa blokuje limity kredytowe

Realny wpływ na działalność operacyjną: gwarancja bankowa obciąża limit kredytowy firmy, co może ograniczyć dostęp do finansowania obrotowego, leasingu czy kredytu inwestycyjnego.

Gwarancja ubezpieczeniowa nie blokuje limitów kredytowych — klient zachowuje pełną zdolność kredytową.

💬 „Jeśli planujecie inwestycje, rozwój lub potrzebujecie elastyczności finansowej — gwarancja ubezpieczeniowa nie ogranicza Waszych możliwości.”

→ Brak konieczności zabezpieczenia środków

Bank często wymaga blokady środków lub zabezpieczenia (np. hipoteki, poręczenia). Ubezpieczyciel często nie wymaga takich zabezpieczeń — szczególnie przy dobrym ratingu.

💬 „W banku często trzeba zamrozić środki lub ustanowić zabezpieczenie — ubezpieczyciel tego nie wymaga, więc pieniądze zostają w firmie.”

→ Koszt to nie tylko stawka — liczy się całkowity koszt operacyjny

Banki doliczają opłaty za analizę, ustanowienie zabezpieczeń, prowadzenie rachunku technicznego. Ubezpieczyciele często mają prostą, jednorazową opłatę za samą gwarancję — bez dodatkowych "ukrytych" kosztów.

💬 „Stawka bankowa może być niższa, ale całkowity koszt często okazuje się wyższy po doliczeniu wszystkich opłat.”

10. Czy są branże gorzej postrzegane i lepiej postrzegane?

Każdego klienta oceniamy indywidualnie, a branża w jakiej działa to jeden z elementów oceny ryzyka.

11. Ile weksli pobiera PZU do umowy w ramach „małych gwarancji”?

W programie Małe Gwarancje kontraktowe w PZU SA nie są pobierane żadne zabezpieczenia, nawet weksle. Naszym zabezpieczeniem jest wyłącznie umowa z klientem.

12. Czy składki w ramach „małych gwarancji” są porównywalne do składek w ramach „standardowych” gwarancji?

Składka w programie Małe Gwarancje kontraktowe w PZU SA jest ustalona jednolicie bez względu na to czy klient otrzyma limit 100 tys. zł czy 500 tys. zł. W gwarancjach na standardowych zasadach wysokość składki jest uzależniona od wielu czynników m.in. kondycji finansowej firmy i uzyskanej klasy ratingowej, wysokości przyznanego limitu. Przy niskich limitach stawki są wyższe, a przy wyższych limitach stawki są porównywalne.

13. Czy składka minimalna obowiązuje niezależnie od długości okresu gwarancji (np. 1 miesiąc vs. 12 miesięcy)?

Tak, składka minimalna obowiązuje niezależnie od długości okresu trwania gwarancji. Oznacza to, że nawet jeśli gwarancja ma obowiązywać tylko przez 1 miesiąc, a nie pełny rok, zastosowanie ma wskazana w programie minimalna składka dla danego typu gwarancji.

14. Czy osoby rozliczające się na ryczałcie mogą skorzystać z programu Małe Gwarancje PZU?

Tak, osoby rozliczające się na ryczałcie mogą skorzystać z oferty programu Małe Gwarancje kontraktowe w PZU SA.

15. Czy zapisy umowne „małych gwarancji” są możliwe do negocjacji?

Na dzień dzisiejszy nie przewidujemy możliwości indywidualnego negocjowania postanowień umowy zlecenia udzielania gwarancji zawieranej w ramach programu Małe Gwarancje kontraktowe w PZU SA. W ramach programu Małe Gwarancje kontraktowe w PZU SA istnieje natomiast możliwość negocjowania treści udzielanych gwarancji.

16. Czy po wykorzystaniu limitu w małej gwarancji klient może się ubiegać o "standardowe" gwarancje?

Tak, jeśli klient wykorzysta limit nadany w ramach programu Małe Gwarancje kontraktowe w PZU SA lub też wnioskowana gwarancja przekracza parametry umowy zawartej w ramach tego programu, to klient może przejść na standardową procedurę, ale wymaga to złożenia całego kompletu dokumentów i pobrania zabezpieczeń.

17. Czy w ramach programu Małe Gwarancje PZU istnieje możliwość wystawiania gwarancji w walutach obcych?

W ramach programu Małe Gwarancje kontraktowe, gwarancje są wystawiane wyłącznie w złotych (PLN). Obecnie nie ma możliwości wystawienia gwarancji w walutach obcych w tej uproszczonej procedurze. Jeśli klient potrzebuje gwarancji w innej walucie (np. EUR, USD), konieczne jest przejście na standardową procedurę oceny ryzyka.

18. Jaki może być maksymalny limit w „małych gwarancjach”?

Limit ustalany jest na podstawie przychodów klienta z ostatniego roku obrachunkowego i maksymalnie może wynosić 10% tych przychodów. Ponieważ z programu Małe Gwarancje kontraktowe w PZU SA mogą korzystać firmy, których roczne przychody nie mogą przekraczać 5 milionów złotych, zatem maksymalny możliwy limit do uzyskania w ramach tego programu nie może być wyższy niż 500 tysięcy złotych.

19. Co ze składką w sytuacji obniżenia sumy zabezpieczanego ryzyka?

W przypadku obniżenia sumy zabezpieczanego ryzyka w trakcie trwania gwarancji, składka nie podlega zwrotowi. Wynika to z faktu, że składka jest naliczana za gotowość do objęcia kontraktu ochroną gwarancyjną w pełnym zakresie, zgodnie z pierwotnie ustaloną sumą gwarancyjną. Nawet jeśli suma zostanie później obniżona, ryzyko zostało przyjęte i zarezerwowane na wyższym poziomie, dlatego składka pozostaje bez zmian.

20. Czy w przypadku otrzymania żądania zapłaty, PZU wstrzymuje współpracę ze zleceniodawcą udzielenia gwarancji, której dotyczy żądanie?

Do czasu wyjaśnienia wszystkich kwestii związanych z żądaniem zapłaty z gwarancji (w tym kwestii spłaty regresu, w przypadku wypłaty z gwarancji), PZU zazwyczaj wstrzymuje współpracę ze zleceniodawcą w zakresie udzielania nowych gwarancji. Wstrzymanie współpracy co do zasady nie dotyczy wystawiania aneksów do innych gwarancji wydłużających okres ich obowiązywania, szczególnie w przypadkach, gdyby brak takiego aneksu mógł skutkować uruchomieniem gwarancji.

21. Czy wezwanie do zapłaty można "poprawić" ?

O ile nie wynika to z treści udzielonej przez PZU SA gwarancji, to w przypadku złożenia przez Beneficjenta wezwania do zapłaty obarczonego wadami formalnymi, co do zasady, jako PZU nie przewidujemy możliwości poprawiania czy uzupełniania takiego wezwania do zapłaty. Nie uniemożliwia to oczywiście Beneficjentowi złożenia kolejnego, tym razem zgodnego z warunkami gwarancji, wezwania do zapłaty mieszczącego się w terminie obowiązywania gwarancji.

22. Co z linią gwarancyjną klienta w sytuacji, gdy PZU otrzymało wezwanie do zapłaty?

W przypadku otrzymania przez PZU wezwania do zapłaty z tytułu gwarancji, limit gwarancyjny klienta zostaje tymczasowo wstrzymany — do czasu pełnego wyjaśnienia sprawy. Jeśli roszczenie okaże się zasadne i dojdzie do wypłaty, decyzja o dalszej współpracy oraz ewentualnym przywróceniu limitu podejmowana jest indywidualnie, po spłacie regresu przez klienta. Wstrzymanie limitu w takiej sytuacji jest standardową procedurą, wynikającą z konieczności zabezpieczenia interesów ubezpieczyciela oraz oceny dalszego ryzyka.

23. Czy po szkoleniu materiały szkoleniowe będą dostępne w formie papierowej? Czy będzie możliwość uzyskania takich materiałów?

Wszystkie materiały ze szkolenia, w tym odpowiedzi na pytania, prezentacja, nagranie ze szkolenia oraz inne przydatne materiały są zamieszczone na stronie PZU dla biznesu korporacyjnego pod adresem pzu.pl/korpo, w zakładce „materiały do pobrania”. Zachęcamy do regularnego odwiedzania strony.