



Małe Gwarancje od PZU

to duże uproszczenie dla klientów

Rozmowa
z **Anną Groszyk**,
dyrektorką Biura
Ubezpieczeń Ryzyk
Finansowych PZU

Aleksandra E. Wysocka: – Małe Gwarancje PZU – brzmi niepozornie, ale wygląda na to, że to produkt z dużym potencjałem. Skąd pomyśli na to rozwiązanie?

Anna Groszyk: – Zaczęło się od analizy. Zobaczyliśmy, że mamy wielu klientów, którzy potrzebują zabezpieczenia kontraktu, ale nie na milionowe kwoty. Działają uczciwie, solidnie, tylko nie chcą tracić czasu na skomplikowane procedury. Dotąd każdy taki przypadek był traktowany jak duży klient – pełna dokumentacja, załączniki, analizy. Uznaliśmy, że to trzeba zmienić.

Zebraliśmy dane o portfelu, przeanalizowaliśmy szkodowość, przychody klientów, pobierane zabezpieczenia. Wyniki były jednoznaczne – to segment bezpieczny, z bardzo wysoką spłacalnością regresów. Wtedy zapadła decyzja: upraszczamy.

Czyli biurokracja wreszcie idzie w odstawkę?

– Tak, ale nie kosztem bezpieczeństwa. W klasycznym procesie udzielania gwarancji do podjęcia decyzji wymagamy pełnych sprawozdań finansowych, zaświadczeń, opinii. W procesie Małych Gwarancji wystarczy wniosek z odpowiedziami na osiem pytań i informacja o przychodach za ostatni rok. Resztę danych pobieramy automatycznie z zewnętrznych źródeł.

Nasz system pokazuje kolorową kontrolkę: gdy podświetla się na zielono – działamy, na pomarańczowo – analityk sprawdza dodatkowe elementy, a gdy jest czerwona – odrzucamy wniosek. Prosto, szybko i bezpiecznie.

Kto najczęściej korzysta z Małych Gwarancji?

– Przede wszystkim małe firmy budowlane, usługowe, transportowe – często rodzinne, prowadzone od co najmniej trzech lat, które realizują mniejsze kontrakty, a ich roczne przychody nie przekraczają 5 mln zł.

Co ważne – nie ma znaczenia, czy to jednoosobowa działalność gospodarcza, czy spółka. Liczy się rzetelność i profil działalności zgodny



z zabezpieczanym kontraktem. Obsługujemy też klientów rozliczających się w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych.

Jak duże kwoty wchodzi w grę?

– Limit ustalamy na poziomie do 10% rocznych przychodów firmy, maksymalnie do pół miliona złotych. Chodzi o to, by przedsiębiorca mógł zabezpieczyć kilka kontraktów jednocześnie, a nie blokować cały limit na jeden projekt. To daje elastyczność i oddech finansowy.

Niektórzy mogliby powiedzieć, że przy tak uproszczonych zasadach otwieracie furtkę dla nieuczciwych wniosków.

– Przygotowując uproszczoną ścieżkę sprzedażową Małych Gwarancji, postawiliśmy sobie za cel ułatwienie i uproszczenie ich dostępności dla klientów spełniających określone parametry.

Stosowane przez nas systemy kontroli gwarantują pełne bezpieczeństwo – tu nie ma miejsca na nieuczciwe wnioski.

Jak wygląda proces od strony pośrednika?

– Dla agenta czy brokera to bardzo intuicyjny produkt. Wypełnia się prosty wniosek, w którym klient podaje podstawowe dane, a decyzja po stronie PZU zapada błyskawicznie. To nie jest papierowy bieg z przeszkodami, tylko prosta ścieżka, w której wszystkie elementy układają się logicznie. Zamiast wielu dokumentów – osiem pytań i małe narzędzie, które ściąga niezbędne nam informacje z baz. Klient wpisuje NIP, REGON, oświadcza przychód, a my dajemy limit do 10% tej wartości. Jeśli wszystko świeci się na zielono – działamy. Bez zbędnych załączników, bez stresu umowa o udzielanie gwarancji z nadanym limitem zostaje podpisana.

TAKIE PYTANIA ZADAJE PZU WE WNIOSKU O UMOWĘ-ZLECENIA O OKRESOWE UDZIELANIE GWARANCJI UBEZPIECZENIOWYCH

1. Czy wobec Wnioskodawcy prowadzone jest postępowanie likwidacyjne, restrukturyzacyjne bądź upadłościowe?
2. Czy wobec Wnioskodawcy prowadzone jest postępowanie egzekucyjne?
3. Czy Wnioskodawca aktualnie zalega z płatnościami wobec ZUS i US lub zawarł umowę ugody w zakresie spłaty zaległych zobowiązań?
4. 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?
5. Czy Wnioskodawca prowadzi działalność gospodarczą związaną z wnioskowanymi gwarancjami krócej niż trzy lata?
6. Czy w ostatnim roku obrachunkowym Wnioskodawca odnotował ujemny wynik netto?
7. Czy Wnioskodawca ma przeterminowane zobowiązania powyżej 14 dni?
8. Czy Wnioskodawca ma ujemny kapitał własny? (Dla Wnioskodawców prowadzących pełną sprawozdawczość)

Jakie są efekty po pierwszych miesiącach?

– Program działa od kwietnia, więc na ewentualne pierwsze szkody trzeba jeszcze chwilę poczekać, taka jest specyfika tej linii biznesowej – gwarancje mają dłuższy cykl życia.

Dotychczasowe doświadczenia i analiza portfela pozwalają z dużą dozą pewności ocenić, że ten segment charakteryzuje się bardzo niską szkodowością, co jest korzystne zarówno dla ubezpieczyciela/gwaranta, jak i klientów.

W tej grupie obserwujemy także bardzo wysoki poziom spłacalności regresów, czyli zwrotów wypłaconych kwot w razie realizacji gwarancji. Ta pozytywna analiza zachowań płatniczych oraz niska liczba incydentów szkodowych były podstawą do zmiany podejścia do oceny ryzyka.

Ile kosztują Małe Gwarancje w PZU?

– Kwoty są dostosowane do możliwości mniejszych i średnich przedsiębiorstw – to nie jest produkt dla wielkich korporacji, lecz dla firm, które potrzebują gwarancji w rozsądnej cenie. Staraliśmy się, by koszt nie był barierą, tylko impulsem do działania.

Warto też pamiętać, że cały rynek gwarancyjny jest dziś w tzw. fazie miękkiej – konkurencja między zakładami jest bardzo zacięta. Widać to zarówno w polityce cenowej, jak i w szybkości podejmowania decyzji. My jednak stawiamy na równowagę: prostotę, rozsądny koszt i pełne bezpieczeństwo – dla klienta i dla ubezpieczyciela.

Czy Małe Gwarancje mogą się stać nowym standardem na rynku?

– Myślę, że już się stają. Klienci cenią prostotę, a pośrednicy – szybkość decyzji. To narzędzie, które porządkuje rynek. Gwarancja przestaje być przywilejem dużych korporacji, a staje się codziennym narzędziem dla małego i średniego biznesu. To jest właśnie ta zmiana, którą chcieliśmy wywołać.

Warto dodać, że nasze gwarancje są naturalnym uzupełnieniem ubezpieczenia typu CAR (Contractors All Risks), co pozwala kompleksowo zabezpieczać inwestycje budowlane i infrastrukturalne. Wspomnę także, że odpowiadając na zmieniające się potrzeby rynku i oczekiwania klientów, pracujemy nad kolejnymi uproszczeniami w sprzedaży gwarancji ubezpieczeniowych.

Dziękuję za rozmowę.

Aleksandra E. Wysocka

