

WYŻSZE KOMPETENCJE I WIĘKSZA SPRAWNOŚĆ DZIAŁANIA

Dystrybucja ryzyk finansowych w PZU

W kwietniu br. PZU wdrożyło nowy model dystrybucji ubezpieczeń ryzyk finansowych. Nastąpiła integracja kompetencji obszarów sprzedaży i underwritingu w zakresie gwarancji ubezpieczeniowych w wyspecjalizowanych czterech Oddziałach Sprzedaży Korporacyjnej.

Wprowadzane zmiany realnie podnoszą jakość obsługi i pozwalają dynamiczniej i elastyczniej reagować na potrzeby klientów.

- Sprawne procesy sprzedażowe są dziś kluczowe dla efektywnej współpracy zarówno z klientami, jak i pośrednikami. To konsekwentny krok w kierunku umacniania pozycji PZU jako ubezpieczyciela pierwszego wyboru - mówi **Paweł Biedrzycki**, dyrektor Biura Sprzedaży Korporacyjnej w Pionie Klienta Korporacyjnego PZU SA.



Paweł Biedrzycki

Lepsze wykorzystanie kompetencji, skupienie odpowiedzialności, ujednolicone procesy obsługowe, a także spójne standardy komunikacji, to w efekcie szybciej przygotowana i lepiej dopasowana oferta, więc tym samym większa satysfakcja ze współpracy naszych partnerów w biznesie.

Wyspecjalizowane jednostki wsparciem dla klientów

W 4 Oddziałach Sprzedaży Korporacyjnej, tj. OSK Poznań, Katowice, Warszawa i Rzeszów, a tym samym w 12 miastach w Polsce podlegających pod tę strukturę terenową pracują autoryzowani specjaliści ds. sprzedaży i obsługi ubezpieczeń finansowych, wspierani przez koordynatorów ds. ubezpieczeń korporacyjnych i dyrektorów Oddziałów. Łącznie 32 ekspertów pozostaje do dyspozycji naszych klientów, oferując im oraz pośrednikom swoją dostępność i pełne wsparcie w przeprowadzeniu przez proces uzyskania gwarancji.

Eksperti PZU, dzięki kompetencjom akceptacyjnym już na poziomie oddziałów oceniają ryzyko i przedstawiają ofertę w zakresie ryzyk finansowych. Mogą także towarzyszyć pośrednikom w spotkaniach z klientami. Dysponują materiałami marketingowymi i informacyjnymi o naszej

ofercie gwarancji, a także organizują szkolenia.

- Większa decyzyjność zespołów sprzedażowych przekłada się na szybsze i bardziej efektywne działanie, co bezpośrednio wpływa na jakość współpracy z brokerami. To istotny element Pakietu dla brokera, który konsekwentnie wdrażamy.

Rozszerzenie sprawczości zespołów otwiera również dalszy potencjał wzrostu przypisu w obszarze gwarancji. Od dłuższego czasu obserwujemy wyraźny trend wzrostowy w tym segmencie i jako PZU konsekwentnie umacniamy swoją pozycję na tym rynku - dodaje Paweł Biedrzycki.

Gwarancje w PZU

Ze względu na specyfikę gwarancji ubezpieczeniowych jako formy zabezpieczenia alternatywnej do gwarancji bankowych czy poręczeń gotówkowych są one dla klientów szczególnie atrakcyjnym rozwiązaniem. W przeciwieństwie bowiem do gwarancji bankowych gwarancja ubezpieczeniowa nie blokuje limitów kredytowych i klient zachowuje pełną zdolność kredytową. Gwarant nie wymaga także zabezpieczeń takich jak hipoteka czy poręczenie, co jest standardem w przypadku gwarancji bankowych.

Warto też zwrócić uwagę na koszt pozyskania gwarancji: w przeciwieństwie do banków, gdzie na koszt składa się opłata za analizę, ustanowienie za-

bezpieczeń czy koszt za prowadzenie rachunku technicznego, PZU pobiera jednorazową opłatę za gwarancję - bez żadnych dodatkowych kosztów. Gwarancje ubezpieczeniowe oznaczają więc dla klientów swobodę zarządzania środkami finansowymi i własną płynnością.

- Oferta PZU obejmuje pełen zakres gwarancji kontraktowych - od gwarancji zapłaty wadium na etapie przetargu, przez gwarancję należytego wykonania kontraktu, aż po gwarancję usunięcia wad i usterek po zakończeniu inwestycji. To rozwiązania, które zapewniają ciągłość i bezpieczeństwo realizacji kontraktów na każdym etapie projektu oraz realnie wspierają firmy w prowadzeniu inwestycji - dodaje Paweł Biedrzycki.

Dzięki swojej wszechstronności gwarancje są doskonałym rozwiązaniem dla wielu, bardzo różnych branż, tj.: IT i telekomunikacja, agencje ochrony, firmy sprzątające, hurtownie paliw czy składy celne. Gwarancje doskonale sprawdzają się także w branży transport, spedycja i logistyka (gwarancje celne dla firm przewożących towary za granicę), gwarancje akcyzowe w branży producentów alkoholu i tytoniu czy gwarancje: zapłaty wadium, należytego wykonania kontraktu i usunięcia ewentualnych usterek dla firm z tej branży biorących udział w przetargach z branży budownictwo i remonty.

Gwarancje kontraktowe to doskonałe zabezpieczenie projektów energetycznych, związanych z obronnością kraju

czy strategicznych inwestycji takich jak Port Polska, związanych z zabezpieczeniem budowy międzynarodowego lotniska, sieci kolejowych, dróg wokół lotniska i centrum logistycznego.

Jak uzyskać gwarancję w PZU?

Klient może wnioskować o pojedynczą gwarancję kontraktową lub o zawarcie okresowej umowy zlecenia dotyczącej wielu gwarancji z określonym limitem gwarancji.

Dla mniejszych klientów z przychodami do 5 mln zł rocznie, funkcjonujących na rynku minimum 3 lata i prowadzących księgę przychodów i rozchodów (KPiR), pełną księgowość lub rozliczających się na zasadzie ryczałtu PZU ma ofertę **Małych Gwarancji**.

Limit w ramach programu małych gwarancji ustalany jest na podstawie przychodów klienta z ostatniego roku obrachunkowego i maksymalnie może wynosić 10% tych przychodów, czyli 500 tys. zł. Procedura ogranicza się do odpowiedzi na 8 pytań i decyzji nawet w ciągu jednego dnia.

- Segment klientów, których oferta małych gwarancji dotyczy jest bezpieczny i cechuje się wysoką spłacalnością regresów - to pozwoliło nam na znaczne uproszczenia w procesie wnioskowania o małą gwarancję - mówi Paweł Biedrzycki.

Więcej na pzu.pl/korpo



Gwarancje w ofercie PZU



Gwarancja zapłaty wadium



Gwarancja zwrotu zaliczki



Gwarancja należytego wykonania kontraktu



Gwarancja właściwego usunięcia wad lub usterek



Gwarancja należytego wykonania umowy i usunięcia wad



Gwarancja środowiskowa



Gwarancja środowiskowa - art. 48a ustawy o odpadach



Gwarancja celna



Gwarancja akcyzowa