



#PZU_dla_brokera

Q&A - pytania i odpowiedzi po spotkaniu live 22.05.2026 r.

1. Czy PZU planuje wdrożyć uproszczone procedury uzyskania gwarancji, w tym rezygnację lub modyfikację wymogu co najmniej dwuletniego okresu działalności klienta?

Na obecnym etapie PZU nie planuje wprowadzenia tego rozwiązania w ramach uproszczonej procedury uzyskiwania gwarancji. Jednocześnie dopuszczamy taką możliwość w ramach standardowej oceny ryzyka klienta, gdzie dysponujemy szerszym zakresem informacji. W takich przypadkach decyzja podejmowana jest indywidualnie, w oparciu o ocenę konkretnego przypadku.

2. Czy możliwe jest wystawienie gwarancji ubezpieczeniowej w walucie EUR?

Tak, istnieje możliwość wystawienia gwarancji ubezpieczeniowej w walucie EUR.

3. Czy PZU wystawia gwarancję zwrotu zaliczki?

Tak, PZU wystawia gwarancje zwrotu zaliczki. Są one zaliczane do grupy gwarancji kontraktowych i stanowią element standardowej oferty gwarancji ubezpieczeniowych. Warunki udzielenia gwarancji ustalane są indywidualnie – z uwzględnieniem specyfiki kontraktu oraz wymagań beneficjenta. Zachęcamy do kontaktu w tej sprawie z ekspertami PZU, jesteśmy zainteresowani budową portfela tych gwarancji.

4. Czy PZU rozważa zniesienie limitu maksymalnego przychodu klienta w ramach procedury Małe Gwarancje? Czy możliwe jest negocjowanie stawki?

Rozważamy wprowadzenia zmian w parametrach procedury „Małe Gwarancje”, w tym limitu maksymalnego przychodu klienta. Analizujemy rozwój tego produktu w portfelu PZU oraz merytoryczny feedback od pośredników ubezpieczeniowych i klientów w tym zakresie. W przypadku decyzji o podwyższeniu limitu niezwłocznie poinformujemy o tym naszych partnerów biznesowych. W sytuacjach, w których oferta PZU SA jest niekonkurencyjna cenowo, zachęcamy do negocjowania stawek.

5. Czy PZU planuje organizację cyklu szkoleń stacjonarnych dla brokerów z udziałem underwriterów odpowiedzialnych za produkty?

Tak, PZU prowadzi działania szkoleniowe dla brokerów również w formule stacjonarnej. W ramach aktywności realizowanych przez Oddziały Sprzedaży Korporacyjnej organizujemy cykl spotkań i warsztatów merytorycznych, w których uczestniczą eksperci i underwriterzy odpowiedzialni za poszczególne produkty. Spotkania te koncentrują się na zagadnieniach związanych z oceną ryzyka, aspektami produktowymi, kluczowymi procesami operacyjnymi. Celem tych spotkań jest nie tylko przekazanie aktualnej wiedzy, lecz również stworzenie przestrzeni do bezpośredniej wymiany doświadczeń oraz umożliwienie uzyskania odpowiedzi na bieżące pytania. Zapotrzebowanie na tego typu spotkania można zgłaszać za pośrednictwem współpracujących ekspertów PZU.

6. Jaki zakres pełnomocnictwa jest wymagany w procesie ofertowania i zawarcia umowy przy wykorzystaniu platformy mojaFirma?

Zakres wymaganego pełnomocnictwa zależy od modelu realizacji procesu sprzedaży. Platforma mojaFirma.pzu.pl umożliwia obsłużenie całego procesu – od przygotowania oferty, poprzez kalkulację składki, aż do akceptacji i wystawienia polisy. W przypadku realizacji całościowego procesu – wymagane jest pełnomocnictwo obejmujące również zawarcie umowy w imieniu Klienta. Jeżeli natomiast broker posiada umocowanie wyłącznie do przygotowania oferty, a nie do zawarcia umowy, zaakceptowaną ofertę należy przekazać do Oddziału Sprzedaży Korporacyjnej, na podstawie której zostanie wystawiona polisa.