PZU DLA BIZNESU

PZU dla brokera – nowe zasady, narzędzia i możliwości

Od kwietnia do września 2026 r. Pion Klienta Biznesowego PZU przeprowadził pięć spotkań online z brokerami w formule #spotkanialive. Przedstawiciele Pionu przybliżają rozwiązania dla biznesu i odpowiadają na pytania.

Prezentacje i odpowiedzi są dostępne na pzu.pl/korpo. – *Zmieniamy sposób obsługi brokerów i rozwijamy narzędzia, z których mogą korzystać w pracy z klientami. Chcemy, aby wiedzieli, co te zmiany oznaczają w praktyce, gdzie kierować swoje zapytania i jak wykorzystać dostępne rozwiązania. Cykl #spotkanialive to kolejna okazja do zacieśnienia współpracy.*


Jakub Sajkowski

Podczas spotkań pokazujemy konkretne procesy i produkty, odpowiadamy na pytania i zbieramy uwagi. Bezpośrednia rozmowa pozwala nam lepiej rozumieć potrzeby brokerów i uwzględniać je w dalszym rozwoju współpracy – wyjaśnia **Jakub Sajkowski**, dyrektor Grupy PZU.

Zmieniamy się dla Was

Pierwsze spotkanie przybliżyło strukturę Pionu wdrożoną 1 kwietnia br. Połączenie jednostek obsługujących brokerów skupia odpowiedzialność w jednym miejscu. Wspólne standardy mają usprawnić dostarczanie ofert, a jasny podział zadań ułatwić znalezienie kontaktu przy zapytaniu, aneksie czy rozliczeniu.

Oddziały sprzedaży biznesowej obsługują klientów korporacyjnych oraz małe i średnie firmy reprezentowane przez brokerów. Oferty dla klientów indywidualnych przygotowuje osobny zespół, a sprawy posprzedażowe, w tym rozliczenia i kurtaż, koordynuje Zespół Obsługi Biznesu Korporacyjnego.

W gwarancjach połączono kompetencje sprzedaży i oceny ryzyka. Wspólne zespoły mają przyspieszyć decyzje. Oddziały mogą oceniać ryzyko limitu w umowie okresowej do 10 mln zł oraz gwarancji w takiej umowie poniżej 5 mln zł.

Gwarancja i prostsza ścieżka

W maju eksperci pokazali, jak dobierać gwarancje do zobowiązań klienta na kolejnych etapach kontraktu, od wadium i zwrotu zaliczki po należyte wykonanie oraz usunięcie wad. Omówili też gwarancje środowiskowe, celne i akcyzowe. Ważny jest przy tym termin przedstawienia zabezpieczenia.

Nowym rozwiązaniem są Małe gwarancje kontraktowe dla firm o przychodach do 5 mln zł, działających co najmniej trzy lata. Przy limicie do 500 tys. zł PZU przewiduje uproszczony wniosek, bez zabezpieczenia wekslowego. Osobna przyspieszona procedura dotyczy umów okresowych z limitem do 1,5 mln zł i ma inne wymagania dotyczące zabezpieczeń.

Brokerzy poznali również platformę mojaFirma. Pozwala ona obsługiwać cargo i ryzyka cybernetyczne, a także ubezpieczenie odpowiedzialności członków władz spółek (D&O) oraz obowiązkowe OC operatora drona. Zapowiedziano samodzielne ofertowanie małych flot i przenoszenie funkcji posprzedażowych z Everest dla Brokera.

Odpowiedzialność i zapobieganie szkodom

W czerwcu rozmowa dotyczyła OC w budownictwie. Ochrona pod kontrakt wymaga uwzględnienia nie tylko sumy gwarancyjnej, lecz także statusu inwestora i podwykonawców oraz zakresu wykonywanych prac. Eksperci omówili szkody w mieniu powierzonym i środowisku, a następnie odpowiedzialność wobec pracowników oraz czyste straty finansowe. Przybliżyli również klauzulę budowlaną, obejmującą m.in. OC inwestora.

Rozmowę o ochronie uzupełniło Ryzyko PRO, program dla wybranych klientów korporacyjnych o dużym potencjale szkód majątkowych. Po diagnozie montuje się czujniki, a system wysyła alerty. Inżynierowie PZU LAB monitorują wyniki i przekazują zalecenia. Program dotyczy klientów z łączną składką z określonych ryzyk powyżej 80 tys. zł. Daje brokerowi podstawę do rozmowy o przyczynach szkód, zanim wydarzą się ponownie.

> Pierwsze spotkanie przybliżyło strukturę Pionu Klienta Biznesowego wdrożoną 1 kwietnia br. Połączenie jednostek obsługujących brokerów skupia odpowiedzialność w jednym miejscu. Wspólne standardy mają usprawnić dostarczanie ofert, a jasny podział zadań ułatwić znalezienie kontaktu przy zapytaniu, aneksie czy rozliczeniu.

> Ostatnie spotkanie cyklu pokazało krok po kroku pracę w mojaFirma, od cargo i OC operatora drona po D&O oraz ryzyka cybernetyczne. Co PZU pokaże w kolejnym #spotkanialive?

PZU iFlota i wspólnoty

30 lipca przedstawiono nową odsłonę PZU iFlota, dostępną od czerwca. Po nadaniu uprawnień broker może sprawdzać polisy i przebieg szkód AC i OC, w tym ich status oraz wypłaty i rezerwy. Raporty i zalecenia pomagają rozmawiać o bezpieczeństwie floty. Analizę szkodowości wspiera asystent ryzyka, a kontakt z PZU ułatwia Centrum Komunikacji.

W części o wspólnotach mieszkaniowych pokazano, jak dedykowane warunki uzupełniać klauzulami, i wyjaśniono osobną obsługę szkód. Według danych PZU za 2025 r. zalania stanowiły 54% szkód w tym segmencie. Omówiono więc ochronę mienia lokatorów i koszty poszukiwania przyczyny szkody. Koszty najmu lokalu zastępczego mogą być pokrywane przez czas wyłączenia lokalu lub budynku z użytkowania, najwyżej 180 dni.

mojaFirma i ryzyka cyber

Ostatnie spotkanie pokazało krok po kroku pracę w mojaFirma, od cargo i OC operatora drona po D&O oraz ryzyka cybernetyczne.

Podczas demonstracji oferta i polisa cyber powstały w cztery minuty. Broker potrzebuje dostępu do narzędzia, a do zawarcia umowy w imieniu klienta również pełnomocnictwa. Proste produkty mają ustalone warianty. Jeśli potrzebna jest wyższa suma lub niestandardowy zakres, sprawa wymaga kontaktu z doradcą. W cargo punktem wyjścia jest umowa generalna określająca parametry wystawianych polis.

Ubezpieczenie cyber łączy odpowiedzialność wobec osób trzecich ze szkodami własnymi przedsiębiorcy i całodobową pomocą przy incydencie. Ocena ryzyka uwzględnia kopie zapasowe i wdrażanie poprawek krytycznych, a także uwierzytelnianie wieloskładnikowe.

Przedstawiono również ubezpieczenie odpowiedzialności zawodowej z tytułu działalności technologicznej, określane jako OC zawodowe IT. Obejmuje roszczenia związane z usługami i produktami technologicznymi oraz koszty obrony. Mogą z niego korzystać firmy i specjaliści na własnej działalności, m.in. zajmujący się oprogramowaniem i doradztwem informatycznym. Przykłady błędów przy aktualizacjach, utraty danych czy naruszenia licencji pokazały, dlaczego zakres trzeba odnieść do rzeczywistych usług klienta.

Cykl prowadzi od wyjaśnienia, gdzie kierować zapytanie, do wykorzystania narzędzi i danych w rozmowie o ryzyku klienta. Co PZU pokaże w kolejnym #spotkanialive? ■