

# Karta informacyjna o produkcie dla dystrybutora

## Ubezpieczenie komunikacyjne

Ubezpieczyciel: TUiR „WARTA” S.A.

Produkt: AUTOCASCO I KRADZIEŻ DLA  
FLOT SAMOCHODOWYCH  
(Dział II, Grupa 3)

## Zatwierdzenie produktu

Ogólne Warunki Ubezpieczenia Autocasco i Kradzieży dla flot samochodowych (OWU) o symbolu C3915 zostały wprowadzone Uchwałą nr 121/2025 Zarządu TUiR „WARTA” S.A. z dnia 15 maja 2025 roku. Powyższe OWU mają zastosowanie do umów ubezpieczenia zawartych od dnia 22 czerwca 2025 roku.



### Informacje o produkcie

**Autocasco i Kradzież dla flot samochodowych (AC/KR)** to ubezpieczenie kierowane do przedsiębiorców użytkujących i deklarujących do ubezpieczenia co najmniej 5 pojazdów. AC/KR to ubezpieczenie pojazdów od uszkodzeń i kradzieży, gwarantujące ochronę dopasowaną do potrzeb klienta.

W zależności od oczekiwań i możliwości finansowych klienta dostępne są różne opcje ubezpieczenia, począwszy od pełnego wariantu, umożliwiającego naprawę w ASO z opcją Gwarantowanej Sumy Ubezpieczenia, która nie ulega zmianie przez cały okres trwania umowy, aż po tańsze warianty uwzględniające możliwość wprowadzenia fransyz, udziałów własnych, redukcji sumy ubezpieczenia czy procentowego pomniejszenia wartości części.

#### Pojazd wraz z wyposażeniem ubezpieczamy od:

- uszkodzenia
- całkowitego zniszczenia
- ryzyka utraty jego elementów oraz kradzieży.

Ubezpieczenie AC/KR zawierane jest w formule all risks, czyli obejmuje wszelkie zdarzenia nieujęte w wyłączeniach odpowiedzialności w OWU.



### Realizacja świadczeń

W ramach OWU Autocasco i Kradzieży dla flot samochodowych realizacja świadczeń zależy od przyjęcia odpowiedzialności za dane zdarzenie i rodzaju szkody, jaka wystąpiła (częściowa, całkowita, kradzieżowa) oraz zakresu umowy ubezpieczenia.

W przypadku szkody częściowej – następuje wycena kosztów naprawy pojazdu z uwzględnieniem zapisów OWU.

W przypadku szkody całkowitej proces jest dwuetapowy – po standardowej wycenie wysokości kosztu naprawy jak przy szkodzie częściowej, po przekroczeniu poziomu ekonomicznie uzasadnionego kosztu naprawy, następuje drugi etap wyliczenia świadczenia metodą różnicową, który uwzględnia wycenę rynkowej wartości pojazdu w stanie uszkodzonym.

W przypadku szkody kradzieżowej – następuje wycena wartości pojazdu na dzień szkody.

Wypłata odszkodowania następuje w terminie 30 dni, licząc od dnia zgłoszenia szkody. W przypadku braku możliwości:

- wyjaśnienia okoliczności koniecznych do ustalenia odpowiedzialności WARTY lub
- określenia wysokości odszkodowania lub świadczenia w tym terminie,

WARTA wypłaca odszkodowanie w ciągu 14 dni od dnia, w którym przy zachowaniu należytej staranności wyjaśnienie tych okoliczności było możliwe.

Bezsporną część odszkodowania WARTA wypłaca w terminie 30 dni.



### Grupa docelowa

Produkt adresowany jest do podmiotów deklarujących do ubezpieczenia w WARCIE co najmniej 5 pojazdów. Ubezpieczeniem mogą być objęte wszystkie pojazdy (w tym także pojazdy elektryczne lub inne pojazdy niskoemisyjne), bez względu na ich rodzaj, wiek i wartość.



### Zrównoważony rozwój

Produkt wspiera klientów w realizacji ich potencjalnych celów związanych ze zrównoważonym rozwojem, obejmując ochroną również szkody powstałe w związku z postępującymi zmianami klimatu.



## Antygrupa

Podmioty niespełniające cech grupy docelowej oraz posiadacze, chcący ubezpieczyć pojazdy niedopuszczone do ruchu lub zarejestrowane poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej.



## Strategia dystrybucji

Działania, które zapewniają dystrybucję produktu do klientów z określonego rynku docelowego, to m.in.:

- a) wybór adekwatnych kanałów dystrybucji:
  - kanał współpracy z agentami niebędącymi bankami, alternatywnymi kanałami dystrybucji ani dealerami samochodowymi (Agenci)
  - kanał współpracy z dealerami samochodowymi, agentami obsługującymi ubezpieczenie dla firm leasingowych
  - kanał współpracy z brokerami
  - dystrybucja bezpośrednia prowadzona przez pracowników WARTY
- b) zapewnienie dystrybutorom odpowiedniej wiedzy dotyczącej produktu poprzez opracowanie i udostępnienie:
  - szkoleń produktowych
  - materiałów informacyjnych o produkcie
  - wytycznych produktowych
  - kompetencji kwotowych
  - kompetencji pozakwotowych
- c) wdrożenie w aplikacji sprzedażowej WARTY mechanizmów ułatwiających identyfikację potrzeb klienta – Analiza Potrzeb Klienta (APK) jako pierwszy krok procesu sprzedaży.
- d) wprowadzenie zapisów w umowach agencyjnych zapewniających, aby wynagrodzenie dystrybutora nie generowało konfliktu interesów. Podstawowym obowiązkiem dystrybutora jest działanie w najlepiej pojętym interesie klienta.



## Ryzyka i koszty związane z produktem, w tym koszty ukryte

Koszt związany z produktem: składka ubezpieczeniowa, w tym koszt ochrony, koszt akwizycji.

Umowa ubezpieczenia nie zawiera dodatkowych obciążeń, o ile na wniosek Ubezpieczającego zakres umowy ubezpieczenia nie został ograniczony na etapie jej zawarcia (np. franszyzy, amortyzacja części).

Górną granicą odpowiedzialności jest suma ubezpieczenia, która jest zmienna w czasie umowy ubezpieczenia. WARTA nie pokrywa innych kosztów niż te, które zostały ustalone na etapie likwidacji szkody.

Brak opłat dodatkowych związanych z ustaniem umowy ubezpieczenia przed upływem okresu, na jaki została zawarta umowa (np. w przypadku odstąpienia, wypowiedzenia umowy, wyczerpania sumy ubezpieczenia, zbycia pojazdu i in.).

Umowa nie zawiera kosztów ukrytych.



## Konflikt interesów

Konflikt interesów to znane okoliczności, które mogą doprowadzić do powstania sprzeczności między interesem WARTY, albo osoby lub podmiotu z nią powiązanych (w rozumieniu art. 3 ust 1 pkt 31 ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej) a obowiązkiem działania przez WARTĘ w sposób rzetelny, z uwzględnieniem najlepiej pojętym interesu klienta.

Do okoliczności, które stanowią lub mogą stanowić podstawę do powstania Konfliktu interesów lub zwiększenia ryzyka powstania Konfliktu interesów należą m.in.:

- oferowanie produktu nieadekwatnego do potrzeb klienta
- sprzedaż dla klienta spoza grupy docelowej danego produktu
- zaoferowanie produktu, którego sprzedaż skutkuje większymi korzyściami materialnymi dla dystrybutora – zamiast oferowania produktu bardziej korzystnego dla klienta, analogicznie spełniającego jego potrzeby
- niestosowanie się do obowiązków informacyjnych względem klienta przewidzianych przepisami prawa
- wykonywanie czynności dystrybucyjnych w sposób nieuczciwy, nierzetelny, nieprofesjonalny i niezgodny z najlepszym interesem klientów.

Konfliktem interesu nie są rozbieżności dotyczące oczekiwań klienta i WARTY w odniesieniu do przedmiotu i zakresu ochrony, wysokości składki oraz działań prewencyjnych i ograniczających skutki wystąpienia zdarzenia ubezpieczeniowego na etapie negocjacji warunków umowy ubezpieczenia, pod warunkiem, że działania te są prowadzone przez WARTĘ albo osobę lub podmioty powiązane zgodnie z najlepszą wiedzą i uwzględnieniem interesu i potrzeb ubezpieczeniowych klienta.

Szczegółowe informacje znajdują się w szkoleniu e-learningowym Konflikt interesów, udostępnianym dystrybutorom na platformie szkoleniowej WARTY.



## Informacje o procesie zatwierdzania produktu ubezpieczeniowego przez Wartę

Proces tworzenia i zatwierdzania produktu odbywa się zgodnie z „Procedurą wprowadzania, modyfikacji i wycofywania produktów w TUiR „WARTA” S.A.”, która obejmuje m.in.:

- zasady wprowadzenia nowego produktu, istotnej zmiany w produkcie, jego modyfikacji;
- ocenę zgodności produktu i zawartych w nim zapisów z obowiązującymi przepisami prawa, regulacjami wewnętrznymi oraz wytycznymi i rekomendacjami organu nadzoru przez departament prawny oraz compliance.

Każdy produkt zatwierdzany jest przez Zarząd TUiR „WARTA” S.A.

Inicjatywa produktowa oparta jest o zidentyfikowane potrzeby klienta z grupy docelowej, które nie są spełnione (albo nie są spełnione w wystarczającym stopniu) aktualną ofertą na bazie np.:

- propozycji wpływających od kanałów dystrybucji
- wniosków wynikających z reklamacji lub procesu likwidacji szkód
- analizy ankiet satysfakcji klienta
- potrzeby biznesowej
- wyników badania rynku.

Kluczowe jest, aby istotne cechy produktu, podstawowe parametry i charakter produktu gwarantowały jego wysoką jakość dla klientów oraz konkurencyjność na rynku.

Produkt ma klarowną i zrozumiałą konstrukcję. Jego warunki są łatwe do zrozumienia dla przeciętnego klienta bez konieczności posiadania zaawansowanej wiedzy finansowej.



## Źródła informacji na temat produktu

- Ogólne Warunki Ubezpieczenia Autocasco i Kradzieży dla flot samochodowych
- Dokument zawierający informacje o produkcie ubezpieczeniowym Autocasco i Kradzież dla flot samochodowych
- Wytyczne do zawierania umów ubezpieczeń komunikacyjnych
- Materiały pomocnicze w formie onepagera
- Materiały informacyjne dostępne w Bazie Wiedzy
- Portal haloTUwarta
- Strona [www.warta.pl](http://www.warta.pl)