

Polisa na trudne czasy

Marcin Kaczmarczyk, Forbes

04.10.2011 14:54 , ostatnia aktualizacja 28.10.2011 10:06

Tagi: [Atradius](#) , [Coface](#) , [Euler Hermes](#) , [Krzysztof Chechłacz](#) , [gospodarka Polski](#) , [kryzys finansowy](#) , [polis ubezpieczeniowe](#) , [ubezpieczenia](#) , [ubezpieczenia na życie](#) , [ubezpieczenia należności](#)

Gospodarka światowa balansuje na granicy recesji. Zwiększa się więc ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej i upadku kluczowego kontrahenta. Tym samym rośnie wartość polis ubezpieczenia należności. Zainteresowani ochroną mają w czym wybierać



[Krzysztof Chechłacz, prezes TU Euler Hermes, podniósł w kryzysie składki i stracił część zrażonych klientów, ale nowych ma więcej, fot. mat. prasowe](#)

Zobacz również

- [20 pytań do... Myrona Scholesa »](#)
- [Amerykański sen trwa »](#)
- [Firmy ubezpieczeniowe tracą na klęskach żywiołowych »](#)
- [Solorz-Żak: rezygnuję z sektora ubezpieczeń i OFE »](#)
- [Zmiana Warty »](#)

Kryzys otwiera szanse w biznesie, o ile ktoś wie, jak poradzić sobie z turbulencjami. Udziałowcy spółki 3W Dystrybucja Budowlana z Rudy Śląskiej dostrzegli swoją szansę i w 2009 r. uruchomili firmę dystrybuującą materiały budowlane. We wrześniu 2011 r. ruszył jej dziewiąty oddział, hurtownia w Radomiu. Pozostałe działają między innymi w Krakowie, Poznaniu, Łodzi i w Bielsku-Białej. Niemal od początku istnienia przedsiębiorstwa ze Śląska korzysta z ubezpieczenia należności.

pożądaniu istnienia przedsiębiorstwa ze śmiała korzysta z ubezpieczenia należności.

– Rozwiązuje nam ono kilka problemów. To nie [polisa](#) od ognia, ale narzędzie, z którego korzystamy na co dzień – mówi Tomasz Zuzaniuk, wiceprezes zarządu 3W Dystrybucja Budowlana.

REKLAMY GOOGLE

Sprawdź stawki OC

Najtańsze OC AC dla doświadczonych kierowców. Zapytaj o cenę!

www.LibertyDirect.pl/OC

Firma wybrała ofertę Eulera Hermesa. Dzięki udostępnionym bazom danych jej pracownicy sprawdzają wiarygodność klientów, zlecają ubezpieczycielowi windykacje czy prowadzenie związanych z tym spraw sądowych.

– **Narzędzie to poprawia również dyscyplinę płatniczą. Nasi kontrahenci obawiają się, że informacja o zaległościach szybko pojawi się w bazie ubezpieczyciela** – opowiada Tomasz Zuzaniuk. Dodaje, że ubezpieczenie należności nie jest tanie. – Ale to godziwa oferta. Liczyliśmy starannie i wyszło nam, że bardziej opłacalne jest korzystanie z oferty ubezpieczyciela niż samodzielne pilnowanie należności – podkreśla.

Zatory płatnicze i ryzyko upadłości kontrahentów nieprędko znikną z krajobrazu polskiej gospodarki. Ubezpieczenie należności pozwala zminimalizować niebezpieczeństwo. Z analizy [ofert](#), jaką przeprowadził „Forbes”, rozsyłając ankiety do wybranych wiodących ubezpieczycieli, wynika, że przedsiębiorcy chcący chronić swoje należności mają w czym wybierać. Szczególną uwagę zwracaliśmy na kompleksowość ofert zdejmujących z klientów jak najwięcej obciążeń. Prosiłmy o podanie standardowych warunków dostępnych dla szerokiego grona firm. W tym porównaniu najlepiej wypadł Euler Hermes, międzynarodowa grupa finansowo-ubezpieczeniowa powstała z połączenia francuskiego Eulera i niemieckiej Hermes Kreditversicherungs.

WYBRANE OFERTY UBEZPIECZEŃ NALEŻNOŚCI								
firma	okres	standardowa wysokość limitu	możliwość definiowania wyłączeń przez klienta	ulga za bezskodowość	czas podjęcia decyzji o przyznaniu kredytu w ramach ubezpieczenia	system online do obsługi polisy	wybrane dodatkowe usługi związane z ubezpieczeniem należności	ocena oferty
Euler Hermes	3 miesiące	do 50 tys. PLN	tak, wyłączenia obrotu gotówkowego, podmiotowe (określonych kontrahentów), przedmiotowe (określonej transakcji) oraz inne wynikające ze specyfiki działalności	tak, progresywna od 10 do 30 proc.	zwykle 48 godzin	tak	raporty handlowe, analizy, monitoring należności, gwarancje ubezpieczeniowe, windykacje sądowe oraz windykacje sądowe, ubezpieczenie sprzeniewierzenia	★★★★★
Atradius Credit Insurance	brak	ustalana indywidualnie	tak, m.in. geograficzne, największych kontrahentów, których otwarte są dla wiarygodności przekraczają określoną kwotę, odbiorców asortymentu, firm lub grup przedsiębiorstw	tak – bonus za bezskodowość lub udział w zysku	zwykle od 1 do 10 dni	tak	informacje o kondycji kontrahentów, o ratingu kredytowym odbiorcy, informacje zarządzające ocenę funkcjonowania polisy, usługi windykacyjne	★★★★
Coface Poland	brak	ustalana indywidualnie (opcja)	tak	tak (opcja)	od kilku sekund do 2-5 dni	tak	usługi faktoringowe, informacja gospodarcza, windykacja należności B2B	★★★★
KLUKE	brak	ustalana indywidualnie od kilkudziesięciu do kilku tysięcy złotych	tak, możliwość wyłączenia z ochrony ubezpieczeniowej wybranych kontrahentów, należności za wybrany towar czy należności z wybranych krajów	tak (opcja)	zwykle od kilku minut do 7 dni w przypadku należności krajowych, 14 dni – eksportowych	tak	ocena ryzyka kontrahentów, bezpłatna windykacja ubezpieczonych należności, analizy makroekonomiczne, branżowe i ratingi krajów	★★★★
PZU	brak	ustalana indywidualnie, zwykle 50 tys. zł	tak, konieczne obiektywne kryteria (geograficzne, podmiotowe, przedmiotowe); nie można wyłączyć pojedynczych podmiotów	tak	zwykle 3-4 dni	w końcowym etapie budowy	brak	★★★★
STU Ergo Hestia	brak	ustalana indywidualnie, od kilkudziesięciu do kilku tysięcy złotych	tak, nie są negocjowane wyłączenia dotyczące ryzyka niehandlowego, czyli politycznego i niewypłacalności banków, które pośredniczą w zapłacie	tak	od kilku godzin do kilku dni	brak	analizy branżowe lub doradztwo prawne w zakresie zabezpieczeń należności oraz treści umów handlowych udostępniane w ramach bezpośredniej współpracy	★★★★

Źródło: Forbes/Coface. Oferty na podstawie ofert ubezpieczycieli. Wyniki ocen nie mają charakteru rekomendacji. Wyniki ocen nie mają charakteru rekomendacji. Wyniki ocen nie mają charakteru rekomendacji.

W wypadku ochrony od skutków włamania czy pożaru polisę chowa się do szuflady i zapomina o niej do czasu, gdy dojdzie do wypadku lub nadejdzie termin jej wygaśnięcia. Z ubezpieczeniem należności jest inaczej, wiąże się ono ze współpracą z ubezpieczycielem: monitorowaniem płatności, pilnowaniem należności i ich terminów, sprawdzaniem kontrahentów – nowe obowiązki, ale i znaczne korzyści.

Jacek Lisowski z Katedry Ubezpieczeń Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu podkreśla, że informacje ubezpieczyciela o standingu finansowym kontrahentów pomagają podjąć decyzję dotyczącą współpracy oraz zwiększają wiarygodność posiadacza polisy, np. wobec banku. Są pomocne w zarządzaniu ryzykiem, ustalaniu optymalnych warunków płatności oraz budowaniu bezpiecznego portfela odbiorców.

– Zdecydowana większość naszych klientów ubezpiecza należności wszystkich swoich kontrahentów, a nie tylko tych wybranych, największych. Tak jest pewniej – mówi Krzysztof Chechłacz, prezes TU Euler Hermes.

Od początku istnienia, czyli od 1993 roku, korzysta z takiej ochrony Grupa BIMs PLUS, jedna z największych hurtowni w Polsce zaopatrująca rzemieślników oraz firmy wykonawcze w artykuły techniki grzewczej, sanitarnej, domowej, wentylacji, klimatyzacji i sieci zewnętrznych.