



Ubezpieczenie należności to sposób zarządzania ryzykiem

2011-09-21

KAMIL KOSIŃSKI
redakcja@pb.pl

DODAJ DO SCHOWKA

Spółce 3W DB chodzi o to, by mieć polisę, ale nie wypłacać odszkodowania

Spółka 3W Dystrybucja Budowlana (3W DB) z Rudy Śląskiej złożyła właśnie pierwszy w swej historii wniosek o wypłatę odszkodowania z tytułu ubezpieczenia należności. — Przymierzaliśmy się do tego kilka razy, ale pieniądze od klientów otrzymywaliśmy tuż przed złożeniem wniosku o wypłatę ubezpieczenia. Poza tym możemy wystąpić o odszkodowanie lub zlecić prawnikom i windykatorom firmy ubezpieczeniowej odzyskanie długu. Takich postępowań sądowych toczy się siedem. Po zakończeniu procesu windykacji otrzymamy całość zaległych należności wraz z odsetkami ustawowymi. Występując o odszkodowanie, możemy liczyć na 90 proc. wartości brutto niezapłaconej faktury, ale dużo szybciej — opowiada Tomasz Zuzaniuk, wiceprezes ds. finansowych w 3W DB.

Klient nie nasz pan

3W DB prowadzi dziewięć hurtowni budowlanych. Pierwszą fakturę wystawiła w sierpniu. W październiku zaczęła ubezpieczać należności handlowe. W tej kwestii współpracuje z Towarzystwem Ubezpieczeń Euler Hermes i Euler Hermes Collections. Choć rozpoczynając działalność, o oferty poprosiła również Atradiusa i Coface Poland. — Jedynie Euler Hermes podjął z nami rozmowy. Jego oferta była więc najlepsza, bo była jedyna — zaznacza Tomasz Zuzaniuk.

Przedstawiciele ubezpieczycieli, którzy odmówili współpracy z powstającą spółką, zaznaczają, że na ich skłonność do współpracy z konkretnym przedsiębiorstwem może wpływać wiele czynników. — Nie mamy sztywnych reguł, według których odmawiamy przedstawienia oferty firmom z którejkolwiek branży albo firmom, które krótko działają na rynku — przyznaje Bartłomiej Szlaz, dyrektor regionu Warszawa w polskim oddziale Atradius Credit Insurance. — Możemy odmówić przedstawienia oferty, gdy obroty firmy są zbyt małe lub gdy brak jej udokumentowanej historii mogącej potwierdzić procedury obowiązujące w firmie i umożliwić poznanie głównych odbiorców — informuje Beata Padzik z Coface Poland Credit Management Services. Dodaje przy tym, że w pewnych okresach Coface może odmawiać ubezpieczania firm z branż, w których ryzyko niewypłacalności jest wyjątkowo wysokie. Zwłaszcza jeśli zaangażowanie ubezpieczyciela w tę branżę osiągnęło już maksymalny zaplanowany dla niej pulap. Wartość polisy 3W DB jest zależna od deklarowanych rocznych obrotów. Ich pochodną jest też składka ubezpieczeniowa. W pierwszym roku współpracy z Euler Hermes była ona równo podzielona na poszczególne miesiące. Potem została podzielona proporcjonalnie do udziału sprzedaży w poszczególnych miesiącach w sprzedaży calorocznej. W praktyce, ubezpieczyciel inkasuje 8-10 tys. zł miesięcznie. Ale w kwiecie tej mieszczą się też około dwustuzłotowe opłaty za sprawdzenie wiarygodności większych klientów, którzy z rudzką firmą dopiero nawiązują współpracę.

W ramach ubezpieczenia klienci 3W DB podzieleni są na dwie grupy. Pierwszą stanowią ci, których tożsamość jest dla ubezpieczyciela nieistotna. Za ich zobowiązania bierze odpowiedzialność do kwoty 50 tys. zł rocznie. Przejęcie przez ubezpieczyciela odpowiedzialności za należności każdego z kontrahentów, z którymi 3W DB handluje na większą skalę, wymaga odrębnej zgody Euler Hermes. Poprzedza ją odpłatne sprawdzenie wiarygodności kontrahenta przez analityków ubezpieczyciela.

Sens współpracy

Analizy wiarygodności kredytowej kontrahentów są dla sieci hurtowni budowlanych nawet ważniejsze niż samo ubezpieczenie. — Wykupiliśmy polisę nie po to, by z niej skorzystać, tylko po to, by współpracować z ubezpieczycielem. Dla nas jest to outsourcing zarządzania ryzykiem. Ubiegając się o limit ubezpieczeniowy dla poszczególnych firm, pośrednio otrzymujemy dostęp do bazy danych o wiarygodności potencjalnych kontrahentów. By zdobyć te informacje, samodzielnie musielibyśmy zatrudnić kilka osób — tłumaczy Tomasz Zuzaniuk. Przyznaje, że nie wszyscy patrzą na to w ten sposób. Handlowcy mają tendencje, do podejmowania nadmiernego ryzyka. — Jeśli handlowcy mówią, że możemy sprzedawać każdemu, bo mamy polisę, to ja tego nie akceptuję. Po pierwsze pieniądze od ubezpieczyciela nie dostaniemy od razu, a po drugie skutkiem chybionych transakcji będzie wzrost wysokości składki w kolejnym roku — mówi Tomasz Zuzaniuk. Jeśli wszystko pójdzie dobrze, firma może liczyć na zwrot 10 proc. składki. Tak właśnie stało się w pierwszym roku współpracy.

Ruda Śląska

O firmie:

3W DB specjalizuje się w dystrybucji materiałów ociepleniowych i do wykończania wnętrz. Dostarcza je głównie firmom wykonawczym. Handel detaliczny ma dla spółki marginalne znaczenie. Pierwszą fakturę firma wystawiła w sierpniu 2009 r. Na początku miała składy w Rudzie Śląskiej i Zawierciu. W 2010 r. dołączyły do nich Bielsko-Biała, Kraków, Tarnów, Łódź, Poznań i Gdańsk. Na początku września 2011 r. spółka uruchomiła oddział w Radomiu.

5,7

mln zł Tyle wyniosły przychody 3W DB w roku podpisania umowy z Euler Hermes.

Tagi

Finansowanie firm

Notowania

złoto

Lubię to!

0

wykop

+

Tweetnij

0

Pin it



Ten artykuł ukazał się 2011-09-22 na stronie 16.