

Współpraca ułatwi pozyskanie gwarancji

Wraca wojna cenowa na rynek gwarancji ubezpieczeniowych, ale pozyskanie dobrej oferty wciąż nie jest proste

Otrzymanie gwarancji ubezpieczeniowej nie odbędzie się z dnia na dzień i nie będzie należało do najprostszych zadań. Dlatego warto ten proces rozpocząć jak najwcześniej.

Procedura kredytowa

— Ocena ryzyka przy udzielaniu gwarancji jest dość skomplikowana — przyznaje Joanna Domańska, dyrektor departamentu ubezpieczeń finansowych w InterRisk.

Generalnie ma ona wiele wspólnego z oceną ryzyka zdolności i wiarygodności kredytowej dokonywaną przez banki przy udzielaniu kredytu. Ubezpieczyciel ocenia firmę, analizując różne aspekty prowadzonej przez nią działalności — koncentruje się na analizie finansowej, ale bada też ryzyko prawne oraz techniczne projektu, sprawdza potencjał kadrowy wykonawcy, analizuje historię zrealizowanych projektów, ocenia, jakie klient posiada możliwości finansowania kontraktu, a także stawia pytanie, czy we wskazanym terminie firma będzie w stanie wykonać kontrakt.

— Na podstawie posiadanych narzędzi powinien on oszacować zagrożenia ciągłości prowadzonej przez przedsiębiorcę działalności, jak również niebezpieczeństw, które płyną z realizacji danego projektu. Ze względu na długie okresy gwarantowania sięgające siedmiu, a czasem nawet dziesięciu lat, ubezpieczyciel prognozuje też, jak będzie się rozwijała firma, jej najbliższe otoczenie oraz cała branża — tłumaczy Bartosz Tokarski, menedżer w biurze ubezpieczeń klientów strategicznych w EIB.

Podobna analiza nie obędzie się bez wielu dokumentów.

— Potrzebne będą dane finansowe za ostatnie trzy lata, dane kontraktowe, a także informacje dodatkowe o firmie i jej bieżącej działalności — m.in. jakie realizuje obecnie kontrakty, czy są opóźnienia w realizacji i z jakiego powodu, co firma już zrobiła, jakie ma doświadczenie w realizacji kontraktu, na który wnioskuje o gwarancję, jakie są jej zobowiązania finansowe i czy jest w stanie je spłacać,

ale także czy posiada niezbędne finanse, aby ten kontrakt obsłużyć. Dodatkowo jest istotne, czy nie jest ona już zaangażowana w zbyt dużą liczbę kontraktów — mówi Andrzej Puta, dyrektor biura gwarancji ubezpieczeniowych w Euler Hermes.

Większym łatwiej

W efekcie takiej oceny gwarancję najłatwiej będzie pozyskać firmom większym, z dobrym standingiem finansowym i co najmniej kilkuletnią historią funkcjonowania na rynku.

— Firmy nowo powstałe mają niewielkie szanse na uzyskanie gwarancji u ubezpieczycieli — mówi Maciej Wiszniewski, menedżer Wydziału Ubezpieczeń Bankowych i Gwarancji Ubezpieczeniowych w Allianz Polska.

— Nowe przedsięwzięcia będą mogły liczyć na uzyskiwanie gwarancji ubezpieczeniowych, zazwyczaj jedynie po ustanowieniu dodatkowych, poza weksłami in blanco, zabezpieczeń takich jak hipoteka, zastaw rejestrowy, przewłaszczenie czy kaucja stanowiąca część z wartości sumy gwarancyjnej — twierdzi z kolei Bartosz Tokarski. Trudniej może też być mniejszym podmiotom, które porywają się na zbyt ambitne kontrakty.

— Wielkość firmy ma znaczenie właśnie w kontekście wielkości realizowanych kontraktów. Za duży może firmę wyrzucić i stać się jej ostatnim — tłumaczy Andrzej Puta.

Aby uzyskać więcej informacji
zapraszamy do kontaktu:

tel. +48 56 66 93 400
www.eib.com.pl



Ubezpieczenia
dla wymagających



Nie bez znaczenia będzie także branża, w jakiej działa przedsiębiorca starający się o gwarancję.

— Niektóre branże z uwagi na specyfikę działania rodzą większe ryzyko, np.: branża paliwowa, turystyczna, rolna czy budowlana. Nie każdy gwarant ma na nie apetyt — wybierane są tylko najlepsze kaski — mówi Andrzej Puta.

Relacje mają znaczenie

Z perspektywy przedsiębiorcy pozyskanie gwarancji ubezpieczeniowej może znacznie usprawnić korzystanie z umowy generalnej, na podstawie której udzielane są gwarancje w ramach z góry określonego w umowie limitu.

— To bardzo popularne ostatnio rozwiązanie — mówi Joanna Domańska.

— Dzięki takiej umowie możemy korzystać z przyznanego nam limitu, otrzymując gwarancje niemalże „od ręki”. Warto zaznaczyć, że posiadanie takich umów nie kreuje żadnych kosztów, przedsiębiorca płaci jedynie za wydanie gwarancji, o którą zawnioskuje — tłumaczy Bartosz Tokarski.

Wystawianie za każdym razem pojedynczych gwarancji jest bardziej czasochłonne i kosztowne, a czas, szczególnie przy przetargach, miewa decydujące znaczenie. Łatwiej jest także o gwarancję, kiedy firma ma już nawiązane relacje z danym ubezpieczycielem.

— Ocena ryzyka przebiega sprawniej w przypadku, gdy pomiędzy gwarantem i firmą ubiegającą się o zabezpieczenie nawiązane zostały wieloletnie, partnerskie relacje. Kompleksowe ubezpieczenie firmy ułatwia udzielenie gwarancji, bo po prostu lepiej rozumiemy sposób zarządzania ryzykiem przez naszego klienta — zwraca uwagę Joanna Domańska.

— Dzięki temu ubezpieczyciel może lepiej ocenić ryzyko, a klient liczyć na lepsze warunki udzielania gwarancji oraz większą elastyczność towarzystwa ubezpieczeń przy podejmowaniu decyzji — wtóruje jej Maciej Wiszniewski.

Współpraca się opłaca

O partnerskie relacje warto zadbać także we współpracy z beneficjentem.

— Istotą gwarancji jest umowa tak naprawdę trójstronna: pomiędzy klientem, gwarantem i beneficjentem gwarancji. Współdziałanie i interes powinien być jeden dla trzech stron, żeby klient dostał pieniądze za realizację kontraktu, gwarant za wzięte na siebie ryzyko jego wykonania, a beneficjent za użytkowanie inwestycji. Jeśli jeden element tego łańcuszka się rozerwie, to stracą wszyscy — zwraca uwagę Andrzej Puta.

Nie zawsze jednak łatwo się dogadać. — Czasem beneficjenci oczekują daleko idących zmian w treści dokumentu gwarancji, dążąc do usunięcia obowiązków, które będą zobowiązani spełnić w celu otrzymania wypłaty z gwarancji, natomiast zlecający wydanie gwarancji oraz gwarant dążą do wprowadzenia zapisów do gwarancji, które ograniczą prawa beneficjenta do nieuzasadnionego żądania wypłaty. Taki proces akceptacyjny dotyczy prawie każdej gwarancji ubezpieczeniowej zabezpieczającej należyte wykonanie zobowiązań umownych, ale rzadkością są sytuacje, że strony nie mogą ostatecznie dojść do porozumienia — tłumaczy Bartosz Tokarski.

Im jednak sprawniejsza współpraca, tym szybciej można rozwiązać ewentualne problemy.

— Bliska współpraca trzech stron pozwala też zwiększyć szansę na finalizację realizacji projektu w sytuacji, gdy w jej trakcie pojawiają się jakiegokolwiek kłopoty. W takich przypadkach ważne jest przeciwnie, żeby odpowiednio wcześniej wspólnie szukać rozwiązań pozwalających wykonać kontrakt, mimo trudności — zauważa Maciej Wiszniewski. O gwarancję wciąż bywa trudno, pomimo że wróciła na ten rynek wojna cenowa. — Stawki już są na poziomie sprzed kryzysu w latach 2012-13 — mówi Andrzej Kardasiewicz, dyrektor Biura Gwarancji w Korporacji Ubezpieczeń Kredytów

Eksportowych. — Jeszcze sektor budowlany leczy rany po tym kryzysie, a już widać oznaki konkurencji ceną i zabezpieczeniami — wtóruje mu Joanna Domańska. Stawki, z jakimi mamy obecnie do czynienia na rynku gwarancji ubezpieczeniowych, kształtują się na poziomie ok. 1 proc. od sumy gwarancyjnej w skali roku. Zdaniem Joanny Domańskiej, dla gwarancji kontraktowych stawki mogą nawet sięgnąć od 0,7 proc., podczas kiedy jeszcze kilka lat temu nikt nie myślał, że rynek będzie stosować stawki poniżej 1 proc. — Na szczęście, na razie nie widać wyraźnego obniżania lotów w zakresie oceny ryzyka — ocenia Joanna Domańska.

Aby uzyskać więcej informacji
zapraszamy do kontaktu:

tel. +48 56 66 93 400
www.eib.com.pl



Ubezpieczenia
dla wymagających

OKIEM EKSPERTA — PARTNERA SEKCJI

Cena adekwatna do ryzyka

Rolą instytucji finansowych jest udostępnienie rynkowi rozwiązań oraz narzędzi wspomagających efektywne zarządzanie aktywami poszczególnych podmiotów. Jednym z takich narzędzi jest gwarancja ubezpieczeniowa. Uzyskanie gwarancji przez klienta uzależnione jest od wyniku oceny ryzyka złożonej z oceny ryzyka klienta ubiegającego się o gwarancję oraz oceny ryzyka jednostkowej transakcji, a także oceny ryzyka branży czy sektora, w którym działa klient. Ryzyko udzielenia gwarancji przez ubezpieczyciela jest bardzo wysokie, bo jest wieloletnie. Im dłuższy jest okres obowiązywania gwarancji w przyszłości, tym więcej zmian, które mogą wpływać na zwiększenie ryzyka, np. kryzys gospodarczy, kryzys finansowy. Gwarancja jest nieodwołalna i bezwarunkowa, a to oznacza, że ubezpieczyciel w trakcie jej obowiązywania nie może wpływać na jej ciągłość. Podejmowanie decyzji jest trudne i wymaga doświadczenia. Jej skutki ujawnią się dopiero po kilku latach. Pomimo obserwowanych oznak ożywienia gospodarczego nie planujemy zmian w podejściu do szacowania kosztu ryzyka. Nasza polityka cenowa uzależniona jest od wyniku oceny ryzyka, co oznacza, że wraz ze zwiększonym ryzykiem oczekujemy wyższej ceny. Ostrożniej podchodzimy do kontraktów i branż, które w danym cyklu charakteryzują się zdecydowanie zwiększonym ryzykiem.

ELŻBIETA URBAŃSKA, dyrektor Biura Ubezpieczeń Finansowych PZU

źródło: Puls Biznesu 17.11.2015

rubryka: Puls Firmy Strona: 4

Autor: Sylwia Wedziuk nakład: 5293 rozpowszechniono: 14115

Temat: ubezpieczenie-Prasa | AVE: 10 956 PLN

Aby uzyskać więcej informacji
zapraszamy do kontaktu:

tel. +48 56 66 93 400
www.eib.com.pl



Ubezpieczenia
dla wymagających