

Ochrona przed niewypłacalnością kontrahenta – rozwiązania dla przedsiębiorstw z branży budowlanej

Z PRZEPROWADZONYCH BADAŃ I RAPORTÓW WYNIKA, ŻE W 2017 R. WZROSŁA LICZBA UPADŁOŚCI FIRM Z BRANŻY BUDOWLANEJ. WEDŁUG DANYCH OPUBLIKOWANYCH PRZEZ COFACE W PIERWSZYM PÓŁROCZU 2017 ROKU UPADŁOŚĆ OGŁOSIŁO O 19% WIĘCEJ PRZEDSIĘBIORSTW BUDOWLANÝCH NIŻ W ANALOGICZNYM OKRESIE ROKU 2016.

Analitycy podają, że główną przyczyną takiego stanu rzeczy są problemy związane z płynnością finansową, które pogłębił zastój inwestycyjny trwający od początku 2016 r. Upadają też firmy, które nie narzekają na brak zleceń, jednak tu problem stanowi cena kontraktowa nieadekwatna do obecnych realiów kosztowych.

EFEKT DOMINO

Upadłości jednych podmiotów mogą łatwo uruchomić spiralę bankructw ich kontrahentów lub negatywnie wpłynąć na ich sytuację finansową wynikającą z istniejących przeterminowanych wierzytelności. Ale przecież nie tylko tak skrajna sytuacja jak upadłość stanowić może problem dla otoczenia biznesowego takiego podmiotu. Bardzo często wystarczą przejściowe problemy z płynnością spowodowane np. kłopotami podatkowymi, by spowodować znaczące zakłócenie w przepływach pieniężnych. Szacuje się, że poziom utraconych przychodów z tytułu nieopłaconych faktur w 2016 r. wynosi ok. 2%.

OCHRONA INTERESÓW

To wszystko sprawia, że firmy szukają mechanizmów chroniących przed niewypłacalnością kontrahentów. Coraz więcej przedsiębiorstw z branży budowlanej sięga po ubezpieczenie należności.

Ostatnimi czasy to jeden z najbardziej pożądaných produktów ubezpieczeniowych, z którego korzystają firmy i instytucje z niemal wszystkich branż. Ubezpieczenie to zabezpiecza wierzyciela przed stratami wynikającą z problemów finansowych podmiotów, którym został udzielony kredyt kupiecki. Jest skutecznym narzędziem w obszarze zarządzania ryzykiem niewypłacalności kontrahentów. Jego zawarcie powoduje istotne zmniejszenie ryzyka transakcyjnego i rynkowego, a także umożliwia ograniczenie wielkości "rezerw na straty", co poprawia płynność firmy.

WARTOŚĆ DODANA

Oprócz funkcji czysto ochronnej ubezpieczyciele zawarli w nim szereg usług specjalistycznych i konsultingowych. Klient otrzymuje ocenę wypłacalności kontrahentów, która generuje potencjalny limit kredytowy, co może przełożyć się na wzrost przychodu, a w przypadku dochodzenia należności otrzymuje profesjonalną obsługę prawną oraz specjalistyczne narzędzia windykacyjne. Same koszty takiego ubezpieczenia są zazwyczaj znacznie niższe niż koszty związane ze stosowaniem innych rodzajów zabezpieczeń czy upustów cenowych.

DOŚWIADCZONY DORADCA

W procesie zawierania umów i obsługi ubezpieczeń finansowych warto wesprzeć się wiedzą i doświadczeniem odpowiedniego doradcy, w tym przypadku brokera ubezpieczeniowego. Przedsiębiorcy otrzymują ubezpieczenie, które jest dopasowane do ich specyficznych potrzeb i uwarunkowań. Zyskują przy tym atrakcyjne warunki cenowe – niższe stawki, co wynika z pozycji brokera jako hurtownika na rynku ubezpieczeń. EIB S.A. to uznany Broker w tym obszarze, członek stowarzyszenia Astreos Credit (międzynarodowego aliansu brokerów specjalizujących się w ubezpieczeniu należności finansowych) i jego wyłączny reprezentant na terenie Polski. Dzięki wiedzy i międzynarodowemu zaangażowaniu, zapewniamy Klientom dostęp do know-how i potencjału organizacyjnego partnerów EIB na terenie Europy, Ameryki Północnej i Południowej, Afryki, Azji i Australii, a także możliwość tworzenia międzynarodowych programów ubezpieczenia należności.

Bartosz Tokarski
Manager Biuro Ubezpieczeń Klientów
Strategiczných EIB SA,

Patryk Welnicki
Manager Biuro Ubezpieczeń Klientów
Strategiczných EIB SA



**CHRONIMY
TWOJE
INTERESY**

www.eib.com.pl