

Důvěřuj, ale prověřuj

Pojištění pohledávek se vyplatí, oproti faktoringu je tento komplexní nástroj pro řízení obchodních rizik levnější

Platby po splatnosti jsou hlavní výzvou pro řízení pohledávkových rizik. Myslete globálně, ale jednejte lokálně a pojištění si svůj byznys, radí Milan Šlisbaur, obchodní ředitel největší česko-slovenské pojišťovací makléřské společnosti RESPECT, a.s., která ročně zprostředkuje okolo šesti miliard korun pojistného.

V současné ekonomické situaci za mnou chodí klienti a ptají se, jak se nejlépe ochránit před obchodními partnery, kteří neplní své finanční závazky. Pokaždé jim říkám, že nejlepší ochranou je pojištění pohledávek. Lidé většinou slovo pojištění vnímají ne zcela pozitivně, ale pokud půjdeme do důsledku,

tak pojištění je jedna z posledních možností, která se nabízí a může zafungovat, pokud se cokoli přihodí, a je jedno, jestli jde zrovna o byznys, nebo o život.

SILNÝ ZÁJEM

V loňském roce naše společnost zaznamenala narůstající zájem o poskytování informací a vypracování auditů v oblasti pojištění pohledávek, protože dodávky zboží nebo poskytování služeb na tuzemských a zahraničních trzích s sebou přináší řadu rizik, a to v různých fázích přípravy nebo během realizace. Klienti se většinou dotazují, jak získat to, co jim po právu náleží, v co nejkrat-

ší době. Nastolený trend pokračuje i tento rok, a to i díky oživenému domácímu hospodářství.

Obecně lze říci, že pojištění pohledávek je možné považovat za jeden z neefektivnějších a zároveň nejlacinějších nástrojů k zabezpečení návratnosti pohledávky, a to i oproti faktoringu. V porovnání roků 2012 a 2013 jsme zaznamenali značný nárůst společností, kterým jsme zprostředkovali pojištění pohledávek, ať už se jedná o nadnárodní společnosti, či střední a menší tuzemský podnik.

Mnohdy je pojištění pohledávek pro malé a střední podniky jedinou záchranou, aby nebylo ohroženo vlastní podnikání. »



Za kvalitu pojištění přebíráme *osobní* odpovědnost



Největší česko-slovenský pojišťovací makléř - specialista na pojištění firem a podnikatelů

4 důvody pro RESPECT

- » navrhujeme optimální řešení pojištění pro každý segment podnikání
- » spravujeme a aktualizujeme Váš pojistný program
- » ušetříme čas a starosti při řešení likvidace pojistných událostí
- » hájíme Vaše zájmy, Vaše peníze, Vaše podnikání

www.respect.cz

„Dobry makleř je něco jako dobry advokát.“

Milan Šlisbaur
obchodní ředitel
a člen představenstva

RESPECT, a. s.

1993	založení společnosti
350	zaměstnanců
41	poboček v Česku a na Slovensku
38 000	zlikvidovaných pojistných událostí ročně
28	dni na vyřízení pojistné události (průměr)
6 miliard korun	roční objem zprostředkovaného pojistného

Pojistit si svůj obchod je nutností

Preventivní opatření proti hrozícím finančním ztrátám jsou nejlepší ochranou podnikání, říká Jan Zoul, odborník na pojištění pohledávek

» POJIŠTĚNÍ POGLEDÁVEK VS. FAKTORING

Pojištění pohledávek se vyplatí. Oproti faktoringu je levnější, je to komplexní nástroj pro řízení obchodních rizik a může být i nástrojem ručení pro banku při financování úvěrů. V současné době společnosti mají pojistné programy na ochranu svých zaměstnanců, budov, zařízení, zboží a začínají konečně klást důraz i na ochranu jedné a často objemově obrovské položky - svých aktiv.

Obecně lze říci, že firmy bohužel v dnešní době mnohdy ovlivňuje špatná platební morálka, která vytváří řetězovou reakci. Pokud zákazníci neuhradí své závazky obchodním partnerům, dostávají se i oni do platební neschopnosti.

Klient uzavřením pojistné smlouvy získává nejen ochranu pro případ neuhrazených plateb a nároku na pojistné plnění od pojistitele. Prostřednictvím schvalovacího procesu úvěrových limitů a průběžným sledováním bonity odběratelů se rovněž nabízí možnost preventivně předcházet finančním škodám a monitorovat si svého obchodního partnera.

PŘIDANÁ HODNOTA MAKLĚŘE

Zprostředkování a risk management pojištění pohledávek má jednu velkou výhodu, a to v komunikaci s pojišťovnami. Ty sledují desítky milionů ekonomických subjektů podnikajících na území České republiky i mimo ni, zabývají se permanentním vyhodnocováním teritoriálních rizik nebo rizik jednotlivých států, zejména pokud v těchto regionech dochází k politickým a ekonomickým změnám. Tyto informace jsou zpřístupňovány klientům, kteří tak dostávají monitoring o svých potenciálních obchodních partnerech.

Malé a střední firmy většinou nemají takové personální obsazení, které by zvládalo rizikový management a analytickou práci s pohledávkami včetně jejich vymáhání. I v této oblasti může být spolupráce makléře s klientem velkou výhodou. ●



MILAN ŠLISBAUR

obchodní ředitel a člen představenstva RESPECT, a. s.

Dodávat zboží nebo poskytovat služby na fakturu na tuzemském nebo zahraničním trhu s sebou nese rizika nezaplacení ze strany odběratele. S tímto jevem se snad setkal každý podnikatel. Lze pojistit své pohledávky, a předejít tak finančním ztrátám ohrožujícím samotnou existenci společnosti?

O tom, jak efektivně a účinně ochránit nezaplacené pohledávky a jaké jsou výhody takového pojištění, jsme hovořili s Janem Zoulem, specialistou na pojištění pohledávek z největší česko-slovenské makléřské společnosti RESPECT, a. s., která se specializuje na pojištění komerčních a industriálních rizik.

☺ Co znamená pojistit pohledávku?

Jedná se o jednoduchou formu pojištění chránící výrobce, prodejce, obchodní společnosti a poskytovatele služeb proti ztrátám, které mohou být výsledkem nezaplacení za předem daných a dohodnutých platebních podmínek, jež nejsou dodrženy ze strany domácích či zahraničních kupujících z důvodu platební neschopnosti nebo platební neuvěle.

Pojištění pohledávek nezná segmentové hranice, neboť je určeno pro všechny společnosti, které dodávají jakékoli zboží nebo poskytují služby na fakturu.

☺ Pro koho konkrétně je pojištění vhodné?

Pojištění pohledávek nezná segmentové hranice, neboť je určeno pro všechny společnosti, které dodávají jakékoli zboží nebo poskytují služby na fakturu. Uzavření pojistné ochrany jednoznačně doporučuji společnostem, které exportují, pronikají na nové obchodní trhy.

Sjednané pojištění zároveň umožňuje výrazně bezpečnější prodej novým zákazníkům, s nimiž prodejce nemá obchodní zkušenosti.

☺ Co je vlastně předmětem pojištění?

Obchodní dodavatelské úvěry (platba odložena např. o 30, 60, 90 dnů a více), které pojištěný dodavatel poskytuje svým odběratelům (tuzemským i zahraničním) při dodávce zboží či služeb.

Klient uzavřením pojistné smlouvy získává nejen ochranu pro případ neuhrazených plateb a nárok na náhradu finanční újmy formou výplaty pojistného plnění od pojistitele, ale také má prostřednictvím schvalovacího procesu úvěrových limitů a průběžným sledováním bonity odběratelů možnost předcházet finančním škodám. Preventivní opatření proti hrozícím finančním ztrátám jsou nejlepší ochranou podnikání.

☺ Jak pojištění pohledávek funguje?

Stejně jako ostatní druhy pojištění i pojištění pohledávek každému jednotlivému klientovi „šijeme na míru“ podle jeho oboru podnikání. Před samotným uzavřením pojistné smlouvy provedeme nezbytnou důkladnou analýzu pojistných potřeb klienta, audit případně stávající pojistné ochrany a všechny informace zpracujeme do výběrového řízení na pojistitele. Získané nabídky pojistitelů zpracujeme do přehledné a pro klienta srozumitelné formy, poukážeme na negativa a pozitiva jednotlivých nabídek, a to

včetně výsledků prověření úvěrových limitů (výše propojištěnosti). Vše klientovi osobně vysvětlíme a navrhneme nejvýhodnější a nevhodnější řešení jeho budoucí pojistné ochrany.

Vždy oslovujeme celý úvěrový pojistný trh. Hledáme pro naše stávající i budoucí klienty takovou úvěrovou pojišťovnu, která cenovou nabídkou, svými smluvními ujednáními a pojistnými podmínkami nejvíce koresponduje s poptávanou pojistnou ochranou a maximálně vyhovuje pojistným potřebám daného klienta.

Ve výše uvedeném jednoznačně spatřujeme přidanou hodnotu makléře při prolongaci pojistné ochrany či tvorbě nové pojistné smlouvy na pojištění pohledávek.

TŘI DŮVODY PRO POJIŠTĚNÍ POHLEDÁVEK

- komplexní nástroj pro řízení obchodních rizik (prověření zákazníků - monitoring - náhrada škody v případě platební neschopnosti/ nevůle)
- nástroj ručení pro banku při financování úvěru
- levný finanční nástroj

Na základě oslovení pojistného trhu porovnáme a srovnáme jednotlivé nabídky pojistitelů, a doporučíme tak klientovi takovou pojistnou ochranu, která bude nejlépe chránit jeho podnikání a cash flow. Zároveň se staneme jeho partnerem, na kterého je možné se kdykoli během pojistného období obrátit s dotazy a požadavky, a samozřejmě také likvidátorem jeho případných pojistných událostí.

☺ Jaké to má výhody?

Můžete se naplno věnovat svému podnikání. Díky pojištění pohledávek a průběžnému monitoringu bonity pojištěných klientů ze

strany pojistitele máte neustále pod kontrolou a k dispozici aktuální informace o svých odběratelích. Dozvíte se dříve než vaše konkurence, s kým je možné obchodovat bez rizika. Pojištěný si uzavřením pojistného krytí zajišťuje ochranu proti nezaplacení poskytnutého dodavatelsko-odběratelského úvěru, stabilizuje cash flow a příjmy, získá komplexní informace o potenciálních a existujících zákaznících, zabrání rozsáhlým obchodním ztrátám při zhroutilém trhu v určitém teritoriu a sníží si riziko finanční ztráty i při hledání nových odběratelů.

Zároveň dosáhnete zvýšení úvěrové bonity při jednání s bankou a odstranění potřeby do-

kumentárních akreditivů a jiných zajišťovacích instrumentů.

Vzhledem ke skutečnosti, že pohledávky standardně ve společnostech představují 30 až 50 procent jejich aktiv, jedná se o významné riziko, které je možné eliminovat právě prostřednictvím sjednání pojištění pohledávek. ●



JAN ZOUL
specialista na pojištění pohledávek, RESPECT, a.s.

SEMINÁŘ POJIŠTĚNÍ POHLEDÁVEK

Praha

Kdy: čtvrtek 25. 9. 2014 | od 9.30 hodin (registrace od 9.00 hodin)
Kde: OREA Hotel Pyramida, Bělohorská 24, Praha 6
Přednášející: Ing. Jan Zoul, specialista na pojištění pohledávek, RESPECT, a.s.
Milan Šlisbaur, obchodní ředitel, RESPECT, a.s.



Program

09.00 - 09.30 registrace
09.30 - 09.40 přivítání
09.40 - 11.00 obecné pojednání o pojištění pohledávek
komu je pojištění určeno
význam a specifika pojištění pohledávek
informace z úvěrového trhu - pojistitelé, aktuality
rozsah pojistného krytí a výhody pojištění pohledávek
11.00 - 11.10 coffee break
11.10 - 12.00 příklady škod v praxi a jejich řešení
jak postupovat a čemu je třeba věnovat největší pozornost před uzavřením pojistné smlouvy
diskuse

Vstup na akci je možný výhradně po registraci na základě osobní pozvánky. V případě jakýchkoli dotazů či zájmu o registraci nás neváhejte kontaktovat.

R. S. V. P.: Ing. Adéla Babišová
Tel.: +420 227 200 142
E-mail: adela.babisova@respect.cz
Více informací: www.respect.cz