

Zapotrzebowanie na gwarancje stale rośnie



Z Małgorzatą Mleczak, prezes zarządu firmy EXITO BROKER sp. z o.o., rozmawia Anna Siedlecka, Nowoczesne Budownictwo Inżynieryjne

Pani Prezes, EXITO BROKER jest znaną firmą brokerską, obsługującą sektor budownictwa infrastrukturalnego. Skąd taka specjalizacja?

Kiedy tworzyliśmy naszą firmę, stanęliśmy przed zadaniem uplasowania się na rynku, de facto „rozdanym”. Każdy kto prowadzi działalność gospodarczą, korzysta przecież z usług agenta lub brokera bądź też ubezpiecza się bezpośrednio w firmie ubezpieczeniowej.

Ponieważ usługi doradztwa i pośrednictwa ubezpieczeniowego poprzez nachalność oferty zostały przez samo środowisko ubezpieczeniowe mocno zdeprecjonowane, musieliśmy odpowiedzieć sobie na pytanie, jaką powinniśmy mieć ofertę i co powinno nas wyróżniać, by klient potrzebował właśnie naszego serwisu.

Środki pochodzące z Unii Europejskiej nadały zmianom w naszym kraju imponującego dynamizmu. Wszystkie inwestycje realizowane z pomocą Unii wymagają przestrzegania specjalnych procedur i indywidualnie dopasowanych zabezpieczeń. Właśnie w tym obszarze postanowiliśmy wyspecjalizować naszą firmę i stworzyć stale doskonałą ofertę, dedykowaną branży budownictwa infrastrukturalnego. Od innych odróżnia nas dziś specjalizacja, jakość, wiedza i doświadczenie.

Jakiego rodzaju serwis EXITO BROKER dostarcza swoim klientom?

Jako broker ubezpieczeniowy świadczymy oczywiście usługi kompleksowe. Jednak w odniesieniu do naszej specyfiki, największy obszar działań obejmują gwarancje ubezpieczeniowe jako alternatywa dla gwarancji bankowych i innych form zabezpieczeń kontraktów. Dotyczy to zarówno wadów, jak i gwarancji należytego wykonania kontraktów, ale także gwarancji usunięcia wad i usterek, do gwarancji zwrotu zaliczki włącznie.

Ponieważ świadczymy usługi kompleksowego ubezpieczenia kontraktów, nasz serwis obejmuje również negocjacje w zakresie ubezpieczenia ryzyk budowy



i montażu oraz ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej kontraktów.

Jak w takim razie wygląda taka współpraca? Przecież każda firma budowlana ma możliwość przygotowania sobie obsługi we własnym zakresie.

To prawda, jednak nasza praca jest zawsze skorelowana z pracą pracowników klienta, odpowiedzialnych za segment spraw związanych z kontraktami. Nie działamy w stosunku do nich w opozycji, lecz w pełnej synergii. Proszę wziąć pod uwagę, że mając za sobą negocjacje dosłownie tysięcy gwarancji, dopracowaliśmy się określonej metodologii postępowania w negocjacjach treści, ceny i zabezpieczeń gwarancji kontraktowych, a także realizujemy stały monitoring zmieniających się strategii i procedur zakładów ubezpieczeń w tym zakresie. To pozwala nam dostarczać na czas gwarancje satysfakcjonujące naszych klientów i ich beneficjentów.

Czy uczestniczą Państwo w negocjacjach z beneficjentami gwarancji?

Oczywiście, zawsze wtedy gdy klient życzy sobie wsparcia lub przejęcia przez EXITO BROKER uzgodnień treści gwarancji. A nie jest to łatwe, bo musimy znaleźć konsensus pomiędzy tym, co może

dać zakład ubezpieczeń, a tym czego oczekują prawnicy beneficjenta. Ma to miejsce szczególnie w przypadkach, kiedy zamawiającym jest organ administracji państwowej. Ale nie tylko. Również w ramach konsorcjów dochodzi często do różnicy stanowisk pomiędzy liderem, partnerami czy podwykonawcami i wówczas nasza rola mediacyjna jest niezwykle przydatna, szczególnie że, jak to zwykle bywa, wszystkie działania odbywają się pod presją braku czasu.

Jaka jest wobec tego Państwa rola w obsłudze gwarancji?

Rolą EXITO BROKER jest tak reprezentować klienta w negocjacjach z zakładami ubezpieczeń, by odniósł on korzyść w bezproblemowej akceptacji treści gwarancji przez beneficjenta, godziwej cenie za jej uzyskanie, akceptowalnych zabezpieczeniach i co równie ważne, czasie przygotowania i dostarczenia gwarancji.

By sprostać temu zadaniu, wspólnie z klientem budujemy perspektywiczną strategię zarządzania gwarancjami w przedsiębiorstwie i w ramach takiej strategii dostarczamy wynegocjowane indywidualnie, dedykowane umowy limitów gwarancyjnych.

Jest to doskonała forma współpracy z ubezpieczycielami udzielającymi gwarancji, ponieważ pozwala w sposób swobodny zarządzać gwarancjami zarówno z rynku ubezpieczeniowego, jak i bankowego.

Niestety, gwarancje ubezpieczeniowe wymagają znacznie większego nakładu pracy niż np. bankowe, a to z racji znacznie dogodniejszych dla klienta zabezpieczeń. Dlatego uzyskanie korzystnych limitów poprzedzone jest szczegółowymi analizami finansowymi, niezbędnymi w przygotowaniu oceny ryzyka, konstrukcji zapytania i dalszych negocjacji z potencjalnymi dostawcami limitów i gwarancji. Analizy te są aktualizowane okresowo.

Często spotykamy się z uwagami, że zakłady ubezpieczeń żądają większych zabezpieczeń niż banki, a przecież to banki poprzez zabezpieczenia na nieruchomościach, nieruchomościach, gruntach,

kontaktach, kontraktach i gotówce klienta mają gwarancje stuprocentowej skuteczności regresu w razie wykorzystania gwarancji przez beneficjenta.

Zakład ubezpieczeń sprzedaje oczywiście ryzyko, ale i ono musi być właściwie skalkulowane i zabezpieczone, np. wekslem własnym z jednej strony i umowami reasekuracyjnymi z drugiej. Wszystkie te elementy bierzemy pod uwagę w negocjacjach każdej gwarancji.

Ponieważ wspomniała Pani o kompleksowej obsłudze kontraktów budowlanych, czy mogłaby Pani przybliżyć kwestię zabezpieczenia ryzyk budowy?

Nasi klienci, do których należą również największe firmy segmentu budownictwa lądowego i infrastrukturalnego, budują drogi, mosty, autostrady, lotniska, stadiony i inną infrastrukturę związaną m.in. z Euro 2012, ale również oczyszczalnie ścieków, spalarnie odpadów itp. Wartość tych kontraktów oscyluje od kilku do kilkuset milionów zł, choć zdarzają się również takie, których wartość przekracza miliard zł. Wszystko to sprawia, że oprócz gwarancji, kontrakty wymagają

odpowiedniego zabezpieczenia od ryzyk budowy. Ponieważ prace realizowane są w określonych warunkach, wymagają szczególnej oceny ryzyka. Każdy z kontraktów, choć oparty najczęściej na systemie FIDIC, jest indywidualny i niepowtarzalny. Wymaga odrębnego podejścia do zakresu ochrony, właściwego doboru i zdefiniowania klauzul zabezpieczających i właściwych negocjacji z oferentami ochrony. Kierujemy się tu maksymą, że ochrona ubezpieczenia ryzyk budowy musi pasować do kontraktu jak klucz do zamka.

Ważne jest, by w sytuacji zaistnienia szkody, a takie zdarzają się niestety często, mieć pewność odszkodowawczą. To również nasze zadanie. Niestety, doświadczenie pokazuje, że ciągle aktualne jest powiedzenie „mądry Polak po szkodzi”. A diabeł tkwi w szczegółach zapisów umów ubezpieczenia, które może dostrzec i zinterpretować tylko osoba wyspecjalizowana w tej dziedzinie i codziennie weryfikująca swą wiedzę. Jesteśmy świadomi odpowiedzialności, jaka na nas ciąży, dlatego działamy z najwyższą starannością.

A jak sobie Państwo radzą z obsługą klientów w sensie terytorialnym? Przecież Polska obecnie to jeden wielki plac budowy.

To prawda, jednak nie stanowi to dla nas problemu. Od początku założyliśmy, że jeśli mamy się czymś wyróżniać, to niech to będzie jakość naszych usług. W tę jakość wliczamy również oddziały EXITO BROKER w Poznaniu, Szczecinie, Gdyni, Katowicach, Wrocławiu i oczywiście w Warszawie, w których zatrudniamy wysokiej klasy specjalistów, wspierających nasze działania podejmowane wspólnie z klientami. Ta bliskość z klientem pozwala nam działać niezwykle skutecznie i szybko. Wynika to z zasady „negocjuj centralnie, działaj lokalnie”. Taka formuła pracy usprawnia i znakomicie przyspiesza uzyskanie korzystnych rozstrzygnięć i decyzji central zakładów ubezpieczeń w konkretnych sprawach naszych klientów. Komunikujemy się z nimi również za pośrednictwem naszej strony internetowej (www.exitobroker.pl), gdzie poprzez formularze realizujemy dodatkowe zlecenia i przyjmujemy zgłoszenia szkód.

Dziękuję za rozmowę.

R E K L A M A

www.rynekbudowlany.com



Budownictwo energetyczne w Polsce 2010

Prognozy rozwoju i planowane inwestycje

Najnowszy raport PMR stanowi szczegółowe opracowanie na temat budownictwa energetycznego w Polsce wraz z prognozami rozwoju i przedstawieniem planowanych inwestycji. Analiza koncentruje się na:

- rynku energii elektrycznej w Polsce
- planowanych inwestycjach w energetykę konwencjonalną i odnawialną
- charakterystyce głównych grup energetycznych w Polsce
- opisie głównych wykonawców inwestycji energetycznych.

Skontaktuj się z nami aby uzyskać więcej informacji:

Tel: /48/ 12 618 90 30 ■ fax: /48/12 618 90 08 ■ e-mail: moreinfo@pmrcorporate.com