

Ubezpieczenie należności

Zarządzanie należnościami Porównania i korzyści



EULER HERMES

Ubezpieczenie należności vs. **Pojedyncze usługi**

Przeniesienie ryzyka

Ubezpieczenie
należności

Samodzielne zarządzanie
ryzykiem przy pomocy
wyspecjalizowanych usług

Upływ czasu:
poszczególne etapy

Raporty kredytowe

Monitoring należności

Windykacja należności

Windykacja Sądowa

Obrót Wierzytelnościami

Pojedyncze usługi uruchamiane są na różnych etapach zarządzania należnościami.

Stosując je komplementarnie możemy podnieść skuteczność zarządzania należnościami, jednak – odmiennie niż w ubezpieczeniu transakcji – to zleceniodawca zawsze ponosi pełne ryzyko w wypadku braku efektów.

Zalety ubezpieczenia – poprawa płynności

Korzyści w firmie ubezpieczonej

- Szybszy spływ należności, poprawa płynności finansowej, wyższa rentowność
- Możliwość starania się o lepsze warunki sprzedaży u własnych dostawców (dłuższy termin czy wyższy limit sprzedaży) – jesteśmy bardziej wiarygodnym oraz perspektywnym odbiorcą

Korzyści oferowane klientom – możliwość zwiększenia sprzedaży

- Lepsze, konkurencyjne warunki sprzedaży – sprzedaż bezgotówkowa, na wyższe kwoty, Na dłuższy termin (bez zwiększania ryzyka)
- Atrakcyjne warunki nie tylko dla dotychczasowych, sprawdzonych ale i dla nowych odbiorców – odroczony termin zapłaty bezpieczny już na początku współpracy

Zalety ubezpieczenia – lepsze warunki finansowe prowadzenia działalności

Korzyści w firmie ubezpieczonej

- Zmniejszenie odpowiedzialności osób podejmujących decyzje finansowe
- Lepsze wykorzystanie potencjału firmy – skupienie się handlowców na sprzedaży – wyszukiwaniu nowych klientów oraz ich obsłudze a nie pilnowaniu zrealizowanych już transakcji, odzyskiwaniu długów

Korzyści oferowane klientom – możliwość zwiększenia sprzedaży

- Rezygnacja z uciążliwych dla odbiorców zabezpieczeń, takich jak przedpłata, gwarancja bankowa czy akredytywa

Zalety ubezpieczenia – podniesienie komfortu i wydajności pracy

Korzyści w firmie ubezpieczonej

- Zmniejszenie odpowiedzialności osób podejmujących decyzje finansowe
- Lepsze wykorzystanie potencjału firmy – skupienie się handlowców na sprzedaży – wyszukiwaniu nowych klientów oraz ich obsłudze a nie pilnowaniu zrealizowanych już transakcji, odzyskiwaniu długów

Korzyści oferowane klientom – możliwość zwiększenia sprzedaży

- Lepszy kontakt, doradztwo, obsługa sprzedażowa – większa satysfakcja odbiorcy
- Powiększanie oferty – większy wybór dla klienta

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ:

tel. (48 22) 363 63 63, www.eulerhermes.pl