

Z MYŚLĄ O FIRMIE

Windykacyjny assistance Vindicat w Generali

Kilka miesięcy temu Generali wdrożyło i zaproponowało przedsiębiorcom segmentu MŚP windykacyjny assistance. Produkt, który dostarczył Vindicat – innowator rynku zarządzania wierzytelnościami – jest pierwszym tego typu rozwiązaniem w Europie.

Pod koniec 2019 r. Vindicat – innowacyjny legatych wprowadził do swojej oferty produkt windykacyjny assistance. Po kilku miesiącach od wdrożenia w Generali czas na pierwsze podsumowanie.

Dlaczego taki produkt?

Była to odpowiedź na potrzeby branży ubezpieczeniowej w zakresie oferowania klientom dodatkowej wartości w ubezpieczeniu dla firm, jakim jest dostęp do narzędzia związanego z zarządzaniem wierzytelnościami.

Vindicat dostarcza klientom narzędzie i całe know-how, jak skutecznie, zgodnie z prawem, ubiegać się od kontrahentów

Wartości te pokazują, że jest to poważny problem dla polskiej gospodarki, w której 80% PKB generuje właśnie ten segment rynku.

W trakcie badań fokusowych zarówno agenci, jak i klienci (przedsiębiorcy) bardzo pozytywnie ocenili zaproponowane rozwiązanie. Agenci wskazali, że produkt, ze względu na powszechny problem z zatorami płatniczymi, można oferować prawie wszystkim firmom, ochrona ubezpieczenia zapewnia natychmiastowe zorganizowanie procesu bez wymaganej wiedzy prawnej – gotowe rozwiązanie wpływa pozytywnie na budowanie relacji z klientami – ubezpieczyciel dba, aby oferta pomagała przedsiębiorcom prowadzić biznes. Z kolei agenci

wpływ na jego kontrahentów. A to może dla nich oznaczać problemy z płynnością – mówi **Sonia Lech**, dyrektor Działu Ubezpieczeń MSP.

Assistance windykacyjny w Generali skierowany jest do firm, które sprzedają swoje towary i usługi z odroczonym terminem płatności. Najczęściej korzystają z niego firmy z branż:

- budowlanych, produkcyjnych, hurtowni,
- hotelu i restauracji w zakresie usług dla grup,
- szkół i przedszkoli prywatnych, gdy rodzice przestają płacić czesne,
- wspólnot mieszkaniowych, gdy mieszkańcy nie płacą czynszu.

– Assistance ten cieszy się dużym zainteresowaniem, szczególnie wśród przedsiębiorstw budowlanych i produkcyjnych – dodaje **Sonia Lech**.



Bogusław Bieda

Vindicat dostarcza klientom narzędzie i całe know-how, jak skutecznie, zgodnie z prawem, ubiegać się od kontrahentów o swoje należności. Stawia na monitoring płatności i windykację miękką.

o swoje należności. Stawia na monitoring płatności i windykację miękką.

– Większość firm z sektora MSP nie ma wielkich departamentów prawnych czy zespołów windykacji. Ma też ograniczoną wiedzę, jak postępować z kontrahentami, którzy zalegają z płatnościami. Upominać? Powoływać się na sąd? Czy po prostu dzwonić z ponagleniami?

Nasz system automatyzuje cały proces i wykorzystuje innowacyjne procesy do osiągnięcia ponadprzeciętnej skuteczności. Wśród naszych rozwiązań jest np. giełda długów – najwyższej pozycjonowana giełda w Polsce (wg Senuto), dzięki której można sprzedać swój dług – wyjaśnia **Bogusław Bieda**, prezes zarządu Vindicat.

Jak pokazują badania, 75% przedsiębiorców segmentu Micro i MŚP ma problemy z zatorami płatniczymi. Wartość przeterminowanych faktur w tym segmencie to ponad 14 mld zł rocznie. Brak możliwości odzyskania należności może doprowadzić do utraty płynności finansowej firmy, a nawet bankructwa.

pozytywnie ocenili intuicyjność systemu, jego realną wartość dla klienta i łatwość uruchomienia procesu związanego z monitorowaniem niezapłaconych faktur i windykacji.

– Niezwykle cieszy fakt, że sieć agencyjna bardzo pozytywnie oceniła nasze rozwiązanie. Agenci wskazywali, że windykacyjny assistance jest dla nich dobrym argumentem w rozmowie sprzedażowej – czymś, co uatrakcyjnia ofertę i wyróżnia na tle konkurencji, że mogą zawalczyć o klienta nie tylko ceną, ale jakością i serwisem – wylicza **Bogusław Bieda**.

Wdrożenie w Generali

Propozycja nowej usługi dla klientów Generali Polska z sektora małych i średnich przedsiębiorstw spotkała się z bardzo dużym zainteresowaniem. Wdrożenie nastąpiło w ciekawym dla rynku okresie pandemicznym.

– Już w trakcie szkoleń z pośrednikami, dotyczących nowości w produkcie dla MSP, najwięcej pytań dotyczyło tej właśnie usługi. Okres pandemiczny jest dla wielu firm pewnego rodzaju sprawdzianem. Niestety nie wszystkim udało się go przetrwać, co będzie miało



**GENERALI,
Z MYŚLĄ O FIRMIE**

Kontrahent nie zapłacił faktury?
Pomożemy Ci w odzyskaniu należności!

Assistance windykacyjny

Prowadzenie własnego biznesu wiąże się z dużą odpowiedzialnością. Sprzedaż towarów lub świadczenie usług z odroczonym terminem płatności niesie ze sobą ryzyko. Dzięki usłudze assistance windykacyjny pomożemy Ci utrzymać płynność finansową i skutecznie odzyskać należne Ci pieniądze od kontrahentów.

Jeśli działasz w branży z odroczonym terminem płatności np.:

- prowadzisz firmę budowlaną, produkcyjną czy hurtownię,
- masz hotel lub restaurację,
- jesteś właścicielem prywatnej szkoły czy przedszkola,
- zarządzasz wspólnotą mieszkaniową.

Mamy dla Ciebie gotowe narzędzia online do samodzielnej windykacji:

- dostępne 24h / 7 dni w tygodniu,
- zawierające szereg gotowych dokumentów windykacyjnych,
- umożliwiające bieżący monitoring płatności,
- pozwalające samodzielnie zarządzać komunikacją windykacyjną z poszczególnymi kontrahentami.

Niniejszy materiał stanowi wewnętrzny dokument Generali T.U. S.A. i jest skierowany wyłącznie do pracowników i pośredników w celach szkoleniowych. Adresaci niniejszego dokumentu ponoszą odpowiedzialność za udostępnienie go Klientom i potencjalnym Klientom towarzystwa. Materiał ma charakter jedynie informacyjny oraz nie stanowi oferty w rozumieniu ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny. Szczegółowe warunki ubezpieczenia oraz koszty i ryzyka z nimi związane, jak również informacje na temat ograniczenia odpowiedzialności ubezpieczyciela oraz zasady działania produktu określone są w obowiązujących Ogólnych Warunkach Ubezpieczenia „Generali z myślą o firmie” oraz Szczególnych Warunkach Ubezpieczenia „Assistance windykacyjny”, przekazywanych Klientowi przed zawarciem umowy ubezpieczenia, które dostępne są na stronie internetowej www.generali.pl, u poszczególnych dystrybutorów lub w siedzibie Generali Towarzystwo Ubezpieczeń S.A.