

45

proc. Taki jest poziom tzw. złych długów w portfelach kredytowych greckich banków — nieoficjalnie szacują banki.

► „Złe długi” to kredyty, których spłata opóźniona jest o ponad 90 dni. Według oficjalnych danych, na koniec I kw. stanowiły one 40,8 proc. portfeli. Bankowcy spodziewają się, iż udział „złych długów” w portfelach nadal będzie rósł, co jest skutkiem wprowadzenia w lipcu kontroli kapitału w Grecji, a także zamknięcia na tydzień banków. [MD, DI]

Czescy dilerzy rozkręcają sprzedaż

Pięć miesięcy po starcie w Polsce AAA Auto przymierza się do uruchamiania kolejnych punktów. Na razie jedzie zgodnie z planem.

To była jedna z największych transakcji w regionie z udziałem funduszu private equity – w październiku ubiegłego roku za 220 mln EUR Abris przejął kontrolę nad AAA Auto, czeską grupą handlującą używanymi samochodami. Od początku fundusz planował, że autodilerzy pod jego skrzydłami ruszą na północ i rozwiną sieć w Polsce. Teraz odpowiedzialny za to menedżer – Przemysław Vonau, wcześniej partner zarządzający w konsultingowym Roland Berger – awansował w strukturach grupy i będzie odpowiadał za całą jej strategię ekspansji.

– Moim zadaniem będzie obudowanie podstawowej działalności firmy, czyli sprzedaży używanych samochodów, szerokim wachlarzem usług dodatkowych. Chodzi np. o serwis i wynajem samochodów, myślimy m.in. o uczestnictwie w sieci miejskich wypożyczalni na wzór rowerowego Veturilo. Możemy też wykorzystać naszą dużą bazę klientów, których jest ponad 2 mln, w inny sposób – na przykład współpracując z producentami aplikacji dla kierowców – mówi Przemysław Vonau, członek zarządu grupy AAA Auto i dyrektor generalny spółki w Polsce.

AAA Auto w ubiegłym roku miało – w przeliczeniu – około 1,5 mld zł przychodów. To głównie zasługa rynku czeskiego i słowackiego, gdzie grupa sprzedaje ponad 60 tys. samochodów rocznie. W Polsce używanymi autami handluje od kwietnia – uruchomiła wtedy punkt sprzedaży w Piasecznie, gdzie pojawiła się na krótko jeszcze w 2007 r., ale szybko się wycofała przy okazji kryzysu. Teraz problemów ze sprzedażą nie ma.

– Po pięciu miesiącach w Piasecznie sprzedajemy ponad 200 samochodów miesięcznie, a wiosną powinniśmy sięgnąć docelowego pułapu 300-350 aut. Skupiliśmy do tej pory około 1,5 tys. aut, głównie od sprzedawców, którzy sami do nas przyjechali. Odrzucamy 80-85 proc. ofert sprzedaży, bo stan pojazdów zwyczajnie nie pozwala na handlowanie nimi w rozsądnych cenach. Nowe punkty będą startowały, mając na stanie około 150 aut – to oznacza, że wymagają na samym początku inwestycji rzędu 1-2 mln EUR – mówi Przemysław Vonau.

Kontrolowana przez Abris spółka podtrzymuje, że w najbliższych latach priorytetem będzie dla niej ekspansja w Polsce, a także na rynku węgierskim.

– Wkrótce otwieramy punkt w Katowicach, który ma potencjał nie mniejszy niż ten działający w Piasecznie. Do końca roku ruszy kolejny na zachódzie kraju, a w 2016 r. chcemy uruchomić co najmniej trzy następne. Obecność w 10 największych miastach Polski to „no brainer”, będziemy też rozszerzać działalność na Węgrzech i dogłębiać sieć w Czechach i na Słowacji – mówi Przemysław Vonau. [MZAT] ©

Złota era w odszkodowaniach

Jest dobrze — zgodnie twierdzą przedstawiciele kancelarii odszkodowawczych. Branża nigdy nie była tak silna jak obecnie

Mariusz Gawrychowski

m.gawrychowski@pb.pl ☎ 22-250-29-28

Po latach spędzonych na budowaniu świadomości i walce z ubezpieczycielami pośrednicy, którzy pomagają klientom dochodzić jak najwyższych odszkodowań, przeżywają złote czasy. Dwóch liderów notowanych na warszawskim parkiecie: Europejskie Centrum Odszkodowań (EuCO) z Legnicy i Votum z Kielc, chwali się rosnącymi przychodami i zyskami oraz rekordowymi portfelami szkód. Prowadzą sprawy o łącznej wartości ponad 1,7 mld zł, co pozwala szacować wartość całego rynku na astronomiczne nawet 3 mld zł.

– Ten wzrost to efekt decyzji podjętej w 2010 r., dzięki której rozpoczęliśmy finansować za klientów koszty postępowania sądowego przeciwko ubezpieczycielom. Wejście na rynek spraw sądowych okazało się strzałem w dziesiątkę – mówi Krzysztof Lewandowski, prezes EuCO.

Kierowana przez niego firma ma obecnie nawet 100 wokand dziennie.

Woda na młyn

Nie jest to działalność charytatywna. Kancelarie odszkodowawcze zarabiają na prowizji od wygranych spraw, i to całkiem nieźle. W EuCO średnia prowizja wynosi 25 proc. odszkodowania. Jej wysokość zależy od tego, czy klient zaangażuje w spór z ubezpieczycielem własne pieniądze, czy też założy za niego kancelaria. Do tego dochodzi udział w odsetkach czy zwrot kosztów reprezentacji prawnej.

– 25 proc. może wydawać się wysoką prowizją, ale trzeba pamiętać, że bez naszej pomocy poszkodowani mogą liczyć na kilkanaście, a nawet kilkadziesiąt razy niższe świadczenia – podkreśla Krzysztof Lewandowski.

Zgadza się z tym Bartłomiej Krupa, wiceprezes Votum. Według niego, każde nie-

► INWESTYCJA, KTÓRA SIĘ ZWRACA

Według Krzysztofa Lewandowskiego, prezesa EuCO, decyzja pośredników o finansowaniu kosztów postępowania sądowych przeciwko ubezpieczycielom napędziła rynek odszkodowań. [FOT. WM]

właściwe działanie ubezpieczycieli to woda na młyn dla kancelarii odszkodowawczych. Gdyby towarzystwa nie oszczędzały na świadczeniach, branża odszkodowawcza nie miałaby możliwości tak szybkiego wzrostu.

Za boom w biznesie odszkodowawczym odpowiada kilka czynników. Praktyka ubezpieczycieli jest jednym z nich. Ważniejsze jednak wydają się zmiany w prawie, które umożliwiły dochodzenie zadośćuczynienia za śmierć osoby bliskiej w wypadku samochodowym. Swoje zrobiło także ustalenie okresu przedawnienia w takich sprawach na 20 lat. To wywołało prawdziwą lawinę starych szkód, które w dużej części odpowiadają za obecne sukcesy finansowe kancelarii odszkodowawczych. Ważnym czynnikiem jest także praktyka sądowa – z roku na rok rosną zasądzone odszkodowania.

– Jeszcze niedawno wydawało się, że 2,5 tys. zł na 1 pkt proc. uszczerbku na zdrowiu to dużo. Obecnie sądy coraz częściej zasądzały ponad 3 tys. zł – mówi Krzysztof Lewandowski.

Kreatywna komórka

Kancelarie zdają sobie sprawę, że eldorado potrwa jeszcze kilka lat. Dlatego już szykują się na moment, kiedy olbrzymie portfele starych szkód osobowych wyczerpią się i zostanie obsługa spraw bieżących. Wyjściem

ma być dywersyfikacja i wchodzenie w nowe rodzaje szkód.

– Wypadki rolnicze, wypadki przy pracy czy dochodzenia w imieniu spadkobierców pieniędzy od otwartych funduszy emerytalnych to tylko niektóre nowe linie biznesowe, które otworzyliśmy w ostatnich miesiącach – mówi Bartłomiej Krupa.

Kolejnym ciekawym obszarem mogą być, jego zdaniem, zadośćuczynienia dla rodzin osób, które znajdują się w śpiączce po wypadku komunikacyjnym. Votum udało się uzyskać pierwsze pozytywne wyroki w takich sprawach, co w przyszłości może przełożyć się w stałą praktykę sądową.

EuCO rozwija się w obszarze szkód majątkowych. Od początku roku współpracuje z dwiema firmami leasingowymi i kupuje od nich niedowartościowane szkody samochodowe. Firma liczy także na raczkujący rynek szkód medycznych. Krzysztof Lewandowski twierdzi, że w grę wchodzi nie tylko przypadki poważnych błędów lekarskich, ale także bardzo często przypadki postawienia złej diagnozy.

– Powołaliśmy do życia dział badawczo-rozwojowy, w którym nasi najbardziej kreatywni prawnicy pracują nad nowymi rozwiązaniami i produktami. Niedługo pochwalamy się pierwszymi efektami – mówi prezes EuCO. ©

OKIEM ANALITYKA

Kluczowa dywersyfikacja

ANDRZEJ BIENIUK, analityk DM BZ WBK

Zarówno EuCO, jak i Votum mają przed sobą dobre perspektywy. To prawda, że rynek zadośćuczynienia za śmierć osoby bliskiej w wypadku komunikacyjnym będzie się z czasem wyczerpywał, ale obie firmy zdają sobie z tego sprawę i dywersyfikują działalność. Szkody z artykułu 448 k.c. przynoszą 30-40 proc. przychodów. Reszta przypada na innego rodzaju szkody, których obie firmy mają coraz więcej w portfolio. Kluczowe znaczenie dla rozwoju obu firm będzie miał dalszy wzrost średniej wartości wypłacanych odszkodowań, które w Polsce nadal są kilkakrotnie niższe niż w Europie Zachodniej, oraz wejście na rynek dużych miast. Nie jest on jeszcze dobrze spenetrowany przez kancelarie odszkodowawcze. Istotna jest także ekspansja zagraniczna. EuCO rozwija biznes m.in. w Rumunii, a Votum w piątek otworzyło oddział na Węgrzech.