

Chroń swoją firmę przed fraudami

22.06.2023 / Warszawa



Agenda

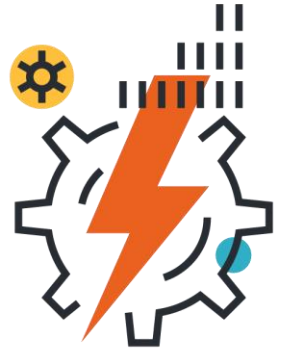
- Fraudy w eksporcie
- Rodzaje fraudów
- Case study - przykłady z naszego doświadczenia
- Skuteczne metody zapobiegania fraudom





Na czym polega fraud?

Fraud definicja



W języku potocznym fraud po polsku to po prostu **oszustwo**. Słownik języka angielskiego ma szerokie zastosowanie dla słowa fraud, jednak cały czas jest to rodzina pojęć związanych właśnie z oszustwami. Do słowa fraud pasują również pojęcia: matactwo, naciąganie lub nabieranie kogoś na coś, oszukiwanie czy też po prostu nieuczciwość.

Słowo „fraud” oznacza oszustwo zmierzające do wyłudzenia nienależnej korzyści majątkowej lub osobistej.

Przestępstwo określone w art. 190a § 2 kk może być popełnione wyłącznie w zamiarze bezpośrednim, tak więc dla realizacji jego znamion nie jest wystarczające, aby sprawca jedynie godził się na wyrządzenie swoim działaniem szkody osobie pod którą się podszywa, wykorzystując jej wizerunek lub dane osobowe, ale działa w celu wyrządzenia szkody.

Rodzaje oszustw

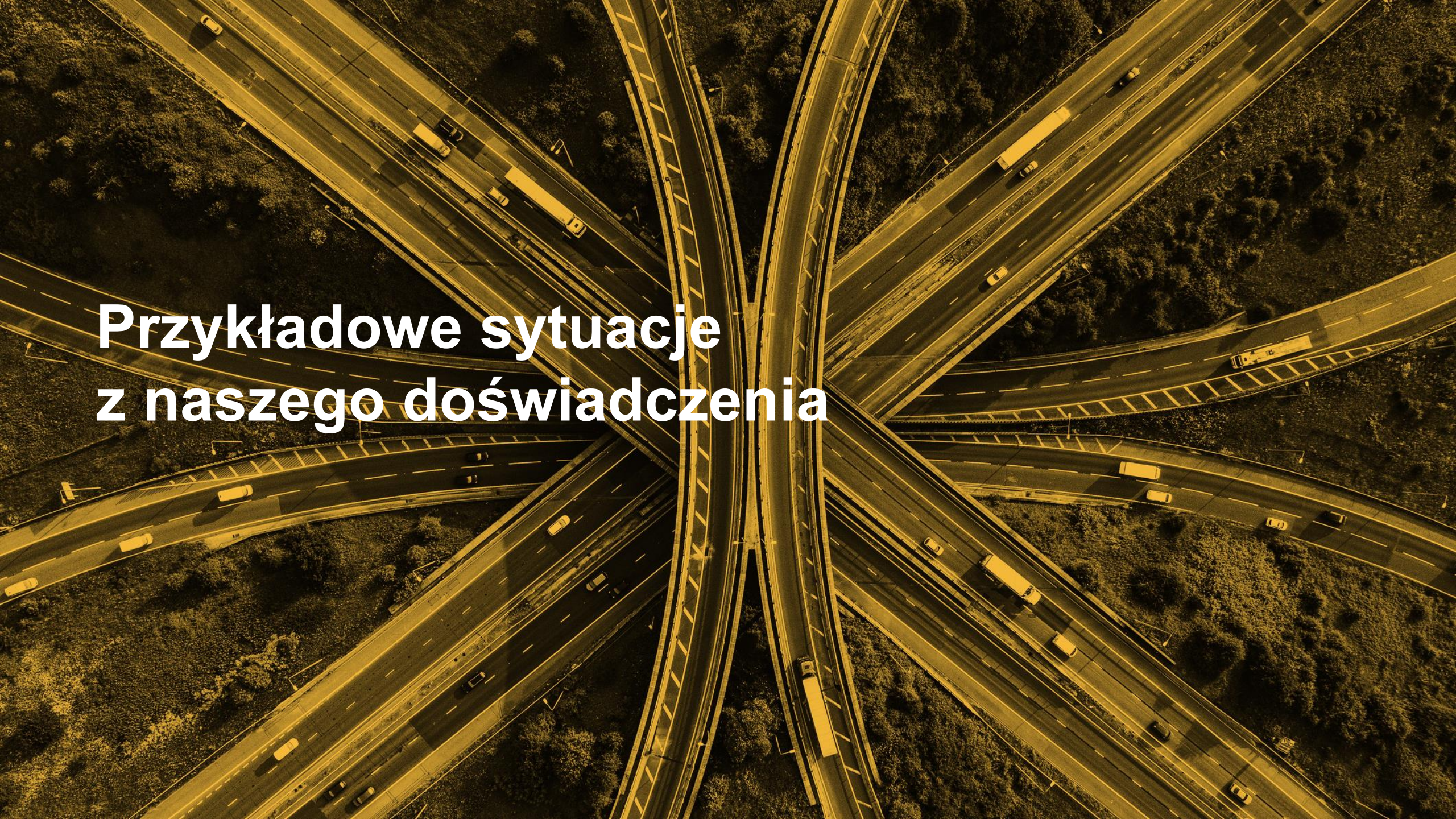
- **podszycie – kradzież tożsamości** -najczęściej spotykane
- budowanie **firmy/renomy** latami w celu zbudowania wiarygodności, następnie gwałtowne wyprowadzanie majątku na inną firmę i zaciągnięcie zobowiązań
- firma zarejestrowana na osobę tzw. „**słupa**”, tj. figuranta bez majątku
- **phishing** – oszustwo internetowe – linki, podstawienie fałszywych danych np. fałszywego nr rachunku bankowego



Okoliczności sprzyjające oszustwom

- **pośpiech**
- dużo zamówień – „gorący okres” – święta , sezon itd.
- chęć współpracy z **renomowaną firmą**
- chęć łatwego i **szybkiego zarobku**
- **zbyt duże zaufanie** do potencjalnego partnera biznesowego





Przykładowe sytuacje
z naszego doświadczenia

Case study

Firma prowadząca sprzedaż detaliczną w niewyspecjalizowanych sklepach z przewagą żywności, napojów i wyrobów tytoniowych.

"Centrala L`eclerc w Paryżu z którą udało nam się nawiązać kontakt pomimo późnej pory jest przerażona skalą oszustw które mają miejsce z wykorzystaniem ich nazwy firmy i powoływaniem się na współpracę z nimi. Nie jesteśmy odosobnionym przypadkiem. Wystosujemy do nich oficjalne pismo w tej sprawie. Rezygnujemy zatem z dalszego weryfikowania tego kontrahenta i prosimy przekazać do działu ryzyka informacji o zaistniałej sytuacji. Może pomoże to innym firmom starającym się ochronić własne interesy ubezpieczeniem przed dużymi startami finansowymi.



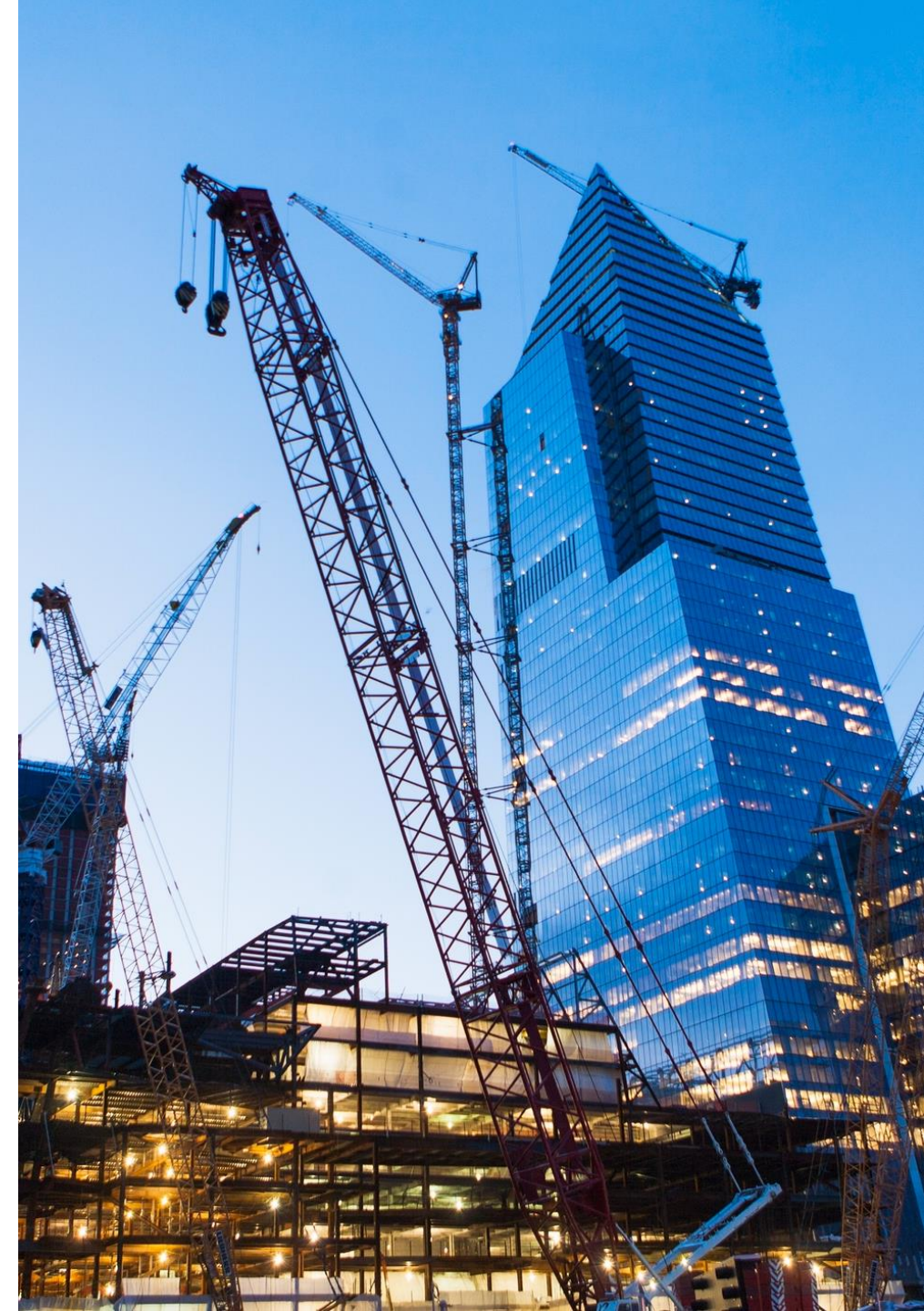
Case study

Firma z branży budowlanej - przygotowanie terenu pod budowę

Fragment korespondencji mailowej klienta „z uwagi na wielkość zamówienia nasza firma zaproponowała klientowi próbki towaru.

Próbki zostały wysłane do Francji, które po 2 tygodniach wróciły jako zwrot – paczki były w stanie nienaruszonym. Klient próbował się skontaktować z kontrahentem w celu wyjaśnienia zaistniałej sytuacji – bez rezultatu.

Dopiero pomoc francuskojęzycznej osoby, która zadzwoniła do centrali, udało się wyjaśnić że oszukano już wiele firm i ktoś podszywa się pod pracownika firmy”



Case study

**ASDA STORES LIMITED - sprzedaż detaliczna
prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach.**

Kilkadziesiąt prób oszustwa na tą właśnie firmę.

Podszywanie się pod pana **David'a Simmons'a**,
który rzeczywiście pracuje w tej firmie.



Przykłady e-maili jakie otrzymuje KUKE

From: Asda Stores Ltd. <Helene.Lestonnat@ac-paris.fr>

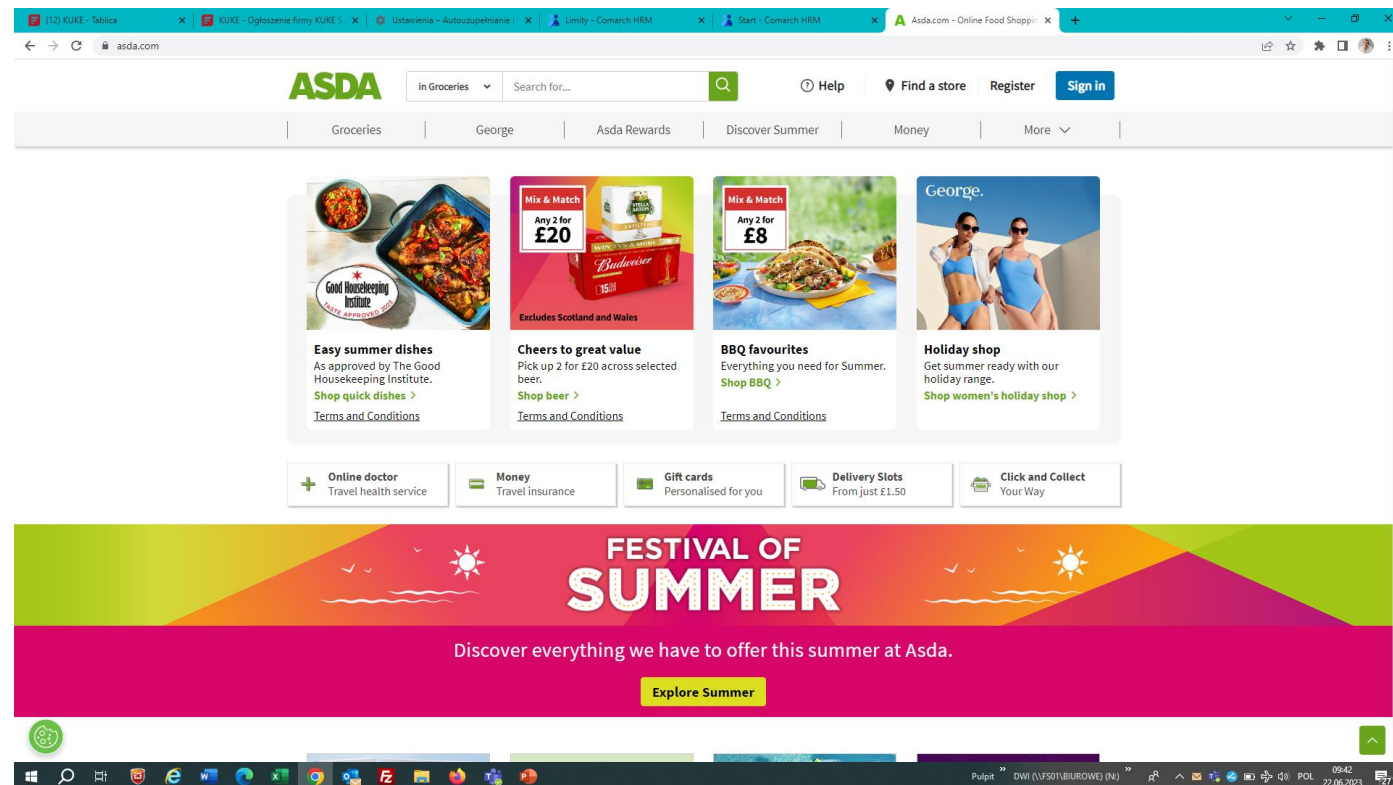
Sent: Monday, May 9, 2022 1:29 AM

Subject: PARTNERSHIP WITH YOUR COMPANY

Hi,

Asda Stores Ltd. trading as Asda, is a British supermarket retailer, headquartered in Leeds, West Yorkshire.

Our Suppliers and Partners are well established and prestigious businesses operating within retail marketplace. Therefore we always expect all our suppliers to maintain high-quality products to fulfill customers' desires. Advise if you could supply us a large quantity of your products as we are looking to add in new brands to attract new clients and also retain our in house based customers and build more partnerships. We want to become one of your regular distributors and would appreciate it if you could forward us your products catalog or stock list as soon as possible.



Waiting for your feedback.

Best regards,

David Simmons

Purchasing Director - Partnership Services

<https://www.asda.com/>

Direct-line: +44 (0)744 894 6750

Phone: +44 (0)203 086 8275

Fax: +44 (0)20 7387 7923

Przykłady e-maili jakie otrzymuje KUKE

From: Edeka Group <botemayvi362@gmail.com>

Sent: Friday, June 2, 2023 6:11 PM

Subject: [UWAGA TO PRAWDOPODOBNIEST JEST NIEBEZPIECZNY MAIL] ORDER AND PARTNERSHIP

Hello,

Edeka Group is the largest German supermarket corporation. it consists today of several co-operatives of independent supermarkets all operating under the umbrella organisation Edeka Zentrale AG & Co KG, with headquarters in Hamburg.

We would be happy to order a large quantity of your products as we intend to start a long-standing business partnership with your company. Could you please send us your catalog or stock list?.

Do not hesitate if you need additional information.

Best regards,

Marco Schafer

Operations manager EDEKA ZENTRALE Stiftung & Co. KG

Phone: +49 6236 42- 64818

Fax: +49 4063 77 - 4000



Przykłady e-maili jakie otrzymuje KUKE

From: Fabrice Hersent - Sojudis S.A.S - <hersent.fab@sojudis.fr>

Sent: Wednesday, October 26, 2022 1:20 PM

Subject: Commercial – Goods

Bonjour,

We are **S.a.s Sojudis (E-leclerc Group's)** network with 24 years of experience of this field. We are french's general merchandise company with over 126 physical stores

(Hypermarkets & Supermarkets working with cora, system U, Franprix). We are looking for new products to create new partnerships. Could you please send us your catalogue through e-mail

(best-seller, offer, wholesale/quote).

We hope being able to order with you, start long-term friendly, respectable and solid business partnership. Our Terms is only by swift payment :

(Trade Credit Insurance/Factoring by top leading insurance company) : payment terms 14/30 days net, from delivery. Please feel free to reply to us if we comply with your company vision.

Cordialement/Kind regards

Fabrice Hersent

CEO/Président

Département Financier & Commercial

Directeur Financier et Commercial

Office-Line: (00)33 3 62 02 39 00

Fax-Line: (00)33 4 11 77 20 03

Web: www.sojudis.fr



Case study

Firma z RPA – podczas prowadzonego postępowania windykacyjnego o WPS ok 100.000 USD kontrahent poinformował, iż nie współpracował i nie prowadził interesów z polską firmą. Zasugerował, że Ubezpieczający padł ofiarą oszustwa.

Na co zwróciliśmy uwagę:

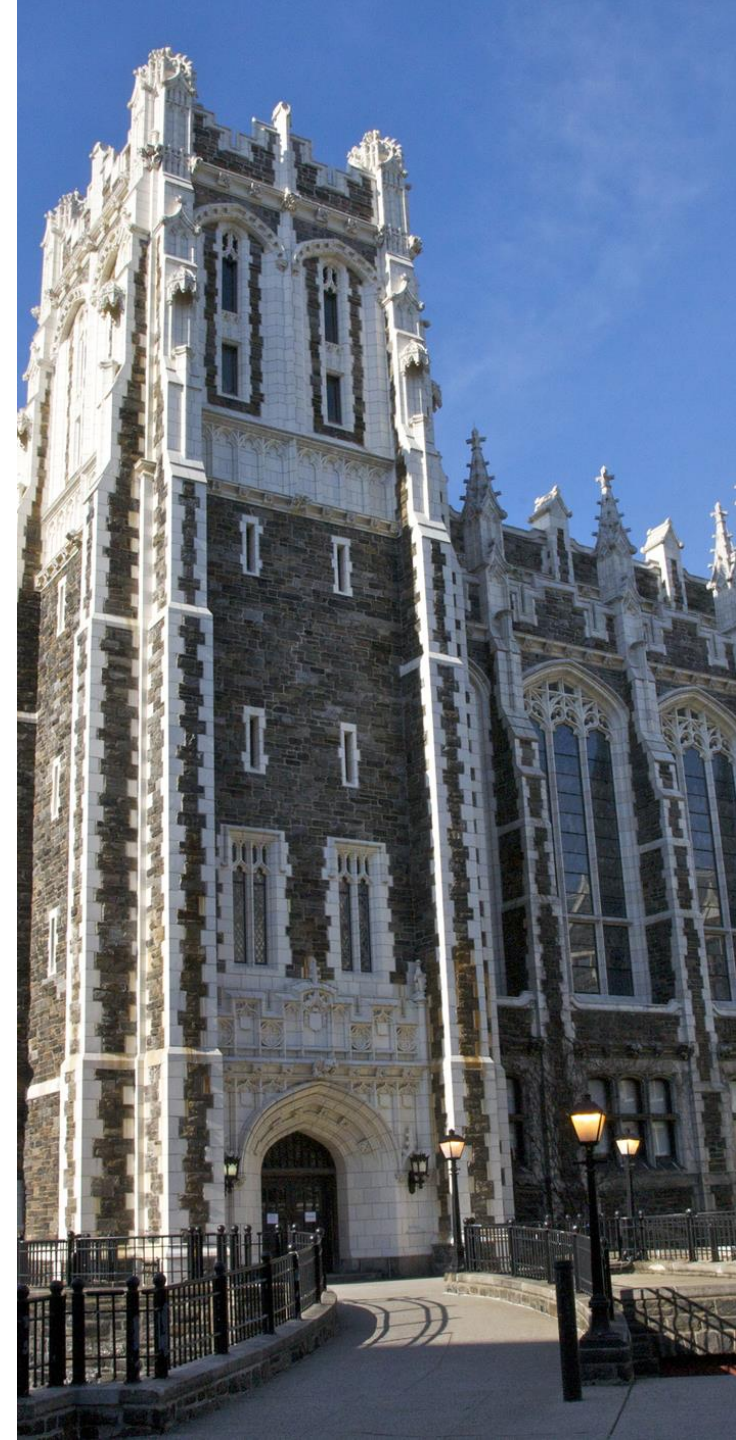
- zarówno w kontrakcie jak i na fakturach brakowało numeru rejestrowego spółki
- dodatkowo firma na którą udzielono limit miała formę prawną spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (LTD) a nie „zamknięta korporacja” (CC) w związku z tym posiadała „członka zarządzającego” a nie „dyrektora”, który wskazywany był w korespondencji związanej
- członkiem zarządzającym jest osoba o imieniu innym, ale zbliżonej pisowni jak to wskazane w korespondencji, prawdopodobnie osoby wyłudzające użyły bazowych informacji ze strony internetowej kontrahenta i je zmodyfikowały
- kontrahent podkreślił także, iż nie posiada biura ani klientów w Ugandzie, gdzie miał trafić towar



Case study

Uczelnia (GB) podczas prowadzonego postępowania windykacyjnego poinformowała, iż nie współpracowała i nie prowadziła interesów z firmą polską. Niczego nie zamawiała, nie prosiła o wycenę, ani nie złożyła żadnego zamówienia.

Przedstawiciel uczelni wyjaśnił również, iż oszuści rejestrują domeny i e-maile, które są podobne do e-maili uniwersyteckich, różniące się np. jedną literą, lub zawierające litery podobne graficznie np.: p i q. Wskazał także, że wszystkie dane kontaktowe do pracowników firmy są dostępne na oficjalnej stronie uczelni, co pozwala na łatwą identyfikację poprawności adresu. Dodatkowo można zweryfikować to dzwoniąc na nr telefonów wskazane na oficjalnych stronach.

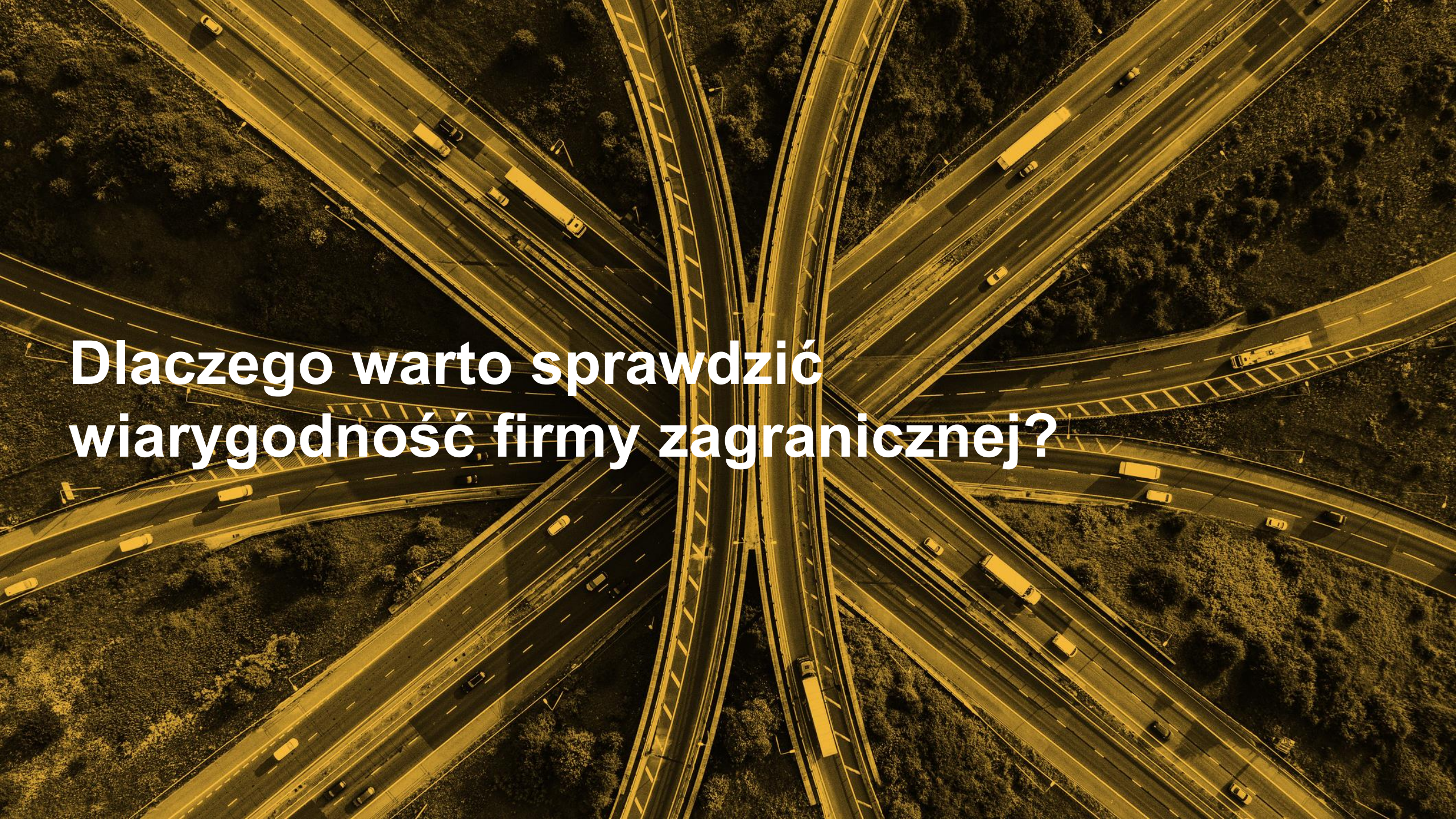


Case study

Dłużnik (podmiot z Francji) nawiązał kontakt z klientem mailowo podpisując się jako prezes dużej francuskiej firmy. Złożył zamówienie na jabłka. Klient otrzymał informacje, że dostawa towaru zamiast na teren firmy francuskiej ma być do Wielkiej Brytanii, natomiast płatność miałaby zostać zrealizowana 14 dni od dostarczenia towaru. Odbiorca towaru zobowiązał się do przeprowadzenia procedur celnych wymaganych w Wielkiej Brytanii, natomiast po dotarciu samochodu do portu w Calais okazało się, że procedury celne nie zostały przeprowadzone i samochód nie może wjechać na prom. W zaistniałej sytuacji samochód z towarem był zmuszony do powrotu do siedziby klienta. Towar ostatecznie wrócił do klienta, natomiast klient obciążył niedoszłego odbiorcę kosztami transportu i wystawił fakturę.

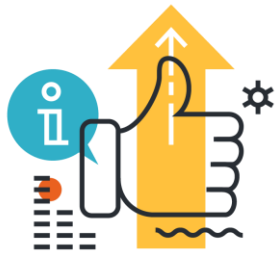
W trakcie windykacji próbowaliśmy skontaktować się z francuską firmą pod adresem email i telefonem z którego składane było zamówienie jednak bez skutku. Nawiązaliśmy natomiast kontakt bezpośrednio z firmą poprzez adresy email i telefon wskazany na oficjalnej stronie firmy. Otrzymaliśmy informacje, że:

- zamówienie u klienta nigdy nie było składane
- prezes firmy nie składa bezpośrednio zamówień
- adres email z którego kontrahent składał zamówienie różnił się od oficjalnego adresu email firmy jaki był dostępny na stronie (inna domena)

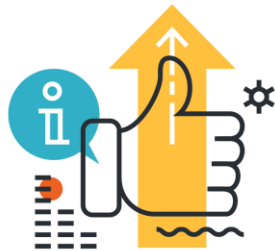


**Dlaczego warto sprawdzić
wiarygodność firmy zagranicznej?**

Korzyści płynące z weryfikacji kontrahenta



zapewnienie bezpieczeństwa
biznesu i utraty
towaru/pieniędzy



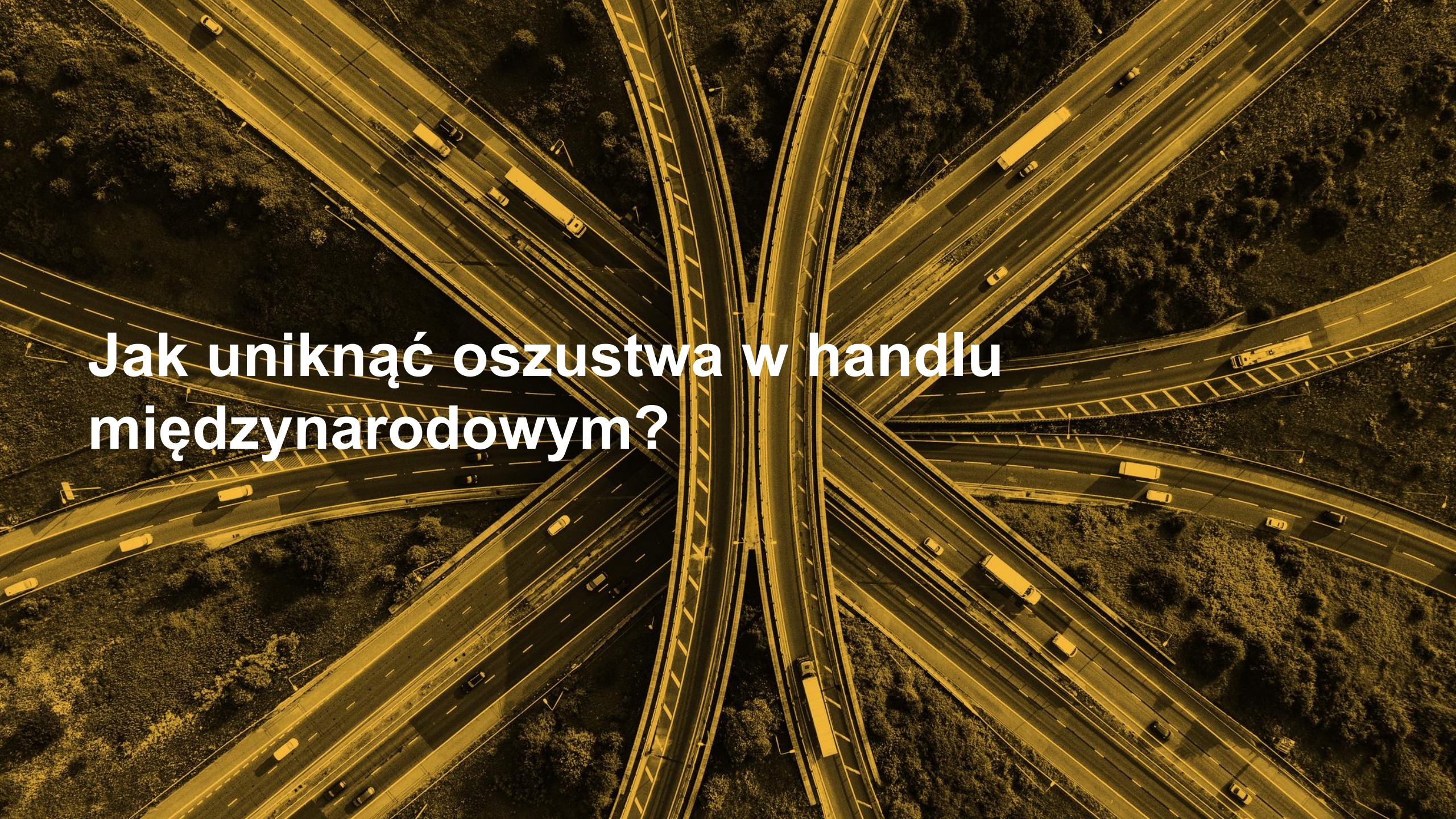
uniknięcie
potencjalnych sporów



zabezpieczenie przed
zachwianiem płynności przy
dużych transakcjach



uniknięcie odmowy
wypłaty odszkodowania



**Jak uniknąć oszustwa w handlu
międzynarodowym?**

Jak przeprowadzić weryfikację kontrahenta?

- **przejrzenie oficjalnych stron internetowych** kontrahenta, w tym osób wskazanych do kontaktów oraz domenę i adresy mailowe
- zestawienie ww. danych z danymi osób, które nawiązały kontakt w celu dokonania zakupu
- **konfrontacja podanych kontaktów** z danymi z raportów (wywiadowni gospodarczych, dostępnych rejestrów, giełd wiarytelności)
- **sprawdzenie informacji o osobie kontaktującej się**, np., LinkedIn, Facebook, itp.
- **weryfikacja danych** finansowych (RZiS, bilans) najlepiej też historycznie za dłuższy okres
- polityka **wewnętrznego szacowania ryzyka** związanego z zadłużeniem (wewnętrzny limit kredytu kupieckiego)
- sprawdzenie wypłacalności wobec innych podmiotów
- przeanalizowanie historii współpracy z Kontrahentem jeśli jest to klient, z którym współpraca trwa dłużej

Jak przeprowadzić weryfikację kontrahenta?

- Zweryfikowanie informacji o **władzach/reprezentacji** firmy
- **powiązań** między firmami (kapitałowe oraz osobowe)
- sprawdzenie wieku strony, którą potencjalny kontrahent wskazuje jako firmową
- poproszenie o **testowy przelew** płatności na niewielką kwotę
- przesłanie próbek bez uzgodnień na wskazany adres dostawy
- przegląd siedziby, miejsca działalności w **Street view**
- zweryfikowanie wskaźników finansowych (między innymi przychody netto ze sprzedaży, zysk / strata brutto, EBITDA, aktywa obrotowe, kapitał własny, zobowiązania i rezerwy na zobowiązania);
- sprawdzenie informacji o przyznanych **dotacjach** z Unii Europejskiej
- opinie klientów/ w internecie także

Co powinno wzbudzić szczególną uwagę?

- **niezgodność domeny lub adresy mailowego** rzekomego przedstawiciela firmy chcącego dokonać zakupu
- rzekomy przedstawiciel firmy jako **pierwszy nawiązuje kontakt**, nie negocjuje ceny, przeważnie **szybko godzi się** na zaproponowany poziom cen
- zamówienie składane przeważnie przez managera wyższego szczebla (łatwo znaleźć ich dane na stronach internetowych firm, pod które się podszywają)
- niedopracowana wizualnie korespondencja mailowa
- utrudniony kontakt telefoniczny z firmą
- modyfikacja zamówienia w ostatniej chwili, np. zmiana miejsca dostawy
- dążenie do bardzo szybkiego zrealizowania dostawy, wywierana jest **presja czasowa**
- rzekomy przedstawiciel firmy **często podszywa się pod** podmiot reprezentujący legalnie działającą firmę – zwykle rozpoznawalną zagraniczną **dużą sieć** handlową
- **adres dostawy nie jest powiązany z faktycznym adresem spółki** i jest to np. hub logistyczny

Dobre praktyki

- przygotuj „check listę” do weryfikacji nowego kontrahenta
- im większa transakcja tym więcej punktów sprawdzić z check listy
- weryfikuj spójność danych kontaktowych, zachowania klienta, wartości zamówienia i skali działalności kontrahenta
- nie zakładaj, że tylko firmy handlowe, również firmy produkcyjne mogą być ofiarą kradzieży tożsamości
- wysyłaj do zamawiającego testowo próbkę towaru
- poproś o przelew na symboliczną kwotę
- jeżeli czujesz, że coś jest „nie tak” skontaktować się z KUKE (DRU)



Co zrobić jak zostaniemy ofiara oszustwa?

- zgłosić oszustwo na policję
- zgłosić oszustwo zgodnie z instrukcją znajdującą się na stronie:
<https://www.actionfraud.police.uk/>
- zgłosić informację do ubezpieczyciela, aby przeciwdziałać kolejnym przypadkom
- zgłosić fałszywy mail lub stronę internetową tutaj:
<https://www.ncsc.gov.uk/collection/phishing-scams/report-scam-email>



Amelia Bień

Dyrektor Departamentu Windykacji

T: +48 605 251 428

Amelia.Bien@kuke.com.pl

KUKE S.A.

ul. Krucza 50, 00-025 Warszawa

www.kuke.com.pl

t.: 801 060 106

kontakt@kuke.com.pl



Helena Cybulska

Koordinatorka ds. ryzyka

T: +48 727 481 840

helena.cybulska@kuke.com.pl





Dziękujemy i zapraszamy do współpracy

Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) jest wyłącznie materiałem promocyjnym dotyczącym rozwiązań produktowych oferowanych przez KUKE S.A. („Spółka”), przygotowanym przez Spółkę.

Prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży i ma charakter wyłącznie promocyjny i w żadnym wypadku nie stanowi zachęty czy podstawy do podejmowania decyzji o nabyciu danego rozwiązania produktowego. Informacje zawarte w Prezentacji służą wyłącznie celom informacyjnym i zostały oparte na źródłach, które Spółka uznaje za wiarygodne i sprawdzone. Podane informacje mogą być aktualizowane, uzupełniane, poprawiane lub zmieniane, przy czym mogą być to zmiany istotne. Spółka nie składa żadnych oświadczeń ani zapewnień, w sposób wyraźny lub dorozumiany, dotyczących poprawności, kompletności lub rzetelności informacji lub opinii zawartych w Prezentacji i nie ponosi odpowiedzialności za decyzje podjęte na podstawie tych informacji lub opinii. Wszelkie opinie zawarte w Prezentacji odzwierciedlają ocenę na dzień sporządzenia Prezentacji i mogą ulec

zmianie bez powiadomienia. Spółka nie zobowiązuje się do dokonania aktualizacji ani korekty Prezentacji, bądź informacji oraz danych, na podstawie których została ona przygotowana. Ryzyko związane z wykorzystaniem informacji przedstawionych w Prezentacji ponosi sam użytkownik. Spółka, ani osoby działające w imieniu Spółki nie ponoszą pod żadnym względem odpowiedzialności wobec użytkowników lub osób trzecich za jakiegokolwiek szkody, jakie mogą powstać, wskutek niedbalstwa czy z innej przyczyny, w związku z wykorzystaniem niniejszej Prezentacji lub jakichkolwiek informacji w niej zawartych, ani za szkody, które mogą powstać w inny sposób w związku z informacjami stanowiącymi część niniejszej Prezentacji.

Majątkowe prawa autorskie do Prezentacji przysługują Spółce, a kopiowanie całości lub części Prezentacji, a także dokonywanie w niej zmian wymaga zgody Spółki.