

Ubezpieczenia należności filarem MŚP

Rynek ubezpieczeniowy nie ma wątpliwości co do konieczności skutecznego dotarcia do sektora MŚP. Zauważyły to również krajowe instytucje odpowiadające za rozwój przedsiębiorczości. Na korzyści płynące z dodatkowego wsparcia powinni zwrócić uwagę również przedsiębiorcy. – **PAWEŁ SZCZEPANKOWSKI**

W ostatnim czasie daje się zauważyć większe zainteresowanie, jeśli chodzi o wsparcie najmniejszych przedsiębiorstw w podboju zagranicznych rynków – zarówno ze strony instytucji państwowych, jak i sektora prywatnego. W efekcie coraz głośniejsze jest chociażby o ubezpieczeniach należności jako jednym ze sposobów na zminimalizowanie ryzyka związanego z eksportem. Czy to oznacza nowe otwarcie na rynek? Jakie potrzeby w rzeczywistości mają mniejsze firmy marzące o międzynarodowej ekspansji?

Z MYŚLĄ O MŚP

Media z zainteresowaniem przyjęły informację ogłoszoną w czerwcu przez Polski Fundusz Rozwoju o uruchomieniu kolejnego narzędzia wsparcia eksportu. Zaprezentowano, przygotowaną z myślą o najmniejszych przedsiębiorstwach, nową polisę dla firm z obrotem w kredycie kupieckim do 5 mln zł. Przy okazji oficjalnie potwierdzono nawiązanie współpracy największego banku w Polsce i wyspecjalizowanej krajowej instytucji oferującej ubezpieczenia należności. Postawiono przy tym na sieć dystrybucji poprzez największą sieć placówek bankowych w Polsce.

Jest to jedna z oznak coraz wyraźniejszego znaczenia ubezpieczenia należności przy okazji dyskusji na temat rzeczywistego wsparcia przedsiębiorczości w Polsce, szczególnie w kontekście tego najbardziej pożądanego na rynku – szeroko pojętego sektora MŚP. Wiele osób zgodzi się z tezą, że dotychczasowe działania, szczególnie instytucji publicznych, nie nadążały za oczekiwaniami coraz ambitniejszego sektora MŚP. Chcąc zmienić postać rzeczy, zdecydowano się m.in. na scalenie kilku niezależnie działających dotychczas instytucji państwowych, tak by przedsiębiorca miał łatwiejszy dostęp do konkretnych narzędzi i rozwiązań. Bo choć



Paweł Szczepankowski
jest dyrektorem zarządzającym Atradiusa.

Polska w dużym stopniu się rozwinęła od momentu wejścia do Unii Europejskiej i obecnie przedsiębiorcy mają nieporównywalnie większe możliwości, to znaczna część ekspertów przyznaje, że na wielu polach w dalszym ciągu pozostaje wiele do zrobienia, szczególnie jeśli spojrzymy na bliźniacze uwarunkowania w krajach Europy Zachodniej.

Jednym z takich aspektów jest oferta zabezpieczenia eksportu dla mniejszych firm. W Atradius pierwsze kroki w celu przygotowania i wdrożenia przystępnej oferty dla MŚP podjęliśmy już ponad dwa lata temu. Mowa tu o konkretnych próbach dotarcia do przedsiębiorców i realnych działaniach wewnątrz firmy, a nie tylko głośnym mówieniu o chęci ich zainteresowania. Na tej podstawie udało się nam najpierw przygotować produkt „Modula First”, który następnie przeobraził się w zaprezentowaną w tym roku kompleksową ofertę pod nazwą „Business First”. Jesteśmy zdania, że **tak zróżnicowane są potrzeby poszczególnych przedsiębiorców, chociażby ze względu na region czy branżę, że żadna „sztywna” oferta lub bazowanie na szybkim i wydawalnym się bezproblemowym kanale sprzedaży, jakim jest dziś internet, nie zastąpi zaangażowania czynnika ludzkiego.** Niemniej musimy przyznać, że sam proces wdrożenia nowej oferty w dalszym ciągu trwa – oczywiście ramy, fundamenty są już od dawna wyraźnie nakreślone, mimo to nieustannie się uczymy, cierpliwie zauważamy kolejne detale. Bazując na tegorocznych spotkaniach regionalnych z partne-

rami oraz naszymi agentami wyłącznymi, przez których chcemy zwiększyć dotarcie do mniejszych firm w poszczególnych województwach, już teraz zauważamy przestrzeń do poprawy i wraz z nowym rokiem wprowadzimy szereg udoskonaleń w celu zwiększenia naszej skuteczności.

DLACZEGO MŚP

Może warto tu przypomnieć, dlaczego ten sektor jest tak ważny, nie tylko z punktu widzenia ubezpieczycieli, ale ogólnie dla gospodarki. Po pierwsze, **firmy MŚP odpowiadają za generowanie ponad połowy polskiego PKB i z roku na rok udział ten rośnie.** Po drugie, odważne decyzje i strategię oparte o współpracę z zagranicznymi partnerami nie są już tylko domeną dużych firm – więcej, **tempo wzrostu eksportu w małych firmach jest obecnie najwyższe.** Systematycznie rośnie wartość eksportu względem importu wyrobów, a także udział eksportu w przychodach małych przedsiębiorstw. Po trzecie, przy trendzie coraz intensywniejszego eksportu wśród małych firm, rośnie jednocześnie ich ekspozycja na ryzyko związane z trudnymi do przewidzenia zmianami prawnymi czy politycznymi. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości w swoim najnowszym raporcie o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw podkreśla coraz większą otwartość przedsiębiorców i ich nastawienie na rozwój. Jednocześnie mimo to od kilku lat można odnieść wrażenie, że rzeczywistość coraz więcej małych przedsiębiorstw myśli o eksporcie, ale niekoniecznie czują się one do tego przygotowane – pomimo wzrostu procentowego udziału eksporterów czy przeciętnej wartości eksportu, wydaje się, że w dalszym ciągu drzemie w nich niewykorzystany potencjał.

DLACZEGO UBEZPIECZENIE

Okoliczności nie zawsze będą sprzyjać podejmowaniu tak odważnych decyzji

jak rozpoczęcie sprzedaży za granicą. Co zatem wskazuje na to, że ubezpieczenie należności powinno być coraz częściej rozpatrywane w kontekście dodatkowego zabezpieczenia transakcji? Nawet jeśli dziś nie wszyscy są przekonani do dodatkowego kosztu, z jakim się to wiąże, to ostatnie dane na temat praktyk płatniczych ewidentnie na taką konieczność wskazują. Co roku obserwujemy zwiększający się udział przeterminowanych faktur B2B, wydłużanie terminów wymagalności, jak i opóźnień w płatnościach. Zgodnie z danymi z naszego Barometru Praktyk Płatniczych dla Polski z maja tego roku, około 37% zagranicznych zobowiązań jest przeterminowanych. Jeśli dodamy do tego fakt, że jeszcze cztery lata temu było to ok. 17% faktur, to od razu otrzymujemy niepokojący obraz. Uprzednio polskie średnie wyniki były solidnym odniesieniem do odczytów tych parametrów w Europie Zachodniej, jednak w tym roku Polska już się nie wyróżnia pozytywnie na tym tle.

Nic nie wskazuje, by sytuacja miała ulec nagłej poprawie. Jesteśmy świadkami kolejnych wydarzeń na świecie, które coraz częściej odbijają lub mogą potencjalnie odbić się również na Polsce. Społeczeństwo powoli przyzwyczaja się do globalnej niestabilności, co nie oznacza, że w takim samym stopniu przyzwyczaja się do niego handel. Również w kraju obserwujemy szereg zmian, które komplikują dotychczasowe warunki funkcjonowania przedsiębiorstw. Nastawienie na uszczelnianie podatku VAT czy nowe prawo, chociażby w zakresie restrukturyzacji, stawiają nowe wyzwania przed przedsiębiorcami i firmami, szczególnie przed firmami z najbardziej drażliwych branż – zarówno tymi dużymi, jak i najmniejszymi. We wspomnianym badaniu Atradius blisko ¼ polskich respondentów wskazała, że oczekuje pogorszenia praktyk płatniczych w ciągu następnych 12 miesięcy. Niemalże identyczna część z nich stwierdziła, że ze względu na opóźnienia zmuszeni byli opóźnić płatności dla własnych dostawców! Skutki tego odczuwają i będą odczuwać podmioty, niekoniernie bezpośrednio związane ze źródłem problemów.

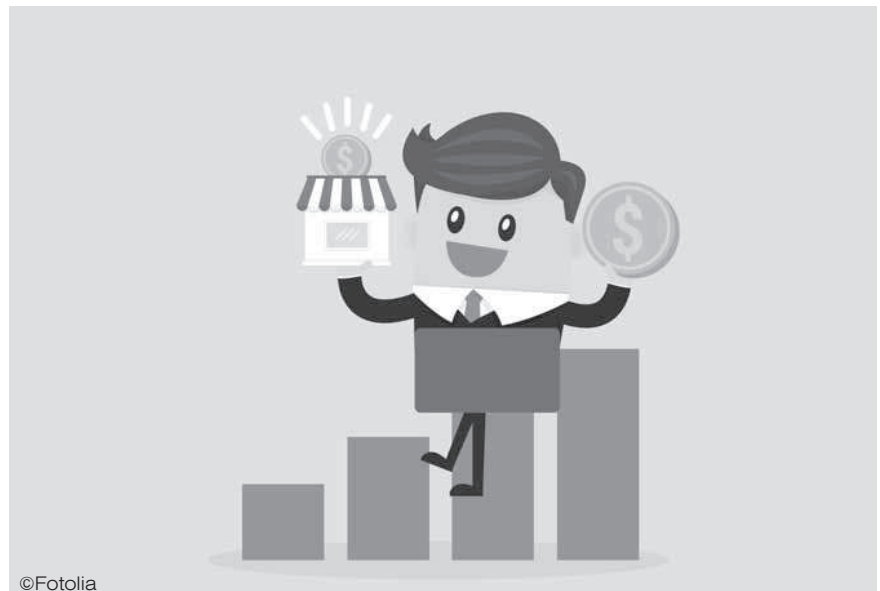
OFERTA W PUNKT

Czym wobec tego jest obsługa w zakresie ubezpieczeń i windykacji firm z sektora MŚP? Co jest najważniejsze z punktu widzenia firm oferujących np. ubezpieczenia kredytu kupieckiego? Otóż

w gruncie rzeczy nie zmieniają się kwestie, które dało się zauważyć jeszcze kilka lat temu, czyli konieczność przedstawienia przejrzystej i kompleksowej oferty w niskiej cenie. Jednakże **największe wyzwanie stanowi umiejętne odpowiedzenie na szerokie potrzeby klientów, bez zbędnego dodawania produktów generujących dodatkowe koszty**. Dlatego postawiliśmy na współpracę z innymi instytucjami w zakresie raportów gospodarczych czy faktoringu. Razem przygotowaliśmy ofertę w postaci produktów zawierających w sobie rozwiązania modelowe, jak i te bardziej elastyczne. Można nawet powiedzieć, że jest ona bardziej szczegółowa, aniżeli ta stworzona z myślą o większych firmach, z którymi współpracujemy od lat. Zdecydowaliśmy się również wejść we współpracę z niezależnymi partnerami regionalnymi, których intensywnie szkolimy

Współpraca w tym zakresie z renomowanymi partnerami to już ponad 300 podpisanych w ciągu roku umów, co wyraźnie potwierdza zainteresowanie naszym podejściem.

Nie dysponujemy rozbudowaną siecią sprzedaży w postaci kilkuset placówek w całym kraju. Nasz potencjalny klient, przedsiębiorca, nie będzie miał okazji wykupienia polisy czy skorzystania z innych narzędzi podczas wizyty w swoim banku. Ale bez względu na instytucję finansową, w której posiada rachunek bankowy, oraz region Polski może spodziewać się kontaktu od naszego przedstawiciela. Ten z kolei zagwarantuje dostosowanie wsparcia do jego możliwości i potrzeb, a także, co bardzo ważne, opiekę po samym podpisaniu umowy. Rynek ubezpieczeniowy



©Fotolia

od początku roku, organizując specjalne spotkania w całej Polsce, i chcemy tym samym zapełnić lukę pomiędzy standardowymi działaniami sprzedażowymi naszej firmy i brokerami. W tym modelu kluczową rolę odgrywają nasi agenci wyłączni – doradcy organizujący działania sprzedażowe oraz posprzedażowe w swoich regionach.

NAJMNIEJSI POD OCHRONĄ

Prawa natury są nieubłagane, dlatego to o najmniejszych trzeba dbać szczególnie. **Kompleksowość oferty, oprócz tradycyjnej polisy i wsparcia windykacyjnego, rozumiemy poprzez wsparcie w zakresie finansowania i dostępu do informacji gospodarczych, a obsługę w postaci zindywidualizowanego kontaktu ze wspomnianymi agentami wyłącznymi.**

nie ma wątpliwości co do konieczności skutecznego dotarcia do sektora MŚP. Zauważyły to również krajowe instytucje odpowiadające za rozwój przedsiębiorczości. Na korzyści płynące z dodatkowego wsparcia powinni zwrócić uwagę również przedsiębiorcy. Jak pokazują dane dotyczące rozkładu należności w większości przypadków upadłości, to właśnie ich dotyczy ogromna większość zobowiązań. Liczymy, że coraz więcej polskich firm będzie stawiało na odważne strategie i podbijanie nowych rynków. My ze swojej strony gwarantujemy niezbędne przygotowanie, międzynarodowe doświadczenie i przede wszystkim chęć towarzyszenia w realizacji tych planów – nie tylko na etapie podpisywania umowy. □