

ביטוח אשראי, מימון ומה שביניהם

ביטוחי האשראי הופכים בשנים האחרונות למוצר הכרחי במהלך העסקים של חברות רבות שמבינות את היתרונות הגלומים בביטוח זה כמנוף לפיתוח עסקי ולהגדלת מקורות המימון שלהם. שחר אושרי, מנכ"ל כלל ביטוח אשראי מסביר לכם על האבולוציה של המערכת הביטוחית והמערכת הפיננסית.

באופן מסורתי, נהוג לראות את ביטוח האשראי כמכשיר המספק הגנה לחברות בפני מכשולים ותקלות שאינם בשליטתם. התארכות תנאי אשראי, אי וודאות כתוצאה משינויים גאופוליטיים גלובליים, קריסת חברות כמו מגה, אגרקסקו, אורתם – מליבו ואחרות, כל אלו הם רק דוגמאות אחדות לצורך של עסקים בתמיכה של גוף מקצועי שיבטח את העסקאות שלהם בישראל ומחוצה לה.

ביטוח אשראי נועד למעשה, להעניק הגנה מפני הפסד כספי בשל עסקאות מכירה באשראי בארץ ובחו"ל. כך, העסק המבוטח מוגן מפני מקרים של פשיטת רגל, כינוס נכסים, הקפאת הליכים, אי פירעון מתמשך וסיכונים פוליטיים (מלחמה, הפיכה, איסור הוצאת מט"ח, מורטוריום ועוד). בנוסף, הגוף המבוטח מסייע לעסק בניהול אשראי בהתאם לרמת הסיכון של החייב, בניתוח דוחות כספיים ומעקב שוטף לגבי האיתנות הפיננסית של החייבים בתיק הביטוח, בהגדלת מכירות ורווחיות ובפונקציות נוספות שמסייעות לעסק לצמוח תוך הקטנת הסיכון מאי תשלום או פיגורים בתשלומים מצד הלקוחות.

שחר אושרי, מנכ"ל כלל ביטוח אשראי מקבוצת כלל ביטוח, מסכם בימים אלו שנה לכניסתו לתפקיד ונמצא בעיצומו של תהליך השקת הפוליסות החדשות והייחודיות המתממשקות באופן ישיר עם תחום המימון העסקי והמערכת הפיננסית: "כשנכנסתי לתפקיד לפני כשנה הבנתי שביטוחי האשראי לא ממצים את מלוא הפוטנציאל הגלום בהם. כוונתי היא שמעבר לכל היתרונות הברורים שטמונים בו, ביטוח אשראי מאפשר גם לחזק את החוסן הפיננסי של העסק באמצעות הרחבת מקורות המימון על בסיס הפוליסה באמצעות הבנקים והגופים החוץ בנקאיים."

איך הפוליסה מסייעת להרחבת מקורות המימון של המבוטחים שלכם?

"ניקח לדוגמה את פוליסת ההזמנות. נניח שאני עסק שמייצר חולצות וקיבלתי הזמנה להספקת המוצר לרשת אופנה גדולה, אבל התזרים שלי לא מאפשר לי לגייס את המימון לטובת ייצור החולצות. עסק שלא מבוטח בביטוח אשראי לא יקבל את המימון מהבנק, יאבד את הפרויקט ולא יוכל לצמוח. לעומת זאת, המבוטחים שלנו בביטוח אשראי יכולים להמחות את זכויות הפוליסה לטובת הגורם המממן - הבנק לצורך העניין, במטרה להגדיל את קו האשראי העומד לרשותם. הבנק יראה שעומד מולו עסק עם הגב האיתן שלנו ויעניק מימון ישיר וזול שיאפשר לחברה להתרחב ולעבוד בשקט בכדי לצמוח."

ומה עושים אם התשלום הוא שוטף +, כפי שנהוג בלא מעט מקומות בישראל?

"בשביל זה בדיוק השקנו לאחרונה את פוליסת מימון יבוא ורכש. אם אני יבואן הנדרש לשלם בתנאי אשראי קצרים לספקים בחו"ל, בעוד שתנאי אשראי הלקוחות שלי בארץ ארוכים במיוחד, אני יכול לפנות לגורם המממן ולהציג את הפוליסה שרכשתי לעצמי. גם כאן, המשמעות הינה שהגורם המממן נשען על פוליסת הביטוח העצמית של היבואן כבטוחה לאשראי הנדרש לו לצורך גישור על תזרים המזומנים בין הקניה למכירה, והנה לך פתרון למוסר התשלומים הישראלי של שוטף + 90."

נהוג לחשוב שהפרמיה לביטוח אשראי יקרה, מדוע?

"הפרמיה לא יקרה כפי שניתן לחשוב והיא בדר"כ תעמוד על פרומילים בודדים מהמחזור. אנחנו משלמים בשנה תביעות בהיקפים של עשרות מיליונים והמשמעות הינה שאכן תשלומי הביטוח מתמשים מול הסיכון המבוטח. זו השקעה נבונה והכרחית לדעתי, ושוב, זה כלי שיכול לאפשר לחברה להגדיל מכירות ולצמוח.

הפוליסה מיועדת רק לחברות גדולות?

"לא, אנחנו מבטחים חברות גדולות ובינוניות בכלל ענפי המשק.

מה ההתפלגות בין ביטוח העסקים בישראל לחו"ל?

"אנחנו מבטחים סיכונים בשוק המקומי ובשוק היצוא. פעילות היצוא שלנו חולשת על כ- 120 מדינות ובנושא זה יש לנו שותפות מצוינת עם ATRADIUS, תאגיד ביטוח האשראי השני בגודל בעולם שמחזיק ב 20% מהבעלות על כלל ביטוח אשראי.

השקתם לאחרונה פוליסות לביטוח פרויקטים ולביטוח תשלומים לטווחים בינוניים וארוכים, מדוע?

"יש לנו ניסיון של 36 שנה בביטוח אשראי, אנחנו מבטחים עסקאות בהיקף של כ- 15 מיליארד דולר בשנה, ומנהלים מעקב, איתור וניהול סיכונים שוטף על 38,000 חייבים בארץ ובעולם. כל הניסיון והידע הזה עזרו לנו לזהות את הצורך בפוליסות החדשות שהשקנו ואנו רואים שהן נקלטות היטב על ידי ציבור המבוטחים."

מה מיוחד בהן?

"השקנו פוליסה לביטוח עסקאות יצוא ושוק מקומי לטווח בינוני, וביטוח עסקאות יצוא בלבד לטווח ארוך. התכניות החדשות מאפשרות לחברות להגדיל את כושר התחרות מול חברות זרות בביצוע פרויקטים ועסקאות אשראי ארוכות טווח. הן גם מגבירות את האפשרות למימון העסקה או הפרויקט באמצעות המערכת הבנקאית, מסייעות בצמיחה והרחבת היקפי הפעילות, מגדרות את סיכון האשראי ועוד."

יש לך ניסיון של יותר מ- 25 שנה בתחומי האשראי המסחרי, אבל הגעת דווקא מהצד של הגורם הממן, המערכת הבנקאית. כיצד היית מסכם את השנה הראשונה בכלל?

"הניסיון במערכת הבנקאית נותן לי נקודת מבט נרחבת על היתרונות המימוניים של ביטוח אשראי. זו הסיבה לכך שהרחבנו את מצבת כח האדם בתחום הפיתוח העסקי הייעודי למוצרים הפיננסיים החדשים ואת הצד של ניהול הסיכונים. הפעילות שלנו בכל ענפי ביטוח האשראי והמימון גדלה באופן עקבי, יש לנו צוות מקצועי בעל תודעת שירות גבוהה ששוטף את הלקוח משלב התאמת הפוליסה לצרכיו ועד לתשלום התביעה. אני חושב שהמבחן שלנו יהיה אם נצליח לחדש ולפתח מוצרים נוספים שיעניקו ערך מוסף ללקוחות שלנו."