



ביטוחי האשראי מספקים מנועי צמיחה בעידן של אי ודאות



צילום: shutterstock

שחר אושרי | צילום: ארד עוזיר

המשבר הכלכלי החדש מתאפיין בשני קריטריונים מובהקים: הראשון הוא התכווצות של הפעילות במשק, והשני הוא חוסר ודאות שייפתר רק לאחר שיימצאו תרופה או חיסון לקורונה, שיהיו זמינים לכלל העולם. עד אז ביטוחי האשראי מעניקים מענה לשני האתגרים האלה

פתרון זה נשען על עסקאות שהמבוטחים כבר השלימו וביטחו ולכן חברת הביטוח מכירה את רמת הסיכון של הלקוח. המבוטחים יכולים ליהנות מנוילות, שאינה כרוכה באי ודאות בכל הנוגע למצב המשק ולאיתנות של הלקוחות שלהם ואינה מחייבת נטילת הלוואות נוספות בעידן שבו הבנקים מתמחרים סיכון בריביות גבוהות.

לקוחות קטנים ובינוניים מקטינים סיכונים אשראי בלחיצת כפתור

בשנה שעברה השיקה כלל ביטוח אשראי מערך כלים המאפשר לחברות קטנות ובינוניות ליהנות גם כן מביטוח אשראי לעסקאות מול לקוחות. הפתרון של כלל מאפשר ללקוחות קטנים ובינוניים לקבל הערכת איתנות פיננסית וסיכונים עבור הלקוחות הפוטנציאליים שלהם בלחיצת כפתור ולבטח את העסקאות מולם. "חברות קטנות ובינוניות חשופות מעצם טבען לסיכונים אשראי גדולים יותר מאשר חברות גדולות, בעלות פורטפוליו לקוחות גדול ומגוון, ולכן גם בשגרה מדובר בכלי חיוני עבורן. עד לפני מספר שנים חברות הביטוח לא יצרו מוצרים מתאימים לתחום מסיבות מגוונות, והלקוחות, מצדם, לא היו מודעים לתחום וליתרונות שהוא מגלם. כיום, עם הצורך הגואה בוודאות בכל הנוגע לעסקאות מול לקוחות קיימים וחדשים מחד גיסא, והצורך להעניק ללקוחות קווי אשראי נוחים מאידך גיסא, ביטוח אשראי הופך להכרחי עבור עסקים קטנים ובינוניים.

"הפתרון שאנו מציעים מושתת על ממשק אינטרנטי ומערכות חיתום אוטומטיות שמספקים למבוטח מידע אמין ועדכני על

לרשתות קמעונאיות. חובות הלקוחות בתחום הקמעונאי של החברה עומדים על כ-100 מיליון שקל, האמורים להיות משולמים בתנאי שוטף שונים. חברת הייצור מבטחת את האשראי שהיא מעניקה ללקוחותיה הקמעונאיים, שהפרמיה שלהם מחושבת לפי רמת היציבות הפיננסית של לקוחותיה והקרורד העסקי שלהם. "אנו מנהלים שיתופי פעולה הדוקים עם חברות מידע אשראי, חברות עסקיות במשק, בנקים וגופי מחקר בישראל ובעולם. כל אלה מספקים לנו תמונה מלאה על מצבם הפיננסי של הרוב המכריע של הגופים הפעילים במשק", מספר שחר אושרי. "הגישה המיידית שלנו למידע מאפשרת לנו לעדכן את רמת הסיכון של כלל הלקוחות בכל עת, להתריע בפני המבוטחים שלנו על חריגות מהנורמה ולהרחיב או להקטין את הכיסוי הביטוחי שאנו מעניקים פר לקוח. כך הלקוחות, שלנו פועלים בסביבה רווית ודאות ועדכנית, המאפשרת להם לקבל החלטות מהירות, המבוססות על מידע עדכני ומקיף."

פוליסת ביטוח האשראי הופכת למזומנים

ואיך מתמודדים עם הצורך במוזמן על מנת להניע בחורה את גלגלי הייצור, לקנות חומרי גלם ולנקוט תהליכי שיווק מול לקוחות חדשים? יטיק הביטוח של הלקוחות יכולים להפוך במהירות ובקלות למוזמן, בלי ליטול הלוואות נוספות או לשנות את תנאי האשראי שניתנו ללקוח. זאת באמצעות הפיכת פוליסת הביטוח לבטוחה לאשראי המוענקת מגופים פיננסיים שונים, בעוד שהגוף הפיננסי הופך להיות בעל החוב והוא זה שיקבל את התשלום מחברת הביטוח.

מומחים מעריכים כי היכולת של עסקים לשרוד את משבר הקורונה ולהמשיך ליהנות מצמיחה עסקית תלויה ביכולת לחזור להיקפי הפעילות שלפני המשבר מהר ככל האפשר. יכולת זו תלויה בשלושה גורמים עיקריים: הראשון הוא היכולת לשמור על היקפי הפעילות מול לקוחות קיימים ולהגדיל את סל הלקוח; השני הוא לפרוץ לשווקים חדשים ולגייס לקוחות נוספים; והשלישי הוא ליהנות מנוילות בתנאים נוחים, תוך שמירה על היציבות הפיננסית והיחסים עם גורמי המימון. חוסר הוודאות השורר בשוק מקשה על השגת המטרות האלה משום שלקוחות הססנים יותר מאי פעם ועלולים לסבול מקשיים תורמיים, ואילו הבנקים נוטים לאמץ מדיניות שמרנית של ניהול סיכונים המתבטאת בריביות גבוהות והערמת קשיים על לקוחות. "ביטוחי האשראי מהווים מאז ומעולם כלי מקובל והכרחי בקרב עסקים, המבקשים לבטח את עסקאות האשראי שהם מנהלים עם לקוחותיהם בארץ ובעולם", מספר שחר אושרי, מנכ"ל חברת כלל ביטוח אשראי, ומוסיף: "ביטוחי האשראי של הלקוחות מחזיקים את המפתח לחזרה לפעילות שגרתית והגדלת ההיקפים משום שהם מעניקים למבוטחים את היכולת להרחיב את הפעילות בלי להיות מוטרדים מהמצב הכלכלי של הלקוחות הקיימים והחדשים שלהם ולהפוך למוזמן בלי להגדיל את החשיפה לאשראי."

ביטוח אשראי: כלי לקבלת החלטות על בסיס מידע אמין ועדכני

איך עובד ביטוח אשראי? הנה דוגמה: חברת ייצור בתחום הטקסטיל משווקת מגבות

כל לקוח פוטנציאלי שהוא מעוניין לספק לו סחורה ושירותים, ומספק פוליסת ביטוח המתומחרת לפי רמת הסיכון. כל מה שנותר למבוטח הוא להזין פרטים ולהתקדם מול הלקוח בהשקט ובבטחה."

הממשלה וחברות הביטוח נכנסות מתחת לאלונקה

חברת כלל ביטוחי אשראי נבחרה לאחת מחברות הביטוח שיעניקו יחד עם משרד האוצר מעטפת להגדלת אשראי ספקים במסגרת ביטוחי האשראי. התוכנית מאפשרת המשך צמיחה באמצעות ביטוח עסקאות אשראי ללקוחות בישראל ובחול, אשראי ספקים והרחבת מסגרות קיימות. הכל בתהליך אישור גמיש וידידותי למשתמש. היקף התוכנית עומד על כ-2.6 מיליארד שקל, ובמסגרתו כלל ביטוחי אשראי תנהל 850 מיליון שקל. "אנחנו גאים על בחירתנו ומודים לחשב הכללי במשרד האוצר שבחר בנו לקחת חלק בתוכנית הלאומית. כלל העסקים בישראל מאופיינים ביצירתיות, יוזמה ויותר מכל מחויבות ומצוינות עסקית. לכן אנו מאמינים שיש למשק הישראלי פוטנציאל גבוה לצלוח את המשבר הנוכחי, לחזור לצמיחה במהירות ולנצל אותו על מנת לפתח מיומים חדשניים ופורצי דרך. אנחנו פה כדי לספק להם את הוודאות, הביטחון והנוילות כדי להשיג את כל אלה", מסכם שחר אושרי.