

פוליסת ביטוח אשראי כמנוף להרחבת מקורות המימון

ביטוחי האשראי הופכים למוצר הכרחי בסל הכלים הפיננסי של חברות עסקיות, אשר מבינות את היתרונות הגלומים בהם כמנוף לפיתוח עסקי. שחר אושרי, מנכ"ל כלל ביטוח אשראי, מסביר כיצד ניתן להרחיב את מקורות המימון על בסיס הפוליסה ומציג פוליסות חדשות הנותנות מענה לכמה מהבעיות שבהם נתקלים יצרנים וספקים בשוק המקומי והבינ"ל | יואל צפריד

הפוליסה מיועדת רק לחברות גדולות?
 "לא. אנחנו מבטחים חברות גדולות ובינוניות בכלל ענפי המשק".

פוליסות לטווחים ארוכים
 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 בגודלו בעולם שמחזיק ב-20% מהבעלות על כלל ביטוחי ישראל".

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

"יש לנו ניסיון של 36 שנה בביטוח אשראי, אני חנו 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 בפרויקט 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".

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

"הניסיון במערכת הבנקאית העניק לי נקודת מבט נרחבת על היתרונות המימוניים של ביטוח אשראי. זו הסיבה לכך שהרחבנו את מצבת כוח 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, שעוטף את הלקוח משלב התאמת הפוליסה לצרכיו ועד לתשלום התביעה. אני חושב שהמבחן שלנו יהיה אם נצליח לחבר את דש ולפתח מוצרים נוספים שיעניקו ערך מוסף ללקוחות שלנו".

שחר אושרי, מנכ"ל כלל ביטוח אשראי: "מעבר 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"

נהוג לחשוב שהפרמיה לביטוח אשראי יקרה, מדוע?

"הפרמיה לא יקרה כפי שניתן לחשוב והיא בדרך כלל תעמוד על פרומילים בודדים מהמחיר. זור. אנחנו משלמים בשנה תביעות בהיקפים של עשרות מיליונים והמשמעות הינה שאכן תשלומי הביטוח מתממשים מול הסיכון המבוטח. זו השקעה נכונה והכרחית לדעתי, ושוב, זה כלי שיכול לאפשר לחברה להגדיל מכירות ולצמוח".



שחר אושרי | צילום: יח"צ

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

"בדיוק בשביל זה 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 הפרויקט 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".

באופן מסורתי, נהוג לראות את ביטוח האשראי כמכשיר המספק הגנה לחברות בפני מכשולים ותקלות שאינם בשליטתן. התארכות תנאי אשראי, אי-וודאות כתוצאה משינויים גיאוגרפיים-פוליטיים גלובליים, קריסת חברות כמו מגה, אגרקסקו, אורתם-מליבו ואחרות, כל אלה 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 המבטח מסייע לעסק בניהול אשראי בהתאם לרמת הסיכון של החייבים, בניית תוח 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.

להגדיל מכירות ולצמוח

שחר אושרי, מנכ"ל כלל ביטוח אשראי מקבוצת כלל ביטוח, מסכם בימים אלה שנה לכניסתו לתפקיד ונמצא בעיצומו של תהליך השקת פוליסות חדשות וייחודיות 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".

כיצד הפוליסה מסייעת להרחבת מקורות המימון של המבוטחים שלכם?

"ניקח לדוגמה את פוליסת ההזמנות. נניח שאני עסק שמייצר חולצות וקיבלתי הזמנה לאספקת המוצר לרשת אופנה גדולה, אבל התזרים שלי לא מאפשר לי לגייס את המימון לטובת ייצור החולצות. עסק שלא מבטח 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".

