

The Face of The ICBA



Tomas Jandera
ICBA Czechia



(+420) 271 751 312



tomas.jandera@icba.com



Bratří Čapků 1848/18,
101 00 Prague 10,
Czechia

Skills:

Trade Credit Insurance



Finance



International Business



V současné situaci bych si představoval, že vaši zákazníci vyžadují více podpory než kdykoli předtím. Jak naplňujete tuto potřebu?

Zhruba do poloviny dubna 2020 řešily pojišťovny přemístování svých zaměstnanců na Home-Office, jejich fungování a komunikaci, včetně úpravy interních procesů. Tento čas jsme využili k dokončení rozpracovaných výběrových řízení a k obnovám pojistek za stávajících podmínek. Vyžádali jsme si stanoviska pojišťoven k výlukám v souvislosti s pandemií a s navazujícími vládními opatřeními. V ekonomice došlo k výraznému nárůstu nejistoty a rizik, na což pojišťovny začaly postupně reagovat. Díky příslušnosti k ICBA jsme o mnoha opatřeních pojišťoven informovali naše zákazníky před tím, než přišly informace z lokálních poboček pojišťoven, měli tak více času na reakci. Je pravděpodobné, že pojišťovny nyní nebudou tolerovat ani méně závažná porušení povinností z pojistných smluv, proto jsme se zaměřili na intenzivnější edukaci našich zákazníků. Naši ICBA makléřští správci smluv průběžně řeší vlny přehodnocování limitů ze strany pojišťoven (ať již dle zemí, velikosti, oborů, ...). Společně se zákazníci pomáhají pojišťovně získávat relevantní informace, a tím maximalizovat výše limitů. Komunikace se zákazníky a pojišťovnami narostla násobně, stejně tak objem naší práce. Mobilitu zaměstnanců a digitalizaci procesů jsme dokončili již v minulém roce, proto jsme i na takovéto situace připraveni.

Domníváte se, že s rostoucím pojistným a rušením nebo snižováním limitů si pojištění pohledávek zachová svůj smysl a popularitu, nebo bude muset obhájovat své místo u obchodního stolu?

Pojištění pohledávek je unikátním nástrojem pro zachování likvidity a stability firem pojišťujících si své odběratele. Dosavadní pojistné sazby jsou často díky konkurenčnímu prostředí pod úrovní technických sazeb. Náhlá změna prostředí, více nejistot a zvýšení rizik navýšení pojistných sazeb ospravedlňuje. Je ale důležité, aby šlo o individualizované úpravy, a nikoliv navyšování ceny a upravování parametrů jednotně u všech pojistek. U pojistných limitů se pojišťovny v mnoha věcech poučily z krize před 12 lety, a jejich redukce není plošná. Opakovaně diskutovaná očekávání nárůstu platební neuvle i platební neschopnosti však mohou zvyšovat obavy upisovatelů, a tím zvyšovat jejich opatrnost při rozhodování. Důležitější než kdy dříve je dostupnost a aktuálnost finančních údajů a informací k bonitě a likviditě odběratelů. Úkolem makléře je tyto informace zprostředkovat. Konkurenční nevýhodou a tím co poškozuje vnímání produktu pojištění pohledávek se tak stává „pouze obchodní“, nebo „univerzální“ makléř nenabízející průběžný servis pojistky.

Silný globální makléřský specialista s lokální příslušností a servisem dokáže komunikovat a být partnerem i pro centrály pojišťoven. Státní podpory pojištění pohledávek (již zavedené ve Francii, Německu, Itálii, Velké Británii, Nizozemí, Belgii, Dánsku,...) pomohou pojistitelům udržet přiměřenou úroveň krytí i v obtížných případech.

Kteří z vašich zákazníků jsou pandemií nejvíce zasaženi?

Nejvýrazněji byli ve 2. Q 2020 zasaženi zákazníci s odběrateli v Itálii a Španělsku. Nicméně podle aktuálních informací se situace vrací k normálu. Obecně je snaha co nejdříve dostat dodavatelsko-odběratelské vztahy na původní úroveň. Skokové zpřísnění hodnocení rizika ze strany pojišťoven vnímají mnozí zákazníci jako brzdu a z jejich pohledu působí v současné situaci kontraproduktivně.


Stavebnictví, dle našich zákazníků, zatím žádné výrazné změny nezaznamenalo. Postupný pokles s určitým časovým zpožděním cca 2 měsíců zaznamenává logistika. Na současnou situaci nejvíce doplácejí naši zákazníci podnikající v oboru elektro (ti, kdo dodávají do kamenných obchodů), dodavatelé do fastfoodů či restaurací.

Ze situace naopak profitují firmy vyrábějící kosmetiku, které se vrhly na výrobu mýdel a dezinfekcí, či produkují dávkovače a aplikátory přípravků. Velký nárůst obrátů také zaznamenaly subjekty vyrábějící obalové materiály či krmiva pro domácí mazlíčky.


The Face of The ICBA



Tomas Jandera
ICBA Czechia

 (+420) 271 751 312

 tomas.jandera@icba.com

 Bratři Čapků 1848/18,
101 00 Prague 10,
Czechia

Skills:

Trade Credit Insurance



Finance



International Business



In the current climate I would imagine clients require more support than ever. How are you meeting this need?

Around mid-April 2020, insurance companies relocated their employees to the home offices, their operations and communication, including the adjustment of internal processes. We used this time to complete the ongoing tenders and to renew policies under the current conditions. We requested the insurers' standpoints on exclusions in connection with the pandemic and subsequent government actions. There was a significant increase in uncertainty and risk in the economy, to which insurers gradually began to respond.

Thanks to belonging to The ICBA, we informed our clients about the many measures taken by insurers before the information came from local branches. This gave clients more time to react. It is probable that insurers will not tolerate even small breaches of obligations under policies, so we focused on intensively educating clients. Our ICBA Brokerage Account Managers continuously handle waves of reassessment of limits by insurers (by country, size, industry etc). Together with clients, they help insurers to obtain relevant information, thus maximizing the amount of limits. Communication with clients and insurers has multiplied, as has the volume of our work. We completed the mobility of employees and the digitization of processes last year, so we are ready for such situations.

With premiums rising and limits being pulled or reduced do you think Trade Credit Insurance will retain its purpose and its popularity moving forwards or, will it have to justify its seat at the business table?

Trade Credit Insurance is a unique tool for maintaining the liquidity and stability of companies by insuring their receivables. Due to the competitive environment, current insurance rates are often below the level of technical rates. A sudden change in the environment, more uncertainties and an increase in the risks justify an increase in insurance rates. However, it is important these adjustments are individualized, and not uniformed price and parameter adjustments for all policies.

With regard to insurance limits, insurance companies have learned many things from the crisis 12 years ago, and their reduction is not widespread. However repeatedly discussed negative expectations may increase underwriters' concerns making them more cautious with decision making. It is now more important than ever that a buyer's financial data and information is available and up to date. Our job is to help provide this information.

What damages the perception of Trade Credit Insurance is a "business only" or "universal" broker that does not offer ongoing policy service. A strong global specialised broker with local presence and service can communicate and be a partner also for an insurer's headquarters. State aid for Trade Credit Insurance (already in place in France, Germany, Italy, the UK, the Netherlands, Belgium, Denmark) will help insurers to maintain an adequate level of coverage even in difficult cases.

Of your clients, which are the ones most affected by the pandemic?

Our clients with buyers in Italy and Spain were most affected in Q2 2020. However, according to current information, the situation is returning to normal. In general, the effort is to return the supplier-buyer relationships to the original level as soon as possible. The abrupt tightening of risk assessment by insurers is perceived by many clients as a brake and, counterproductive in the current situation.

According to clients, the construction industry has not yet seen significant changes. Clients in the field of electronics (those who supply to stone shops), suppliers to fast food and restaurants pay the most for the current situation. A gradual decline with a certain time delay of about 2 months is recorded in logistics. By contrast companies producing cosmetics that have thrown themselves into the production of soaps and disinfectants, or produce dispensers and applicators of preparations, benefit from the situation. A large increase in turnover was also recorded by entities producing packaging materials or pet food.