



JAK POMÓC FIRMOM SEGMENTU MSP?

Windykacyjny assistance na trudne czasy

W trudnych czasach związanych z pandemią ubezpieczyciele szukają skutecznych narzędzi, które mogą pomóc firmom przetrwać ten okres. A on dopiero przed nami. Przed pandemią rynek zatorów płatniczych w segmencie MSP był szacowany na 13 mld zł rocznie. Teraz ta sytuacja się dynamicznie zmienia i problem z płynnością finansową, pomimo wdrożonych tarcz finansowych, może mieć co trzeci przedsiębiorca. W niektórych branżach ten problem jest jeszcze większy.

Oferując ubezpieczenia dobrowolne dla firm, ubezpieczyciele deklarują, że konkurują przede wszystkim zakresem usług i jakością, a nie tylko ceną.

Obawy sektora MSP

W praktyce, żeby poprawić wskaźniki sprzedaży, łatwiej obniżyć cenę produktu, niż poszukiwać ciekawych rozwiązań, „dodatki”, które podniosą atrakcyjność ubezpieczenia oraz zbudują większą lojalność klienta z ubezpieczycielem. W segmencie MSP „dodatki” trudniej zdefiniować, choć może wystarczyć odpowiedź sobie na pytanie, czego boi się sektor, niezależnie o jakiej branży mówimy.

Niemal z każdego raportu wynika, że segment MSP obawia się otoczenia regulacyjnego oraz – szczególnie teraz – nierzetelnych kontrahentów i zatorów płatniczych. O ile duże firmy są w stanie przetrwać finansowe przesunięcia, o tyle w przypadku drobnych przedsiębiorców każdy miesiąc to być albo nie być. W zakresie regulacyjnych rozwiązań ubezpieczyciele niewiele mogą pomóc, ale na zarządzanie wierzycielami już tak.

Pierwszym krokiem jest wykupienie ubezpieczenia należności. Niestety – wielu przedsiębiorców nie chce ponosić dodatkowych kosztów i nie planuje takich pozycji w swoich budżetach przed terminem płatności za fakturę.

Myślą, że jakoś to będzie, że kontrahent na pewno zapłaci, że problem dotyczy innych, że nie warto organizować procesu monitorowania płatności i odzyskiwania należności, bo się na tym nie znają. W praktyce poświęcają mnóstwo czasu na wykonywanie telefonów, upominając się o swoje pieniądze kilka miesięcy po terminie płatności, kiedy prawdopodobieństwo odzyskania środków dramatycznie spada.

Vindicat – windykacyjny assistance

Na rynku pojawił się innowacyjny projekt Vindicat, który udostępnia przedsiębiorcom narzędzie do samodzielnej automatycznej windykacji. Dzięki automatyzacji wielu procesów i gotowych dokumentów cena za używanie narzędzia jest kilkadzie-

Vindicat dostarcza klientom narzędzie i całe know-how, jak skutecznie, zgodnie z prawem, ubiegać się od kontrahentów o swoje należności. Stawia na monitoring płatności i windykację miękką.

siąt procent tańsza od standardowego modelu obsługi na rynku, co czyni ofertę najbardziej atrakcyjną w segmencie MSP i daje możliwość jej udostępnienia przez ubezpieczycieli po bardzo atrakcyjnej cenie w formie assistance.

Vindicat dostarcza klientom narzędzie i całe know-how, jak skutecznie, zgodnie z prawem, ubiegać się o swoje należności od kontrahentów. Stawia na monitoring płatności i windykację miękką, bazując na tym, że większość firm z sektora MSP (a więc bez wielkich departamentów prawnych czy zespołów windykacji) nie ma pojęcia, co należy robić z kontrahentami, którzy zalegają z płatnościami.

Upominać? Straszyc sądem? Kornikiem? Czy po prostu dzwonić z ponagleniami?

System automatyzuje cały proces i wykorzystuje innowacyjne procesy do osiągania ponadprzeciętnej skuteczności, np. giełdę długów – najwyżej pozycjonowaną giełdę w Polsce (według Senuto), dzięki której można sprzedać swój dług.

Pomysł jest jednocześnie prosty – bo wiele firm nie wie, jak odzyskiwać należności, jak i ciekawy produktowo. Dodatkowo jest szansą na pokazanie, że ubezpieczyciel dba o klienta i jego biznes, a co najważniejsze, może pozytywnie wpływać na utrzymanie klienta i wzrost poziomu sprzedaży.

Atrakcyjny assistance

Vindicat wchodzi na rynek nie tylko samodzielnie, ale też przez współpracę z bankami i ubezpieczycielami. Kilku ubezpieczycieli zrobiło już badania fokusowe, prosząc swoich agentów o ocenę projektu oraz pomysłu dołączenia tego narzędzia do pakietu dla MSP. Zdecydowana większość była na tak.

Agenci wskazywali, że Vindicat byłby dla nich dobrym argumentem w rozmowie sprzedażowej – czymś, co **uatrakcyjni ofertę**. W końcu skoro od pośredników oczekuje się, że nie będą sprzedawali tylko ceną, to potrzebują produktów, które wyróżniają się na tle konkurencji. Potrzebują czegoś, co pozwoli im zawalczyć o klienta jakością i serwisem.

Jest jeszcze jeden biznesowy argument. Klient, który będzie miał problem z odzyskaniem należności, będzie miał też problem ze swoimi płatnościami – w tym z terminowym opłaceniem ubezpieczenia. A dla ubezpieczyciela zdecydowanie tańszą opcją od windykowania zalegającego ze składkami klienta jest ta windykacja, którą klient wykona sam na swoich dłużnikach. Jeśli przez nierzetelnych kontrahentów upadnie, przestanie opłacać składki. Właściwie troska, którą mamy szansę pokazać klientowi, jest wzajemnie korzystna.

Małe i średnie przedsiębiorstwa naprawdę mają duże problemy z odzyskiwaniem należności. To wciąż podstawowy powód upadłości w sektorze i największa bolączka małych i średnich przedsiębiorców szczególnie teraz, w dobie pandemii. A kto powinien chronić przed ryzykiem, jeśli nie ubezpieczyciel?

Banki, z którymi współpracujemy, doceniły potencjał Vindicata i chętnie zaopiekują się klientem oraz jego problemem z wierzycielami. Wiadomo nie od dziś, że bankom relacje z klientami układają się dużo lepiej i na dłużej. Teraz przed branżą ubezpieczeniową wyzwanie i dostarczenie przedsiębiorcom skutecznego assistance.

Bogusław Bieda
Vindicat



VINDICAT
Odzyskujemy z mocy prawa

Jak monitorować i odzyskać samodzielnie pieniądze z niezapłaconych faktur, za pomocą systemu Vindicat.pl?

