

# Světová novinka aneb pojistěte si vybranou fakturu

V září přišla společnost Insia ve spolupráci s ČSOB Pojišťovnou s unikátním projektem, pojištěním samostatných faktur pro malé podnikatele a živnostníky. Podle předsedy Asociace malých a středních podniků a živnostníků Karla Havlíčka se jedná o odvážný projekt.

**P**ojdme se ale pro začátek podívat na to, co nám k této problematice říkají statistiky vyplývající z výzkumu agentury Ipsos. Na vzorku 305 podnikatelů (60 OSVČ a 245 firem) se Ipsos zaměřil právě na řešení problémů s fakturami. Z výsledků vyplývá, že devět z deseti podnikatelů (89 procent) se někdy setkala s pozdním uhrazením faktury ze strany klientů. Přičemž častým problémem to je pro 23 procent podniků a 13 procent živnostníků (graf 1). Budeme-li se bavit přímo o nezaplacených fakturách, zde jsou čísla nižší. Nicméně alespoň občas se to stalo 14 procentům živnostníků a 23 procentům podnikatelů (graf 2).

## Bude o nový produkt zájem?

Podle Karla Havlíčka ano. „Z pohledu podnikatelů je to pohodlné a dovedu si představit, že to budou využívat, budou-li o produktu vědět. Nyní je to spíše na marketingu a aktivitách poskytovatele, věřím, že z toho nebude pouze nabídka pro pár známých firem a dobrá PR aktivita, ale že se do toho půjde trochu plošněji. Z profesního hlediska mě to zajímá i z druhé strany, tedy z pohledu rizikovitosti a výnosnosti poskytovatele, protože to je na trhu velmi neobvyklá nabídka, pokud mám informace, ani ve světě se to takto individuálně neposkytuje. Fandíme tomu, je dobře, že se nebojíme chodit na trh s novými nápady,“ říká Karel Havlíček.

Z průzkumu Ipsosu pak vyplývá (graf 3), že o produkt by mělo zájem 15 procent živnostníků a podnikatelů, což je podle generálního ředitele Insie Ivana Špirakuse pro začátek slušné číslo. „V současné době připravujeme oslovení našich klientů a informační materiály. S prvními klienty jsme otestovali všechny procesy a první pojištěné faktury byly zatím řádně uhrazeny. Registrujeme i zájem o informace od dalších firem, což je pro nás pozitivní,“ tvrdí Ivan Špirakus. Dle jeho slov produkt vyplňuje mezeru na trhu. „Řada pojišťoven nabízí specializované balíčky pojištění podnikatelských rizik, ale pojištění pohledávek dosud pro malé firmy nebylo dostupné. V neuhrazených fakturách mají přitom podnikatelé často hodně peněz. Odpověděli jsme vlastně na poptávku klientů a přitom vyplnili mezeru na trhu.“

Podle Karla Havlíčka pak žádná firma není nadšená z toho, když si musí pojistit větší portfolio klientů, notabene jedná-li se o klienty,

*Projekt Insie je jedinečný, tudíž se jedná o světovou novinku. Na druhou stranu jeho realizace v této době, díky vývoji nových technologií, není zcela náhodná a podobné projekty se již objevují.*

o kterých ví, že je nenechá padnout do vymáhacího režimu pojišťovny. Na druhou stranu právě díky tomuto systému si firma současně mohla nechat pojistit i některé problematické odběratele. A to bude rozhodujícím faktorem, zda o produkt bude, či nebude zájem. „Pokud by se měl poskytovat pouze pro x-násobně prověřené klienty, pak zájem podnikatelů nebude velký, to riziko si ponese sami. Spíše očekáváme zájem firem, které moc nepojišťují a z určitého důvodu se potřebují narychlo zabezpečit, třeba i v rámci individuálních obchodů,“ dodává Karel Havlíček.

## Zrození produktu

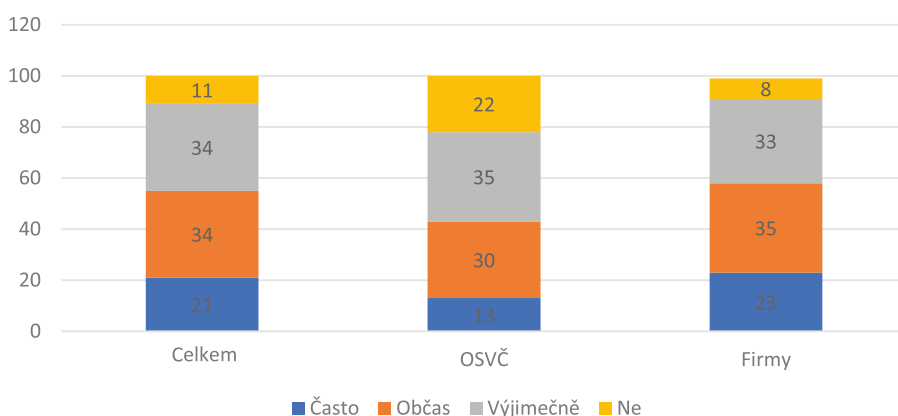
Jak už bylo řečeno na začátku, projekt Insie je jedinečný, tudíž se jedná o světovou novinku. Na druhou stranu jeho realizace v této době,

díky vývoji nových technologií, není zcela náhodná a podobné projekty se již objevují. „Podobný produkt jsme zatím ve světě nenašli, i když celý vývoj v oblasti „insurtech“ firem velmi pečlivě sledujeme a je pravda, že i nové technologie nám umožňují jeho realizaci, jelikož bez nich by tento produkt nemohl vzniknout. On-line a v reálném čase prověřujeme riziko odběratele a dynamicky počítáme pojistné. Klient má také neustále přehled o stavu vymáhání pohledávek, které pro něho zajišťujeme,“ říká Ivan Špirakus. Zároveň dodává, že podobný produkt by měl spustit jeden start-up v Británii. Což je pro Insii potvrzením toho, že téma pojištění jednotlivých faktur je aktuální i v jiných zemích.

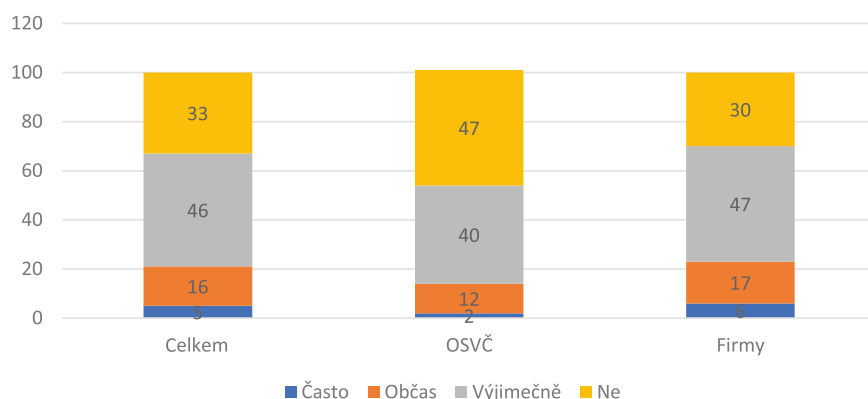
Insia se na technologicky zaměřené produkty specializuje již delší dobu. Například dříve přišla s inovativním pojištěním klíčových osob Keyman nebo úrazovým pojištěním sedadel v autech Klid za volantem.

Zásadním prvkem, který umožnil vznik produktu, bylo také nalezení vhodného partnera. „Najít partnera nebylo jednoduché, několik pojišťoven tento produkt odmítlo. Chtěli jsme najít jako partnera silnou lokální pojišťovnu, dobře známou na našem trhu. Bylo by obtížné uvádět na trh nový produkt a současně méně známou zahraniční pojišťovnu. Spolupráce s ČSOB Pojišťovnou při vývoji produktu PojištěnáFaktura.cz byla opravdu vynikající. Společný tým pracoval efektivně a flexibilně, velmi si vážím vysokého nasazení všech zúčastněných,“ dodává Ivan Špirakus.

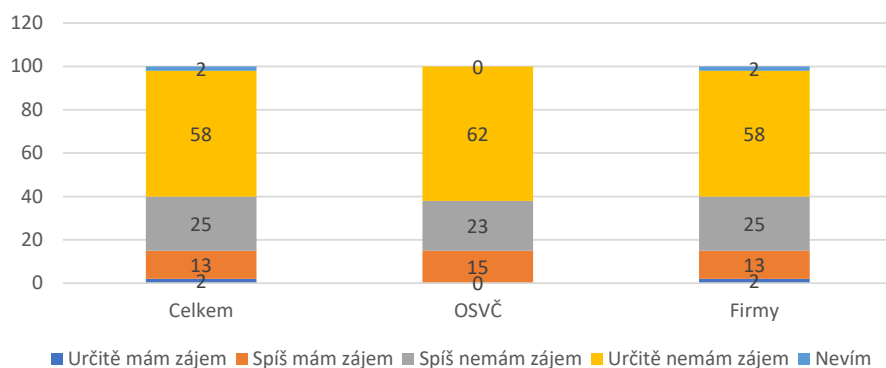
**GRAF 1** Setkali jste se s pozdním uhrazením faktury? (v %)



ZDROJ: IPSOS, ŘEŠENÍ PROBLÉMŮ S FAKTURAMI

**GRAF 2** Setkali jste se s nezaplacením faktury? (v %)


ZDROJ: IPSOS, ŘEŠENÍ PROBLÉMŮ S FAKTURAMI

**GRAF 3** Máte zájem o pojištění kryjící riziko neuhrazených pohledávek (v %)


ZDROJ: IPSOS, ŘEŠENÍ PROBLÉMŮ S FAKTURAMI

## Jak to vlastně funguje?

Pojistit je možné faktury od 10 do 250 tisíc korun včetně DPH, prozatím pro odběratele se sídlem v Česku a na Slovensku. Službu lze sjednat jednoduše on-line na [www.pojistenafaktura.cz](http://www.pojistenafaktura.cz). Celý proces zabere jen několik málo minut – stačí zadat údaje o odběrateli, data o faktuře, vložit její kopii a zaplatit pojistné. To se typicky pohybuje v rozmezí 1–2 procenta z hodnoty pojišťované faktury. Call centrum Insie aktivně sleduje platby a v případě neuhrazení faktury zahajuje do několika dnů po její splatnosti průběžné vymáhání, čímž podnikateli odpadají starosti spojené právě s touto nepřijemnou činností. Pokud se platbu nepodaří vymoci, vyplácí pojišťovna plnění tři měsíce po splatnosti faktury. Stejně jako u jiných druhů pojištění je u pojištění faktur spoluúčasť, a to ve výši 15 procent z celkové výše škody. Pojištění faktury je v první fázi přístupné pouze stávajícím klientům pojišťovacího makléře Insia a ČSOB Pojišťovny.

A právě možnost využití vymáhání ze strany pojišťovny je velkou výhodou, jelikož v rámci právního sporu je pojišťovna daleko větším subjektem než malý podnikatel. Podle průzkumu

mu Ipsosu se ale k právním úkonům odhodlá jen zanedbatelné procento podnikatelů. Jak tvrdí Karel Havlíček, právníci jsou až to poslední řešení. „Většina zkušených podnikatelů se snaží řešit pohledávky běžnou obchodní cestou, jednáním a snahou spíše obchodní vztah udržet. Jakmile se využívá právních nástrojů, většinou to znamená konec vztahu s odběratelem a to si každá firma rozmyslí. Navíc právní služby stojí nemalé náklady. My se snažíme firmám doporučovat, aby pohledávky řídily nikoli až ve stavu, kdy jsou po splatnosti, ale v době, kdy vznikají, tedy v době přípravy smluv, kreditů a splatností pro odběratele, dále v době průběžného obchodování, kdy je opět nutné pracovat s průběžným zabezpečováním pohledávek. Teprve poslední fáze je ta, kdy se vymáhá, tam je právník důležitý, ale dá se tomu předejít. Jakkoli to zní pro mnohé tvrdě, stojím si za tím, že to, že nám někdo dluží, je především naší chybou,“ tvrdí Karel Havlíček.

Toho jsou si vědomi také autoři produktu. „Nezaplacené faktury znamenají problém nejen pro finanční toky firem, ale narušují také důvěru mezi dodavateli a odběrateli. Proto ke každému případu přistupujeme individuálně a snažíme se, aby co nejméně ovlivnil obchodní vztahy našeho klienta,“

dodává generální ředitel ČSOB Pojišťovny Vladimír Bezděk.

Podle Karla Havlíčka pak svoji roli v rámci pojištění faktur sehrávají i banky, které v mnoha případech neposkytnou úvěr, není-li pohledávka pojištěna, případně je to podpůrný argument pro lepší úrokové podmínky, což pak může dobře kompenzovat cenu za pojištění.

## CRIF: Počty bankrotů klesají, riziková odvětví přesto zůstávají

V srpnu 2017 bylo v ČR podle společnosti CRIF, organizátora Bankovního a Nebankovního registru klientských informací, vyhlášeno 552 bankrotů fyzických osob podnikatelů, což je o 126 bankrotů méně než v červenci letošního roku. „Počet bankrotů obchodních společností se v meziročním srovnání snížil o sedm procent. Největší počet bankrotů byl zaznamenán v odvětví obchodu a průmyslu, naopak nejméně bankrotů vykázalo zemědělství, těžební průmysl a také ubytovací a stravovací služby.“

**B** Text Martina Sobková  
[www.bankovnictvionline.cz](http://www.bankovnictvionline.cz)

”

Nezaplacené faktury znamenají problém nejen pro finanční toky firem, ale narušují také důvěru mezi dodavateli a odběrateli.