

Zašto mala preduzeća i dalje izbjegavaju osiguranje?

Iako ponuda poslovnih osiguranja postaje sve raznovrsnija, mala i srednja preduzeća police i dalje često doživljavaju kao trošak. Stručnjaci upozoravaju da će upravo cyber rizici, klimatske promjene i prekid poslovanja obilježiti naredni period

✍️ Piše: ADRIANA ČOPIĆ



MALA I SREDNJA PREDUZEĆA U BIH još uvijek ne dovoljno koriste mogućnosti poslovnog osiguranja, iako sve složeniji poslovni rizici

pokazuju koliko je važno pravovremeno zaštititi imovinu, zaposlene i kontinuitet poslovanja.

Naši sagovornici navode da se mnoge kompanije osiguranju okreću tek nakon nastanka štete, umjesto da rizike prepoznaju unaprijed.

„Nažalost, ne tako rijetko čujemo za višemilionske štete od požara, poplave i slično u preduzećima koja nisu bila osigurana. Osiguranje se ugovara tek nakon što se desi šteta, umjesto preventivnog prepoznavanja opasnosti“, navodi v.d. direktora Razvojne agencije Republike Srpske Željko Perišić.

Prema zvaničnim podacima koje objavljuje Agencija za osiguranje Republike Srpske, osiguranje imovine od požara i elementarnih nepogoda, koje bi, kako kaže, trebalo da bude stub stabilnosti svakog proizvodnog ili trgovačkog MSP-a, zauzima drastično manji procenat u ukupnoj premiji, često ispod 10 odsto ukupnog tržišta.

Predsjednik Udruženja malih i srednjih privrednika FBiH Benjamin Hekić ističe da, iako nema sveobuhvatnog istraživanja koje bi dalo preciznu sliku za BiH, iskustva iz komunikacije sa privrednicima ukazuju da svijest o značaju osiguranja još nije na nivou stvarne izloženosti poslovnim rizicima.

„O osiguranju se često počinje ozbiljnije razmišljati tek nakon nastanka štete ili kada ga zahtijevaju zakon, banka, leasing kuća ili poslovni partner“, ističe Hekić.

On dodaje da je prema istraživanju UNDRR-a, provedenom na više od 200 MSP u BiH, više od polovine anketiranih kompanija nije bilo osigurano od posljedica katastrofa, što ukazuje na značajan prostor za unapređenje upravljanja rizicima.

Iz perspektive osiguravajućeg sektora, primjetan je pozitivan pomak u odnosu kompanija prema poslovnom osiguranju. Izvršna direktorica Vienna osiguranja VIG Elma Bećirević navodi da kompanije danas više razumiju značaj upravljanja rizicima nego ranije.

„Tokom više od dvadeset godina rada u osiguravajućoj industriji imala sam priliku pratiti razvoj tržišta i promjene u načinu na koji kompanije posmatraju upravljanje rizicima. Danas mogu reći da je svijest malih i srednjih preduzeća značajno veća nego prije deset ili petnaest godina.

Kompanije sve više razumiju da poslovanje nosi mnogo širi spektar rizika nego ranije. Klimatske promjene, prekid u lancima snabdijevanja, rast vrijednosti imovine, digitalizacija poslovanja i sve složeniji regulatorni zahtjevi doprinijeli su tome da se osiguranje sve češće posmatra kao sastavni dio odgovornog upravljanja poslovanjem.

Iako je tržište Bosne i Hercegovine i dalje ispod nivoa razvijenijih evropskih tržišta po razvijenosti poslovnog osiguranja,

potencijal za rast je značajan“, navodi Bećirević.

Sličnu ocjenu daju i iz ASA Central osiguranja. Direktorica korporativnog kanala prodaje Alena Alagić ističe da posljednjih godina postoji rast interesovanja MSP sektora za različite vrste osiguranja, ali da je automobilska odgovornost i dalje dominantna vrsta osiguranja među kompanijama.

„S obzirom na to da automobilska odgovornost i dalje zauzima najveći procenat na tržištu neživotnih osiguranja u BiH, možemo zaključiti da potražnja za dobrovoljnim vidovima osiguranja sporije raste i ne prati brzinu rasta cjelokupnog tržišta“, navodi Alagić.

Vlasnik i CEO Metromedia Group Goran Čorić ističe da je za kompanije koje posluju sa velikim brojem objekata na terenu osiguranje neizostavan dio poslovne strategije.

„S obzirom na to da upravljamo velikim brojem reklamnih objekata na terenu, poslovno osiguranje za nas nije opcija, već neophodnost. U našem poslu svakodnevno smo izloženi različitim rizicima, od vremenskih nepogoda i saobraćajnih nezgoda do vandalizma i drugih nepredviđenih okolnosti koje mogu ugroziti imovinu i kontinuitet poslovanja“, kaže Čorić.

Zašto firme biraju rizik umjesto zaštite

Mala i srednja preduzeća u BiH osiguranje često posmatraju kao trošak, a ne kao alat za zaštitu poslovanja od različitih rizika.



Željko Perišić, v.d. direktora Razvojne agencije Republike Srpske



Elma Bećirević, izvršna direktorica Vienna osiguranja VIG

Perišić ističe da je jedan od ključnih razloga finansijsko opterećenje preduzeća.

„Prije svega pritisak na likvidnost. U situaciji kada biraju između plaćanja poreza, plata, dobavljača i polise osiguranja preduzeća, naročito mala, prvo eliminišu polisnu jer predstavlja izdatak za rizik koji se možda nikada neće desiti. Po onoj staroj: „neće valjda mene“ ili „to se dešava nekom drugom“, naveo je Perišić i dodaje da, čak i ona MSP koja imaju osiguranje, često ugovaraju minimalne pakete sa pre niskim osiguranim sumama kako bi rata bila što manja.

„Kada se šteta desi, shvate da polisa ne pokriva ni dio stvarnih troškova obnove, što dodatno stvara nepovjerenje prema industriji osiguranja“, ističe Perišić.

Ističe da preduzetnici često ne razu-

“ Najveći prostor za razvoj imaju dobrovoljna osiguranja, posebno imovinska, osiguranje odgovornosti i dobrovoljno zdravstveno osiguranje ”

miju šta čitaju u ugovorima u kojima ima previše stručne terminologije.

„Tu je prostor i za same osiguravajuće kuće da budu proaktivnije, da komuniciraju jednostavnijim jezikom i rade na edukaciji i jačanju povjerenja svojih klijenata.“

Bećirević smatra da najveći izazov nije sama cijena osiguranja, već način na koji kompanije procjenjuju rizike.

„Često sam razgovarala s vlasnicima kompanija koji su smatrali da se ozbiljne štete događaju nekome drugom. Nažalost, iskustvo pokazuje da je dovoljno samo jedan veći požar, poplava ili zahtjev za naknadu štete prema trećem licu da ozbiljno ugrozi poslovanje preduzeća.

Upravo zato edukaciju smatram jednom od najvažnijih uloga osiguravajuće industrije. Klijenti trebaju razumjeti da osiguranje ne kupuju zato što očekuju štetu, nego zato što žele osigurati kontinuitet svog poslovanja“, navodi Bećirević.

Hekić navodi da kod velikog broja malih, a posebno mikropreduzeća, osiguranje još nije dio dugoročnog planiranja i upravljanja rizicima.

Prema njegovim riječima, u uslovi-

ma ograničene likvidnosti osiguranje se često posmatra kao dodatni izdatak koji konkuriše drugim poslovnim obavezama.

„Potrebno je promijeniti tu percepciju i osiguranje predstaviti kao alat za očuvanje likvidnosti, radnih mjesta i kontinuiteta poslovanja, a ne samo kao još jednu policu koju preduzeće mora platiti“, naglasio je Hekić.

„Svi bismo trebali biti svjesni da, kada je u pitanju poslovanje, fokus osiguranja treba biti na proizvodima (vrstama osiguranja) koji pružaju sigurnost da se ne ugrozi sve ono što je ta kompanija godinama gradila“, zaključuje Alagić.

Jednostavniji proizvodi za mala preduzeća

Iako na tržištu postoje različiti proizvodi namijenjeni MSP-u, privrednici smatraju da je potrebno dodatno prilagoditi ponudu potrebama domaćih preduzeća.

„Iako osiguravajuće kuće nude različite vrste osiguranja za mala i srednja preduzeća, problem je što su ona često prepisana sa razvijenih zapadnih tržišta i ne odgovaraju u potpunosti speci-



Benjamin Hekić Predsjednik Udruženja malih i srednjih privrednika FBiH



Alena Alagić, direktor korporativnog kanala prodaje ASA CENTRAL osiguranje d.d.

fičnostima domaće privrede. Uslovi su često dosta rigorozni za naša preduzeća, nema dovoljno fleksibilnih polisa za prekid poslovanja ili isplate šteta prilagođenih malim preduzećima, a problem je i neprilagođeno cyber osiguranje“, navodi Perišić.

Dodaje da je posebno izazovno osiguranje potraživanja koje najviše muči naše privrednike, a kako kaže, skupo je i teže dostupno.

Hekić navodi da problem nije nedostatak osnovnih vrsta osiguranja, već njihova razumljivost i prilagođenost finansijskim mogućnostima manjih firmi.

„Mikropreduzeću nije potreban složen korporativni proizvod, nego jednostavan i modularan paket, s jasno navedenim pokrićima i isključenjima, prihvatljivim učešćem u šteti, mogućnošću plaćanja na rate i brzom procedurom prijave i rješavanja štete“, poručuje Hekić.

On smatra da najviše prostora za razvoj postoji kod pristupačnijih rješenja za cyber rizike, prekid poslovanja, prekid lanca snabdijevanja, odgovornost za proizvode, profesionalnu odgovornost i troškove pravne zaštite.

Vlasnik Metromedia Group Goran Ćorić ističe da je njihovo iskustvo sa različitim vrstama šteta pokazalo koliko je važno imati adekvatnu zaštitu.

„Tokom godina poslovanja suočavali smo se sa različitim vrstama šteta, od oštećenja reklamnih objekata i službenih vozila do povreda zaposlenih i krađe vozila. Takve situacije jasno pokazuju koliko je važno imati adekvatnu zaštitu i biti spreman na nepredviđene okolnosti“, kaže Ćorić i dodaje da je ponuda osiguravajućih društava danas prilično raznovrsna i uglavnom može odgovoriti potrebama malih i srednjih preduzeća.

„Međutim, prostor za unapređenje svakako postoji. Ono što bismo željeli jeste manje administrativnih prepreka i jednostavnije procedure prilikom ostvarivanja prava na naknadu štete“, ističe Ćorić.

Prilagođeni paketi osiguranja

U sektoru osiguranja kažu da prilagođavanje proizvoda potrebama različitih djelatnosti postaje sve važnije, jer mala i srednja preduzeća nisu izložena istim vrstama rizika.

Alagić ističe da je kod razvoja proizvoda za MSP najvažnija segmentacija prema djelatnostima.

„Upravo je najvažnije uraditi segmentaciju po djelatnostima, kako bi se svi proizvodi prilagodili tome. Svaka djelatnost ima svoje specifičnosti, pa se na taj način pristupa paketiranju proizvoda koji su potrebni MSP-u“, pojašnjava Alagić.

Ona dodaje da se, osim veličine kompanije, mora uzeti u obzir i vrsta djelatnosti, jer ona određuje rizike kojima je preduzeće izloženo.

Bećirević navodi da razvoj proizvoda danas podrazumijeva razumijevanje poslovnog modela klijenata i rizika sa kojima se suočavaju.

„Polazimo od stvarnih potreba klijenata, njihovog poslovnog modela i rizika kojima su izloženi“, navela je Bećirević i dodaje: „prednost Vienna Insurance Group, imamo mogućnost razmjene znanja i iskustava s tržištima srednje i istočne Evrope. Istovremeno, iz iskustva znam da se uspješna rješenja ne mogu jednostavno prenijeti iz drugih zemalja, već ih je potrebno prilago-



Cyber napadi - sve češća prijetnja