

Sopot | 27 kwietnia 2023 | hotel Sofitel Grand



ERGO Hestia – partner nie tylko na trudne czasy

Adam Kosiński
Sopot 27.04.2023 r.



ERGO Hestia – partner nie tylko na trudne czasy

Adam Kosiński

Sopot 27.04.2023 r.

ERGO
HESTIA[®]

ERGO Hestia na rynku



Grupę ERGO Hestia tworzą dwie spółki ubezpieczeniowe:
Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń ERGO Hestia SA
Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie ERGO Hestia SA



Spółki Grupy oferują ubezpieczenia dla klientów indywidualnych w zakresie ochrony majątku i życia, a także dla przemysłu oraz małego i średniego biznesu.



Nasze ubezpieczenia oferowane są pod 4 markami:
ERGO Hestia, MTU, mtu24.pl, oraz You Can Drive.



**Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń ERGO Hestia
powstało w 1991 roku.**



Głównym akcjonariuszem spółek Grupy ERGO Hestia jest międzynarodowy koncern ubezpieczeniowy ERGO Versicherungsgruppe AG, należący do największego reasekuratora, Munich Re.

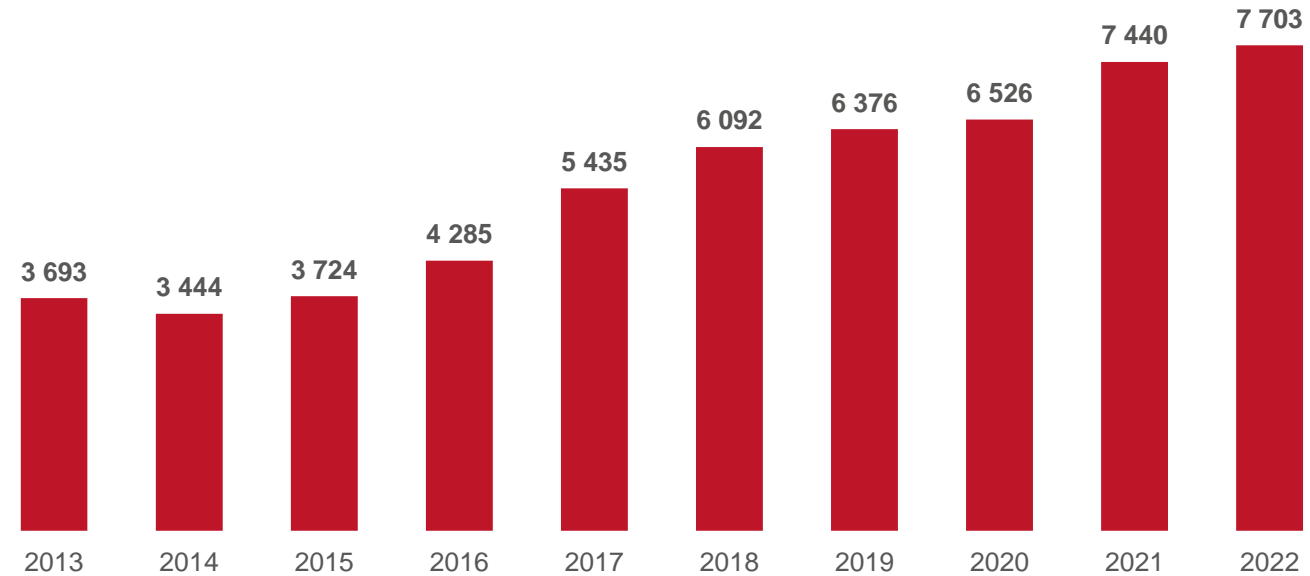


ERGO Hestia – udział w rynku ubezpieczeń gospodarczych

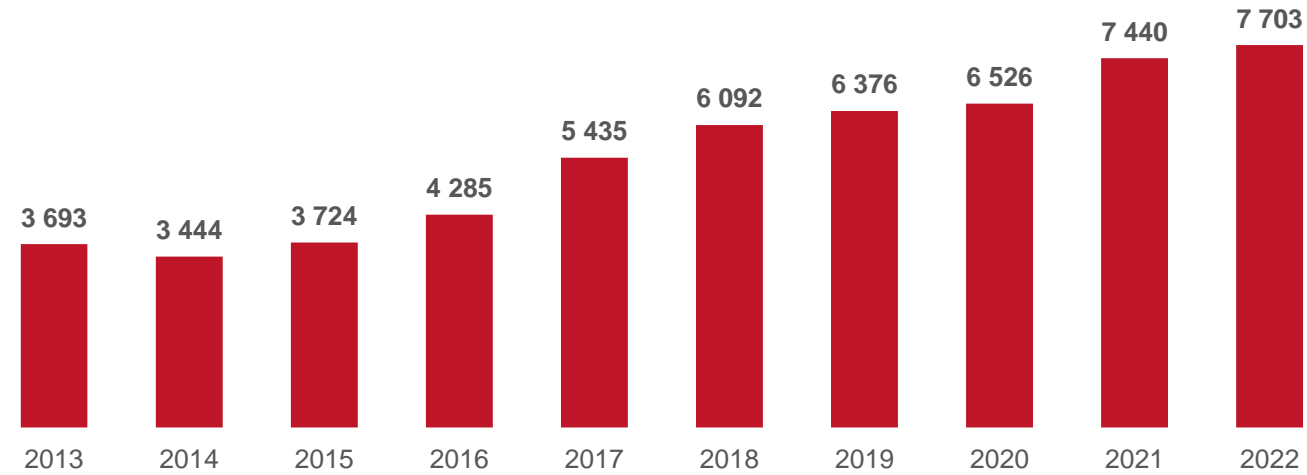
27.04.2023 SOPOT
CREDIT
FORUM

ERGO
HESTIA®

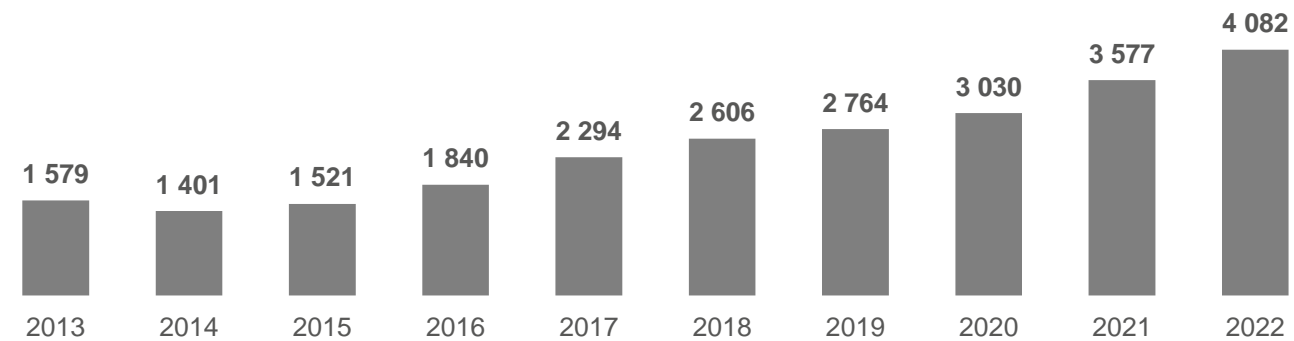
Składka przypisana brutto [MPLN]



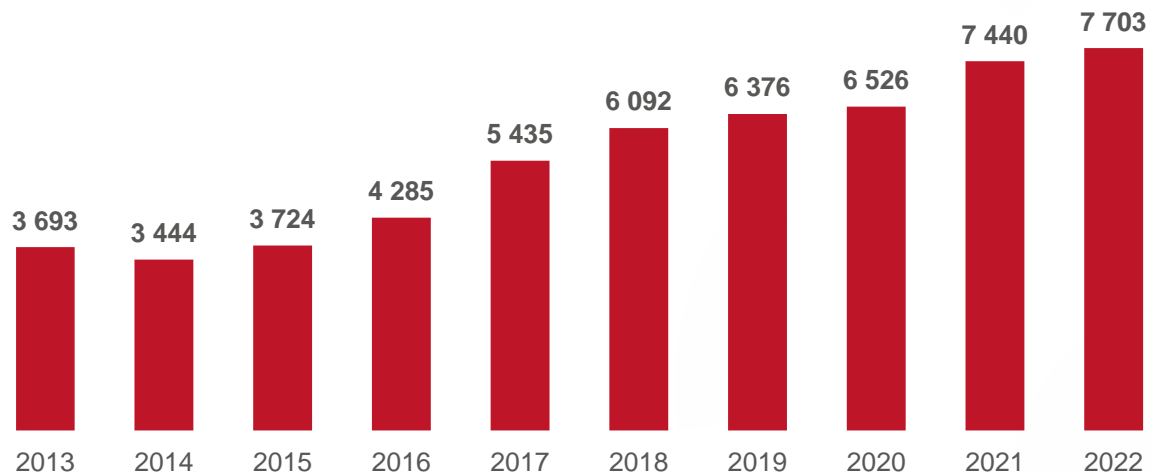
Składka przypisana brutto [MPLN]



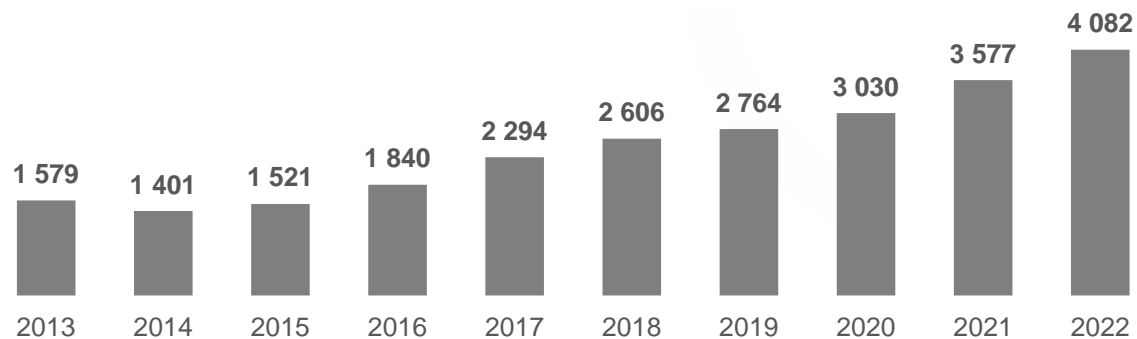
Składka przypisana brutto – ubezpieczenia gospodarcze [MPLN]



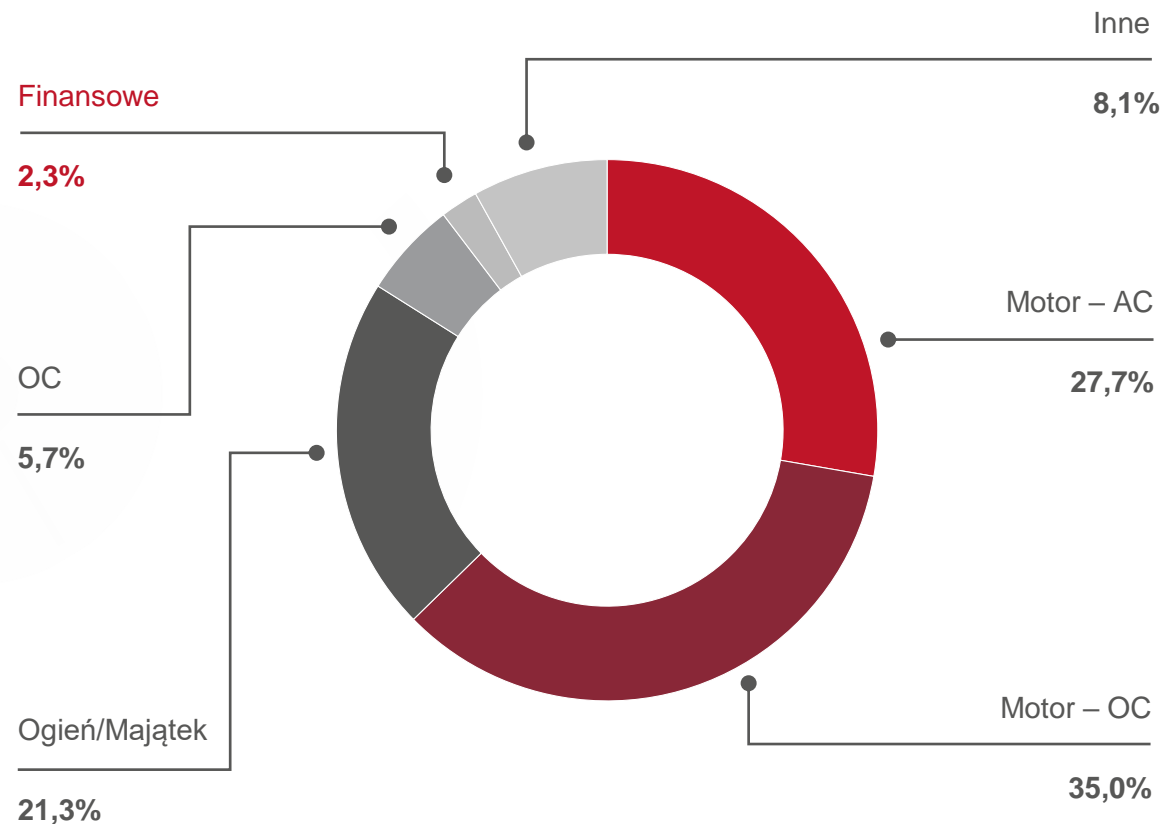
Składka przypisana brutto [MPLN]



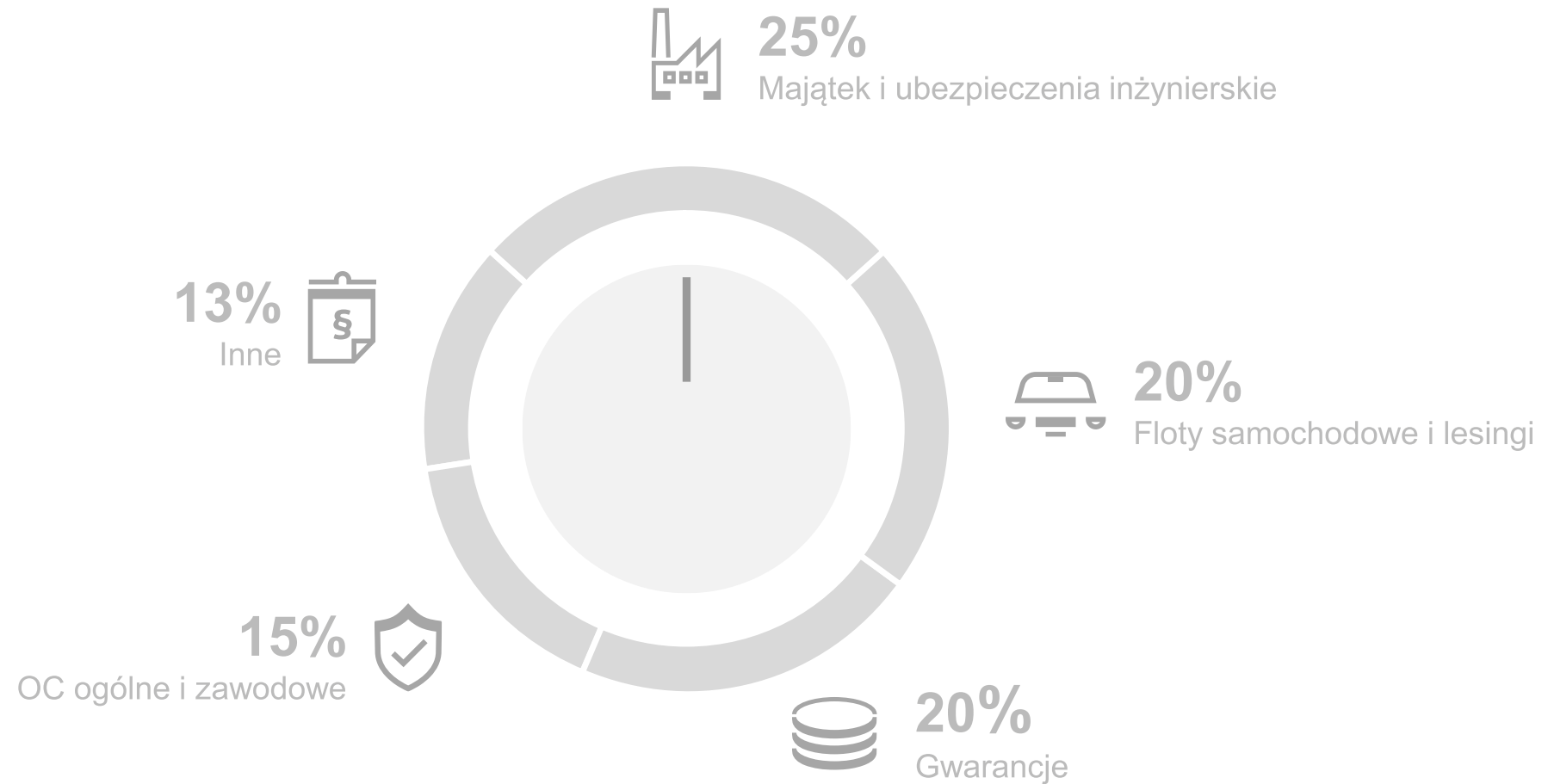
Składka przypisana brutto – ubezpieczenia gospodarcze [MPLN]

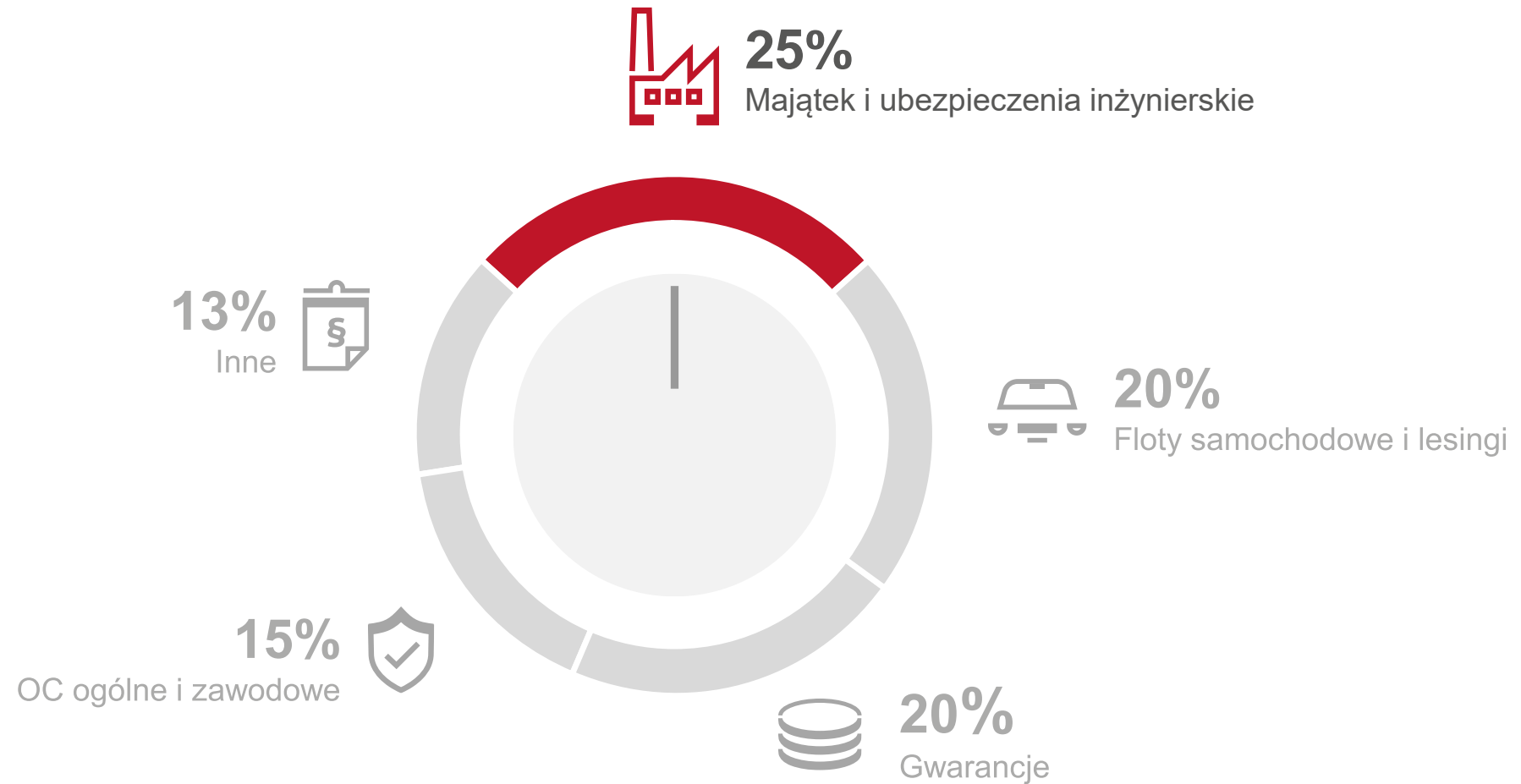


Struktura portfela, 2022 [%]



ERGO Hestia – udział w rynku ubezpieczeń gospodarczych

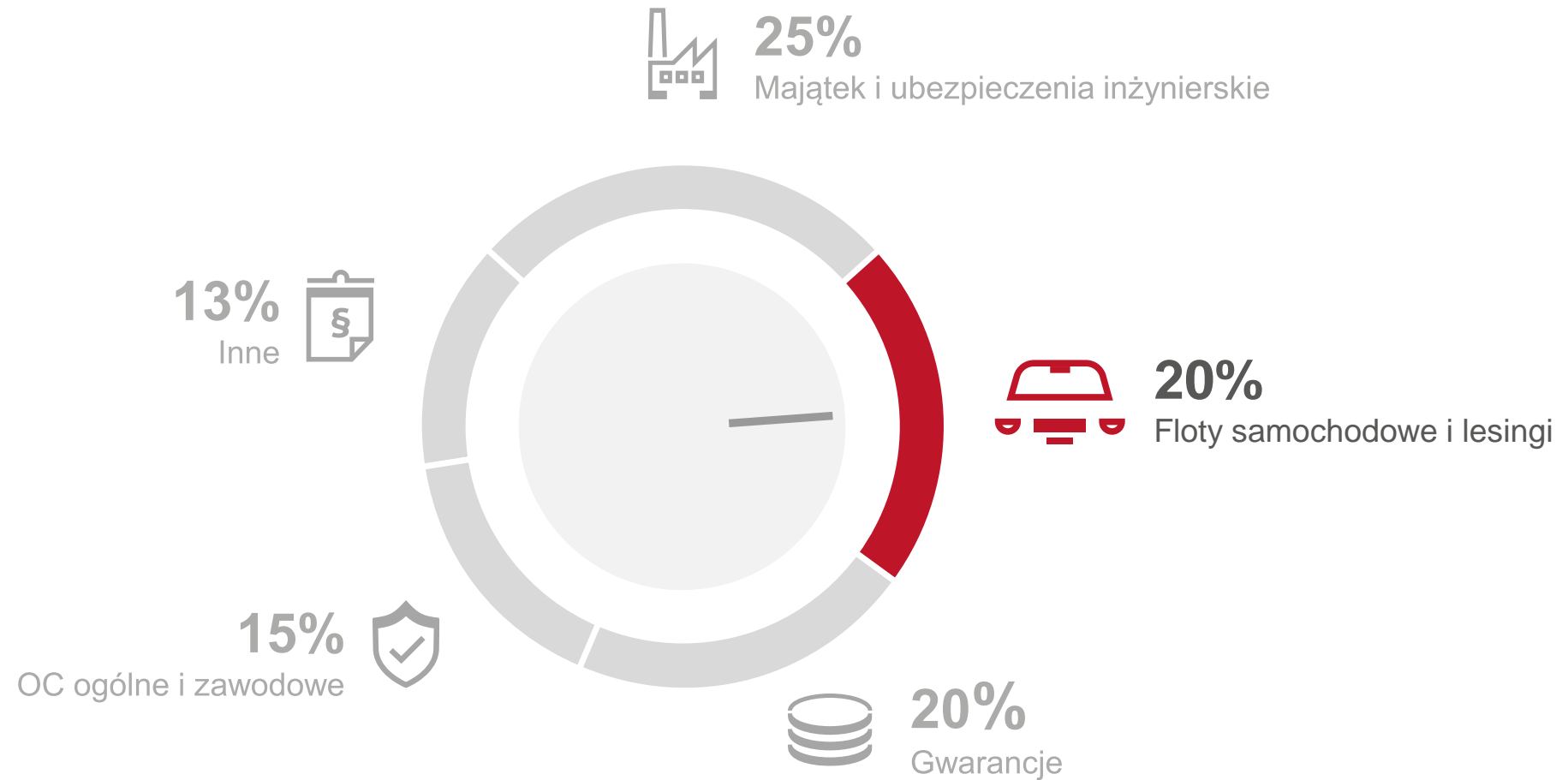




ERGO Hestia – udział w rynku ubezpieczeń gospodarczych

27.04.2023 SOPOT
**CREDIT
FORUM**

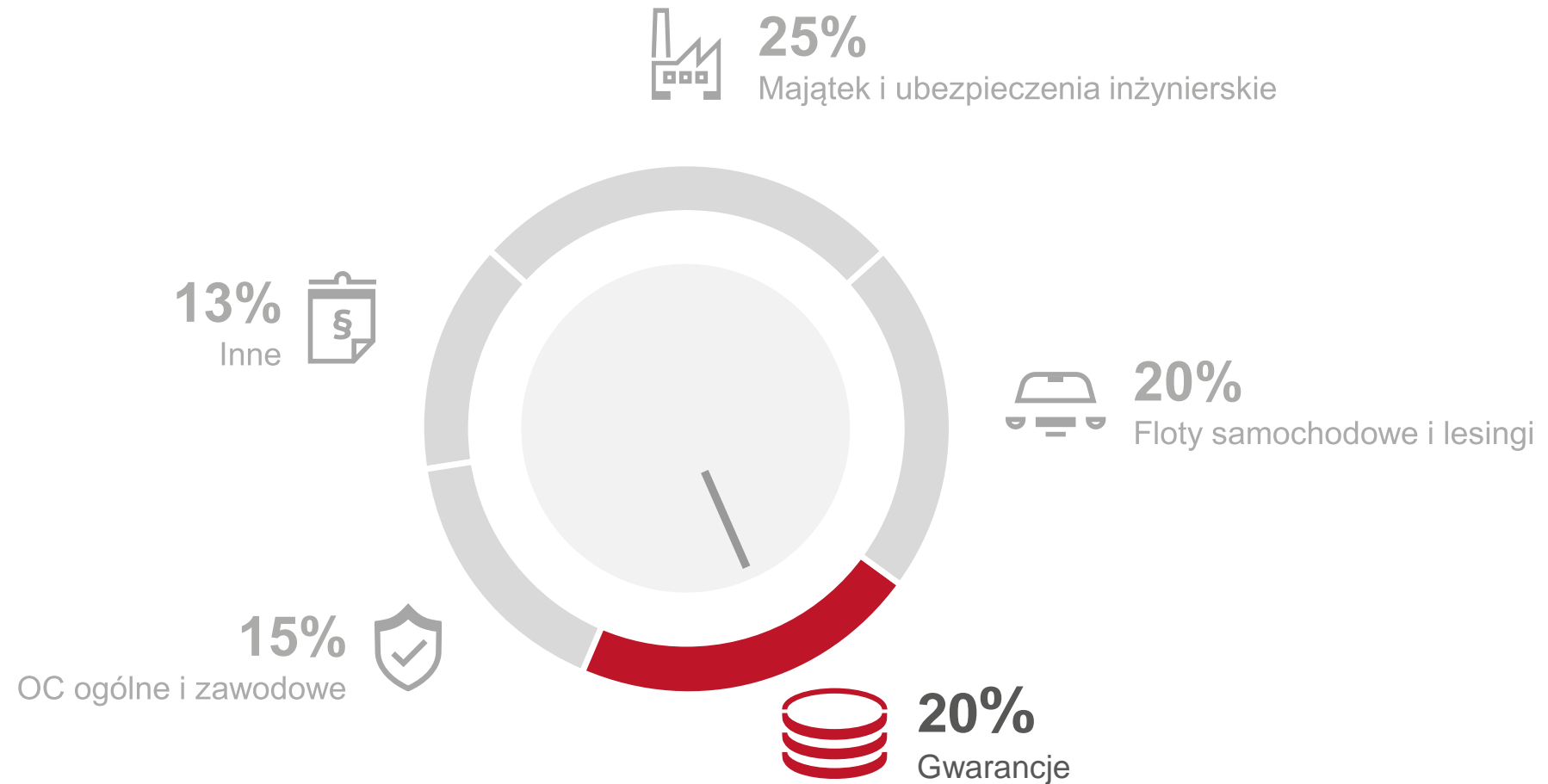
ERGO
HESTIA®



ERGO Hestia – udział w rynku ubezpieczeń gospodarczych

27.04.2023 SOPOT
**CREDIT
FORUM**

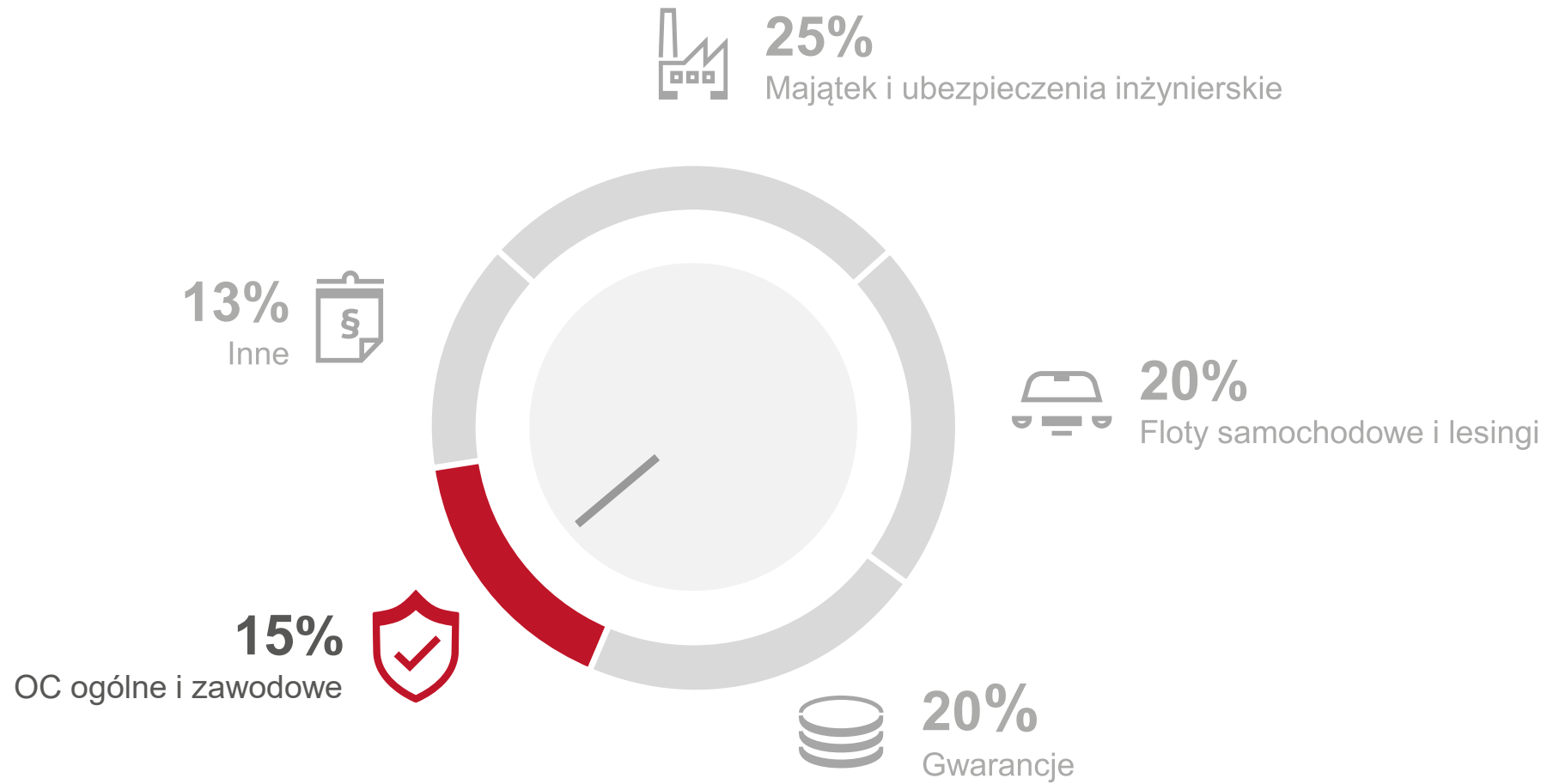
ERGO
HESTIA®

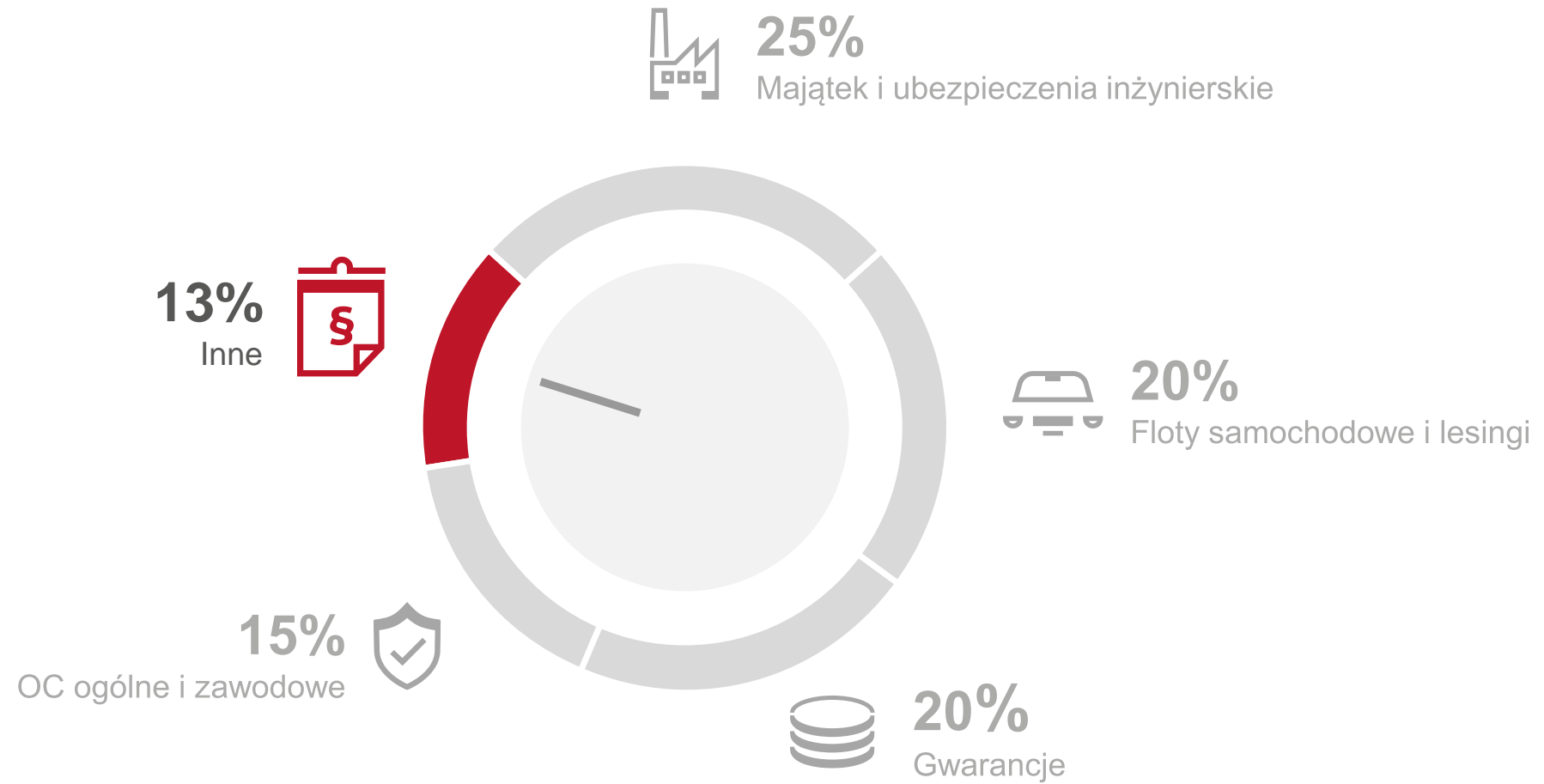


ERGO Hestia – udział w rynku ubezpieczeń gospodarczych

27.04.2023 SOPOT
**CREDIT
FORUM**

ERGO
HESTIA®





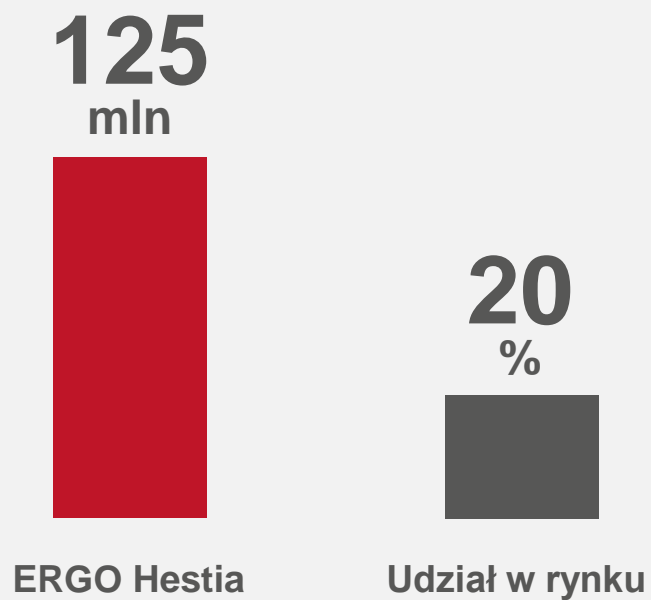


14x

Nagroda „Fair Play”
przyznawana przez Stowarzyszenie
Polskich Brokerów

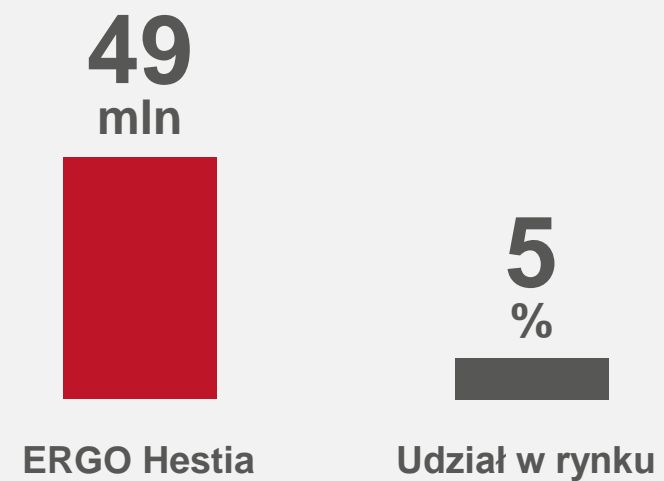
Gwarancje | dane 2022

627* mln PLN



Ubezpieczenie kredytu | dane 2022

1 072 mln PLN



* łącznie z gwarancjami gwarantowanymi przez SP

Źródła: Gwaranci, sprawozdania finansowe Ubezpieczycieli

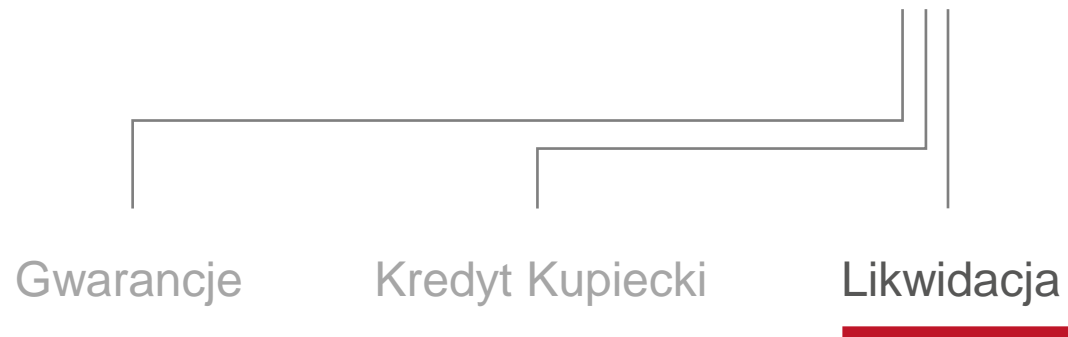
Biuro Ubezpieczeń Finansowych

Gwarancje

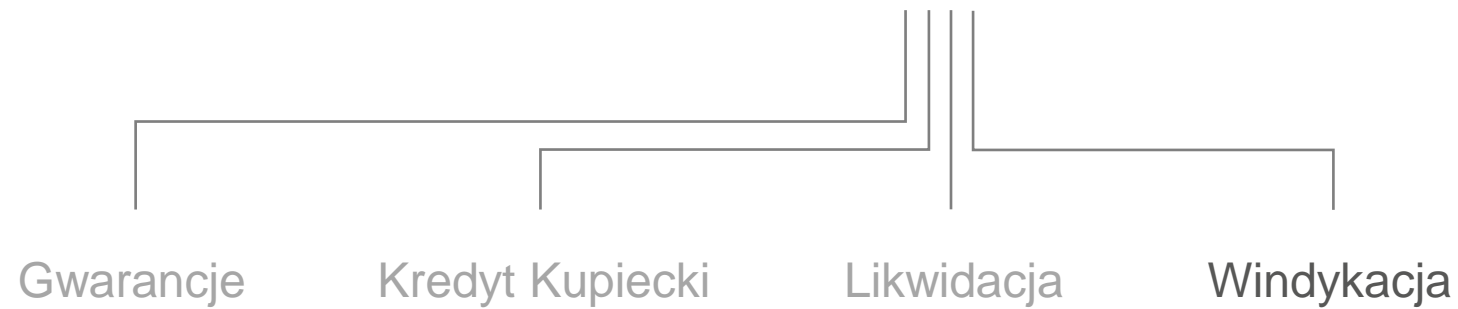
Biuro Ubezpieczeń Finansowych



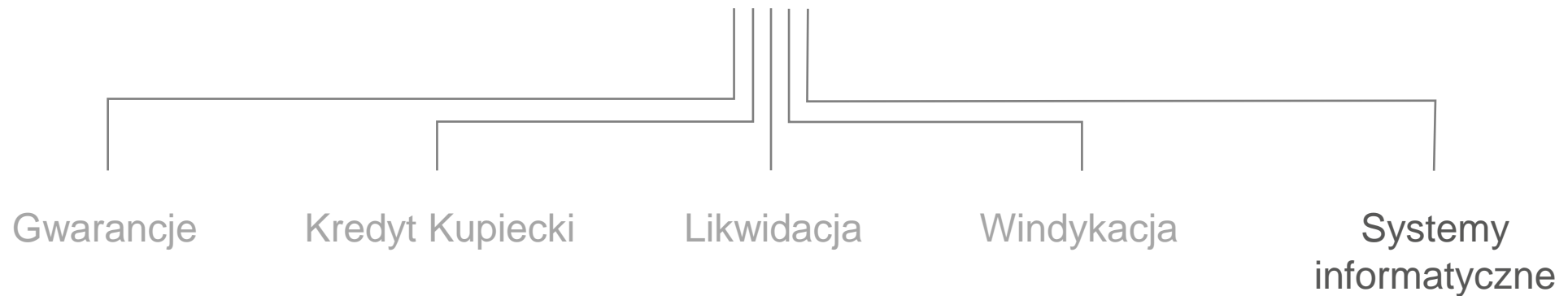
Biuro Ubezpieczeń Finansowych



Biuro Ubezpieczeń Finansowych



Biuro Ubezpieczeń Finansowych



8 Przedstawicielstw Korporacyjnych z dedykowanymi Zespołami Underwriterów Finansowych



ERGO
HESTIA[®]

Ubezpieczenia kredytu



Ubezpieczenia dostosowane do organizacji ubezpieczającego

- Segmentacja kontrahentów
- Akceptacja przyjętych w branży terminów płatności
- Limity kredytowe uwzględniające specyfikę, cykliczność i warunki sprzedaży
- Warunki ochrony uwzględniające strukturę organizacyjną ubezpieczającego – grupa polis lub polisa obejmująca ochroną sprzedaż wielu ubezpieczających
- Program ubezpieczenia dostosowany do specyfiki branży ubezpieczającego
- Implementacja stosowanej procedury kredytowej ubezpieczającego w tym stosowanych narzędzi windykacyjnych



Pomoc w zarządzaniu należnościami

- System limitów kredytowych
- Kategoryzacja kontrahentów według oceny ryzyka
- Pomoc w organizacji procesu kontroli należności
- Doradztwo windykacyjne



Udział w finansowaniu działalności ubezpieczającego

- Możliwość cesji praw z umowy ubezpieczenia z całego bądź części portfela należności:
 - ✓ w celu zabezpieczenia kredytów bankowych
 - ✓ objęcia należności wykupem w drodze faktoringu pełnego bądź niepełnego

Ochrona kapitału ubezpieczającego



Korzyści

- Organizacyjne – jednorodny system zarządzania należnościami
- Finansowe – lepszy dostęp i warunki finansowania zewnętrznego, poprawa wyników finansowych przedsiębiorstwa, zabezpieczenie płynności finansowej
- Bezpieczny rozwój w tym wzrost sprzedaży i ekspansja na nowe rynki zbytu
- Dostęp do profesjonalnych ocen ryzyka rynku, branży, kontrahentów
- Doradztwo prawne
 - ✓ Zabezpieczenia należności
 - ✓ Postępowania windykacyjne
 - ✓ Restrukturyzacje i postępowania upadłościowe
- Sol@rFinance – przyjazna platforma informatyczna do obsługi kredytów kupieckich

Współdziałanie w celu ograniczenia strat

- Dostosowanie terminów płatności
- Akceptacja dłuższych przeterminowań
- Kontrola należności obejmująca systematyczną analizę przeterminowań i stosowanie adekwatnych działań ograniczających ryzyko kredytowania
- Współpraca z firmami zewnętrznymi obsługującymi procesy windykacyjne oraz wywiad gospodarczy
- Ochrona przed nieprzewidzianymi zmianami w otoczeniu wpływającymi na działalność ubezpieczającego i jego kontrahentów



Kompensacja strat

- Wypłata odszkodowań za niezapłacone należności
- Pokrycie kosztów windykacji

Zwiększenie wiarygodności i prestiżu ubezpieczającego w oczach kontrahentów i innych instytucji finansowych

ERGO
HESTIA[®]

Gwarancje ubezpieczeniowe

Gwarancje:

- Wadialne
- Należytego wykonania umowy
- Należytego usunięcia wad i usterek
- Zwrotu zaliczki
- Celne
- Akcyzowe
- Koncesyjne
- Środowiskowe



Przedsiębiorstwa o różnej skali działalności:

- O dobrej sytuacji ekonomiczno-finansowej
- Przygotowanych do realizacji przedsięwzięć zabezpieczanych gwarancjami
- Zdolnych do spłaty zobowiązań zabezpieczanych gwarancjami
- Z siedzibą w Polsce

Beneficjentami gwarancji mogą być podmioty zagraniczne



Konstrukcja gwarancji:

- Umowa nienazwana – treść gwarancji determinuje zobowiązanie gwaranta (coraz częściej stosowane są gwarancje bezwarunkowe)
- Umowa gwarancji jest zobowiązaniem abstrakcyjnym i samoistnym gwaranta
- Na transakcję gwarantowania składają się dwie umowy – gwarancji i umowy o udzielenie gwarancji opartej na umowie zlecenia
- Z umowy o udzielenie gwarancji wynika prawo regresu

Korzyści:

- Uwiarygodnienie przedsiębiorstwa wobec beneficjentów gwarancji
- Przyspieszenie obrotu gotówki w przedsiębiorstwie poprzez substytucyjne zastosowanie gwarancji
- Ograniczenie kosztów finansowych
- Umożliwienie realizacji przedsięwzięć dotychczas niemożliwych ze względu na nieakceptowalne ryzyko
- Ograniczenie ryzyka działalności przedsiębiorstw poprzez kompensację potencjalnych strat uprawnionego z gwarancji
- Zwiększenie dostępności do finansowania bankowego



Strategia wobec ryzyka



Podstawowym ryzykiem związanym z ubezpieczeniami finansowymi jest ryzyko kredytowe, a nie ubezpieczeniowe

- Źródła takiego ryzyka tkwią w zjawiskach makro i mikroekonomicznych naturalnych w działalności gospodarczej prowadzonej w warunkach konkurencji
- Celem oceny kredytowej jest oszacowanie prawdopodobieństwa zaprzestania lub istotnego ograniczenia działalności przedsiębiorstwa oraz jego zdolności do spłaty zadłużenia



- Staramy się działać antycyklicznie a nie procyklicznie
 - ✓ jesteśmy konserwatywnie nastawieni do ryzyka w czasach koniunktury gospodarczej i otwarci w czasach dekoniunktury
 - ✓ wyceny zakładają przejście kilku cykli koniunkturalnych, szczególnie w gwarancjach
 - ✓ warunki ubezpieczeń nie powinny ograniczać rozwoju ubezpieczających
- Zakładamy długoterminowość współpracy z ubezpieczającymi i zobowiązanymi z gwarancji
- Chcemy aby współpraca była oparta głównie na prewencji szkodowej, w tym wsparcie w procesach restrukturyzacyjnych
- Zapewniamy relatywnie stałe warunki współpracy niezależnie od koniunktury gospodarczej
- Poszukujemy nietypowych rozwiązań umożliwiających akceptację ryzyka
- Mamy otwarte podejście do różnych branż a główne analizy koncentrujemy na poszczególne przedsiębiorstwa



Przykład analizy ryzyka z początku 2020 r. obrazujący nasze podejście do ryzyka

„Wprowadzenie stanu zagrożenia epidemiologicznego zwiększa obawy, zarówno w sferze przychodowej jak i wynikowej, ponieważ narzuca dodatkowe ograniczenia w przemieszczaniu towarów i usług, w tym swobody świadczenia pracy i zmienia sposób działania wielu przedsiębiorstw oraz instytucji publicznych. Sugeruje też, że może to być stan utrzymujący się dłużej...

Zawsze ma to negatywny wpływ na poziom ryzyka ponoszonego w ubezpieczeniach finansowych, ale w różnym natężeniu w różnych branżach i może być ograniczany przez działania państwa, normy prawne oraz działania wewnętrzne...

W związku z powyższym, w celu zachowania relacji handlowych pomiędzy ubezpieczającymi i jego kontrahentami będziemy akceptowali wnioskowane przez ubezpieczających wydłużenia i prolongaty terminów płatności z jednoczesnym dostosowaniem wysokości limitów kredytowych do spodziewanych aktualnie sald należności, determinowanych skalą obrotów”

Dziękuję za uwagę

