

BEZPIECZNA FRANCYZA

Pierwsze na rynku ubezpieczenie od ryzyka biznesowego dla drobnych przedsiębiorców i franczyzobiorców wprowadza TUV Polski Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych.

– Okres pandemii pokazał, jak bardzo potrzebna jest ich ochrona – mówi prezes TUV PZUW Rafał Kiliński.



TUV PZUW zajmował się dotąd raczej dużymi firmami...

Prezes TUV PZUW Rafał Kiliński: ... i odpowiadał na rynkowe wyzwania. Zaletą ubezpieczeń wzajemnych, które proponujemy, jest elastyczność. Są co do zasady przeznaczone dla nietypowych rozwiązań i trudnych ryzyk. Do tej pory rzeczywiście koncentrowaliśmy się na dużych firmach, a także szpitalach i samorządach. Jednak okres pandemii, gdy wiele firm z sektora MSP stanęło nagle w obliczu problemów, nawet groźby bankructwa, pokazał, jak bardzo potrzebna jest ich ochrona. Mały przedsiębiorca nie ma dużych zapasów finansowych i w dodatku ryzykuje swój majątek. Uznaliśmy, że potrzebne jest rozwiązanie, które pozwoli zniwelować ryzyko biznesowe.

Świadomość, czym są ubezpieczenia wzajemne, jest jednak mała.

Trudno szybko odrobić to, co było niszczone przez ponad pół wieku, przede wszystkim w okresie PRL. Przed wojną, w II RP, ubezpieczenia wzajemne obejmowały prawie dwie trzecie rynku. A gdy powoływaliśmy TUV PZUW w 2015 r. – zaledwie 4,7 proc. Zanikła

świadomość, czym są i na czym polegają ubezpieczenia wzajemne...

... czyli?

Na wzajemnej ochronie i współpracy w interesie ubezpieczonych, którzy są jednocześnie naszymi członkami. Wszyscy przyzwyczaili się, że ubezpieczenie musi być komercyjne. A my działamy *non profit*. W naszej nomenklaturze nie ma pojęcia zysk, tylko nadwyżka finansowa. A ta nadwyżka wraca do członków, czyli ubezpieczonych.

Na czym polega „Polisa na biznes” dla drobnych przedsiębiorców?

To rozwiązanie przeznaczone dla przedsiębiorców związanych z sieciami franczyzowymi. Pierwszym beneficjentem tego projektu są franczyzobiorcy sieci sklepów Żabka, z którą rozpoczęliśmy współpracę. Już po tygodniu od jej ogłoszenia zgłosiły się trzy kolejne sieci. W Polsce jest 1300 francyzodawców i ok. 80 tys. franczyzobiorców. Potencjał do rozwoju jest wielki. Co ważne, widać, że franczyzobiorcy potrzebują takiego rozwiązania. Dla Żabki uszyliśmy je pod potrzeby tej sieci. Ale każda francyza jest inna

i dla każdej możemy stworzyć inny produkt. Na tym właśnie polega elastyczność ubezpieczeń wzajemnych i naszej oferty.

Jak działa taka polisa?

Intencją jest ochrona drobnych przedsiębiorców, którzy często inwestują całe swoje oszczędności, by uruchomić własny biznes. Każdy franczyzobiorca płaci określoną składkę, w której partycypuje francyzodawca. Jej wysokość zależy np. od liczby sklepów, które posiada franczyzobiorca i od ryzyka, które jest określane na podstawie liczby likwidacji biznesów franczyzobiorców w danej sieci. Istotą ubezpieczeń wzajemnych jest właśnie wzajemność, dzięki czemu rozkładają się ryzyka i składka jest niższa.

Ile kosztuje składka?

W przypadku Żabki – od kilkudziesięciu złotych miesięcznie. To nie są koszty, które mogą powalić franczyzobiorcę, a polisa daje mu olbrzymią ochronę. Zaletą jest to, że wszyscy korzystają. Francyzodawca chce mieć bezpieczną sieć, ale bezpośrednio chroniony jest interes franczyzobiorcy. Francyzodawca ma zabezpieczone należności, a franczyzobiorca jest zabezpieczony przed windykacjami. Tak jest w przypadku Żabki. W innych sieciach bywa inaczej, w niektórych relacja między francyzodawcą a franczyzobiorcą jest dużo luźniejsza. Tam potrzeby ubezpieczeniowe mogą być inne, ale jesteśmy w stanie bez trudu dostosować nasze rozwiązanie do konkretnych oczekiwań.

Czyli to koniec historii o dramatach ludzi, którzy stracili wszystko przez francyzę?

Właśnie dlatego powstała nasza oferta. Ludzkie dramaty rzutują także na wizerunek francyzodawców. Dlatego uważamy, że nasze rozwiązanie będzie zachęcało franczyzobiorców do przystępowania do sieci, szczególnie w trudnych, postpandemicznych czasach. Będzie skutecznie chroniło ich przed ryzykiem.

DLA KOMERCYJNYCH UBEZPIECZYCIELI LICZY SIĘ ZYSK. REZYGNUJĄ Z ROZWIĄZAŃ, KTÓRE GO NIE DAJĄ. TUV PZUW MA INNE PODEJŚCIE. UBEZPIECZENIA WZAJEMNE, KTÓRE OFERUJE, MAJĄ PRZED WSZYSTKIM ZASPOKAJAĆ POTRZEBY UBEZPIECZONYCH. SĄ OPARTE NA ZASADZIE NON PROFIT