

# Zakaj bo za SID banko letošnje leto najverjetneje rekordno

Intervju z Leonom Lebarjem, direktorjem zavarovanja kreditov in investicij pri SID banki

MLADEN MIKOVIĆ



*»Nemalokrat se zgodi, da s poslovnimi bankami najdemo skupni jezik in tako ne pride do zavrnitve izvoznega posla, kar bi se sicer zgodilo, če nas ne bi kontaktiralik«* poudarja Leon Lebar, direktor zavarovanja kreditov in investicij pri SID banki.

Foto: SID banka

**SID banki** se naznanja še eno rekordno leto po višini realiziranega zavarovalnega obsega. Potem ko je bil lani dosežen rekordni rezultat v vrednosti 1,8 milijarde evrov zavarovanega obsega, so v SID banki do konca letošnjega avgusta presegli že dve milijardi zavarovanj in pozavarovanj. Direktor oddelka za zavarovanje kreditov in investicij **Leon Lebar** pravi, da deloma po zaslugi rasti izvoza, precej zaradi naše prilagodljivosti, v dobršni meri pa tudi zaradi razmer, ki jih je ustvarila pandemija COVID-19. »Obseg našega delovanja ima namreč proticiklično komponento, saj so naše storitve najbolj potrebne takrat, ko se napoveduje povečanje tveganj pri poslovanju,« pojasni. SID banka sicer zavaruje le »nemarketabilna tveganja«, torej tista, ki jih komercialne kreditne zavarovalnice ne zavarujejo, zato so njihove storitve v celoti komplementarne storitvam drugih finančnih ponudnikov.

### **Kdo so vaše najpogostejše stranke?**

V zavarovalnem portfelju SID banke prevladujejo kratkoročni posli, predvsem pozavarovanje kratkoročnih poslovnih terjatev, sledijo zavarovanja investicij v tujino, pa zavarovanja bančnih garancij in izvoznih posojil. Naši najpomembnejši zavarovanci so komercialne kreditne zavarovalnice. Zelo pomemben zavarovanec so tudi poslovne banke, ki zavarujejo pri SID banki svoje garancijske in kreditne instrumente, s katerimi servisirajo slovenske izvoznike. Podjetja kot neposredni zavarovanci pomenijo le manjši del zavarovalnega portfelja SID banke, nanašajo pa se na zavarovanja specifičnih kreditnih tveganj, kot so zavarovanja rizikov pred dobavo blaga ali pa zavarovanja plačil z ročnostjo, ki presega eno leto.

### **Kdaj se podjetja obračajo na vas?**

Podjetja se na nas obračajo vsak dan, čeprav smo lahko večkrat le vezni člen v iskani storitvi. Če podjetju ne moremo pomagati, mu poskušamo vsaj svetovati, na katere institucije naj se obrne. V nemalo primerih rešujemo stvari skupaj z njegovo banko. Včasih se potem izvozni posli izpeljejo tudi brez nas, kar ni nič narobe, pomembno je, da podjetje posel pridobi in izvede. Tudi tako lahko spodbujamo in pospešujemo slovenski izvoz in rast slovenskih podjetij.

### **Kakšnim podjetjem najbolj koristi zavarovanje izvoznih poslov?**

Za vsa podjetja, ki sodelujejo v mednarodni trgovini, je smiselno, da zavarujejo svoja plačila, razen če imajo v rokah druge vzvode, na podlagi katerih lahko vplivajo na svoje kupce, da bodo zanesljivo plačali za dobavljeno blago oziroma opravljeno storitev. Tveganja, na katera podjetja nimajo vpliva oziroma ki jih ne obvladujejo, je pametno zavarovati.

### **Od česa je odvisna cena zavarovanja?**

Zavarovalni produkti imajo različne cenike, nekateri so bolj regulirani, drugi manj. Za vsakega potencialnega zavarovanca se prej pripravi ponudba, da se seznanijo z višino stroškov, ki je povezana z našo storitvijo.

Pri zavarovanju bančnih garancij in posojil za pripravo na izvoz je cenovno izhodišče cena, ki bi jo za instrument, ki je predmet zavarovanja, določila poslovna banka, če ne bi bilo našega zavarovanja. Korigira se z višino zavarovalnega kritja in zavarovalno dobo. Pri poslih pozavarovanja se ponavadi sledi cenam, o katerih se z izvoznikom dogovori primarni zavarovatelj.

Pri zavarovanju dolgoročnega izvoznega financiranja se uporablja mednarodni cenik, ki ga uporabljamo vse kreditno-izvozne agencije v okviru članic **OECD**. Upoštevajo se rating države po lestvici OECD, kreditna moč kupca oziroma dolžnika in ročnost posla. Produkt je mednarodno reguliran in veljajo pogoji minimalnega avansa v poslu, maksimalne vrednosti lokalne komponente. Tiste države, ki niso članice OECD, imajo lahko pri poslih drugačna pravila, zato tudi na tem področju prihaja do razlik in izkrivljanja konkurence.

### **Po katerih drugih finančnih produktih še posegajo izvozna podjetja?**

Podjetja pogosto zavarujejo rizike pred dobavo, ki jih večina komercialnih zavarovalnic ne zavaruje. Občasno zavarujemo tudi poslovne terjatve daljše ročnosti, saj komercialne zavarovalnice praviloma zavarujejo le takšne z dobo trajanja do enega leta.

Poslovne banke vse pogosteje zavarujejo garancijske linije za mala in srednja podjetja **SME**, večinoma povprašujejo za zavarovalno kritje v višini med 50 in 70 odstotki. Precej povpraševanja je po zavarovanju kreditnih linij, ki so revolvinške, z ročnostjo do dveh let, kjer se zahteva, da je uporabnik linije pretežni izvoznik, kar pomeni, da ustvari večino svojih prihodkov na tujih trgih. Potem so še zavarovanja posojil za obratna sredstva, po katerih se ponavadi povprašuje, ko podjetje raste, pa ima posledično vse več potreb po virih financiranja obratnega kapitala. Za takšne primere so pri nas možna zavarovanja posojil s petletno ročnostjo. Občasno so tudi potrebe za zavarovanje namenskih posojil za pripravo na izvoz, in sicer ponavadi takrat, ko manjše podjetje pridobi večji posel, ki zahteva vezavo večjega obsega sredstev. V takšnih primerih so poslovne banke bolj previdne in zaprosijo za zavarovanje.

### **Za katera podjetja oziroma posle so bolj primerni drugi produkti?**

Produktna kombinacija zavarovalnih in bančnih storitev je najprimernejša za izvoznike, ki ponujajo svojim kupcem investicijske dobrine, na primer inženirinska podjetja ali podjetja, ki proizvajajo različne stroje in opremo, s katero ponudijo kupcu celostno produktno rešitev oziroma imajo v svoji ponudbi proizvode, ki pomenijo končni izdelek.

### **Koliko pri samih poslih pomeni, ali ima podjetje polizdelke, dobavlja surovine ali končne izdelke?**

Od produktne sestave je ponavadi odvisno povpraševanje izvoznika. Nekateri zavarovalniške storitve so primernejše za izvoznike, ki proizvajajo končne proizvode, druge za tiste, ki imajo za rezultat svojega poslovnega cikla polizdelke, spet tretje za tiste, ki imajo surovine. Verjamemo, da imamo v produktnem portfelju primerne zavarovalne produkte za vse vrste izvoznih proizvajalcev.

### **Kdo je večji dejavnik rizika – kupec ali izvoznik?**

Nekateri zavarovalni produkti so strukturirani tako, da pomeni tveganje kupec, spet drugi pa tako, da je tveganje izvoznik. S širokim produktnim naborom nastopamo pred našimi zavarovanci ustrezno prilagodljivo, da lahko strukturirajo svoje izvozne transakcije tako, da kar najbolj zadostijo svojim potrebam, upoštevaje še interese drugih deležnikov posla in njihove pogajalske moči.

### **Potem vi tvegate več od drugih bank in zavarovalnic?**

Predvsem poudarjam, da zavarujemo tveganja, ki jih drugi poslovni deležniki ne sprejemajo. Glede na poslovne banke in kreditne zavarovalnice prevzemamo prav toliko tveganja, da se ob pritegnitvi vseh deležnikov lahko izpelje izvozni posel, kar je v interesu slovenskega izvoznika.

**Imate v portfelju veliko slabih zavarovanj?**

Ne. Imamo dobre rezultate, je pa res, da so tudi naši rezultati ciklični. Naš cilj je, da so doseženi prihodki (zavarovalne premije in provizije) dolgoročno izravnani z odhodki (izplačane škode, stroški izterjav in provizij).

**Koliko je pomembno, na kateri trg podjetje izvaža?**

Kratkoročne poslovne terjatve je možno (po)zavarovati le do kupcev iz držav zunaj EU in OECD, terjatve z ročnostjo nad dve leti pa se zavarujejo ne glede na to, iz katere države je kupec. Trenutno je do konca leta veljaven še ukrep EU za namen pomoči države gospodarstvu v razmerah COVID-19, s čimer so prepoznane vse izvozne terjatve za nemarketabilne, ne glede na ročnost in državo kupca. Ali bo ukrep podaljšan v leto 2022, še ni znano. Dokler omenjeni ukrep velja, lahko posledično zavarujemo vse izvozne terjatve.

**Kakšni so minimalni pogoji za sodelovanje?**

Zavarujemo lahko izključno izvozne posle, izjemoma tudi uvozne, če so povezani z nadaljnjimi izvoznimi transakcijami. Za upravičenost do nekaterih zavarovalnih produktov je treba izpolnjevati pogoj pretežnega izvoznika (več kot 50 odstotkov prihodkov je iz izvoznih poslov). Večina posamičnih poslov, ki jih zavarujemo, je strukturirana unikatno, torej je zavarovanje posamično prilagojeno konkretnim potrebam zavarovanca in drugim deležnikom posla. Sodelujemo z večino bank, ki so dejavne v Sloveniji, pa tudi z nekaterimi tujimi bankami, predvsem kar zadeva zavarovanja posojil tujemu kupcu oziroma kupčevi banki. Prav tako sodelujemo z vsemi večjimi komercialnimi kreditnimi zavarovalnicami v Sloveniji.

Intervju je bil objavljen na spletni strani <https://izvozniki.finance.si/8982397/Zakaj-bo-za-SID-banko-letosnje-leto-najverjetneje-rekordno?src=XNASLPORT> in v tiskani izdaji Financ, dne 18.11.2021