

Agnieszka Szewczuk

Ubezpieczenie należności jako efektywny instrument zarządzania ryzykiem handlowym w warunkach kryzysu finansowego

Ekonomiczne Problemy Usług nr 43, 333-341

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

*AGNIESZKA SZEWCZUK**

**UBEZPIECZENIE NALEŻNOŚCI
JAKO EFEKTYWNY INSTRUMENT
ZARZĄDZANIA RYZYKIEM HANDLOWYM
W WARUNKACH KRYZYSU FINANSOWEGO**

W obecnych warunkach wymiany handlowej sprzedaż z odroczonym terminem płatności stała się jednym z istotnych elementów decydujących o konkurencyjności przedsiębiorstw. Taka sytuacja wywołuje powstanie ryzyka handlowego, czyli ryzyka braku zapłaty w wyznaczonym terminie za należności powstałe z tytułu sprzedaży towarów lub usług. Przedsiębiorstwom, które udzielają kredytu kupieckiego, zagraża ryzyko handlowe w postaci nieotrzymania zapłaty na skutek prawnej, faktycznej lub domniemanej niewypłacalności dłużnika. Jednym z najbardziej powszechnych i skutecznych narzędzi ograniczania ryzyka kredytu handlowego jest ubezpieczenie należności.

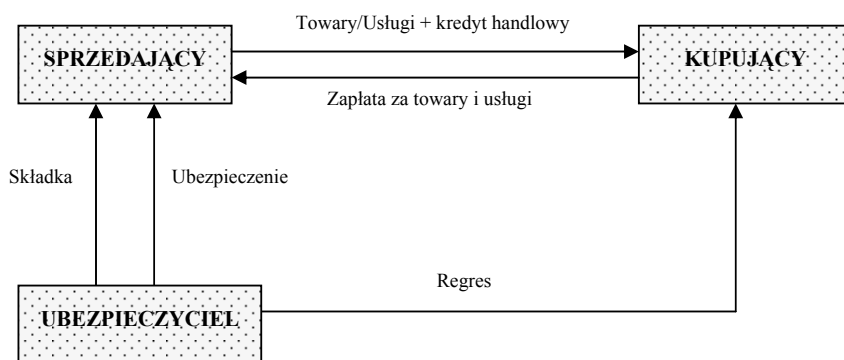
Istota ubezpieczenia należności

Ubezpieczenie należności w Polsce jest stosunkowo nowym instrumentem ograniczania ryzyka. Wynika to z faktu, iż do 1989 r. obowiązywało ono jedynie w ramach handlu międzynarodowego. Istota ubezpieczenia należności sprowadza się do przejścia przez zakład ubezpieczeń części ryzyka związanego z nieotrzymaniem należności od określonych dłużników, w następstwie wystąpie-

* Agnieszka Szewczuk – mgr, Katedra Finansów Przedsiębiorstwa, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, Uniwersytet Szczeciński.

nia określonych w umowie zdarzeń – czego skutkiem jest wypłata ekwiwalentu za udzielony przez kredytodawcę kredyt kupiecki¹.

Przedmiotem ubezpieczenia jest należność określona w fakturze. Zazwyczaj ochroną nie są obejmowane odsetki i inne należności uboczne, np. kary, odszkodowania umowne. W kwestii podatku VAT powszechnie przyjmowana jest reguła, że w sprzedaży krajowej VAT jest objęty ochroną, a więc ubezpieczeniem objęta jest wartość faktury brutto, natomiast w eksporcie – VAT nie jest obejmowany ochroną (jeżeli w ogóle jest należny)². Graficznie istotę ubezpieczenia należności prezentuje rysunek.



Istota ubezpieczenia należności

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Bera, *Wpływ ochrony ubezpieczeniowej na politykę kredytu handlowego w małym przedsiębiorstwie*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw*”, nr specjalny, Szczecin 2007, s. 6.

W zależności od przyjętej przez zakład ubezpieczeń strategii rynkowej oraz zapisów ogólnych warunków ubezpieczenia, ubezpieczenie należności może być zawarte w kilku wariantach³:

- ubezpieczeniu podlegają wszystkie należności przysługujące ubezpieczonemu, a do umowy zgłaszany jest cały portfel odbiorców;

¹ A. Bera, *Ubezpieczenia finansowe jako instrument wspierający politykę kredytową przedsiębiorstw wobec odbiorców*, Fundacja „Warta”, Warszawa 2005, s. 81.

² J. Kukielka, M. Matusiak, J. Jaworski, *Bezpieczny obrót gospodarczy, czyli jak ograniczyć ryzyko handlowe w transakcjach krajowych i eksportowych*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008, s. 57.

³ R. Holly, *Ubezpieczenia finansowe i gwarancje ubezpieczeniowe*, Poltext, Warszawa 2003, s. 152.

- do ubezpieczenia zgłaszana jest jedynie wyodrębniona i uzgodniona z zakładem ubezpieczeń część przysługujących sprzedawcy należności, np. ubezpieczenie wszystkich transakcji o wartości przekraczającej określony poziom finansowy;
- ubezpieczana jest pojedyncza transakcja kredytowa (wariant ten w praktyce jest niechętnie oferowany przez ubezpieczycieli).

Umowa ubezpieczenia kredytu kupieckiego zawierana jest na okres uzgodniony przez strony. W przypadku poszczególnych transakcji objętych ochroną ubezpieczeniową faktycznym początkiem ubezpieczenia jest data wystawienia dokumentu potwierdzającego zawarcie transakcji handlowej. Z kolei w przypadku umowy sprzedaży towarów ochrona ubezpieczeniowa zaczyna obowiązywać od dnia wydania towaru potwierzonego fakturą uprawniającą sprzedawcę do otrzymania zapłaty.

Rodzaje umów ubezpieczenia należności

W światowej literaturze ubezpieczeniowej znaleźć można wiele podziałów ubezpieczeń należności. Klasyfikacji tych ubezpieczeń dokonuje się według różnorodnych kryteriów. Najpopularniejsza wśród praktyków i zarazem najistotniejsza z punktu widzenia niniejszego opracowania klasyfikacja dzieli ubezpieczenia należności według geograficznego pochodzenia kredytu na **krajowe** i **eksportowe**. W praktyce jest ona związana także z podziałem na ryzyka **handlowe** i **nie-handlowe**. Ubezpieczenia kredytu krajowego chronią od ryzyk handlowych, natomiast ubezpieczenia kredytu zagranicznego – zarówno od ryzyk handlowych, jak i niehandlowych. Dawniej zakłady ubezpieczeń specjalizowały się tylko w jednym z wyżej wymienionych zakresów ubezpieczeń, teraz natomiast oferują najczęściej już obydwie warianty.

Niezwykle ważny wydaje się również podział ubezpieczeń należności na **ubezpieczenie całego obrotu przedsiębiorstwa** i **poszczególnych kontrahentów czy transakcji**. W razie ubezpieczenia całego obrotu zakład ubezpieczeń unika ryzyka przyjęcia do ubezpieczenia tylko niesolidnych kontrahentów. Natomiast przy ubezpieczaniu poszczególnych klientów lub transakcji zakład ubezpieczeń przeprowadza wnikliwą analizę ryzyk przyjmowanych do ubezpieczenia. Co więcej, ubezpieczenie całego obrotu może być zawarte w formie polisy generalnej lub ekscedentowej. Polisa generalna pokrywa wszystkie straty poniesione przez ubezpieczonego, bez żadnych ograniczeń. Z kolei polisa ekscedentowa pozostawia na ryzyku własnym ubezpieczonego całą sumę strat uważanych

za normalne, której wysokość ustala się na podstawie średnich strat za ostatnie 2–3 lata. Ubezpieczeniu podlega jedynie ekscedent (nadwyżka) strat, do określonej granicy powyżej ustalonej franszyzy.

Korzyści płynące z ubezpieczenia należności

Najistotniejszą i zarazem wymierną korzyścią w przypadku ubezpieczenia należności jest odszkodowanie wypłacane ubezpieczonemu z tytułu braku płatności od kontrahenta. Pomimo, iż wartość odszkodowania do wypłaty jest pomniejszona przez ubezpieczyciela w odniesieniu do straty wykazywanej przez ubezpieczającego na podstawie zafakturowanej sprzedaży o jego udział własny w szkodzie, pokrywa ona znaczną część szkody wierzyciela, gdyż kwoty podane na niezapłaconych fakturach uwzględniają jego marżę i inne narzuty z tytułu sprzedaży. Ponadto ubezpieczenie należności handlowych zapewnia przedsiębiorstwu⁴:

- uniezależnienie się od niekorzystnych sytuacji czy zdarzeń w kraju płatnika, które w momencie zawierania kontraktu i realizowania wysyłki towaru były nie do przewidzenia,
 - złagodzenie niekorzystnych skutków zdarzeń objętych ryzykiem;
- natomiast transfer ryzyka towarzyszącego transakcjom handlowym na zakład ubezpieczeń umożliwia:
- skoncentrowanie sprzedaży na wiarygodnych partnerach handlowych,
 - bezpieczeństwo w handlu,
 - wzrost atrakcyjności oferty handlowej firmy,
 - stabilny udział w rynku,
 - możliwość ekspansji o zasięgu lokalnym, krajowym i międzynarodowym.

Godny uwagi jest fakt, iż ubezpieczenie należności może się przyczynić do wzrostu wolumenu sprzedaży – przedsiębiorstwo ma bowiem możliwość bezpiecznego zwiększania liczby transakcji zawieranych na warunkach kredytu handlowego. Ubezpieczenie pozwala również na zwiększenie atrakcyjności oferty sprzedaży, co w rezultacie przyczynia się do pozyskania nowych klientów⁵. Oprócz samej ochrony ubezpieczeniowej szczególnie ważnym aspektem w ubez-

⁴ U. Pawłowska-Kłąb, *Ubezpieczenie kredytu jako forma zabezpieczenia wiarytelności handlowych*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”: Zeszyt Naukowy nr 62, Warszawa 2005, s. 91.

⁵ A. Bera, *Wpływ ochrony ubezpieczeniowej na politykę kredytu handlowego w małym przedsiębiorstwie*, w: „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw”, nr specjalny, Szczecin 2007, s. 7.

pieczeniu należności jest profesjonalne wsparcie ze strony ubezpieczyciela w zakresie zarządzania portfelem wierzytelności. Taka współpraca pozwala na ocenę wiarygodności kontrahentów, kontrolę spływu należności, doradztwo prawno-handlowe oraz uniknięcie dodatkowych kosztów związanych z samodzielną windykacją należności.

Produkty dostępne na polskim rynku

Rynek ubezpieczeń należności w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie. Największym ubezpieczycielem krajowych kredytów kupieckich jest powstały w 2002 r. z połączenia francuskiej grupy Euler i niemieckiego towarzystwa Hermes koncern **Euler Hermes**, specjalizujący się nie tylko w ubezpieczeniu należności, ale także w ich windykacji. W ubezpieczeniach kredytów eksportowych niewątpliwym liderem jest **Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych**⁶. KUKKE prowadzi dwa rodzaje działalności: komercyjną oraz ubezpieczeniową, na podstawie ustawy o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych. Dodatkowo korporacja ma za zadanie wspierać przedsiębiorców w ocenie wiarygodności zagranicznych kontrahentów, co umożliwi budowę bezpiecznego portfela odbiorców. Krajowy eksporter może również liczyć na pomoc w znalezieniu optymalnych warunków płatności w transakcjach zarówno krajowych, jak i zagranicznych.

Wejście na polski rynek czołowych ubezpieczycieli kredytu w skali światowej, takich jak **Atradius** (należący w większości do szwajcarskiego towarzystwa ubezpieczeniowego Swiss Ree oraz Deutsche Banku) i **Coface** (największa w Polsce wywiadownia gospodarcza, biuro windykacji), spowodowało wzrost świadomości przedsiębiorców w zakresie zabezpieczania ryzyka handlowego.

Wskutek tego zjawiska oferty ubezpieczycieli stają się coraz bardziej atrakcyjne. Znacznie obniżeniu uległ koszt ubezpieczenia i rozszerzył się zakres dodatkowych usług oferowanych w ramach jednej umowy ubezpieczenia. Szczególnie istotny jest fakt, iż zwiększyła się elastyczność ubezpieczycieli w kierunku uwzględniania w umowie specyfiki działalności przedsiębiorstwa.

Dla podsumowania zestawiono w tabeli 1 produkty czołowych ubezpieczycieli należności w Polsce.

⁶ R. Szubstarski, *Bezpieczne należności*, „Businessman Magazine” 2006, nr 12/1, s. 32.

Tabela 1

Produkty czołowych ubezpieczycieli należności

Zakład ubezpieczeń	Należności krajowe	Należności zagraniczne	Należności krajowe i zagraniczne
Euler Hermes	<ul style="list-style-type: none"> – ubezpieczenie ryzyka kredytu kupieckiego „Kredyt +” – ubezpieczenie ryzyka kredytu kupieckiego z opcją windykacji – ubezpieczenie należności handlowych „All Inclusive” 	<ul style="list-style-type: none"> – ubezpieczenie ryzyka kredytu kupieckiego „Kredyt +” – ubezpieczenie ryzyka kredytu kupieckiego z opcją windykacji – ubezpieczenie należności handlowych „All Inclusive” 	<ul style="list-style-type: none"> – ubezpieczenie ryzyka kredytu kupieckiego „Kredyt +” – ubezpieczenie ryzyka kredytu kupieckiego z opcją windykacji – ubezpieczenie należności handlowych „All Inclusive”
KUKE	<ul style="list-style-type: none"> – ubezpieczenie krótkoterminowych należności krajowych 	<ul style="list-style-type: none"> – ubezpieczenie krótkoterminowych należności eksportowych „Europolisa” dla małych eksporterów (obróć roczny do 800 tys. euro) – ubezpieczenie kontraktów eksportowych od ryzyka nierynkowego (ryzyko produkcji, ryzyko kredytu) – ubezpieczenie kredytu dostawcy (średnio i długoterminowe) – ubezpieczenie kredytu nabywcy (średnio i długoterminowe) 	<ul style="list-style-type: none"> – pakietowe ubezpieczenie krótkoterminowych należności eksportowych (do 2 lat) i krajowych (do roku)
Coface	<ul style="list-style-type: none"> – Coface Globaliance – Coface Complete 	<ul style="list-style-type: none"> – Coface Globaliance – Coface Complete 	<ul style="list-style-type: none"> – Coface Globaliance – Coface Complete
Atradius	<ul style="list-style-type: none"> – Polisa Modułowa – Polisa Globalna 	<ul style="list-style-type: none"> – Polisa Modułowa – Polisa Globalna 	<ul style="list-style-type: none"> – Polisa Modułowa – Polisa Globalna

Źródło: opracowanie własne.

Ubezpieczenie należności w dobie globalnego kryzysu finansowego

W dobie kryzysu finansowego sprzedaż z odroczonym terminem płatności wiąże się z ryzykiem utraty należności z powodu upadłości, nierzetelności czy niewypłacalności kupującego. W celu ograniczenia strat z tym związanych przedsiębiorstwa nierzadko kupują w wywiadowniach gospodarczych raporty na temat kondycji finansowej swoich odbiorców lub rozbudowują własne komórki prawne i windykacyjne. Takie działania pociągają jednak za sobą dodatkowe koszty, a w razie wprowadzenia zbyt restrykcyjnej polityki sprzedaży, spowodowanej nieufnością wobec kupujących, mogą ograniczyć tempo wzrostu przedsiębiorstwa. Dlatego też alternatywą dla samodzielnego ponoszenia ryzyka jest ubezpieczenie należności w wyspecjalizowanej firmie ubezpieczeniowej. Powierzenie ochrony należności renomowanemu ubezpieczycielowi, zwłaszcza w obliczu kryzysu finansowego, pozwala za relatywnie niską składkę uniezależnić się od problemów finansowych lub złych intencji kupujących.

Kryzys sektora finansowego na świecie nie wpłynął znacząco na kondycję finansową polskich przedsiębiorstw. Tylko w niektórych branżach, np. meblarskiej czy transportowej, widoczny jest spadek sprzedaży i pogorszenie sytuacji finansowej. Dotychczas zaobserwowano jedynie pośrednie skutki kryzysu, które przejawiają się w trudnościach pozyskania przez przedsiębiorstwa kapitału z publicznych emisji akcji, co w efekcie powoduje ograniczenie inwestycji. Kluczowy problem stanowi jednak restrykcyjna polityka banków, stosowana wobec kredytowania zakupów konsumenckich, która w konsekwencji może doprowadzić do wzrostu liczby upadłości przedsiębiorstw w Polsce.

Zdecydowanemu pogorszeniu uległy natomiast płatności ze strony kontrahentów zagranicznych. W ciągu kilku ostatnich miesięcy nastąpił znaczny wzrost liczby zleceń w windykacji zagranicznej oraz zwiększyła się liczba odszkodowań wypłacanych z tytułu ubezpieczenia należności. Obecnie najczęściej zaległości wobec polskich eksporterów mają odbiorcy z Litwy, Łotwy, Estonii, Ukrainy i Niemiec. Dla podsumowania zaprezentowano w tabeli 2 ogólną ocenę gospodarki oraz przewidywane wskaźniki upadłości krajów będących największymi odbiorcami polskiego eksportu. Oceny ratingowe tych krajów mają oznaczenie AA, A, BB, B, C lub D, przy czym AA jest najwyższym ratingiem. Przy ocenie brane są pod uwagę wskaźniki makroekonomiczne (zadłużenie, deficyt fiskalny itp.), czynniki instytucjonalne i strukturalne oraz wskaźniki polityczne (tj. sprawność oraz stabilność funkcjonującego systemu politycznego).

Tabela 2

Ogólna ocena gospodarki oraz przewidywane wskaźniki upadłości

Kraj	Rating krajowy	Prognozowany wzrost liczby upadłości w 2009 r.
Niemcy	AA	12%
Francja	AA	12%
Włochy	AA	12%
Wielka Brytania	AA	34%
Czechy	A	15%
Holandia	AA	38%
Rosja	C	brak danych
Szwecja	AA	10%
Belgia	AA	12%
Węgry	C	20%

Źródło: opracowanie własne.

Rating krajowy określa wypłacalność kraju, a nie przedsiębiorców. Dlatego też w krajach z dobrym ratingiem ubezpieczyciele identyfikują szczególnie ryzykowne branże i ograniczają limity kredytowe dla podmiotów gospodarczych z tych segmentów. Z zestawienia zawartego w tabeli 2 wynika, iż większość krajów, do których eksportują polskie przedsiębiorstwa, ma rating na poziomie AA, co jedynie teoretycznie oznacza wysokie bezpieczeństwo współpracy. Na podstawie analizy rynku przeprowadzonej przez towarzystwo ubezpieczeniowe Euler Hermes można oszacować, iż jeszcze w 2009 r. w Wielkiej Brytanii liczba upadłości przedsiębiorstw wzrośnie do ponad 38 tys. Z kolei we Francji wzrost wskaźnika upadłości oznaczać będzie problemy niemal dla 63 tys. przedsiębiorstw. Widać więc, iż spora część dostawców z Polski, niedysponujących zabezpieczeniem w postaci polisy ubezpieczenia należności, może się spotkać z sytuacją, w której dłużnik będzie regulował płatności z dużym opóźnieniem czy nawet całkowicie zaprzestanie spłaty po ogłoszeniu upadłości⁷.

Patrząc krytycznie na skutki globalnego kryzysu finansowego z punktu widzenia towarzystw ubezpieczeniowych, śmiało można rzec, iż trudna sytuacja ekonomiczna poszczególnych sektorów, spowolnienie gospodarki, jak również zwiększone zainteresowanie przedsiębiorców ubezpieczeniem należności – doprowadzą nawet do dwukrotnego wzrostu stawek ubezpieczeniowych.

⁷ M. Chądzyński, M. Jaworski, *Ukraina, Litwa i Niemcy mają największe zaległości płatnicze*, „Gazeta Prawna” 2009, nr 68, s. A2.

Podsumowując, pomimo droższego transferu ryzyka niewypłacalności kontrahentów na towarzystwo ubezpieczeniowe, ubezpieczenie należności staje się instrumentem na stałe wpisanym w politykę finansową i handlową przedsiębiorstwa. Mając pewność otrzymania odszkodowania w razie braku zapłaty za sprzedane towary lub usługi, łatwiej i bardziej racjonalnie można planować działania na rynku. Co więcej, przeniesienie kontroli ryzyka na ubezpieczyciela kredytu kupieckiego pozwala skupić się na podstawowej działalności przedsiębiorstwa, a dzięki polisie ubezpieczeniowej nie trzeba tworzyć uciążliwych rezerw finansowych, pozostawiając w ten sposób nienaruszoną strukturę bilansu.

Streszczenie

W artykule dokonano prezentacji ubezpieczenia należności. W pierwszej części omówiono istotę samego ubezpieczenia oraz jego rodzaje i korzyści wynikające z zastosowania tego typu ochrony ubezpieczeniowej. Analizie poddano również ofertę największych ubezpieczycieli finansowych, funkcjonujących zarówno na polskim rynku, jak i za granicą. Ostatnia część artykułu, poruszająca problematykę globalnego kryzysu finansowego, stanowi praktyczny przykład podkreślający wagę ubezpieczenia należności w zarządzaniu ryzykiem handlowym przedsiębiorstwa.

Summary

CREDIT INSURANCE AS AN EFFECTIVE INSTRUMENT OF TRADE RISK MANAGEMENT UNDER FINANCIAL CRISIS CIRCUMSTANCES

The article presents the concept of a credit insurance. The first part of the paper focuses on the insurance essence, its types and benefits of adaptation this kind of protection in business activity. Additionally, the largest national and foreign insurance companies products have been taken into analysis. The last part brings up the problem of financial crisis and gives the practical example showing how important credit insurance is in trade risk management.