

Podstawowym elementem działalności gospodarczej, w warunkach konkurencji rynkowej, jest konieczność dokonywania częstych wyborów dotyczących alokacji posiadanych środków tak, aby przy najmniejszych nakładach uzyskać maksymalny efekt ekonomiczny.

Należności to też majątek

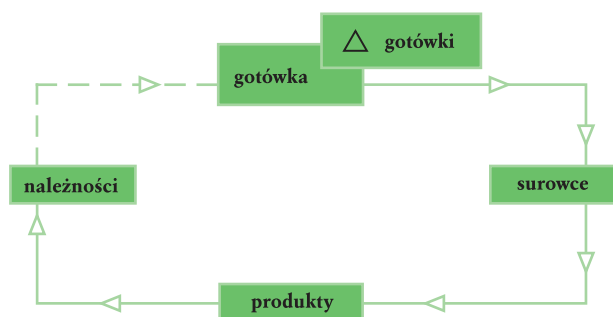
Adam Kosiński
Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń Ergo Hestia SA,
Dyrektor Biura Ubezpieczeń Finansowych,
zajmuje się zarządzaniem działalnością
z zakresu ubezpieczeń finansowych,
magister inżynier rolnictwa,
absolwent Szkoły Głównej Gospodarstwa
Wiejskiego w Warszawie,
w Ergo Hestii od 2001 roku.



Każdy taki wybór obciążony jest ryzykiem podjęcia decyzji niewłaściwej. Dotyczy to zarówno sfery zasobów rzeczowych przedsiębiorstwa, która związana jest z szeroko rozumianymi procesami wytwarzania oraz sprzedaży dóbr i usług, jak też sfery finansowych wyników tychże procesów. Właśnie w obszarze zarządzania finansami przedsiębiorstwa występuje ryzyko utraty części posiadanych zasobów własnych poprzez stratę należności. Strata taka rodzi także w konsekwencji ryzyko braku środków na finansowanie przyszłych potrzeb majątkowych przedsiębiorstwa.

Skutki straty należności

Skutki tak niepomyślnego dla firmy wydarzenia łatwo unaocznic poprzez przeprowadzenie analizy cyklu obiegu gotówki w przedsiębiorstwie.



Rysunek 1. Schemat obiegu gotówki w przedsiębiorstwie.

Strata należności lub jej części przerywa obieg gotówki w przedsiębiorstwie, uniemożliwiając odtworzenie tego cyklu. Niemożliwe staje się zatem zakupienie materiałów do produkcji i wykonanie produktów, co jest podstawą funkcjonowania przedsiębiorstwa wytwórczego. Co więcej, nie następuje również przyrost gotówki, który mógłby sfinansować rozwojowe potrzeby przedsiębiorstwa. Oczywiście w praktyce każde przedsiębiorstwo ma swoje zasoby w postaci kapitałów własnych, może też sięgnąć do zewnętrznych źródeł w celu sfinansowania swojej działalności. Możliwości te są jednak ograniczone, a ich wyczerpanie oznacza po prostu bankructwo. Jak wynika z danych Komisji Europejskiej (za Coface Intercredit) dla 33% przedsiębiorstw strata należności stanowią zagrożenie dla ich istnienia, a dla aż 62% przedsiębiorstw powodują problemy z płynnością finansową. Według badań przeprowadzonych przez START POINT Studio Badawczo-Realizacyjne w Polsce problem nieterminowych płatności dotyczył 70% badanych firm z grupy średnich i dużych przedsiębiorstw. Około połowy z nich miała z tego powodu problemy z płynnością finansową. Niezwykle ważne jest więc świadome podejście do ryzyka związanego z możliwością straty należności.

Co robić z ryzykiem?

Ryzyka można próbować unikać, organizując sprzedaż wyłącznie za gotówkę. Sprzedaż taka niewątpliwie osłabia konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynku i w związku

z tym ma w obecnych warunkach gospodarczych bardzo ograniczone zastosowanie. Blisko 89% przedsiębiorstw poddanych wspomnianemu powyżej badaniu zadeklarowało, że udziela swoim kontrahentom kredytu kupieckiego.

Inną możliwością jest zachowanie ryzyka kredytowego we własnej organizacji. Wymaga to stworzenia całego systemu zarządzania ryzykiem, w skład którego wchodzi takie czynności, jak:

- sprawdzanie stopnia wypłacalności kontrahentów, moralności płatniczej, doświadczeń innych dostawców,
- monitorowanie wiarygodności kredytowej kontrahentów,
- wprowadzenie systemu limitów ograniczających maksymalny stan należności od poszczególnych kontrahentów,
- wprowadzenie wewnętrznych procedur decyzyjnych związanych z udostępnianiem kredytów kontrahentom,
- kontrola spływu należności,
- wprowadzenie jasnych uregulowań umownych dotyczących sprzedaży kredytowej,
- wprowadzenie procedur windykacyjnych.

Jak widać, głównym celem tego systemu będzie zapobieganie stratom, a w przypadku ich wystąpienia - sprawne ich odzyskiwanie. Zachowanie ryzyka może się wiązać z utworzeniem mechanizmów pokrywania strat np. poprzez tworzenie funduszy ryzyka. Fundusz taki nie spełni jednak swojej roli w przypadku wysokich strat, które mogą przekroczyć wysokość utworzonego funduszu. Można też ryzyko przenieść na inny podmiot, czego klasycznym przykładem jest faktoring pełny.

I wreszcie można ryzyko kredytowe ubezpieczyć. Ubezpieczenie jest formą zabezpieczenia, która zawiera w sobie jednocześnie zarządzanie ryzykiem kredytowym i jego transfer na ubezpieczyciela.

Kilka słów o historii ubezpieczenia kredytu

Ubezpieczenie kredytu, w przeciwieństwie do samego kredytu, ma stosunkowo krótką historię. Pierwsze instytucje ubezpieczenia kredytu pojawiły się w pierwszej połowie XIX wieku. W 1820 roku założono British Commercial Insurance Company, która ubezpieczała kredyty towarowe. Pod koniec XIX wieku pojawiły się też pierwsze regulacje prawne przewidujące możliwość ubezpieczenia się od niewypłacalności kontrahentów.

Dla przykładu kodeks handlowy belgijski z 1872 roku, włoski z 1882 roku i niemieckie prawo ubezpieczeniowe z roku 1908 określały asekurację kredytów jako jeden z rodzajów ubezpieczenia. Ukształtowanie i rozwój nowoczesnego systemu ubezpieczeń kredytu nastąpiło po I wojnie światowej. Ryzyko braku zapłaty wynikające z możliwości bankructwa odbiorcy, niepewnej sytuacji polityczno-gospodarczej w wielu krajach, zmian przepisów walutowych

hamowało rozwój handlu na rynkach międzynarodowych. Taka sytuacja doprowadziła do tego, że w ubezpieczeniach kredytów zaczęto upatrywać narzędzia wspierającego własny eksport i pozwalającego przeciwstawić się stale wzrastającej konkurencji na rynkach światowych. W roku 1918, z inicjatywy Cuthberta E. Heath'a, powstała w Londynie jedna z największych firm ubezpieczenia kredytu Trade Indemnity Company. W Niemczech w roku 1917 rozpoczęło działalność prężnie funkcjonujące do dziś towarzystwo Hermes Kreditversicherung Aktiengesellschaft.

Dynamiczny rozwój ubezpieczeń kredytu po II wojnie światowej początkowo związany był z akcją pomocy inwestycyjnej oferowanej przez Stany Zjednoczone krajom zrujnowanej Europy, a później - z dużą chłonnością dóbr inwestycyjnych i konsumpcyjnych w krajach rozwijających się oraz z ogólnym rozwojem instytucji kredytu jako podstawy gospodarki kapitalistycznej.

W Polsce od 1957 roku ubezpieczeniem kredytu eksportowego zajmowało się pod ścisłą kontrolą państwa Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji Warta SA, dla którego asekuracja kredytów była działalnością dodatkową. Wypiecjalizowaną firmą, która powstała w 1991 roku przy udziale Skarbu Państwa, jest Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA. Powstanie KUKES SA miało na celu, przy udziale Państwa, promocję eksportu. Dynamiczny rozwój ubezpieczeń kredytów nadszedł w Polsce wraz z transformacją ustrojową po 1989 roku, kiedy pojawił się (wraz z zaistnieniem w polskiej gospodarce transakcji obciążonych ryzykiem braku płatności) popyt na tego typu ubezpieczenia.

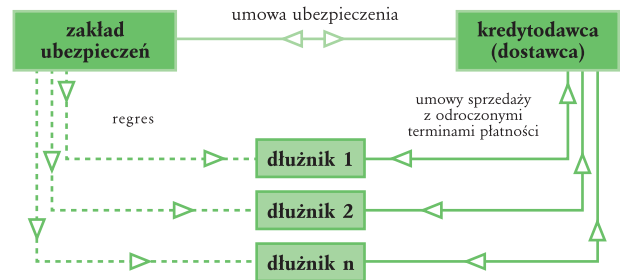
Aktualnie na polskim rynku działają najwięksi monolityczni ubezpieczyciele kredytów Euler Hermes, Coface i Atradius. Ubezpieczenia kredytów prowadzi też część uniwersalnych ubezpieczycieli, do grona których należą: Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń Ergo Hestia SA, Powszechny Zakład Ubezpieczeń SA, Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji Warta SA.

Organizacja ubezpieczenia kredytu kupieckiego

Przedmiotem tego ubezpieczenia jest kredyt handlowy. Chronione są zatem wierzytelności powstałe w wyniku sprzedaży towarów lub wykonania usług zrealizowanych na zasadach kredytowych, czyli takich, gdzie zapłata następuje w umówionym terminie późniejszym niż wydanie towaru lub wykonanie usługi. Ubezpieczenie to zawierane jest ze sprzedawcą towarów lub wykonawcą usług (ubezpieczający) i zasadniczo może przyjąć dwie formy: ubezpieczenia pojedynczego lub ubezpieczenia portfelowego.

Ubezpieczenie pojedyncze polega na tym, że jest nim objęta jedna transakcja z jednym kredytobiorcą (kupującym bądź zleceniodawcą usługi) lub wielu transakcji, ale tylko z jednym kredytobiorcą. Forma ta jest stosowana obecnie dość rzadko z uwagi na poważne niebezpieczeństwo negatywnej selekcji ryzyk prowadzonej wobec ubezpieczyciela oraz braku możliwości zrealizowania zasady rozproszenia ryzyka. Ubezpieczenia pojedyncze odgrywają dzisiaj istotną rolę jedynie w afiliowanym przez państwo ubezpieczeniu kredytu eksportowego.

Najczęściej spotykaną formą ubezpieczenia kredytu jest ubezpieczenie portfelowe. Polega ono na objęciu jedną umową ubezpieczenia wielu kredytobiorców. Ubezpieczeniem objęta jest całość portfela kontrahentów dostawcy lub też spełniająca jednolite kryteria jego część.



Rysunek 2. Schemat ubezpieczenia portfelowego.

Zakład ubezpieczeń na podstawie otrzymanych od ubezpieczającego i pozyskanych z innych źródeł informacji dokonuje oceny ryzyka i selekcji kredytobiorców.

Dla każdego przyjętego do ubezpieczenia kredytobiorcy ubezpieczyciel wyznacza limit kredytowy, czyli maksymalną kwotę ubezpieczanych wierzytelności pochodzących od jednego dłużnika. Określa się także okres obowiązywania tego limitu. W praktyce stosowane są dwa rodzaje limitów kredytowych: limit ryczałtowy i limit indywidualny.

Limit ryczałtowy polega na ustaleniu przez ubezpieczyciela i ubezpieczającego maksymalnej kwoty, w ramach której każdy kontrahent bez przedstawienia go do szczegółowej oceny zakładowi ubezpieczeń może być włączony do ubezpieczenia. W umowie ubezpieczenia ustala się jedynie ogólne kryteria, jakie musi spełniać kontrahent.

Są nimi na przykład: odpowiedni okres współpracy z ubezpieczającym, brak negatywnych informacji o kontrahencie będących w posiadaniu ubezpieczającego, określony sposób zabezpieczania wierzytelności ubezpieczającego i inne. Kwota limitu ryczałtowego zwanego też automatycznym nie przekracza zwykle kilkudziesięciu tysięcy złotych, co jest wynikiem ograniczonych możliwości oszacowania ryzyka.

W odróżnieniu od limitu ryczałtowego limit indywidualny określany jest przez zakład ubezpieczeń po przedstawieniu przez ubezpieczającego poszczególnych kredytobiorców (wraz z propozycją wysokości limitu) i przeprowadzeniu oceny ryzyka z nimi związanego. W jednej umowie ubezpieczenia mogą być używane oba rodzaje limitów kredytowych.

Limit kredytowy spełnia bardzo istotną z punktu widzenia ubezpieczyciela rolę. Z jednej strony jest górną granicą odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń z tytułu ubezpieczenia należności od określonego dłużnika.

Z drugiej zaś - możliwość jego anulowania lub zmiany wysokości pozwala na aktywne reagowanie zakładu ubezpieczeń na zmianę ponoszonego ryzyka bez konieczności rozwiązywania umowy ubezpieczenia.

Ubezpieczenie jako narzędzie zarządzania ryzykiem kredytowym

Ubezpieczenie kredytu stanowi dla dostawców narzędzie zarządzania ryzykiem kredytowym, którego głównym zadaniem jest prewencja szkodowa. Dopiero w drugiej kolejności chodzi o rekompensatę poniesionych strat. Wykorzystując zawodową wiedzę i doświadczenie ubezpieczyciela, przedsiębiorstwo otrzymuje aktualną i obiektywną ocenę ryzyka straty należności u poszczególnych kontrahentów.

Taka ocena jest wiarygodną podstawą do podjęcia decyzji o warunkach transakcji kredytowej. Otrzymane od ubezpieczyciela informacje dają przedsiębiorcy możliwości rozwoju sprzedaży tam, gdzie ze względu na swoją niewielką wiedzę nie może oszacować ryzyka. Natomiast ubezpieczyciel na podstawie własnych analiz może zgodzić się na zastosowanie kredytu, wskazując jednocześnie jego warunki.

Warunki te, do których należą okres kredytowania, wysokość kredytu, sposób zabezpieczenia, stosowanie zastrzeżenia prawa własności, powinny być stosowane przez dostawcę. W żadnym razie dostawca nie powinien widzieć w ubezpieczeniu kredytu instrumentu zabezpieczającego jedynie jego politykę handlową, uważając że niezależnie od ocen, ubezpieczyciel powinien przejąć ryzyko kredytowe.

Takiej roli ze względu na bardzo niskie składki ubezpieczeniowe ubezpieczenie kredytu nie może spełniać. Szkody powinny dotyczyć tylko takich sytuacji, w których pomimo sprawdzenia i kontroli ryzyka niespodziewanie doszło do utraty należności.

Jeżeli do takiej sytuacji już dojdzie, ubezpieczyciel, wypłacając odszkodowanie, zapewnia zachowanie bieżącej płynności finansowej dostawy. Jednocześnie oddala niebezpieczeństwo wystąpienia łańcucha niewypłacalności innych podmiotów powiązanych stosunkami handlowymi z dostawcą (efekt domina).

Dodatkowe usługi

Wraz z zapłatą składki ubezpieczający uzyskuje nie tylko zabezpieczenie swoich należności, ale także wiele dodatkowych czynności świadczonych przez ubezpieczyciela w ramach obsługi umowy ubezpieczenia. Ubezpieczyciel przede wszystkim przejmuje badanie poziomu wypłacalności poszczególnych odbiorców.

Ma to tę korzyść, że osoby zarządzające należnościami u dostawcy mogą ograniczyć się do kontrolowania płatności poszczególnych odbiorców. Tym samym możliwe jest ograniczenie przez ubezpieczającego kosztów zatrudnienia i kosztów uzyskiwania informacji. Ponadto dostawca ma pewność, że czynności te zostaną wykonane w pełni profesjonalnie, a oceny będą celne.

Nie należy też nie doceniać stałej wymiany doświadczeń pomiędzy ubezpieczycielem kredytu a ubezpieczonym przedsiębiorstwem w ramach analizy odbiorców. Wykorzystuje się ją między innymi w celu właściwego zaplanowania

sprzedaży. Już w fazie planowania przez ubezpieczającego jej przyszłego wolumenu zalecane jest przedyskutowanie wysokości limitów dla dotychczasowych odbiorców oraz możliwości włączenia do ubezpieczenia kontrahentów, z którymi ubezpieczający dopiero zamierza podjąć współpracę.

Doświadczenia ubezpieczyciela mogą mieć istotne znaczenie dla podjęcia przez ubezpieczającego bardziej ekspansywnej polityki sprzedażowej na rynku.

Szczególnie istotne jest to dla przedsiębiorstw stosunkowo niewielkich, które zwykle nie dysponują odpowiednio wysoką wiedzą o uczestnikach swojego rynku i nie dysponują na tyle dużym zapleczem kapitałowym, aby podjąć ryzyko zawierania wysokich kwotowo transakcji sprzedaży z odroczonymi terminami płatności.

I wreszcie doradztwo i pomoc ze strony ubezpieczyciela w windykacji należności. Istotne jest, aby proces ten wykonywali specjaliści. Ubezpieczyciel może włączyć w sposób doradczy swoich wykwalifikowanych i doświadczonych pracowników lub współpracowników, może też bezpośrednio reprezentować zastępowanego przez siebie wierzyciela.

Inne korzyści

Dodatkowym efektem ubezpieczenia kredytu jest podniesienie własnej wiarygodności kredytowej ubezpieczającego. W toku ocen sytuacji finansowej duże znaczenie przywiązuje się do analizy należności, a szczególnie do ryzyka ich straty. Niebezpieczeństwo wystąpienia niewypłacalności przedsiębiorstwa w wyniku utraty zdolności płatniczej przez jego odbiorców jest w dużym stopniu wyeliminowane przez ubezpieczenie.

Warto też wspomnieć o możliwości ograniczenia kosztów rezerw związanych z zagrożonymi stratą należnościami, przez co polepsza się wynik finansowy. W ten sposób ocena wiarygodności finansowej jest znacznie wyższa. Większe są więc możliwości uzyskania kredytów bankowych i kupieckich. Mniejsza zaś powinna być ich cena.

Adam Kosiński
adam.kosinski@bestia.pl