



UBEZPIECZENIE NALEŻNOŚCI HANDLOWYCH

# Panaceum na niewypłacalność kontrahentów

Nierzetelni lub bankrutujący kontrahenci, opóźnione terminy płatności to narastający problem przedsiębiorstw, zwłaszcza w obecnej sytuacji. Faktoring to niejedyne rozwiązanie.

**B**rak płatności za towary i usługi dostarczane kontrahentom są jednym z najważniejszych powodów niewypłacalności przedsiębiorstw. Utrata należności odcina mu dostęp do gotówki i *de facto* uniemożliwia działalność. Ponosząc straty księgowe, firma jest w stanie funkcjonować, ale bez bieżącej płynności finansowej wcześniej lub później upadnie.

Jeżeli sprzedajemy z odroczonym terminem płatności, to udzielamy kredytu kupieckiego, a takie ryzyko możemy ubezpieczyć polisą ubezpieczeniową należności handlowych. Ubezpieczyciel pod określonymi w polisie warunkami przejmie na siebie ryzyko niewypłacalności, w tym bankrutstwa, naszych odbiorców i wypłaci firmie odszkodowanie.

W poniższym tekście oprócz korzyści opiszę przede wszystkim, na co broker powinien zwrócić uwagę podczas rozmów z samym klientem oraz ubezpieczycielem.

## Argumenty za taką polisą

**Zwiększenie wolumenu i rentowności sprzedaży.** Odpowiednia polisa daje możliwość oferowania odbiorcom atrakcyjniejszych warunków handlowych, takich jak wydłużenie terminu płatności, pozwala uniknąć kosztów związanych z zabezpieczonymi formami płatności, np. z akredytowami czy gwarancjami. Pozwala ograniczyć upusty cenowe stosowane w przypadku przedpłaty oraz wynegocjować korzystniejsze ceny. Ograniczenie nieplanowanych strat redukuje tworzenie rezerw na nieściągalne należności.

**Dobra płynność finansowa i mniejsze koszty działalności.** Kiedy mamy zabezpieczenie polisowe, problemy finansowe naszych kontrahentów nie mają wpływu na działanie i stabilność firmy, a zaplanowana i objęta procedurami windykacja należności oraz wypłata odszkodowania zapewniają utrzymanie płynności finansowej.

Już sama relacja ze specjalistycznym ubezpieczycielem wspieranym przez doświadczonego i współpracującego z nim windykatora zwiększa skłonność odbiorców do terminowego regulowania należności. Ubezpieczyciel wspiera monitorowanie odbiorców oraz ich windykację. Składka ubezpieczeniowa stanowi przewidywalny koszt firmy.

**Współpraca z bankami.** Posiadanie polisy zwiększa wiarygodność firmy wobec banków oraz innych instytucji finansowych, dając możliwość osiągnięcia cen ich usług na niższym poziomie. Już sama weryfikacja finansowa

naszych odbiorców, dokonana przez ubezpieczyciela, zmniejsza ryzyko popełnienia błędu w ich doborze.

## Na co zwrócić uwagę klientowi przed doбором polisy

- Analiza umów z bankami w kwestii limitów kredytowych i wskaźników efektywności.

- Jakich ma klientów. Czy tylko krajowych, UE, czy daleka zagranica, np. USA, Australia.

- Czy ma wielu klientów z niskimi saldami obrotów, czy tylko kilku o skoncentrowanych dużych zamówieniach.

- Czy klient współpracuje już z jedną firmą windykacyjną, a może jest ich wiele, a może wcale.

- Weryfikacja umów sprzedaży: warunki i terminy płatności, czy wszystko jest udokumentowane w umowach i podpisane przez upoważnione osoby.

- Należy wprowadzić lub zweryfikować procedury związane z realizacją i wartością wysyłek, niepozwalające na przekraczanie ustalonych w umowach kontraktowych limitów.

- Zweryfikować procedury kontroli realizowanych obrotów miesięcznych, jak wygląda nadzór nad płatnościami od kontrahentów i procedury informowania ich o zbliżających się terminach płatności. Co firma robi, jeśli płatności się opóźniają. Warto wprowadzić zasadę, że jeśli nie ma płatności za poprzednią dostawę, to nowej nie będzie, nawet gdy za tę nową odbiorca zapłaci z góry.

## Aspekty negocjacji z ubezpieczycielem

Tak przygotowanym można rozpocząć rozmowy z ubezpieczycielem, a negocjując z nim warunki polisy, należy zwrócić uwagę na następujące aspekty:

**Definicja zdarzenia obejmującego szkodę.** W omawianym przypadku jest to upadłość kontrahenta (polskiego lub zagranicznego) i znaczne opóźnienie w płatnościach. Ważne, aby sama upadłość czy prawne stwierdzenie niewypłacalności obejmowało zarówno upadłość likwidacyjną, jak i upadłość z możliwością zawarcia układu.

Polisy obejmą również ochroną sytuację, gdy zwłanie z płatnością będzie trwało.

Pamiętajmy, że ubezpieczenia eksportowe oferowane przez KUKE, z gwarancją skarbu państwa, mogą chronić także od skutków działań wojennych, zamieszek, rewolucji, masowych strajków, trzęsienia ziemi, a nawet awarii elektrowni atomowej, czyli od tzw. siły wyższej.

Ubezpieczone zdarzenie szkodowe – niewypłacalność oznacza:

a) wszczęcie postępowania sądowego lub administracyjnego

przewidzianego przez przepisy prawa obowiązującego w kraju, w którym ma siedzibę odbiorca; którego przedmiotem jest objęcie kontrolą lub nadzorem majątku lub zobowiązań odbiorcy przez sąd lub inny odpowiedni podmiot, podjęte w celu likwidacji odbiorcy bądź restrukturyzacji jego zobowiązań;

b) prawomocne oddalenie przez sąd wniosku o ogłoszenie upadłości, jeżeli majątek odbiorcy nie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania, albo oddalenie przez sąd wniosku o ogłoszenie upadłości w razie stwierdzenia, że majątek odbiorcy jest obciążony hipoteką, zastawem, zastawem rejestrowym, zastawem skarbowym lub hipoteką morską w takim stopniu, że pozostały jego majątek nie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania;

Już sama relacja ze specjalistycznym ubezpieczycielem wspieranym przez doświadczonego i współpracującego z nim windykatora zwiększa skłonność odbiorców do terminowego regulowania należności. Ubezpieczyciel wspiera monitorowanie odbiorców oraz ich windykację.

c) sytuacje, gdy przeprowadzone przez ubezpieczającego postępowanie egzekucyjne przeciwko odbiorcy nie przyniosło pełnego efektu – postanowienie komornika o umorzeniu egzekucji z powodu bezskuteczności;

d) zawarcie pozasądowej ostatecznej ugody likwidacyjnej w celu zapobieżenia upadłości odbiorcy, podpisanej przez większość lub wszystkich wierzycieli odbiorcy, zaakceptowanej wcześniej przez ubezpieczyciela;

e) udowodnienie przez ubezpieczającego, że sytuacja finansowa odbiorcy pozwala na stwierdzenie, że rozpoczęcie lub kontynuacja postępowania sądowego w celu odzyskania wierzytelności nie ma ekonomicznego uzasadnienia z uwagi na koszty postępowania.

**Wysokość limitów kredytowych.** Wartość ta to maksymalne saldo należności od danego kontrahenta, które jest objęte ochroną ubezpieczeniową. Analizując dane o kontrahentach, ubezpieczyciel oszacuje ryzyko niewypłacalności każdego z nich. Na tej podstawie wyznaczy limit kredytowy, określający maksymalną kwotę odpowiedzialności ubezpieczyciela za należności od niego.

Udzielając kontrahentowi kredytu kupieckiego przewyższają-

cego przydzielony limit kredytowy, czynimy to na własne ryzyko, dlatego też z rozważą przeanalizujemy limity dla najważniejszych odbiorców.

Ubezpieczyciel zawsze zostawia sobie prawo do zmniejszenia limitów, jeżeli zidentyfikuje wzrost zagrożenia niewypłacalności u naszego kontrahenta lub w branży. W umowie zatem musimy zawrzeć maksymalny próg takiej zmiany z szansą odstąpienia od umowy w przypadku znaczącej rozbieżności od naszych wyjściowych oczekiwań.

**Maksymalna kwota wypłaconych odszkodowań** odnosi się do wszystkich wypłaconych w danym okresie odszkodowań. Określana jest ona jako mnożnik zapłaconej składki ubezpieczeniowej. Pamiętajmy, że odszkodowania i składki mogą być zaliczane

do danego okresu rozliczeniowego według daty należności czy daty zgłoszenia.

**Okres rozliczeniowy.** Wyżej wymieniona kwota odszkodowań zwykle dotyczy danego, określonego w umowie okresu rozliczeniowego umowy ubezpieczenia. Standardowo jest to roczny okres. Odszkodowania są kumulowane w ramach tego roku i jeżeli suma ta sięgnie wymienionej w zapisach polisy wartości, to za ten okres rozliczeniowy wyczerpie się limit i nie będzie możliwa kolejna wypłata.

**Okres ubezpieczenia.** Najczęściej w polisie ochroną są objęte należności, które powstały w momencie trwania umowy. Zatem jeżeli wysłamy towar, a po dwóch dniach wygaśnie nam umowa, możemy liczyć na odszkodowanie w razie bankrutstwa odbiorcy.

Jednak jeżeli o.w.u. przewiduje, że szkoda, która pojawi się po wygaśnięciu umowy, nie ma ochrony, to wierzyciel/ubezpieczający nie otrzyma żadnego świadczenia.

**Udział własny.** W ubezpieczeniach należności bardzo często pojawia się tzw. udział własny ubezpieczającego w szkodzie. Jego procentowy wskaźnik jest

bardzo często elementem negocjacji, bowiem im wyższy, tym składka może być niższa, ale jednocześnie zmniejsza się nasze odszkodowanie właśnie o ten procent.

Przy **franszyzie integralnej** (rzadko stosowane) ubezpieczyciel od jej wysokości w ogóle nie rozpoznaje szkody. Warto zatem, aby polisa definiowała ją nie na poziomie pojedynczej faktury, ale łącznej należności od danego kontrahenta, ponieważ w przypadku małych kwot pojedynczych należności wierzyciel może wcale nie otrzymać odszkodowania.

Obligatoryjny charakter udziału własnego związany jest przede wszystkim z mobilizacją ubezpieczającego do ostrożnego udzielania kredytu kupieckiego.

**Windykacja, definicja sporu i czas powstania szkody.** O.w.u. dla danej polisy powinny jasno precyzować, kto, kiedy i w jakim czasie zajmuje się tymi elementami. Kto ponosi koszty windykacji i kiedy ją wszczynać. Zwykle procedury ubezpieczyciela wskazują, że po przekroczeniu terminu płatności należy wezwać do zapłaty i po braku odzewu zlecić windykację. Dobrze jest zatem, aby już na tym etapie koordynował to ubezpieczyciel.

Definicja tzw. **sporu** jest kluczem, ponieważ należności sporne nie podlegają ubezpieczeniu. Dopiero uznanie przez kontrahenta długu otwiera drogę do odszkodowania. Innymi słowy prawidłowe dokumentowanie transakcji przy spójności dokumentów, takich jak uzyskanie potwierdzenia otrzymania towaru i jego akceptacja, uwiarygodniają naszą fakturę.

Jednak szkoda nie powstaje od razu. Może być ona ustalana w momencie przekroczenia określonej liczby dni od terminu płatności danej należności lub od daty złożenia wniosku o windykację.

**Składka ubezpieczeniowa i opłaty.** Jak pisałem, ubezpieczyciel będzie odnosił się do obrotu klienta. Składka będzie zatem iloczynem całego obrotu zadeklarowanego do ubezpieczenia przez stawkę ubezpieczeniową. Tak wyliczona składka jest najczęściej kwotą minimalną płatną w ratach (zwykle miesięcznych). Po zakończeniu roku nastąpi rozliczenie realnie zrealizowanego obrotu.

W umowach towarzystwo zamiast obrotu może rozliczać się względem salda należności. Dodatkowo ubezpieczyciele stosują jeszcze opłaty za ocenę i monitorowanie ryzyka, plus za windykację należności.

**Grzegorz Waszkiewicz**  
członek zarządu,  
broker ubezpieczeniowy,  
BezpieczeństwoBiznesie.pl