

Robert Dankiewicz

Politechnika Rzeszowska

ZNACZENIE UBEZPIECZENIA NALEŻNOŚCI KRAJOWYCH DLA PRAKTYKI GOSPODARCZEJ

Podstawowym elementem gospodarki rynkowej są kredyty. Są one źródłem finansowania dużej części obrotów w gospodarce. Odczuwalna jest ścisła zależność między wymianą handlową, rozmiarami produkcji a rozmiarami kredytu [Sangowski 2001, s. 236]. Kredyt jest dostępny dla prawie wszystkich nabywców, którzy stale dokonują zakupów, jego otrzymanie jest względnie łatwe. Udzielany jest na „otwarty rachunek” i z reguły nie wymaga jakichkolwiek środków zabezpieczających.

Ryzyko kredytowe w przypadku prowadzenia działalności gospodarczej jest praktycznie nie do uniknięcia [Sangowski 2001, s. 236]. Aby odrobić utratę wiarygodności na kwotę 100 tys. zł przy 10% marży, należy zwiększyć obroty o 1 mln zł. Nie zawsze jednak jest to możliwe. Dlatego właśnie niebagatelne, z punktu widzenia bezpieczeństwa rozwoju podmiotu gospodarczego, znaczenie mają różnego rodzaju zabezpieczenia. Należności stanowią bowiem ok. 54% aktywów firmy, bezskuteczne egzekucje – 70% spraw, a ok. 25% upadłości wynika z „efektu domina”. W największym stopniu zagrożone upadłością są podmioty prowadzące działalność w branży handlowej i budownictwie. W skali kraju najwięcej upadłości ma miejsce w woj. mazowieckim (17,4%), najmniej zaś – w woj. podlaskim (1,3%) [*Ryzyko niewypłacalności...* 2004, s. 25-29]. Tendencje rozwoju rynku ubezpieczeń należności są mocno powiązane z ogólną koniunkturą gospodarczą. Zwiększanie sprzedaży skłania przedsiębiorstwa do zainteresowania się tym produktem. Obecnie ubezpieczenia te są mało znane na polskim rynku, choć nie ulega wątpliwości, że zainteresowanie nimi rośnie zarówno po stronie ubezpieczających, jak i ubezpieczycieli. Niektórzy uważają, że są to bardzo dochodowe produkty dla ubezpieczycieli, wobec czego przekłada się to na ożywienie krajowego rynku, na którym ostatnio rozpoczęli działalność Euler Hermes, Coface oraz Atriadius.

Przedmiotem ubezpieczenia kredytu kupieckiego w obrocie krajowym są przysługujące wierzycielowi bezsporne należności z tytułu sprzedanych w okresie ubezpieczenia towarów lub usług, które powstały zgodnie z wystawionymi przez dostawcę fakturami. Bardzo często kredytobiorcy jako pretekst do uchylenia się przed spełnieniem przyjętych na siebie zobowiązań wykorzystują spór o istotę i wysokość należności. W związku z tym większość umów ubezpieczenia kredytu kupieckiego zawiera klauzulę ograniczającą odpowiedzialność ubezpieczyciela wyłącznie do bezspornych należności lub zawieszającą odpowiedzialność dla wierzycielności spornych. Nie ma standardowych umów ubezpieczenia kredytu kupieckiego. Wynika to z dobrowolnego charakteru tych ubezpieczeń. Zakłady więc formułują warunki umów zgodne z własną polityką. Jednak rozwiązania umowne stosowane przez różnych ubezpieczycieli są podobne. Treść umów nie jest więc przedmiotem konkurencji. Ubezpieczenie z reguły nie obejmuje odsetek, kar umownych, opłat manipulacyjnych i innych należności dodatkowych. W zależności od ogólnych warunków ubezpieczenia umowa może być zawarta w kilku wariantach [Holly 2003, s. 74]:

- dostawca zawiera umowę na swoją rzecz i ubezpiecza należności przysługujące mu od wszystkich kontrahentów,
- dostawca zawiera umowę na swoją rzecz i ubezpiecza należności przysługujące mu od kilku wybranych kontrahentów, często wyselekcjonowanych według określonego kryterium,
- ubezpieczana jest pojedyncza transakcja kredytowa (przez wierzyciela lub dłużnika), jednak jest to rozwiązanie sporadyczne ze względu na specyfikę ryzyka w formie klasycznego ubezpieczenia należności.

Najczęściej stronami umowy ubezpieczenia kredytu kupieckiego są dostawca i zakład ubezpieczeń. W praktyce spotyka się jednak takie umowy ubezpieczenia, w których to kredytobiorca jest ubezpieczającym i ubezpiecza kredytodawcę od swojej niewypłacalności. Ubezpieczenie to jest błędnie nazywane ubezpieczeniem kredytu kupieckiego. Taką nazwę powinno się stosować tylko w klasycznym ubezpieczeniu kredytu, w którym ubezpieczającym i ubezpieczonym jest kredytodawca. Przedstawiony mechanizm zawiera cechy zarówno klasycznego ubezpieczenia kredytu kupieckiego, jak i gwarancji zapłaty wierzycielności, można więc go nazwać ubezpieczeniem gwarancyjnym [Gniadek, Lisowski 1997, s. 129].

Sytuacja taka występuje w przypadku dóbr i usług charakteryzujących się przewagą strony popytowej. W obecnej gospodarce zapotrzebowanie na umowy ubezpieczenia o takiej konstrukcji jest dość ograniczone. Nie zawsze zabezpieczają one interes kredytodawcy zgodnie z jego oczekiwaniami. Kredytodawca może być dotknięty sankcjami za niewłaściwe wykonanie umowy ubezpieczenia przez kredytobiorcę, np. może nie otrzymać odszkodowania, ponieważ kredytobiorca podał niezgodne z prawdą informacje, o które ubezpieczyciel pytał się we wniosku o ubezpieczenie (art. 815 § 3 k.c.). Kredytodawca ma niewielki wpływ na właściwe wykonanie obowiązków ubezpieczającego, dlatego też dla kredytodawcy ta forma

ubezpieczenia jest ryzykowna. Ponosi on bowiem negatywne skutki nie swoich uchybień. W związku z tym coraz rzadziej transakcje kredytowe są ubezpieczane w tej formie [Kukielka, Poniewierka 2003, s. 258].

W przypadku ubezpieczenia całości lub części portfela kredytodawcy jest wskazane, aby dłużnik nie wiedział (lub nie powinien wiedzieć), iż jego zobowiązanie w stosunku do wierzyciela jest objęte ochroną ubezpieczeniową [Kukielka 1995, s. 35]. Jest to więc typowa umowa z wierzycielem, w której nie istnieje bezpośrednia relacja między zakładem ubezpieczeń a dłużnikiem. Kredytobiorca nie jest do niczego zobligowany wobec zakładu ubezpieczeń, który może jedynie prosić o przedstawienie potrzebnych danych. Dlatego często ubezpieczyciele poszukują niezbędnych informacji w źródłach zewnętrznych, tj. np. w raportach wywiadowni gospodarczych, publikowanych raportach i zewnętrznych bazach danych. W praktyce występują jednak sytuacje, w których to kredytobiorca jest zainteresowany przekazywaniem informacji w zamian za określone korzyści ze strony kredytodawcy. Niewątpliwie do takich możemy zaliczyć korzystniejsze warunki kredytu.

Zgodnie z wynikami badań przeprowadzonymi przez GUS w 2003 r., 4,4% przedsiębiorców ubezpieczało należności krajowe. Wśród tej grupy 41,2% przypadło na przemysł, a 43,8% na handel i naprawy. W skali kraju dominują województwa mazowieckie (15%) i śląskie (12,6%) oraz dolnośląskie (9,4%). W najmniejszym stopniu ubezpieczenia te były wykorzystywane w woj. świętokrzyskim (2,3% zawartych umów ubezpieczenia w skali kraju). Badania podmiotów prowadzących działalność na terenie podkarpacia, skupionych w obrębie Podkarpackiego Klubu Biznesu, dowodzą, że 6% badanych jest zainteresowanych ubezpieczeniem należności w obrocie krajowym, jednak z produktu tego korzysta zaledwie 3% z nich. Średnia stopa składki wynosi 0,32% od obrotu, natomiast średnia minimalna kwota składki za roczny okres ubezpieczenia wynosi 157 tys. zł. Minimalny udział własny ustalono na poziomie 15%, jednak w przypadku klientów nienazwanych jest on znacznie wyższy. Franszyza integralna waha się na poziomie 3,5-10 tys. zł. Ostateczny termin spłaty należności sięga średnio 120 dni.

Ubezpieczający dostawca i zakład ubezpieczeń na podstawie informacji, którymi dysponują, ustalają wspólnie, przed zawarciem umowy ubezpieczenia, jaki zakres portfela kredytowego jest przeznaczony do ubezpieczenia. Zarówno dla całości portfela kredytowego, jak i każdego przyjętego do ubezpieczenia kontrahenta zakład ubezpieczeń wyznacza tzw. limit kredytowy oraz czas jego obowiązywania. Ubezpieczający przed określeniem limitu kredytowego przez zakład ubezpieczeń zgłasza własną propozycję jego wysokości dla każdego zgłoszonego do ubezpieczenia kontrahenta. Tylko należności w stosunku do konkretnych podmiotów posiadających nadany przez ubezpieczyciela, ważny limit kredytowy mogą być przedmiotem ubezpieczenia. Limit ten jest górną granicą odpowiedzialności ubezpieczyciela za należności przysługujące ubezpieczającemu w stosunku do określonego dłużnika. Z doświadczeń ubezpieczycieli wynika, iż ograniczanie wysokości udzielanego kredytu poprzez limity, za jakie odpowiada zakład ubezpieczeń, jest

niewystarczające. Konieczne okazuje się limitowanie czasu udzielanego kredytu. Zakład ubezpieczeń na podstawie zebranych informacji dokonuje analizy standingu finansowego i podejmuje decyzję o przyjęciu do ubezpieczenia lub odrzuceniu. Za analizę wiarygodności kredytowej klientów ubezpieczającego jest pobierana opłata w wysokości ok. 200-300 zł. W czasie trwania umowy ubezpieczenia zakład ubezpieczeń monitoruje stan finansowy dłużnika objętego ubezpieczeniem i w przypadku pojawienia się negatywnych sygnałów może zmniejszyć lub cofnąć przyznany limit i poinformować o tym ubezpieczającego.

Ubezpieczyciele korzystają z informacji własnych oraz m.in. z: wywiadowni gospodarczych, oficjalnych publikacji wyników finansowych, prasy ekonomicznej, sprawozdań finansowych nadsyłanych przez firmy zainteresowane otrzymaniem wysokich limitów kredytowych.

O trwałej niewypłacalności kredytobiorcy mogą świadczyć zdefiniowane w umowie ubezpieczenia wypadki. W ubezpieczeniu kredytu krajowego wypadki takie dzielą się na dwa rodzaje [Kukielka 2003, s. 34-35]. Pierwszy z nich to określone zdarzenie prawne potwierdzające niewypłacalność dłużnika, np. ogłoszenie upadłości dłużnika, wszczęcie postępowania układowego na wniosek dłużnika, brak majątku dłużnika powodujący bezskuteczność egzekucji roszczenia kredytodawcy, likwidacja przedsiębiorstwa dłużnika. Drugi to zdarzenia faktycznie polegające na pozostawieniu dłużnika w długotrwałej zwłoce w regulowaniu płatności za dostarczone mu w kredycie towary bądź usługi. Należy jednak zwrócić uwagę na to, że nie każde zaprzestanie płacenia długów można uważać za dostateczną podstawę do ogłoszenia upadłości, lecz tylko zaprzestanie takie, które świadczy o niemożności płacenia. Szkoda zachodzi wówczas, gdy ubezpieczone wierzytelności nie zostały spłacone w terminie płatności ustalonym między ubezpieczającym a jego klientem, jak również w ustalonym okresie oczekiwania. Za moment wystąpienia szkody uważa się dzień, w którym upłynął okres oczekiwania. Warunkiem wypłaty odszkodowania jest poinformowanie ubezpieczyciela w ustalonym terminie o niedokonaniu spłaty wierzytelności przez danego odbiorcę. Zaniedbanie zgłoszenia niedokonania spłaty wierzytelności skutkuje utratą prawa do odszkodowania.

Z założenia ubezpieczenia należności są przeznaczone dla dużych i średnich przedsiębiorstw, jednak coraz częściej zaczynają z nich korzystać także mniejsze podmioty. Podyktowane jest to rosnącą świadomością istnienia tego produktu oraz pojawiającymi się potrzebami w tym zakresie. Z całą pewnością dużą rolę w popularyzacji tego produktu odgrywają osoby zajmujące się jego dystrybucją. Powinny one występować nie tylko w roli „dostawcy” produktu czy usługi, lecz również powinny pomagać w rozwiązywaniu problemów. Takie podejście będzie warunkowało w przyszłości wzrost popularności tego produktu wśród potencjalnie zainteresowanych.

Literatura

- Gniadek J.A., Lisowski J., *Ubezpieczenia majątkowe*, Poznań 1997.
- Holly R. (red.), *Ubezpieczenia finansowe i gwarancje ubezpieczeniowe*, Poltext, Warszawa 2003.
- Kukielka J., *Ubezpieczenie kredytu towarowego*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1995, nr 1, 2, 3.
- Kukielka J., Poniewierka D., *Ubezpieczenia finansowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2003.
- Ryzyko niewypłacalności i jego ubezpieczenie*, „Miesięcznik Ubezpieczeniowy” 2004, nr 9.
- Sangowski T. (red.), *Ubezpieczenia gospodarcze*, Poltext, Warszawa 2001.

THE IMPORTANCE OF NATIONAL RECEIVABLES IN ECONOMIC PERFORMANCE

Summary

The basic element of market economy is the credit. The credit risk when running a business is generally impossible to avoid. The aim of the article is to present the state of knowledge, level of utilizing insurance receivables in national turnover and tendencies in this field.