

POJIŠTĚNÍ POHLEDÁVEK

informace o pojištění úvěrových rizik

Ing. Vladimír Soulek, INSIA a.s., Vinohradská 151, 130 00 Praha 3
tel: 602 680 410 fax: 234 290 090
vladimir.soulek@insia.com, www.insia.cz



1. Úvod

Pojištění pohledávek poskytuje ochranu proti selhání zákazníka při úhradě jeho finančních závazků, usnadňuje růst obratu a pronikání na nové trhy, stabilizuje příjmy a zabraňuje rozsáhlým obchodním ztrátám při zhroutilí trhu v určitém teritoriu.

Pojistit lze obchodní dodavatelské úvěry (odložená platba např. 30, 60 dní apod.), které pojištěný dodavatel poskytuje svým odběratelům (v zahraničí i v tuzemsku) při dodávce zboží či služeb.

Pojištění pohledávek je v podstatě finančním nástrojem pro efektivní řízení struktury pohledávek. Smyslem není pouze ochrana pro případ neuhrazení plateb, ale také prostřednictvím průběžného sledování bonity odběratelů a zavedení pravidel pro přidělování úvěrových limitů, možnost preventivně předcházet možným škodám. Náklady na pojištění lze navíc na rozdíl od náhlých obchodních ztrát zakalkulovat, alespoň částečně do ceny výrobků či služeb a přenést tak část nákladů na své odběratele. Vzhledem k tomu, že pohledávky v typické společnosti představují 30 – 50 % jejich aktiv, jedná se o významné riziko podnikání, které lze omezit právě prostřednictvím sjednání pojištění pohledávek.

Průzkumy ukazují, že společnosti nejsou schopny předpovídat většinu rizik, kterým jsou vystaveny. K nejvyšším ztrátám často dochází i u zákazníků, se kterými měl pojištěný dlouhodobě dobrou obchodní zkušenost, dochází tak ke snížení obezřetnosti a v některých případech může dojít velmi rychle k velké škodě. Jestliže například společnost operuje s 5 % ziskem, pak nedobytná 1 miliónová pohledávka vyžaduje 20 miliónů dodatečných prodejů na vyvážení tohoto vlivu. Špatná zkušenost společností s pohledávkami často vede ke snížení úvěrových limitů a tím dochází ke snížení konkurenceschopnosti a snížení množství prostředků na reinvestice.

Pojištění pohledávek naproti tomu může omezit vliv špatných pohledávek a položit základní kámen k aktivnímu a systematickému řízení úvěrových rizik.

Základní funkce:

- > výplata odškodnění
- > získání informací o odběrateli
- > průběžné sledování rizika (prevence)
- > implementace jasných pravidel při poskytování dodavatelských úvěrů
- > zkvalitnění úvěrového managementu
- > vymáhání pohledávek
- > zvýšení úvěrové bonity při jednání s bankami



2. Rozsah pojištění

Tento bod je základním hodnotícím kritériem rozsahu pojistných podmínek. **Plná pojistná ochrana je zajištěna pouze v případě, že pojištění platí pro případ platební nevůle, to znamená, že odběratel za zboží nezaplatí v řádném ani v prodlouženém termínu (karenční lhůta).**

Nezkoumá se zde příčina, proč odběratel neplní své závazky. V současné době je pro většinu teritorií poskytována ze strany všech pojišťoven plná pojistná ochrana.

Vztahuje-li se pojištění pouze na platební neschopnost, musí být pro uznání pojistné události a nároku na plnění hodnověrně doložena skutečná platební neschopnost odběratele. Zpravidla se jedná o prohlášení konkursu na dotyčnou společnost, resp. zamítnutí konkursu pro nedostatek majetku.

Krytá rizika (“komerční” rizika):

A) platební nevůle - odběratel nezaplatí ve lhůtě 5 až 9 měsíců po splatnosti, tato lhůta se nazývá karenční

Karenční lhůta stanovuje, za jak dlouho po datu ohlášení nezaplacené pohledávky pojistiteli vzniká pojistná událost v případě platební nevůle, a tedy i nárok pojištěného na pojistné plnění.

Délka karenční lhůty, která se pohybuje obvykle od 5 až do 6 měsíců závisí na dvou základních faktorech:

- > volba konkrétního pojistitele
- > země odběratele

Mezi pojistiteli existují rozdíly ve **stanovení počátku běhu karenční doby**. Někteří pojistitelé počátek karenční lhůty datují **ode dne splatnosti faktury**, avšak většina až **ode dne ohlášení pojistné události**.

Pojišťovny obvykle poskytují 2 až 3měsíční lhůtu, která začíná dnem splatnosti nejstarší nezaplacené faktury, kdy lze vyjednávat s odběratelem o zaplacení a vyčkávat s oznámením nezaplacení pohledávky na pojišťovnu. Pokud nedojde k dohodě, je pojištěný povinen ohlásit dlužnou pohledávku pojišťovně nejpozději na konci této lhůty (může však i kdykoli v této lhůtě, jestliže dojde ke ztrátě důvěry v zaplacení pohledávky).

B) platební neschopnost

Definice:

- > usnesení soudu o prohlášení konkursu na majetek dlužníka nebo o zamítnutí návrhu na prohlášení konkursu, nepostačuje-li majetek dlužníka k úhradě nákladů konkursu



- > usnesení soudu potvrzující vyrovnání mezi dlužníkem a pojištěným, v němž je prokázáno, že pojištěný utrpěl majetkovou újmu
- > soudní vyrovnání mezi zahraničním kupujícím a jeho věřiteli s tím, že pohledávky pojištěného byly do tohoto vyrovnání zahrnuty a pojištěný utrpěl majetkovou újmu
- > jestliže soudním výkonem rozhodnutí proti dlužníkovi nebyla pojištěná pohledávka uhrazena
- > vzhledem k prokázaným nepříznivým okolnostem se zaplacení jeví být beznadějným, protože exekuce, návrh na konkurs nebo jiné obdobné opatření pojištěného vůči zákazníkovi neslibuje úspěch
- > skutečnosti jiné, kterým zahraniční právní řád přiznává právní důsledky stejného nebo srovnatelného významu jako u výše zmíněných definic

C) politická rizika

Exportující společnosti se také mohou ochránit proti **“politickým” rizikům** (škody vzniklé nezaplacením pohledávky jako přímý důsledek výskytu války nebo občanské války v zemi kupujícího, zrušení kontraktu vládou země kupujícího nebo vládou zavedené regulace, které zamezí exportu nebo importu zboží, případně omezení převoditelnosti volně směnitelných měn v zemi kupujícího).

3. Řešení škodních událostí – pojistné plnění

Podmínkou bezproblémového procesu řešení škodní události je splnění nejdůležitější povinnosti definované pojistnými podmínkami, která se týká včasného ohlášení pohledávky v prodlení a jejího předání k inkasu.

Pojišťovny poskytují obvykle **2-3-měsíční lhůtu pro oznámení pohledávky v prodlení**, která **začíná dnem splatnosti nejstarší nezaplacené faktury**. V této lhůtě lze vyjednávat s odběratelem o zaplacení a vyčkávat s oznámením nezaplacení pohledávky na pojišťovnu.

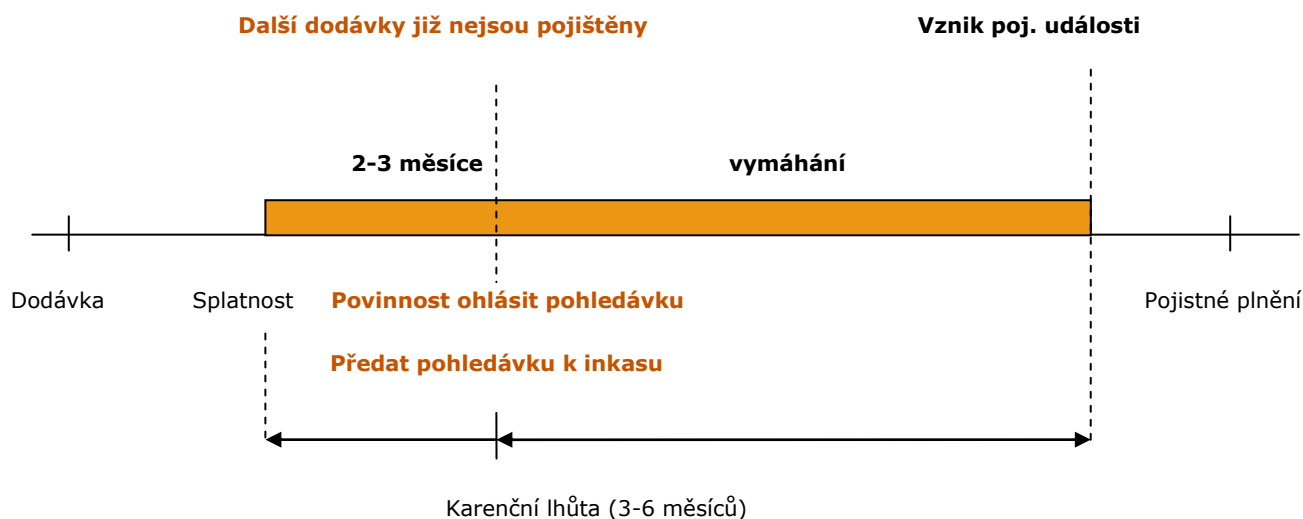
Pokud nedojde k dohodě, je pojištěný povinen oznámit dlužnou pohledávku nejpozději 2-3 měsíce od data překročení sjednané splatnosti nejstarší nezaplacené faktury. Po ohlášení dlužné pohledávky obvykle již žádné další dodávky tomuto odběrateli nejsou pojištěné, pokud pojistitel nepotvrdí platnost limitu.

Pojistitel požádá pojištěného o celkové vyčíslení pohledávky a předání dokumentace. V případě oznámení dlužné pohledávky v průběhu oznamovací lhůty dochází obvykle následně ke zrušení limitu ze strany pojistitele. Výjimkou mohou být případy, kdy se jedná o spornou pohledávku (např. reklamaci).

Po oznámení dlužné pohledávky se zahajuje proces vymáhání, kdy je pohledávka obvykle předána pojistiteli či dohodnuté inkasní agentuře.



Časová osa řešení pojistné události



Vysvětlení časové osy:

- 1) dodávka:** den odeslání nebo dodávky zboží zákazníkovi
- 2) splatnost:** den původní splatnosti nejstarší vystavené faktury
- 3) délka lhůty pro oznámení dlužné pohledávky:** 2-3 měsíce po splatnosti
- 4) povinnost ohlásit pohledávku a předat k vymáhání:** nejpozději 2-3 měsíce po překročení sjednané splatnosti nejstarší nezaplacené faktury
- 5) karenční lhůta:** lhůta sloužící k vymáhání dlužné pohledávky, **s počátkem od data splatnosti nebo od data nahlášení dlužné pohledávky** (dle výběru pojistitele)
- 6) vymáhání:** po nahlášení dlužné pohledávky vymáhá pojištěný ve spolupráci s pojišťovnou nebo pojistitel, popřípadě dohodnutá inkasní agentura (náklady na mimosoudní vymáhání obvykle z velké části či dokonce do 100% hradí pojistitel)
- 7) vznik poj. události:** jako okamžik vzniku pojistné události platí den, v němž uplyne karenční lhůta
- 8) pojistné plnění:** plnění je splatné obvykle do 30 dnů od uplynutí karenční lhůty, popřípadě do 30 dnů od vzniku platební neschopnosti



Jak je zřejmé z obrázku, odškodnění není vypláceno okamžitě po nahlášení škodní události, ale až po uplynutí karenční lhůty (pojištění proti platební nevěřilosti) nebo při prohlášení dlužníka nesolventním (pojištění proti platební neschopnosti), a to zákonem stanoveným způsobem.

Karenční lhůty v současné době činí 5 až 6 měsíců (výjimečně 9). Tuto dobu pojišťovna má na to, aby pohledávku od dlužníka vymáhala. Veškeré vymožené pohledávky jsou převáděny okamžitě a v plné výši pojištěnému.

Výše odškodnění není v okamžiku nahlášení pohledávky v prodlení známa. Konkrétní výše odškodnění může být případně nulová (v případě vymožení celé pohledávky) nebo snížená o vymoženou část pohledávky, ale v každém případě je omezená výší úvěrového limitu. Vždy se odečítá ještě spoluúčast pojištěného.

4. Vymáhání pohledávek

Velmi podstatnou součástí pojištění pohledávek je vztah pojistitele k vymáhání pohledávek. U většiny pojistitelů má klient možnost předat pojišťovně či dohodnuté inkasní agentuře po ohlášení dluhu odběratele inkaso pohledávky. **Náklady na vymáhání pohledávky jsou považovány za majetkovou újmu a jsou kryty pojištěním, a to i v případě, že dojde k úplnému vyrovnání pohledávky. Náklady na vymáhání u pojištěných pohledávek tak obvykle v plné výši či z velké části hradí pojistitel.**

Klient má samozřejmě možnost vymáhat pohledávku sám, ale u některých pojistitelů je přímo v pojistných podmínkách uvedeno, že pojistitel je oprávněn požadovat, aby pojištěný pověřil vymáháním pojistitele nebo třetí osobu určenou pojistitelem.

Pojištěný má v některých případech možnost předat pojistiteli i staré nebo nepojištěné pohledávky k inkasu. V tomto případě pojistitel účtuje svým klientům pouze náklady na vymáhání.

Výhody vymáhání přes pojistitele:

- > výrazná úspora nákladů na vymáhání
- > úspora času a mzdových prostředků
- > nenarušení obchodních vztahů s dlužníkem (vymáhá třetí osoba)
- > podpora specializované a úspěšné společnosti v oblasti inkasa pohledávek

5. Spoluúčast na pojistném plnění

Procentní spoluúčast

Tento bod je důležitým parametrem nabídek úvěrového pojištění. Stanovuje, jak velkou částí se pojištěný podílí na celkové škodě vzniklé neuhrazením pohledávky.



Spoluúčast se pohybuje od 10 do 20% a její výše závisí na dvou základních faktorech:

- > volba pojistitele
- > země odběratele

Pevná spoluúčast (franšíza)

Kromě procentní spoluúčasti uplatňují někteří ještě integrální franšízu, která se pohybuje obvykle od 20 do 50 tis. Kč. To znamená, že v případě škody nad výši integrální franšízy se aplikuje pouze procentní spoluúčast, v případě škody do této výše pojistitel nehradí nic.

6. Úvěrový limit

V případě pojištění obchodního dodavatelského úvěru uzavře dodavatel s pojišťovnou rámcovou pojistnou smlouvu na svůj celkový zamýšlený pojistitelný obrát, kde jsou nastaveny jednotlivé parametry pojištění, jako je pojistná sazba, výše spoluúčasti, délka karenční lhůty apod., ale pro každého odběratele zvlášť se stanovuje **tzv. úvěrový limit. Tento limit je pak maximální hranicí plnění pojišťovny.**

Úvěrový limit je horní hranice úvěrového rizika, které podstupuje pojistitel (pojišťovna) vůči jednomu dlužníkovi (odběratel pojištěného). Hodnota limitu by měla odpovídat nejvyšší možné částce, kterou při daných obchodních podmínkách a v libovolném okamžiku, může odběratel pojištěnému dlužít.

Po uzavření rámcové smlouvy pojištěný předkládá pojistiteli žádosti o přidělení úvěrových limitů pro všechny odběratele, které se rozhodl zahrnout do pojištění. Pojišťovna kvalifikovaně posoudí úvěrové riziko a stanoví úvěrový limit nebo dá klientovi jiné doporučení.

V případě dobrého rozložení rizika je možné menší odběratele zahrnout do skupiny **nejmenovitého odběratele**. Výše limitu pro nejmenovitého odběratele se určí individuálně na základě informací uvedených pojištěným v analýze struktury odběratelů a požadavků klienta. Ti odběratelé, u nichž velikost maximální pohledávky nepřekračuje tuto stanovenou hranici spadají potom do kategorie **nejmenovitého odběratele**.

Kategorie nejmenovitého odběratele

- > odběratelé nejsou uvedeni ve smlouvě, pojistitel je nesleduje
- > výše pojistného plnění je nižší, než pro specifikované odběratele (vyšší spoluúčast, která se pohybuje od 15 do 50%)
- > pojištěný má nicméně možnost pro jakéhokoliv odběratele z kategorie nejmenovitých požádat o úvěrový limit a v tomto případě je tento odběratel zařazen do kategorie specifikovaných odběratelů a tomu odpovídá i nižší výše spoluúčasti (10-20%)



- > pojistné krytí je poskytováno automaticky do výše limitu pro nejmenovitého odběratele (lze se dostat až na úroveň 1 mil. CZK)
- > **podmínkou pro zařazení zákazníků do nejmenovitého pojištění je předchozí dobrá obchodní zkušenost (ta je různě definována jednotlivými pojistiteli) nebo pozitivní kreditní informace od schválené specializované informační agentury (např. Dun&Bradstreet, Creditreform, Coface Czech)**
- > každému odběrateli, který splňuje jednu z výše uvedených podmínek lze poskytnout dodavatelský úvěr až do výše limitu na nejmenovitého odběratele, aniž by bylo nutné cokoli oznamovat pojistiteli
- > pokud tato výše úvěrového limitu pro nového odběratele nepostačuje, je nutné ho specifikovat (zavést do smlouvy) a požádat pojistitele o přidělení dostatečného limitu

Kategorie specifikovaných odběratelů

- > jedná se o všechny odběratele, pro které žádá klient pojišťovnu o přidělení úvěrového limitu
- > na základě kvalifikovaného posouzení úvěrového rizika pojistitel schvaluje pro každého výši úvěrového limitu na žádost klienta

7. Varianty pojistného krytí

Vzhledem k velké konkurenci na straně pojistitelů jsme schopni pro naše klienty zajistit úvěrové pojištění v celé řadě variant rozsahu krytí. Klient si může sjednat pojištění pouze pro jednoho či jen pro několik vybraných odběratelů, nebo si pojistit pouze některá vybraná teritoria, až po pojištění všech nejvýznamnějších odběratelů (tj. odběratelů s největšími úvěrovými limity) či pojištění celého obratu společnosti. Existuje samozřejmě i celá řada dalších řešení, jako například rozsah pojištění pro největší odběratele s výjimkou nadnárodních společností (kde je minimální riziko nezaplacení) nebo s výjimkou těch společností, jejichž platby jsou zajištěny jiným způsobem.

Vzhledem ke zkušenosti z období finanční krize s tím souvisejícího výrazného zvýšení rizika nezaplacení, všichni pojistitelé poměrně zpřísnilí podmínky pro poskytování pojistného krytí. Jedním z důsledků je omezená možnost pojistit pouze vybrané zákazníky. Někteří pojistitelé striktně odmítají připravit nabídku v případě selekce odběratelů do pojištění a vyžadují pojištění části či celého obratu.

I přesto však možných variant řešení je celé řada, proto ke každému případu přistupujeme individuálně, snažíme se navrhnout optimální řešení při respektování přání a potřeb klienta. Pro každou společnost lze úvěrové pojištění "ušít na míru" dle individuálních požadavků a konkrétní situace klienta. Naším úkolem je potom vybrat optimální rozsah krytí a zajistit pro klienta co nejvýhodnější podmínky pojištění.



Některé varianty rozsahu krytí:

1. Pojištění celého obratu

Výhody:

- > nejvýhodnější podmínky krytí, nejnižší pojistné sazby
- > komplexně zajištěné riziko u pohledávek
- > často v současné době jediná možné řešení
- > nejlépe hodnocené riziko pro pojišťovny (využití konkurence na straně pojišťoven)

Nevýhody:

- > **vyšší nominální náklady na pojištění (sazba se aplikuje na obrat)**

2. Pojištění obratu s největšími odběrateli, jejichž úvěrové limity přesahují určitou hranici (např. pojištění obratu se všemi odběrateli s úvěrovým limitem nad 500 tis. Kč) – **toto řešení obecně považujeme za nejefektivnější**

Výhody:

- > snížení celkového pojistného oproti pojištění celého obratu (obdobná sazba, ale nižší pojistitelný obrat)
- > pojistitel kryje pouze taková rizika, kde může dojít k největším ztrátám, které se mohou významně projevit v hospodaření společnosti
- > společnost si sama zvolí hranici, do jaké velikosti úvěrového limitu převezme rizika za nezaplacení dodaného zboží a od jaké výše již rizika bude krýt pojistitel
- > stále ještě široké možnosti umístění rizika (využití konkurence na straně pojišťoven)

3. Pojištění obratu s největšími odběrateli, s výjimkou některých odběratelů, které společnost z různých důvodů nechce pojistit

Výhody:

- > snížení celkového pojistného (snížení pojistitelného obratu)
- > z pohledu klienta zefektivnění pojistné ochrany (krytí pouze těch více pravděpodobných potenciálních obchodních ztrát)



Nevýhody:

- > **pojistitel nekryje všechna rizika, kde může dojít k největším ztrátám, které se mohou významně projevit v hospodaření společnosti**
- > **vyšší pojistné sazby může paradoxně přinést i vyšší nominální pojistné než v případě nevylučování některých firem z pojištění**
- > **výrazné snížení konkurence, krytí lze prakticky umístit pouze u dvou pojišťoven**

4. Pojištění jednoho či několika vyjmenovaných odběratelů

Výhody:

- > snížení celkového pojistného (snížení pojistitelného obratu, ale při vyšší pojistné sazbě)

Nevýhody:

- > **pojistitel nekryje všechna rizika, kde může dojít k největším ztrátám, které se mohou významně projevit v hospodaření společnosti**
- > **podstatné snížení možnosti umístění rizika**
- > **vysoká relativní cena pojištění, nevýhodné cenové podmínky**
- > **často problém s celkovým limitem plnění**

8. Orientační pojistné sazby

Výše pojistné sazby je pravděpodobně nejdůležitějším parametrem úvěrového pojištění. Konkrétní výši pojistné sazby ovlivňuje celá řada faktorů:

- > zvolený rozsah pojištění
- > předpokládaná výše pojistitelného obratu společnosti
- > země pojištění
- > rozložení rizika
- > obchodní ztráty v minulých letech
- > obor podnikání a další podmínky



V níže uvedené tabulce jsou orientační rozsahy výše pojistných sazeb (odhad vychází z naší dosavadní zkušenosti) dle výše obrátu do pojištění, popřípadě dle rizikovosti zemí:

obraty 20-50 mil. CZK	0,35 – 0,80%
50-100 mil. CZK	0,25 – 0,50%
100-300 mil. CZK	0,15 – 0,30%
více než 300 mil. CZK	0,08 – 0,25%
Riziková teritoria (Rusko, Ukr., Afrika, apod. ...)	individuálně

9. Přínos úvěrového pojištění

- > Odškodnění pro případ platební neschopnosti nebo platební nevěře Vašich odběratelů.
- > Zkvalitnění a zeštíhlení úvěrového managementu.
- > Získání komplexních informací o potenciálních a existujících klientech.
- > Snížení rizika při hledání nových odběratelů.
- > Sledování finanční pozice stávajících odběratelů (prevence proti případným ztrátám)
- > Nulové náklady na vymáhání pohledávek.
- > Zvýšení úvěrové bonity při jednání s bankou.

V Praze dne 4. 1. 2012

Ing. Vladimír Soulek

INSIA a.s.

