

Ewa Wierzbicka

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

ZNACZENIE UBEZPIECZEŃ FINANSOWYCH DLA FUNKCJONOWANIA PRZEDSIĘBIORSTWA

1. Wstęp

Przedsiębiorstwo, prowadząc działalność gospodarczą, w tym dokonując inwestycji innowacji czy tworząc sieć dystrybucji itd., podejmuje decyzje, którym towarzyszy niepewność. Diagnozowanie, identyfikacja i ocena ryzyka są podstawą działań zmierzających do zarządzania ryzykiem i ograniczania go. Jedną z metod zarządzania ryzykiem jest jego transfer na rzecz zakładu ubezpieczeń przez zawarcie umowy ubezpieczenia. Naukowcy badający wpływ rozwoju sektora ubezpieczeń na realizację założeń strategii lizbońskiej wykazali w raporcie Europejskiego Komitetu Ubezpieczycieli (CEA) ogłoszonym w październiku 2006 r., iż [9, s. 3]:

- ubezpieczenia zmniejszają kapitał własny potrzebny firmom do działania;
- ubezpieczenia sprzyjają inwestycjom i innowacjom przez stworzenie pewniejszego środowiska dla podmiotów gospodarczych;
- ubezpieczyciele tworzą bezpieczne warunki działania podmiotów gospodarczych, w tym przedsiębiorstw;
- ubezpieczenia promują rozsądne działania w zakresie zarządzania ryzykiem;
- jako inwestorzy instytucjonalni ubezpieczyciele (towarzystwa ubezpieczeniowe) przyczyniają się do modernizacji rynków finansowych oraz do ułatwienia firmom dostępu do kapitału.

2. Ogólna charakterystyka ubezpieczeń finansowych

Ubezpieczenia finansowe mają szczególne, coraz większe znaczenie w pozyskiwaniu kapitału przez przedsiębiorstwa zarówno poprzez zwiększenie bezpieczeństwa funkcjonowania, umożliwiając przeznaczenie części kapitałów na rozwój (przez zmniejszenie tej części dysponowanych środków, która zapewnia bezpieczeństwo bieżącej działalności m.in. przez zmniejszenie rezerw itd.), jak i przez

zwiększenie bezpieczeństwa inwestorów lokujących swoje środki w akcje i instrumenty dłużne przedsiębiorstw oraz przez zwiększanie zdolności kredytowej przedsiębiorstw ubezpieczających określone zakresy swojej działalności.

Transfer ryzyka przedsiębiorstwa do zakładu ubezpieczeń zwiększa konkurencyjność tego przedsiębiorstwa, a jak napisali ekonomiści amerykańscy w książce, *Zarządzanie ryzykiem a ubezpieczenia*: „Ubezpieczyciel może posiadać komparatywną przewagę w obsłudze roszczeń. Korzyści z ubezpieczenia obejmują nie tylko pokrycie roszczeń, lecz również usługi związane z administrowaniem roszczeniami. Ubezpieczenie daje dostęp do umiejętności i doświadczenia ubezpieczyciela.” [8, s. 289-290].

Ubezpieczenia finansowe należą do działu II ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych. Dotyczą one sfery zarządzania finansami, dlatego są ściśle związane z finansami przedsiębiorstw. Według załącznika do Ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej do ubezpieczeń finansowych należą: grupa 14: ubezpieczenia kredytu (w tym: ogólnej niewypłacalności, kredytu eksportowego, rat, kredytu hipotecznego, kredytu rolniczego); grupa 15: gwarancje ubezpieczeniowe, grupa 16: ubezpieczenie różnych rodzajów ryzyka finansowego¹.

W ubezpieczeniach finansowych charakterystyczne jest to, iż wymagają one przy ocenie ryzyka analizy poszczególnych przypadków objętych ochroną ubezpieczeniową. Nie są to ubezpieczenia, przy których prawdopodobieństwo wystąpienia szkody można wyliczyć statystycznie, stąd potrzeba starannej selekcji i oceny ryzyka z wykorzystaniem wiedzy profesjonalnej kadry, pracowników towarzystw ubezpieczeniowych.

W literaturze przyjmuje się wąskie i szerokie rozumienie ubezpieczeń finansowych. Zdaniem niektórych autorów należy je ograniczyć do ubezpieczeń transakcji kredytowych oraz gwarancji ubezpieczeniowych [2, s. 20]. W szerokim rozumieniu wymienione produkty zakładów ubezpieczeń należy rozszerzyć o ubezpieczenie od specyficznych rodzajów ryzyka finansowego takie, jak np. ubezpieczenie sekurytyzacji aktywów i ochronę przed finansowymi skutkami sprzeniewierzenia [5, s. 21]².

Gwarancje nie są typowym produktem ubezpieczeniowym, „gwarancja ubezpieczeniowa jest jednostronnym zobowiązaniem zakładu ubezpieczeń (gwaranta) do wykonania świadczenia pieniężnego na rzecz podmiotu uprawnionego (beneficjenta) w sytuacji, gdy podmiot wnioskujący o wydawanie gwarancji nie wywiązał się z ustalonego wobec beneficjenta obowiązku” [4, s. 291]. Do popularnych gwarancji należą gwarancje kontraktowe, celne i podatkowe, wadialne, handlowe i inne.

¹ Ubezpieczenia grupy 16 często są jedynie dodatkiem do innych produktów ubezpieczeń majątkowych, do grupy tej należą m.in.: ryzyko utraty zatrudnienia, niewystarczającego dochodu, złych warunków atmosferycznych, utraty zysku, pośrednich strat handlowych i innych strat finansowych.

² Ubezpieczenia finansowe są produktami, których znaczenie w Polsce wzrasta, zwłaszcza po wejściu do UE. W 2005 r. udział grup 14, 15 i 16 w ubezpieczeniach majątkowych wyniósł 4,4% składki działu II. Najwięcej polis ubezpieczeń finansowych sprzedają Euler Hermes, Ergo Hestia, PZU, KUKE, Atradius i Coface.

Jednym z kryteriów przynależności danych ubezpieczeń do ubezpieczeń finansowych mógłby być sposób oceny ryzyka. Można rozważyć, czy do ubezpieczeń finansowych nie należy zaliczyć tych ubezpieczeń majątkowych, przy których podstawą oceny ryzyka jest *underwriting* opierający się na ocenie zdolności podmiotu do wywiązywania się ze zobowiązań w okresie objętym ubezpieczeniem.

Grupę produktów określanych jako ubezpieczenie kredytu w praktyce tworzy wiele produktów, przy czym największe znaczenie dla przedsiębiorstwa mają ubezpieczenia wierzytelności handlowych (inaczej ubezpieczenie kredytu kupieckiego) [2, s. 43].

3. Ubezpieczenie wierzytelności handlowych

Ubezpieczenie wierzytelności handlowych w kredycie kupieckim jest najbardziej rozpowszechnionym produktem ubezpieczeń finansowych, a sprzedaż towarów lub usług z odroczonym terminem płatności jest powszechną zasadą gospodarki rynkowej w obrocie zarówno krajowym, jak i zagranicznym. W warunkach rosnącej konkurencji odmowa kredytowania w obrocie handlowym może być przyczyną rezygnacji ze współpracy z danym kontrahentem (jako dostawcą – sprzedawcą). Według szacunków zakładów ubezpieczeń ponad 80% przedsiębiorstw w Polsce sprzedaje towary lub świadczy usługi z odroczonym terminem płatności stosując kredyt kupiecki, a tylko co piąte przedsiębiorstwo rozlicza się w gotówce płatnej od ręki [6, s. 1].

Przez kredyt kupiecki (handlowy) rozumie się dostarczenie pewnej ilości towarów lub usług przez jedną ze stron, nazywaną wierzycielem, drugiej stronie, nazywanej dłużnikiem, pod warunkiem zapłaty przez dłużnika w późniejszym terminie ekwiwalentu otrzymanej wartości, łącznie z wynagrodzeniem wierzyciela, prowizją i marżą [7, s. 145]. Transakcja ta jest również nazywana sprzedażą z odroczonym terminem zapłaty. Przedmiotem ubezpieczenia jest ryzyko braku zapłaty za dostarczone towary lub usługi, które obejmuje kwotę kredytu kupieckiego lub niekiedy również kwotę odsetek i prowizji. Stwierdzenie faktu wystąpienia tego ryzyka następuje przy ogłoszeniu bankructwa przez dłużnika lub opóźnienia w otrzymywaniu zapłaty przekraczającego określoną w umowie liczbę dni.

W ubezpieczeniu wierzytelności handlowych ubezpieczenie może dotyczyć:

- ryzyka handlowego (komercyjnego), kiedy brak otrzymania płatności za dostawę wynika z sytuacji finansowej odbiorcy;
- ryzyka niehandlowego (niekomercyjnego) – kiedy brak zapłaty ze strony odbiorcy za dostarczony towar lub usługę wynika z zajścia zdarzeń od niego niezależnych np. wystąpienia ryzyka politycznego [2, s. 244].

Występują dwa rodzaje ubezpieczeń wierzytelności handlowych: jeden to ubezpieczenie portfelowe oparte na indywidualnej ocenie ryzyka poprzedzającego (*ex ante*) i nadaniu limitu kredytowego będącego podstawą włączenia danej wierzytelności do ochrony ubezpieczeniowej. To rozwiązanie jest stosowane przy stosunkowo

dużym ryzyku. Drugi rodzaj to tzw. automatyczne ubezpieczenie określonej kategorii ryzyka. W zasadzie dotyczy mniejszego ryzyka, kiedy ubezpieczyciel tylko określa ogólne kryteria. Brane są pod uwagę np. okres współpracy z kontrahentem, liczba transakcji dokonywanych poprzednio bez przekraczania terminów płatności przyjętych w umowie, wielkość transakcji itp. Te rodzaje ryzyka są wprowadzane do ochrony na podstawie deklaracji podmiotu ubezpieczonego i weryfikacji spełnienia kryteriów określonych w umowie w momencie zgłoszenia zagrożenia szkodą. Wypłacenie odszkodowania występuje w przypadku powstania szkody.

Z transakcją kredytu kupieckiego związana może być także transakcja faktoringowa, gdy wierzytelności z tytułu sprzedaży towaru lub usługi z odroczonym terminem płatności zostaną przelane na rzecz faktora i następuje zmiana wierzyciela, faktor staje się bowiem podmiotem uprawnionym do otrzymania świadczenia dłużnika, czyli zapłaty za sprzedany towar lub usługę [2, s. 48]. Różnica polega na tym, że przy ubezpieczeniu wierzytelności handlowych jest to zazwyczaj ubezpieczenie typu portfelowego i dotyczy wierzytelności, które powstaną od momentu podpisania umowy oraz w trakcie jej obowiązywania. Natomiast ubezpieczenie należności faktoringowych, dotyczy wierzytelności już powstałych w chwili podpisania umowy, czyli wierzytelności już powstałe ubezpiecza się od ryzyka niespłacenia. Ubezpiecza się faktora (firmę faktoringową) przy faktoringu pełnym od ryzyka niewypłacalności faktorowanej faktury.

Forma kredytu kupieckiego związana z odroczonym terminem płatności za dostawę zwiększa możliwości obrotów handlowych, ale występuje ryzyko niedotrzymania terminu płatności lub niewywiązywania się dłużnika z zapłaty, czego skutkami mogą być powstanie zatorów płatniczych, nieściągalne długi, a w konsekwencji utrata płynności finansowej wierzyciela lub nawet jego bankructwo.

Kredytodawca, udzielając kredytu kupieckiego, może ograniczyć ryzyko, np. dokonując samodzielnie oceny wiarygodności kontrahenta – kredytobiorcy, przyjmując od niego zabezpieczenie, lub może tworzyć własne rezerwy na niespłacone wierzytelności handlowe. Przedsiębiorca – kredytodawca – może dochodzić należności z wykorzystaniem firm windykacyjnych lub odstąpić wierzytelność faktorowi, lecz tego typu rozwiązania pociągają za sobą koszty, nie dając gwarancji rekompensaty strat.

Umowa ubezpieczenia kredytu kupieckiego, może być zawarta w formie umowy z wierzycielem bądź niekiedy dłużnikiem. Zwykle klienci zakładów ubezpieczeń, mimo standardów ogólnych warunków ubezpieczenia kredytu kupieckiego, mają możliwość negocjacji umowy, w zależności od stopnia ryzyka (towarzystwa ubezpieczeniowe obliczają prawdopodobieństwo niewypłacalności kontrahenta) oraz potrzeb ubezpieczającego. Koszt ubezpieczenia (składka) zależy m.in. od wysokości sumy ubezpieczenia, jaką ustalił przedsiębiorca, i w rezultacie od maksymalnego ewentualnego odszkodowania [7, s. 1], a także od wysokości udziału własnego wierzyciela w szkodzie, od sposobu zabezpieczenia udzielonego kredytu kupieckiego, warunków, jakie zaoferował kredytodawca swoim kontrahentom, w

tym terminu płatności. Oczywiście na wysokość składki wpływ ma również ogólna koniunktura w gospodarce i w branży, doświadczenie wierzyciela w stosowaniu sprzedaży z odroczonym terminem płatności oraz zakres dywersyfikacji sprzedaży.

Tradycyjną formą ubezpieczenia kredytu kupieckiego jest ubezpieczenie całego portfela wierzytelności handlowych danego przedsiębiorstwa. Zwyczajowo nie są obejmowane ubezpieczeniem transakcje jednorazowe. Objęcie nim całego portfela transakcji bądź wybranej grupy dywersyfikuje ryzyko. Wyłączenia wymagają zgody ubezpieczyciela i zwykle określone są w umowie ubezpieczenia³.

Ubezpieczenie należności przed ryzykiem niewypłacalności innych podmiotów gospodarczych – kontrahentów – w obrocie handlowym oznacza przeniesienie tego ryzyka na ubezpieczyciela (zakład ubezpieczeń). Ubezpieczenie chroni (ogranicza ryzyko) ubezpieczonego klienta przed skutkami przewlekłej zwłoki w płatnościach lub też bankructwem kontrahenta – dłużnika. Przy tym zakład ubezpieczeń bierze na siebie najczęściej część ryzyka nieotrzymania przez dostawcę płatności za dostarczone towary lub wykonane usługi, przyjmując pewien udział własny klienta w szkodzie. Kosztem dla ubezpieczającego – przedsiębiorstwa udzielającego kredytu kupieckiego – jest składka, najczęściej liczona na podstawie wartości ubezpieczonego obrotu, wysokości ubezpieczonych nadanych limitów kredytów, stopnia ryzyka branży, w której działa ubezpieczający itp. Dodatkowym kosztem mogą być opłaty za rating klientów ubezpieczającego – kredytobiorców – oraz monitoring ich sytuacji finansowej prowadzony przez zakład ubezpieczeń. Niektóre zakłady ubezpieczeń oferują również pomoc przez współpracujące wyspecjalizowane firmy w zakresie zarządzania i monitorowania wierzytelności, a także wsparcie w windykacji⁴.

Ubezpieczenie wierzytelności handlowych służy zabezpieczeniu przed stratami powstałymi w rezultacie nieuregulowania należności przez kontrahenta w wyznaczonym terminie. Duże znaczenie dla przedsiębiorstwa, które zawarło umowę ubezpieczenia kredytu kupieckiego, ma możliwość korzystania z profesjonalnego doradztwa pracowników zakładu ubezpieczeń specjalistów od oceny ryzyka oraz uzyskanie informacji o wiarygodności i standingu finansowym kontrahentów, partnerów gospodarczych, a także pomoc w usprawnieniu procedur kredytowania. Przedsiębiorstwo ma możliwość wykorzystania wiedzy i doświadczeń pracowników zakładu ubezpieczeń przy ocenie kontrahentów, a także korzystania ze stałego monitoringu ich sytuacji finansowej.

Wiele towarzystw ubezpieczeniowych przygotowało usługi ubezpieczenia należności wierzytelności handlowych dla małych i średnich przedsiębiorstw. Firmy sektora MŚP, mimo ich dużej elastyczności, są w większym stopniu narażone na negatywne konsekwencje zmian otoczenia gospodarczego, wahania koniunktury itp., stąd większe

³ Zakład ubezpieczeń ocenia ryzyko niewypłacalności kontrahentów dłużników, biorąc pod uwagę wiele czynników takich, jak: ryzyko rynkowe, to, czy transakcja dotyczy krajowych, czy zagranicznych kontrahentów, ryzyko branży, wysokość obrotów przedsiębiorstwa z odbiorcami, dotychczasową historię współpracy, okres, na jaki jest udzielany kredyt kupiecki itp.

⁴ W takich przypadkach firma windykacyjna najczęściej windykuje zarówno ubezpieczoną część należności, jak i część będącą udziałem własnym wierzyciela w szkodzie.

ryzyko utraty płynności, co przy niedostatecznych środkach własnych zwiększa zagrożenie bankructwem. Większe jest również ryzyko w kontaktach handlowych, dlatego coraz większą rolę w ograniczaniu tego ryzyka będą odgrywały ubezpieczenia finansowe.

Zawarcie ubezpieczenia kredytu kupieckiego stwarza możliwość wzrostu obrotu i zysku przez osiągnięcie korzystnych warunków sprzedaży towarów lub usług z odroczonej terminem płatności. Posiadanie takiego ubezpieczenia ułatwia planowanie finansowe w zakresie windykacji należności, a praktyka wykazuje, iż tylko nieznaczna część należności zostaje uznana za wątpliwą czy też nieściągalną i z konieczności zaliczana jest w koszty działalności [1, s. 1]. Część należności zostaje odzyskana w postaci odszkodowania od zakładów ubezpieczeń.

Dzięki ubezpieczeniu kredytu kupieckiego przedsiębiorstwo – wierzyciel:

- ma zabezpieczone pokrycie większości strat w przypadku niewypłacenia należności przez dłużnika, mimo że ubezpieczyciele stosują udział własny w szkodziu,
- zwiększa konkurencyjność sprzedaży, ponieważ dzięki zabezpieczeniu, jakim jest ubezpieczenie, może udzielać kredytu kupieckiego na coraz dłuższe okresy,
- może zwiększyć liczbę podmiotów odbiorców, wobec których stosuje sprzedaż z odroczoną płatnością,
- zmniejsza ryzyko działalności, uzyskując pomoc ubezpieczyciela w ocenie ryzyka kredytowego, windykacji i egzekucji należności.

Po wejściu Polski do UE dla krajowych przedsiębiorstw zdobycie i umocnienie pozycji na rynku UE zależy od zarówno jakości oferowanych towarów i świadczonych usług, jak i od zapewnienia konkurencyjnych warunków handlowych oraz dostępu do źródeł finansowania. Skutecznym sposobem ograniczania ryzyka transakcji handlowych zagranicznych jest korzystanie z ubezpieczenia należności eksportowych.

4. Podsumowanie

Ubezpieczenia finansowe oraz gwarancje ubezpieczeniowe przez transfer ryzyka na zakład ubezpieczeń zapewniają bezpieczeństwo działalności gospodarczej przedsiębiorstw i zwiększają możliwości pozyskiwania kapitałów obcych oraz efektywność dotychczas posiadanych kapitałów własnych i pożyczkowych. Korzystanie przez przedsiębiorstwa z ubezpieczeń finansowych wpływa na podniesienie jakości zarządzania ryzykiem, niweluje ryzyko bieżące, ale także wpływa pozytywnie na ograniczenie długoterminowego ryzyka gospodarczego.

Ubezpieczenia finansowe, w tym również gwarancje ubezpieczeniowe:

- 1) zmniejszają wieloaspektowe ryzyko obrotów handlowych krajowych i zagranicznych,
- 2) substytuują niedobór kapitałów własnych przedsiębiorstwa (zwłaszcza z MŚP),
- 3) zwiększają zdolność kredytową przedsiębiorstwa,
- 4) umożliwiają zwiększenie skali działalności i poprawę konkurencyjności przedsiębiorstwa.

Ubezpieczenie wiarytelności handlowych krajowych czy zagranicznych poszerza możliwości obrotu towarowego. Ubezpieczenie lub posiadanie gwarancji ubezpieczeniowej zwiększa wiarygodność partnera gospodarczego. Przedsiębiorstwa we współpracy z zakładami ubezpieczeń korzystają z fachowej wiedzy i technik identyfikacji, metod oceny i ograniczania ryzyka stosowanych przez same zakłady ubezpieczeń oraz współpracujące z nimi firmy takie, jak np. wywiadownie gospodarcze, firmy windykacyjne itp.

Literatura

- [1] Jacher M. *Gwarancje ubezpieczeniowe na tle innych ubezpieczeń finansowych*, „Gazeta Ubezpieczeniowa”, www.gu.com.pl, 27 stycznia 2007.
- [2] Kukiełka J., Poniewierka D., *Ubezpieczenia finansowe*, Oficyna Wyd. Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2003.
- [3] Marecki K., Wieloch M., *Bankom pod rozważę*, „Bank” 2005 nr 5.
- [4] Michalik L., Seliga D., *Ubezpieczenia finansowe*, [w:] *Podstawy ubezpieczeń*, red. J. Monkiewicz, Warszawa 2001.
- [5] Naturski L., *Ubezpieczenia finansowe w systemie ubezpieczeń gospodarczych*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2004 nr 9-10.
- [6] Stec A., *Ubezpieczenia należności*, www.gospodarka.gazeta.pl/firma/, 27 stycznia 2007.
- [7] *Ubezpieczenia finansowe i gwarancje ubezpieczeniowe*, red. R. Holly, Poltex, Warszawa 2003.
- [8] Williams Jr. C.A., Smith M.L., Jang. P.C, *Zarządzanie ryzykiem a ubezpieczenia*, PWN, Warszawa 2002.
- [9] *Wkład sektora ubezpieczeń we wzrost gospodarczy i zatrudnienie w UE*, CEA Insurance of Europe, PIU, 2007.

THE SIGNIFICANCE OF FINANCIAL INSURANCE PRODUCTS FOR A COMPANY'S ACTIVITY

Summary

Financial insurance consists of: 1/ credit insurance, 2/ insurance bonding, 3/ insurance of various financial risks. Due to trade credit insurance firms: 1/ cover the majority of potential financial loss, 2/ increase the scale of sale transaction with postponed payment, 3/ increase their competitiveness, 4/ lower the risks associated with sale turnover 5/ manage risk with the insurer's help. Firms that make use of trade credit contracts benefit from additional services provided by the insurer, such as: 1/ professional advisory service offered by risk assessment specialists, 2/ access to information databases regarding credibility and financial standing of present and potential contractors and clients, 3/ help in credit procedures facilitation and client's financial standing monitoring.

Financial insurance: 1/ decreases multidimensional risk associated with sales volume and turnover, 2/ substitutes firm's shortage of equity (assets), what is particularly important in the case of SME, 3/ increases firm's creditworthiness, particularly in the case of SME, 4/ enables to increase the scale of firm's activity and to improve firm's competitive position.