

**Robert Dankiewicz**

Politechnika Rzeszowska

## **WPLYW UBEZPIECZENIA KREDYTU KUPIECKIEGO NA WYNIKI DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW**

### **1. Wstęp**

W warunkach gospodarki rynkowej bazującej na odroczonym terminie płatności wzrost sprzedaży związany jest ze wzrostem ryzyka utraty należności. Do przyczyn tego zjawiska niewątpliwie zaliczyć należy wzrost „wierzytelności trudnych”, w wielu wypadkach nieściągalnych przez kredytodawcę. Sytuacja taka powodowana jest jednak bardzo często nie tyle rzeczywistymi zatorami płatniczymi po stronie kredytobiorców, ile podejmowanymi przez nich próbami zastępowania kredytu obrotowego kredytem kupieckim w finansowaniu bieżącej działalności.

Celem opracowania jest ukazanie wpływu ubezpieczenia należności na efektywność prowadzonej działalności przedsiębiorstw na podstawie danych uzyskanych od wybranych podmiotów gospodarczych z wykorzystaniem formuły porównującej uzyskiwane efekty wynikające z posiadania polisy z kosztami ubezpieczenia.

### **2. Efektywność ubezpieczenia kredytu kupieckiego – aspekt teoretyczny**

Aby podejmowane przez podmioty gospodarcze działania prorozwojowe można było uznać za efektywne, wynikający z nich wzrost ryzyka nie powinien w sposób negatywny odbijać się na dotychczasowej działalności przedsiębiorstw. Ocenę efektywności ubezpieczenia kredytu można rozpatrywać z punktu widzenia spodziewanych efektów dla ubezpieczającego oraz zakładu ubezpieczeń. Ze względu na przedmiotowy zakres artykułu analizie poddano wyłącznie wpływ ubezpieczenia kredytu kupieckiego na sytuację ubezpieczającego (przedsiębiorcy).

O efektywności prowadzenia działalności ubezpieczeniowej w zakresie ubezpieczeń kredytów przesądzają: skuteczny system zbierania, opracowywania oraz przechowywania informacji gospodarczej, umiejętność oceny ryzyka ekonomicznego,

wpracowanie metod reakcji na zagrożenia związane z niewypłacalnością podmiotów gospodarczych oraz posiadanie procedur reagowania na zagrożenia oraz skuteczny system windykacji [Kukiełka 1997]. Ubezpieczyciel nie ogranicza się wyłącznie do podjęcia decyzji o ubezpieczeniu. Poprzez usługi dodatkowe nadzoruje on sytuację finansową wierzycieli oraz odgrywa bardzo ważną rolę na etapie postępowania upominawczego. Zarówno ubezpieczony-kredytodawca, jak i zakład ubezpieczeń przez cały okres trwania umowy ubezpieczenia są zobligowani do stałego monitoringu przebiegu umowy oraz do wzajemnego informowania się o zmianach kondycji finansowej poszczególnych stron umowy [Holly (red.) 2003]. Aktywne zarządzanie ryzykiem przez ubezpieczyciela stawia przed przedsiębiorstwem wiele wymagań dotyczących bieżącego informowania o zmianach w prowadzonej polityce kredytowej, dostarczania dokumentów finansowych czy informowania o szczegółach kontraktów handlowych [Kukiełka, Poniewierka 2003]. Pomimo stawianych wymogów wielu przedsiębiorców docenia ochronę ubezpieczeniową oraz dostrzega korzyści płynące z tej formy zabezpieczenia należności handlowych. Najważniejszym zagadnieniem dla ubezpieczającego jest uzyskanie pełnego wyrównania szkody i pewność, że w razie zajścia określonego zdarzenia losowego odszkodowanie jest w pełni realne. Zasada pełności ochrony ubezpieczeniowej, mimo iż często prezentowana w literaturze przedmiotu, to w przypadku ubezpieczenia kredytu kupieckiego w praktyce napotyka liczne trudności wynikające z konstrukcji tego produktu [Handschke 1975; Poleszak 1982; Rutkowski, Rutkowska 1984]. Zgodnie z przyjętymi zasadami ubezpieczyciel kredytu nigdy nie powinien pokrywać ryzyka w całości.

Poważne trudności mogą się pojawić przy próbie wartościowego wyrażenia efektów, jakie podmiot osiąga, korzystając z usług ubezpieczyciela w przypadku ubezpieczenia kredytu kupieckiego. Propozycja uznania za efekt działalności ubezpieczeniowej wyłącznie wypłaconego odszkodowania nie wydaje się słuszna, mimo że niekiedy przez efektywność ochrony ubezpieczeniowej rozumie się stosunek wypłaconego odszkodowania do wielkości szkody [Handschke 1974; Montalbetti 1956].

### 3. Wartościowe ujęcie efektywności ubezpieczenia kredytu kupieckiego

Ocena ubezpieczenia kredytu kupieckiego uwzględniająca wszystkie czynniki wywierające wpływ na jego efektywność może być dokonana tylko przez odniesienie do interesu konkretnych przedsiębiorstw. O ekonomicznej efektywności ubezpieczenia przesądza wynik relacji kosztów poniesionych na ubezpieczenie do efektów wywołanych działalnością ubezpieczyciela w nowo powstałej strukturze należności, przy jednoczesnym uwzględnieniu ponoszonych dotychczas kosztów. Korzyści wynikające z zawartej polisy ubezpieczenia kredytu kupieckiego w ujęciu finansowym można wyliczyć według następującej formuły:

$$KF = ZN (WU - WW) + WO - KU,$$

gdzie: *KF* – korzyści finansowe,  
*ZN* – zaległe należności,  
*WW* – skuteczność windykacji własnej,  
*WU* – skuteczność windykacji ubezpieczyciela,  
*WO* – wypłacone odszkodowanie,  
*KU* – koszty ubezpieczenia.

Kluczowym elementem wykorzystanym w tym wzorze jest porównanie skuteczności windykacji zaległych należności prowadzonej we własnym zakresie przez kredytodawcę z tą, która realizowana jest przy współudziale ubezpieczyciela. Ocena skuteczności windykacji własnej dokonywana jest w okresie przed zawarciem polisy ubezpieczenia kredytu kupieckiego. Skuteczność windykacji ubezpieczyciela oceniana jest natomiast po zakończeniu okresu ubezpieczenia. W obu przypadkach istotny jest horyzont czasowy, w którym dokonywana jest ocena. Im czas ten jest dłuższy, tym otrzymywane wyniki są bardziej wiarygodne.

#### **4. Ocena efektywności ubezpieczenia kredytu kupieckiego na przykładzie wybranych przedsiębiorstw zrzeszonych w Podkarpackim Klubie Biznesu**

W celu weryfikacji proponowanego rozwiązania w zakresie oceny efektywności ubezpieczenia kredytu kupieckiego dla ubezpieczającego porównano efekty i koszty tego ubezpieczenia na podstawie danych uzyskanych od trzech dużych przedsiębiorstw nazwanych w dalszej części opracowania jako spółki X, Y, Z.

Spółka X prowadząca działalność handlową zgłosiła do ubezpieczenia 478 odbiorców zaliczanych do grupy klientów nazwanych, w przypadku których wnioskowany limit do ubezpieczenia wynosił 69 885 000 zł. W wyniku przeprowadzonej przez ubezpieczyciela analizy zaakceptowano 74% jego wysokości, tj. 51 714 900 zł. Limitem nie zostały objęte należności od klientów nienazwanych, którzy automatycznie zostali objęci ubezpieczeniem. Roczna stawka za ubezpieczenie wynosiła 0,11% od ubezpieczonego obrotu przy maksymalnym terminie płatności ustalonym na 90 dni i 10% udziale własnym w przypadku klientów nazwanych oraz 20% w przypadku klientów nienazwanych. Wartość ubezpieczonego obrotu wynosiła około 217 800 000 zł. Koszty związane z obsługą polisy wynosiły 355 131 zł i obejmowały: składkę za ubezpieczenie (239 580 zł), koszty oceny partnerów handlowych (52 580 zł) oraz koszty związane z prowadzoną windykacją (62 971 zł). Przyjęto, że wypadek ubezpieczeniowy zachodzi wówczas, gdy minimalny okres od braku płatności do stwierdzenia faktycznej niewypłacalności klienta zgłoszonego do windykacji wynosi 120 dni.

W celu przeprowadzenia analizy efektywności zawartej umowy dokonano zestawienia kontraktów, w przypadku których w windykację należności zaangażował się ubezpieczyciel.

Tabela 1. Sprawy windykacyjne w spółce X wymagające zaangażowania ubezpieczyciela

Lp.	Zaległe należności (zł)	Kraj/zagranica K/Z	Wartość wpłat w wyniku przeprowadzonej windykacji (zł)	Należności pozostałe do zapłaty (zł)	Wysokość wypłaconego odszkodowania (zł)
1	26 943,70	K	22 902,13	4 041,57	3 637,41*
2	235 160,82	K	199 886,70	35 274,12	31 746,71*
3	496 913,18	K	330 480,82	166 432,36	149 789,12*
4	11 684,36	K	6 675,60	5008,76	odmowa wypłaty odszkodowania
5	20 649,45	K	941,53	19 707,92	odmowa wypłaty odszkodowania
6	4 323,45	K	3 458,76	864,69	691,75 **
7	5 200,15	K	4 323,94	876,21	700,97 **
8	25 101,45	K	22 806,04	22 95,41	2 065,87*
9	6 527,04	K	654,95	5 872,09	4 697,67 **
10	144 816,75	K	0,00	144 816,75	odmowa wypłaty odszkodowania
11	3 798,75	K	0,00	3 798,75	3 039,00**
12	46 150,80	K	35 061,18	11 089,62	odmowa wypłaty odszkodowania***
13	1876,38	K	1196,75	679,63	543,70**
14	2661,29	K	1320,00	1341,29	1 073,03**
15	145 295,44	K	0,00	145 295,44	odmowa wypłaty odszkodowania***
Suma	<b>1 177 103,01</b>	-----	<b>629 708,40</b>	<b>547 394,61</b>	<b>197 985, 23</b>

\* Kwoty wypłaconych odszkodowań uwzględniają 10% udział własny (dotyczy to klientów nazwanych).

\*\* Kwoty wypłaconych odszkodowań uwzględniają 20% udział własny (dotyczy to klientów nienazwanych).

\*\*\* Windykacja polubowna z udziałem ubezpieczyciela.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych ze spółki X.

Analiza danych z tab. 1 w sposób jednoznaczny ukazuje korzyści płynące z zawartej umowy ubezpieczenia kredytu kupieckiego. W wyniku działań prowadzonych wspólnie z ubezpieczycielem udało się odzyskać 53,5% zaległych należności (w roku poprzedzającym zawarcie umowy ubezpieczenia skuteczność windykacji we własnym zakresie sięgała 27%, tj. 629 708,40 zł). Pozostała kwota w wysokości 547 394, 61 zł została pokryta w formie wypłaconego odszkodowania w 36%, co stanowiło kwotę 197 985,23 zł. W przypadkach odmowy wypłaty odszkodowania ubezpieczyciel został zaangażowany w windykację polubowną. Zaangażowanie ubezpieczyciela pozwala w sposób skuteczny poprawić strukturę należności, która jest jednym z kluczowych kryteriów oceny przedsiębiorstw.

Szczegółowa analiza wpływu ubezpieczenia kredytu kupieckiego na wyniki działalności przedsiębiorstwa zaprezentowana została na przykładzie spółki Y. Zgłosiła ona do ubezpieczenia 131 podmiotów zaliczanych do grupy klientów nazwanych, w przypadku których wnioskowany limit do ubezpieczenia wynosił

169 885 000 zł. W wyniku przeprowadzonej przez ubezpieczyciela analizy zaakceptowano 79% jego wysokości, tj. 134 209 150 zł. Limitem tym nie zostały objęte należności od klientów nienazwanych (zostały ubezpieczone automatycznie, bez oceny ubezpieczyciela), tzn. takich, z którymi obroty nie przekroczyły 100 tys. zł w skali roku. Stawka roczna za ubezpieczenie wynosiła 0,135% od ubezpieczonego obrotu przy maksymalnym terminie płatności ustalonym na 90 dni i 15% udziale własnym. Koszty związane z obsługą polisy wynosiły 382 600 zł i obejmowały: składkę za ubezpieczenie (343 000 zł), koszty oceny partnerów handlowych (18 600 zł) oraz koszty związane z prowadzoną windykacją (21 000 zł).

Zestawienie należności, w przypadku których w windykację zaangażował się ubezpieczyciel, zaprezentowano w tab. 2.

Tabela 2. Sprawy windykacyjne w spółce Y wymagające zaangażowania ubezpieczyciela

Lp.	Zaległe należności (zł)	Kraj /zagranica K/Z	Wartość wpłat w wyniku przeprowadzonej windykacji (zł)	Należności pozostałe do zapłaty (zł)	Wysokość wypłaconego odszkodowania (zł)
1	53 066	K	32 245	20 821	odmowa wypłaty odszkodowania
2	22 322	Z	22 322	0	0
3	167 130	K	167 130	0	0
4	12 082	K	0	12 082	10 270*
5	1 734 423	K	1 734 423	0	0
<b>Suma</b>	<b>1 989 023</b>	-----	<b>1 956 120</b>	<b>32 903</b>	<b>10 270</b>

\* Kwoty wypłaconych odszkodowań uwzględniają 15% udział własny.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych ze spółki Y.

Zgodnie z deklaracjami ubezpieczającego własny dział windykacji firmy w okresie, gdy nie korzystano z usług ubezpieczyciela, windykował około 30% przeterminowanych należności powyżej sześćdziesięciu dni. We współpracy z ubezpieczycielem windykowanych było ich natomiast aż 98%. Kwota wypłaconego odszkodowania w analizowanym okresie sięgała zaledwie 0,5% zaległych należności. Jednocześnie korzyści w ujęciu finansowym wyliczone według zaprezentowanej w opracowaniu formuły wynosiły aż 980 205,60 zł i możliwe były do uzyskania w głównej mierze dzięki poprawie skuteczności windykacji. Pozwoliło to na poprawę wyniku finansowego o około 2,7%.

Nie w każdym przypadku zawarta umowa ubezpieczenia w sposób wymierny przekłada się na korzyści finansowe oceniane jako odzyskane należności lub wypłacone odszkodowania. Przykładem może być tutaj sytuacja badanej spółki Z, której roczne obroty przekraczały 181 mln zł, z czego 86%, tj. około 156 mln zł, stanowiła wartość ubezpieczonego obrotu. Stawka roczna za ubezpieczenie wynosiła 0,15% od ubezpieczonego obrotu przy maksymalnym terminie płatności ustalonym na 120 dni i 20% udziale własnym w przypadku klientów nazwanych oraz 30% w przypadku klientów nienazwanych. Koszty związane z obsługą polisy wy-

nosiły 275 100 zł i obejmowały: składkę za ubezpieczenie (234 000 zł), koszty oceny partnerów handlowych (28 350 zł), koszty windykacji należności (12 750 zł). W okresie ubezpieczenia ubezpieczyciel zaangażowany był tylko w jednym przypadku, w którym suma zaległych należności wynosiła 127 458 zł. W wyniku przeprowadzonej windykacji odzyskano całą zaległą kwotę.

## 5. Podsumowanie

W wielu przedsiębiorstwach podejmowane są różne działania zmierzające w kierunku zarządzania ryzykiem kredytowym. Jednym z nich może być przerwienie ryzyka kredytowego na ubezpieczyciela przez wykup ubezpieczenia należności. Kwestią otwartą pozostaje ocena skuteczności takiego działania. Uznanie za efekt działalności ubezpieczeniowej jedynie wartości wypłaconego odszkodowania nie wydaje się słuszne. Jest to bowiem tylko jeden z wielu elementów usługi oferowanej przez ubezpieczyciela kredytu. Wyniki przeprowadzonych badań dowodzą, że korzyści z posiadanej polisy ubezpieczenia kredytu kupieckiego mogą pozwolić na poprawę wyniku finansowego nawet o 2,7% w sytuacji, gdy wartość wypłaconego odszkodowania wynosi zaledwie 0,5% zaległych należności. Możliwe jest to dzięki reorganizacji procesu zarządzania ryzykiem kredytowym wymuszanej przez ubezpieczyciela już na etapie zawierania umowy ubezpieczenia. Przynosi ona wiele korzyści zarówno w bieżącym, jak i w przyszłym funkcjonowaniu firmy dzięki uporządkowaniu stosowanych procedur kredytowych. Efektem wynikającym z posiadania polisy jest również oszczędność kosztów związanych z oceną wiarygodności kontrahentów oraz kosztów windykacji należności. Nie bez znaczenia pozostaje również windykacja prowadzona przez ubezpieczyciela lub przez wynajętą przez niego specjalistyczną firmę umożliwiającą odzyskanie znacznie większych kwot niż w przypadku prowadzenia windykacji we własnym zakresie.

## Literatura

- Handschenke J., *Efektywność ochrony ubezpieczeniowej w teorii i praktyce*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, z. 4, Warszawa-Poznań 1974.
- Handschenke J., *Pełność kompensacji ubezpieczeniowej w obowiązkowych ubezpieczeniach rolnych*, „Studia Ubezpieczeniowe”, t. II, Warszawa-Poznań 1975.
- Holly R. (red.), *Ubezpieczenia finansowe i gwarancje ubezpieczeniowe*, Poltext, Warszawa 2003.
- Kukielka J., Poniewierka D., *Ubezpieczenia finansowe. Gwarancje ubezpieczeniowe. Ubezpieczenia transakcji kredytowych*, OW Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2003.
- Kukielka J., *Wymagania stojące przed zakładem ubezpieczeń*, „Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Gospodarczych” 1997 nr 9.
- Montalbetti E., *Kilka uwag o efektywności ochrony ubezpieczeniowej*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1956 nr 8.
- Poleszak H., *Pojęcie efektywności ochrony ubezpieczeniowej i metody jej oceny*, „Studia Ubezpieczeniowe”, t. VI, Warszawa-Poznań 1982.
- Rutkowski A., Rutkowska J., *Popyt na usługi ubezpieczeniowe a postulat pełności ochrony ubezpieczeniowej*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1984 nr 3.

## **INFLUENCE OF TRADE CREDIT INSURANCE ON THE RESULTS OF ENTERPRISES ACTIVITY**

### **Summary**

The article discusses the assessment of influence which the insurance of trade credit exerts on the results of enterprises activity which use this form of risk security against due loss. Theoretical approach is presented which can be met in the professional literature in accordance with which the assessment of insurance credit efficiency can be considered from the point of view of the expected effects for an insurer, insurance company and from the economic ones. Considering the bulk of the article the practical part is devoted just to the benefits which the insurer can expect. Apart from the indemnity there are also the efficiency of vindication and also the improvement of due structure which , in a measurable way, influences the results of enterprise activity.