**Boisz się niewypłacalności kontrahenta? Ubezpiecz się.**

* **Rośnie liczba niewypłacalności przedsiębiorstw na świecie, według szacunków Allianz Trade w 2022 roku nastąpił wzrost o 10%, a w 2023 r. wyniesie on 19%. Dla polskich przedsiębiorstw szacowany jest wzrost o 10% w 2023 r.**
* **Zgodnie z informacjami Polskiej Izby Ubezpieczeń w 2022 r. ubezpieczyciele należności wypłacili odszkodowania o wartości 219,6 mln zł, czyli o 49 proc. więcej w porównaniu do 2021 r.**
* **Ubezpieczenie należności zapewnia odszkodowanie, które w razie braku płatności pokrywa 80-90% straty, dzięki czemu przedsiębiorstwo może utrzymać płynność finansową oraz m.in. wypełnić swoje zobowiązania podatkowe.**
* **Cena ubezpieczenia to zazwyczaj od 0,1% do 1,0% wartości ubezpieczanego obrotu.**

Jak istotne obecnie jest ryzyko niewypłacalności kontrahentów, pokazuje m.in. opracowanie Allianz Trade. Eksperci ubezpieczyciela szacują, że liczba orzeczeń o niewypłacalności przedsiębiorstw wzrosła w skali światowej w 2022 r. o 10% w porównaniu z 2021 r. W tym roku problem może się pogłębić - szacunki mówią o wzroście na poziomie 19%. W przypadku Polski nie są one aż tak negatywne, mimo to analitycy zakładają zwiększenie liczby orzeczeń o 10% w ciągu tego roku.

Z kolei Biuro Informacji Gospodarczej ERIF zauważa, że wzrasta nie tylko liczba przedsiębiorców-dłużników, ale również średnia wartość ich zadłużenia – o ile w 2019 r. wynosiła ona 12,8 tys. zł, tak w 2022 r. średni dług wynosi 17,6 tys. zł, to stanowi wzrost o 38%. Jak zatem przedsiębiorcy mogą chronić się przed niewypłacalnością partnerów biznesowych?

– *Ubezpieczenia należności to nie nowość rynkowa, jednak w ostatnich miesiącach zdecydowanie wzrosło ich znaczenie. Niestabilne otoczenie spowodowane galopującą inflacją, rosnącymi stopami procentowymi, zerwanymi łańcuchami dostaw oraz skokowym wzrostem cen nośników energii, powoduje, że wiele firm może tracić finansowy „grunt pod nogami”. Nie dziwię się zatem, że rośnie zainteresowanie tymi polisami* – mówi Bartosz Tokarski, Lider Praktyki Finansowej w EIB SA.

Powyższe potwierdza również odczyt wartości wypłaconych odszkodowań z ubezpieczeń należności na polskim rynku, który w 2022 r. wyniósł 219,6 mln zł i był wyższy o 49% w stosunku do 2021 r.

**Jak działa ubezpieczenie należności?**

Podstawowym zadaniem tych polis jest ochrona przedsiębiorcy przed brakiem zapłaty za towary czy usługi spowodowanym niewypłacalnością lub upadłością kontrahenta. W takiej sytuacji wypłacane jest poszkodowanej firmie odpowiednie odszkodowanie, zazwyczaj 80-90% straty, dzięki czemu przedsiębiorstwo może utrzymać płynność finansową oraz m.in. wypełnić swoje zobowiązania podatkowe. Fakt niezapłacenia faktury należy zgłosić towarzystwu ubezpieczeń, najlepiej w porozumieniu z brokerem, który wspólnie z firmą stworzył program ochrony. Ubezpieczyciel wraz z ubezpieczonym, wspieranym przez brokera, będzie dążył do skłonienia kontrahenta do zapłaty. Polisa jest zatem skutecznym narzędziem zarządzania ryzykiem niewypłacalności partnerów biznesowych i jej zawarcie powoduje istotne zmniejszenie ryzyka transakcyjnego i rynkowego, a także umożliwia ograniczenie wielkości "rezerw na straty".

– *Tak wygląda główne zadanie ubezpieczenia należności, ale chciałbym jeszcze zwrócić uwagę na dwie inne, równie ważne moim zdaniem zalety tej ochrony, które zawsze podkreślam przy tworzeniu wspólnie z przedsiębiorcą jego programu ochrony – są to możliwość powstrzymania efektu domina oraz dodatkowe wsparcie prawne i informacyjne dla firmy* – wskazuje Bartosz Tokarski z EIB SA.

**Jedna polisa może wpłynąć na cały łańcuch dostaw**

Upadłość czy niewypłacalność jednego podmiotu może zachwiać nawet całym łańcuchem dostaw i wywołać spiralę bankructw innych kontrahentów. To najgorszy przypadek. Jednak każda, nawet z pozoru mniej istotna, przeterminowana wierzytelność może wywołać poważne konsekwencje i zachwiać płynnością większej liczby przedsiębiorstw. Ubezpieczenie należności zdecydowanie zmniejsza to ryzyko, dzięki pewności otrzymania środków finansowych przez poszkodowaną firmę. Ubezpieczyciele pełnią w tym przypadku funkcję stabilizującą gospodarkę.

**Biały wywiad od ubezpieczyciela i wsparcie prawne**

Oprócz funkcji czysto ochronnej oferta rynku ubezpieczeń przewiduje w ramach polisy także szereg dodatkowych usług specjalistycznych i konsultingowych. Po pierwsze przedsiębiorca otrzymuje ocenę wypłacalności kontrahentów, z którymi współpracę chce objąć ochroną. Ubezpieczyciel przed przygotowaniem oferty ubezpieczenia sprawdza m.in. bieżącą kondycję finansową kontrahenta oraz jego rating. W związku z tym można powiedzieć, że polisa zapewnia przedsiębiorcy dodatkowy wywiad gospodarczy.

Z kolei w momencie, gdy dojdzie do dochodzenia należności, otrzymuje profesjonalną obsługę prawną oraz specjalistyczne narzędzia windykacyjne. A także wsparcie brokera w sprawnym i skutecznym przejściu przez proces zawarcia, wdrożenia i obsługi programu ubezpieczenia.

**Ile kosztuje takie ubezpieczenie?**

Podobnie jak w przypadku innych polis – zakup ubezpieczenie należności jest co do zasady mniejszym kosztem niż pokrycie strat samodzielnie. Co więcej, w tym przypadku jest ono często tańsze w porównaniu ze stosowaniem innych rodzajów zabezpieczeń czy upustów cenowych z tytułu przedpłaty.

– *Cena tego typu polisy zależy od wielkości ubezpieczonych obrotów, branży, w której działa firma, sytuacji finansowej kontrahentów oraz historii szkodowej. Zawiera się ona najczęściej w przedziale od 0,1% do 1,0% wartości ubezpieczanego obrotu. Zatem cena za komfort, jaki daje ubezpieczenie należności, jest w mojej opinii bardzo atrakcyjna* – dodaje Bartosz Tokarski z EIB SA.

Źródło: EIB SA.