

Ubezpieczenie jako sposób monitoringu ryzyka spłaty należności

Sylvia Bożek, Izabela Emerling*

Streszczenie: Należności stanowią bardzo istotną kategorię w rachunkowości każdego przedsiębiorstwa. Zarządzanie należnościami przedsiębiorstwa jest dla zarządu jednym z istotniejszych obszarów decyzyjnych. Prawidłowe zarządzanie należnościami pozwala na ograniczenie kosztów całkowitych i poprawę funkcjonowania podmiotu, co jest celem zintegrowanego systemu zarządzania, również zarządzania ryzykiem np. spłaty należności. Zarządzanie należnościami dzieli się na określone etapy (kroki), z których zastosowanie ubezpieczenia jest szczególnie uzasadnione w kontekście monitoringu. Ubezpieczenie jest instrumentem monitoringu ryzyka spłaty należności w obrocie gospodarczym.

Celem artykułu jest poznanie roli ochrony ubezpieczeniowej w monitoringu ryzyka spłaty należności. Prezentowany artykuł podejmuje problemy teoretyczne, dlatego opiera się na metodzie konceptualnej analizy literatury w kierunku rozpoznania roli ochrony ubezpieczeniowej w zarządzaniu ryzykiem należności. Podstawową hipotezą badawczą jest założenie, że ubezpieczenia odgrywają znaczącą rolę w zarządzaniu ryzykiem wierzycelności jako metoda monitoringu. Weryfikacja powyższej hipotezy badawczej jest głównym celem artykułu.

Słowa kluczowe: zarządzanie należnościami, ubezpieczenie, monitoring

Wprowadzenie

Należności stanowią istotną kategorię w rachunkowości każdego przedsiębiorstwa, ponieważ niejako uczestniczą w kształtowaniu płynności finansowej podmiotu, a co za tym idzie, stan należności wpływa znacząco na kondycję finansów przedsiębiorstwa i na to, jak jest ono postrzegane przez kontrahentów. Szczegółowa informacja o stanie należności, czyli o ich wartości, terminach wymagalności oraz dłużnikach, działalności, której dotyczy, jest wiedzą niezbędną dla prowadzącego działalność gospodarczą w obrocie gospodarczym, zwłaszcza z licznymi podmiotami (tu kontrahentami). Informacje o stanie należności pozwalają z jednej strony na uniknięcie nieterminowego dokonywania płatności, z drugiej – na szybką reakcję w sytuacji, gdy to dłużnicy okazują się niewypłacalni, a także na sterowanie płynnością. Terminowe regulowanie płatności istotne jest zwłaszcza w rozrachunkach z dostawcami i odbiorcami. Zaległości w pierwszej grupie mogą skutkować naliczeniem odsetek, których jednostka nie może zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów. Druga grupa jest z reguły najliczniejszą i wartościowo największą grupą rozrachunków i tutaj

* dr Sylvia Bożek, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katedra Rynku Ubezpieczeniowego, e-mail: sylvia.bozek@ue.katowice.pl; dr Izabela Emerling, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katedra Rachunkowości Międzynarodowej, e-mail: izabela.emerling@ue.katowice.pl.

zaniedbania w płatnościach lub ściąganiu należności spowodować mogą utratę zaufania kontrahentów z jednej i zachwianie płynności z drugiej strony. Zabezpieczeniem portfela ryzyka transakcji między kontrahentami w obrocie gospodarczym służą określone mechanizmy, które najogólniej można podzielić na te o charakterze prawnym (legislacyjnym) oraz ekonomicznym (tu w rozumieniu finansowania ryzyka). Metodą finansowania ryzyka spłaty należności jest ubezpieczenie, które mieści się w drugiej z wymienionych grup. Zatem można uznać, że ubezpieczenie jest sprawdzonym (też powszechnym oraz wspomagającym) mechanizmem monitorowania w procesie zarządzania wierzytelnościami.

Celem artykułu jest przedstawienie znaczenia ochrony ubezpieczeniowej w procesie zarządzania należnościami na etapie monitoringu. Zastosowane metody badawcze opierają się na metodzie konceptualnej analizy literatury ukierunkowanej na wskazanie kierunków badań w zakresie użyteczności stosowania metody ubezpieczania w zarządzaniu ryzykiem należności. Podstawową hipotezą badawczą jest założenie, że ubezpieczenie odgrywa istotną rolę w procesie monitorowania ryzyka spłaty należności, ponieważ wpływa na utrzymanie płynności finansowej w przedsiębiorstwie.

1. Zarys zarządzania należnościami w działalności gospodarczej

Prowadzenie działalności gospodarczej wiąże się ze stałym podejmowaniem różnego rodzaju ryzyka. Jednym z jego rodzajów jest ryzyko związane z utratą płynności finansowej, której przyczyną nierzadko jest nieterminowe regulowanie zobowiązań przez odbiorców towarów (dóbr) i usług. W efekcie w przedsiębiorstwie może pojawić się niedobór środków pieniężnych na regulowanie własnych zobowiązań bądź na finansowanie dalszej działalności i konieczność posiłkowania się kredytem bankowym, co może pogorszyć jego rentowność. Z tych względów istotne znaczenie ma zarządzanie wierzytelnościami w przedsiębiorstwie, czyli proces polegający na zapobieganiu powstawaniu przeterminowanych należności oraz ich odzyskiwaniu (Emerling 2013: 168).

Działania związane z zarządzaniem wierzytelnościami można podzielić na trzy grupy lub etapy, a mianowicie: prewencję, monitoring i windykację (Kukielka i in. 208: 103). Działania prewencyjne powinny chronić przedsiębiorstwo przed powstawaniem zagrożonych brakiem spłaty należności. W tym celu należy stworzyć procedury, które już na etapie powstawania należności powinny redukować związane z nimi ryzyko. Działania te powinny być ukierunkowane na zdobywanie informacji o kontrahentach i ich sytuacji finansowej, opracowanie reguł zawierania umów i zabezpieczanie ich wykonania przez kontrahentów. Przedsiębiorstwa korzystające z tych instrumentów wyróżniają się skutecznymi procedurami zarządzania ryzykiem i chętniej inwestują w technologie wspierające proces podejmowania decyzji finansowych. W konsekwencji są w stanie monitorować współpracę z kontrahentami, w znacznym stopniu ograniczając koszty. Bieżąca kontrola terminów płatności dodatkowo pozwala na wczesne informowanie o możliwych zaległościach. W rezultacie

przedsiębiorstwo może skrócić terminy spłaty swoich należności, poprawić przepływ gotówki oraz analizować historię płatniczą swoich kontrahentów.

Monitoring polega na bieżącej kontroli procesu spływu należności i dostarczaniu informacji o ilości i wartości przeterminowanych należności, ich strukturze i okresie zalegania, a także o tym, których spośród kontrahentów dotyczy problem. Zgromadzone w procesie monitoringu dane są bazą wyjściową dla działań windykacyjnych, polegających na odzyskaniu należności poprzez stosowanie odpowiednich narzędzi (Bekas-Nowak 2008: 13–15). Monitoring może być prowadzony osobiście przez pracowników firmy, może być również zlecony firmie zewnętrznej. Bardzo często jest on połączony z ubezpieczeniem należności, wtedy w ramach umowy ubezpieczeniowej na bieżąco bada się nie tylko wiarygodność i sytuację finansową dłużników, ale również prowadzi działania, dzięki którym regulują oni swoje zobowiązania terminowo. Zazwyczaj monitorowanie należności prowadzi się na dwóch etapach:

- przed nadejściem terminu płatności – zwykle jest to kontakt telefoniczny, na przykład trzy dni przed upływem terminu zapłaty, którego celem jest przypomnienie kontrahentowi o tym, że zbliża się czas, w którym powinien on uregulować swój dług wynikający z konkretnej faktury; ma to na celu nie dopuszczenie do opóźnienia w terminie spłaty;
- w przypadku należności ze stosunkowo krótkim czasem przeterminowania – chodzi o sytuacje, w których kontrahent zwleka z zapłatą około 30 dni; w takich przypadkach firma lub odpowiednio w tym celu zatrudniona firma zewnętrzna na bieżąco kontaktuje się z dłużnikiem telefonicznie oraz wysyła wezwania do zapłaty. Efektem tego jest szybsze uzyskanie spłaty powstałego zadłużenia (Bankier 2014).

Monitorowanie należności daje przedsiębiorstwu szereg korzyści, do których można zaliczyć między innymi:

- terminowe spływy należności, co wpływa na poprawę płynności finansowej,
- minimalizowanie ryzyka niewypłacalności klientów,¹
- jeżeli monitoring zlecony jest firmie zewnętrznej, która dodatkowo może prowadzić sprawy windykacyjne lub też faktoring, pozwala to zmniejszyć koszty własnej kontroli finansowej,
- zdolność do podejmowania szybkiej oraz skutecznej windykacji (Cashflow 2013).

Monitoring należności w szczególności zalecany jest przedsiębiorstwom, których specyfika działalności jest narażona na ryzyko niezapłacenia faktur przez kontrahentów, a także, gdy zbyt często zdarza się, że dłużnicy nie regulują swoich płatności z powodu roztargnienia lub po prostu zaniedbania. Właśnie takie narzędzie jak bieżące monitorowanie należności zapobiega opóźnieniom w płatnościach, jak również pozwala na czas wykrywać przypadki, które należy skierować do windykacji.

¹ Również za pomocą metody wspomagającej, jaką jest ochrona ubezpieczeniowa.

Źródłem informacji o potencjalnych klientach mogą być odpisy z KRS-u, czyli Krajowego Rejestru Sądowego lub Ewidencji Działalności Gospodarczej, zaświadczenia o nadaniu numeru NIP i REGON, księgi wieczyste, zaświadczenia o braku zaległości podatkowych z urzędów skarbowych, opinie banku, dokumenty finansowe firmy, referencje (Bekas-Nowak 2008: 42–43). Istnieje także internetowy Serwis Prawno-Gospodarczy, w którym dostępne są dane firm z Krajowego Rejestru Sądowego, sprawozdania finansowe, zarówno te publikowane, jak i niepublikowane oraz informacje o zadłużeniu z Krajowego Rejestru Długów (Lexisnexis 2010), który jest publicznym rejestrem dłużników. Dodatkowo można również skorzystać z zasobów giełd wierzycelności oraz wywiadowni gospodarczych. Posiadając takie informacje można wstępnie dokonać oceny wiarygodności kontrahentów, z którymi przedsiębiorstwo ma zamiar współpracować.

Dobrze skonstruowana umowa jest również skutecznym narzędziem w ograniczaniu ryzyka braku spłaty należności. Klauzule, które można w niej zawrzeć, zabezpieczając należności, ułatwiają późniejszą ich egzekucję bądź zniechęcają kontrahentów do nieterminowego ich regulowania. Mogą to być zapisy dotyczące zastrzeżenia własności towaru, możliwości naliczania odsetek lub kar umownych, dobrowolnego poddania się egzekucji (wymaga formy aktu notarialnego), utraty rabatu lub wpisania do Krajowego Rejestru Długów. Sposoby postępowania krok po kroku w celu odzyskania należności zawarte w są ustawie z dnia 9 kwietnia 2010 roku o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych (Ustawa z dnia 9 kwietnia 2010 r...). W umowie zawiera się także warunki i zasady sprzedaży, a więc formę płatności, terminy płatności, limity kredytowe, które uzależnione są od oceny wiarygodności kontrahenta. Można także zastrzec zabezpieczenie należności. Katalog zabezpieczeń jest spory i obejmuje między innymi: poręczenia cywilne, weksle własne, poręczenia wekslowe, gwarancje bankowe, akredytywy, kaucje, zastawy, hipoteki, przewłaszczenia (Bekas-Nowak 2008: 50–66; Nowaczyk i Nowaczyk red. 2002: rozdz. 5).

W ramach zabezpieczeń osobistych (podmiot zabezpieczający odpowiada całym swoim majątkiem) stosuje się np. poręczenie cywilne, wekslowe itd. W poręczeniu cywilnym określa się, co następuje: umowa poręczenia zawierana jest między poręczycielem a wierzycielem, umowa jest regulowana art. 876–887 kodeksu cywilnego, zobowiązanie poręczyciela ma charakter akcesoryjny, oświadczenie poręczyciela musi być złożone na piśmie pod rygorem nieważności, można poręczyć za dług przyszły do wysokości z góry określonej, poręczyciel może podnieść wobec wierzyciela wszelkie zarzuty, jakie przysługują dłużnikowi, w razie opóźnienia dłużnika w wykonaniu zobowiązania wierzyciel musi poinformować o tym poręczyciela (Kukielka, Poniewierka 2003: 227). W zabezpieczeniu osobistym, jakim jest poręczenie wekslowe zastrzega się, że poręczenie musi być złożone na wekslu, a poręczyciel odpowiada samoistnie, czyli nawet gdy nie ma odpowiedzialności wystawcy weksla, poręczyciel może również kwotowo ograniczyć własną odpowiedzialność, a poręczenie nie może być udzielane pod warunkiem ani zawierać ograniczenia co do niektórych zobowiązań wystawcy (Kukielka, Poniewierka 2003: 227–228).

2. Ochrona ubezpieczeniowa w zarządzaniu ryzykiem należności – kontekst monitorowania ryzyka

Zagadnienie stosowania zabezpieczeń prawnych w kwestii roszczenia zwrotnego gwaranta względem zleceniodawcy gwarancji, podnosi prawdopodobieństwo odzyskania należności przez gwaranta oraz wpływa na zobowiązanego do wykonania świadczenia na rzecz beneficjenta gwarancji, aby nie powstała okoliczność realizacji gwarancji (gwarancji ubezpieczeniowej) (Kukielka, Poniewierka 2003: 225). Generalnie gwarancje samoistne pełnią funkcję zabezpieczenia spełnienia zobowiązań o różnym charakterze, także o charakterze kredytowym, gdzie w zamian za dostarczony towar czy usługę zabezpiecza się ryzyko spłaty wierzytelności handlowych. Przyjmuje się, że „gwarancje są spotykane w takich transakcjach, w których kredytodawca ma na tyle silną pozycję w stosunku do kredytobiorcy, że jest w stanie postawić warunek złożenia zabezpieczenia w takiej formie, a kredytobiorca skłonny jest warunek zaakceptować” (Kukielka, Poniewierka 2003: 252). Można przyjąć, że w przypadku ubezpieczeń typu gwarancje ubezpieczeniowe nie stosuje się w podejściu do kontraktu standaryzacji, bowiem każdy przypadek wymaga odrębnego podejścia, zwłaszcza co do poziomu taryfikacji składki oraz oceny ryzyka. Indywidualna i każdorazowa ocena ryzyka skupia się na określeniu stopnia zdolności potencjalnego wierzyciela do obsługi przyjętych zobowiązań. Istnieje istotna różnica między gwarancjami bezwarunkowymi a warunkowymi, z których te pierwsze są chętniej stosowane. Dzieje się tak, ponieważ o dochodzenie roszczeń z tytułu gwarancji występuje podmiot, który nie jest zależny od ubezpieczyciela. Zostaje wystawione wezwanie do zapłaty bez dochodzenia i badania, czy i w jakim zakresie jest ono uzasadnione względem roszczeń beneficjenta w stosunku do dłużnika. „Gwarant wypłaca beneficjentowi świadczenie, następnie dochodzi ich zwrotu od dłużnika, wykorzystując wcześniejsze zapisy dotyczące zabezpieczeń. W sytuacji roszczenia spornego lub wręcz zupełnie nieuczciwego zgłoszenia szkody przez beneficjenta dłużnik nie ma prawa do zgłaszania swoich wątpliwości broniąc się przed roszczeniem zwrotnym ze strony gwaranta. Pozostaje mu tylko droga odzyskania pieniędzy od beneficjenta, co nie leży już w sferze zainteresowania zakładu ubezpieczeń” (Nowak 2011: 99). Regulacje prawne w zakresie gwarancji można odnaleźć w kodeksie cywilnym (art. 353), a także w innych aktach, np. w ustawie o zamówieniach publicznych czy ustawie o działalności ubezpieczeniowej. Pomimo pewnych niejasności co do prawnego statusu gwarancji o charakterze ubezpieczeniowym, ustawa o działalności ubezpieczeniowej (DzU 2010, nr 11, poz. 66) udzielanie gwarancji ubezpieczeniowych zalicza do czynności prowadzonych w ramach działalności ubezpieczeniowej. Tym nie mniej, o ile tak można stwierdzić, umowa ubezpieczenia jest z natury swojej innym produktem niż gwarancja ubezpieczeniowa. W zasadzie można przyjąć, że istnieją następujące podstawowe różnice (Nowak 2011: 100):

- w umowie ubezpieczenia koszty ochrony (składkę) ponosi ubezpieczający, a ubezpieczyciel w przypadku realizacji ryzyka wypłaca świadczenie odszkodowawcze, w gwa-

rancji ubezpieczeniowej podmiot występujący o udzielenie gwarancji ponosi opłatę (prowizję), a ubezpieczyciel wypłaca tak zwaną sumę gwarancyjną,

- w gwarancji, inaczej niż w umowie ubezpieczenia, transfer ryzyka na ubezpieczyciela i ewentualna jego materializacja nie kończy stosunku między podmiotami, ponieważ w gwarancji pozostaje kwestia wywiązania się z przyjętego na siebie zobowiązania,
- roszczenie odszkodowawcze obejmuje szkody, które wynikają z realizacji wyłącznie uwzględnionych w umowie ryzyk, suma gwarancyjna wypłacana z gwarancji bezwzględnej jest ważna bez względu na to, czy i w jakim stopniu nie zrealizował się warunek objęty gwarancją ubezpieczeniową.

„Istotną cechą umowy gwarancji jest to, że stanowi ona zobowiązanie samoistne, ubezpieczyciel zaciąga własny dług i w jego ramach ponosi odpowiedzialność kontraktowo-gwarancyjną” (Nowak 2011: 99).

Jako zabezpieczenie można również zastosować umowę ubezpieczenia, obejmującą ochroną m.in. ryzyko braku spłaty należności. W takiej sytuacji ryzyko braku spłaty jest transferowane poprzez ubezpieczenie na wyspecjalizowany podmiot, którym jest przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe. Mechanizm ubezpieczenia pozwala zatem skutecznie monitorować portfel ryzyk związanych z transakcjami w obrocie gospodarczym, w tym ryzyko braku spłaty należności. Generalnie zabezpieczenie zawartych transakcji oraz realizowanych przedsięwzięć można osiągnąć poprzez nabycie ubezpieczenia kredytu kupieckiego lub gwarancji ubezpieczeniowej. „Grupę produktów określanych jako ubezpieczenie kredytu współtworzy wiele produktów, ale największe znaczenie ma ubezpieczenie kredytu kupieckiego” (Kukielka, Poniewierka 2003: 43). Zatem „najbardziej charakterystycznym produktem jest ubezpieczenie kredytu kupieckiego, zwanego inaczej ubezpieczeniem należności handlowych lub też wierzytelności” (Dębniewska, Skorwider 2008: 278). Przyjmuje się, że finansowanie ryzyka kredytowego ma charakter zewnętrzny lub wewnętrzny (źródła finansowania). Zasadniczo finansowanie ryzyka jest określonym etapem procesu zarządzania należnościami. Do wewnętrznych mechanizmów finansowania źródeł ryzyka zalicza się przede wszystkim kapitał własny, rezerwy przedsiębiorstwa. Takie rozwiązanie może w efekcie być trudne do udźwignięcia w ramach kondycji finansowej podmiotu z wielu powodów, m.in. zachowania właściwej płynności finansowej. Do źródeł zewnętrznych finansowania ryzyka w tym przypadku można zaliczyć np. aktywność kredytową, pożyczkową, kierowaną wspomagająco od wyspecjalizowanych w tym celu instytucji. Jednak gdy ryzyko kredytowe materializuje się stosunkowo rzadko, a wysokość szkody (spodziewanej straty) jest znaczna, wtedy najlepszym sposobem finansowania ryzyka jest ubezpieczenie (Dębniewska, Skorwider 2008: 280). Mechanizm ubezpieczenia jest sprawdzoną metodą finansowania ryzyka przez jego transfer do przedsiębiorstwa ubezpieczeniowego. Do podstawowych cech ochrony ubezpieczeniowej, oprócz stosunkowo przystępnego kosztu, czyli opłaty składkowej, którą ubezpieczyciele określają stosownie do przyjętego portfela ryzyk, ubezpieczenie cechuje się pewnością realizacji świadczenia (odszkodowania) z uwzględnieniem zasady realności i pełności ochrony ubezpieczeniowej. „Zasada realności

ubezpieczenia oznacza, że ubezpieczony ma pewność uzyskania należnego świadczenia” (Hadyniak 2000: 60). Zasada pełności ochrony ubezpieczeniowej realizuje się w odniesieniu do potencjalnego majątku, praw majątkowych, które mogą zostać utracone, a zawarta umowa ubezpieczenia musi spełniać cechy kompensaty poniesionej straty w określonym stopniu (istotnym) wynikającym z samych warunków ubezpieczenia. Z zasady pełności wynika, że nie można realizować odszkodowań w pełnej wysokości poniesionych strat, co z punktu widzenia istoty mechanizmu ubezpieczenia byłoby niewłaściwe, a jedynie w wysokości kompensującej poniesienie strat, określonej w umowie ubezpieczenia, co wynika z zakresu ochrony ubezpieczenia, w odniesieniu do realności ochrony ubezpieczeniowej. Z zastosowania umowy ubezpieczenia mogą wynikać także inne korzyści, takie jak analiza ryzyka²: ocena ryzyka podmiotów, ocena ryzyka inwestycji, kontraktów, doradztwo podmiotom w kwestii postępowania i prowadzenia działalności operacyjnej po wystąpieniu straty (uzyskaniu odszkodowania), administrowanie roszczeniami, co może w perspektywie lepiej rozwiązywać programowanie ochrony ubezpieczeniowej, także pod kątem obniżenia kosztu ochrony, czyli składki, dostępność i powszechność ubezpieczenia – co czyni z mechanizmu ubezpieczenia stosunkowo łatwy instrument nabywczy, spora elastyczność umowy – często dostosowana do indywidualnych uwarunkowań klienta (Kowalczyk-Rólczyńska 2013: 114).

Ubezpieczenie kredytu może spełniać kilka funkcji (Dębniwska, Skorwider 2008: 278) np. prewencyjną, gdzie zmierza się do ograniczania ryzyka handlowego, stymulacyjną, czyli pozwalającą podnieść wiarygodność kontrahentów, podstawową kompensacyjną, wynikającą z mechanizmu ubezpieczenia oraz usługową, polegającą na ułatwieniu prowadzenia windykacji należności. Ochroną ubezpieczeniową objęte są należności, jakie przysługują ubezpieczającemu od dłużnika, jeśli szkoda (niewypłacenie należności) powstała wskutek:

- upadłości dłużnika ogłoszonej prawomocnym postanowieniem sądu,
- odmowy ogłoszenia upadłości, jeśli majątek nie jest wystarczający na zaspokojenie kosztów postępowania,
- otwarcia postępowania układowego z dłużnikiem,
- prawomocnego ukończenia nieskutecznego postępowania egzekucyjnego (nie nastąpiło pełne zaspokojenie roszczeń),
- upłynięcia okresu zwłoki (30–180 dni, zależy od konkretnej umowy) w zapłacie należności (prolongata powoduje wydłużenie tego okresu o czas jej trwania). Ubezpieczeniem objęte są rzeczy lub usługi sprzedane w ramach działalności prowadzonej we własnym imieniu i na własną rzecz, o ile zostały zaakceptowane przez dłużnika w sposób ogólnie przyjęty. Ochrona ubezpieczeniowa obejmuje należności potwierdzone fakturami wraz z podatkiem oraz wystawione weksle. Do głównych wyłączeń należą:
- koszty uboczne (odsetki, kary umowne, straty w różnicach kursowych itp.),
- należności od dłużników, których upadłości nie można ogłosić,

²Właściwie zgodnie ze standardami zarządzania ryzykiem, w tym normy ISO 31000 jest to zasadniczo etap oceny ryzyka, którego krokiem składowym jest analiza ryzyka.

- należności od dłużników, którzy mają decydujący wpływ na ubezpieczającego, lub na odwrót, gdy ubezpieczający ma decydujący wpływ na dłużnika” (Kawiński 2013: 58).

Ubezpieczyciel bada wiarygodność kontrahenta, którego należności obejmie polisa, wyznacza dla niego kwotę limitu kredytowego, składkę ubezpieczenia i okres przeterminowania należności, po upływie którego wypłaca odszkodowanie. Zaś w gestii ubezpieczającego leży podejmowanie ewentualnych działań i czynności, które mogłyby minimalizować ryzyko powstania szkody. Zatem „świadczenie obliczane jest jako należność z dnia zaistnienia zdarzenia objętego ochroną ubezpieczeniową (...). Świadczenie jest pomniejszane o należności, które: nie są objęte ubezpieczeniem, mogą być potrącone jako wierzytelności dłużnika względem ubezpieczającego, stanowią równowartość rzeczy i kwot odzyskanych przez zastrzeżenie prawa własności, lub są kwotami odzyskanymi w wyniku realizacji innych zabezpieczeń. (...) Wypłata odszkodowania jest równoznaczna z przejściem roszczeń ubezpieczającego względem dłużnika na zakład ubezpieczeń w wysokości wypłaconego świadczenia” (Kawiński 2013: 60). Do podstawowych zasad umów ubezpieczenia kredytu kupieckiego od ryzyka handlowego zalicza się regułę, że ubezpieczeniem objęte są tylko bezsporne należności – dlatego umowy ubezpieczenia zawierają klauzulę ograniczającą odpowiedzialność ubezpieczyciela wyłącznie do bezspornych należności lub zawieszającą odpowiedzialność dla wierzytelności spornych (Kukielka, Poniewierka 2003: 278). Generalnie można przyjąć, że do czynników, które generują ryzyko handlowe, zalicza się: prawne stwierdzenie niewypłacalności, stwierdzenie faktycznej niewypłacalności dłużnika (utrata płynności oraz trwała niewypłacalność), domniemanie niewypłacalności odbiorcy, nieprzyjęcie przez odbiorcę przedmiotu umowy dostarczonego zgodnie z ustaleniami umownymi (Bożek 2009: 257). Inna bardzo ważna zasada mówi o tym, że ubezpieczeniem objęte są straty spowodowane wyłącznie niewypłacalnością ubezpieczonych dłużników, bowiem wyłącznie straty spowodowane niewypłacalnością kredytobiorcy wchodzi w zakres odpowiedzialności ubezpieczyciela (Kukielka, Poniewierka 2003: 278). Zatem w ramach ochrony ubezpieczeniowej kredytu kupieckiego ograniczeniu podlega wysokość ubezpieczonych strat do wysokości określonego dla danego dłużnika limitu kredytowego, a także wyłączenia z ich zakresu tak zwanych należności ubocznych (np. odsetki) i kosztów powiązanych (Kukielka, Poniewierka 2003: 278).

Monitoring to nie tylko gromadzenie informacji o stanie przeterminowanych należności, ale i bieżące działania mające za zadanie dyscyplinowanie kontrahenta. Często sposobem, także psychologicznej natury, wpływu na kontrahenta w kwestii spłaty należności jest właśnie posiadanie ochrony ubezpieczeniowej, która materializując się w polisie ubezpieczeniowej może stanowić czynnik motywujący kontrahenta do terminowego regulowania należności, a w przypadku niedotrzymania terminu, przyspieszenia terminu spłaty, mając na uwadze określone sankcje, które wynikają z ryzyka niedotrzymania terminu spłaty, określone w umowie ubezpieczenia. Dyscyplinowanie kontrahenta – za pomocą określonych narzędzi, w tym ubezpieczenia – można rozpocząć jeszcze przed upływem terminu płatności, informując klienta, że termin ten się zbliża. Jeżeli natomiast należność przybrała

postać wymagalnej, zadaniem monitoringu jest szybko wychwycenie tego faktu i natychmiastowa reakcja w postaci wezwania do zapłaty. Jeżeli monity nie odniosą skutku, należy przystąpić do windykacji należności (Bankier: 2014).

3. Znaczenie windykacji w dochodzeniu roszczeń

Windykację rozpoczyna się od próby polubownego dochodzenia roszczeń. Jest to metoda tańsza w porównaniu z innymi i pozwala na zachowanie dobrych stosunków z kontrahentem. Można ją przeprowadzać poprzez bezpośredni kontakt z dłużnikiem i prowadzenie negocjacji oraz za pośrednictwem korespondencji listownej, elektronicznej oraz poprzez rozmowy telefoniczne. Pisemne monity mogą mieć charakter przypomnienia lub ponaglenia, wezwania do zapłaty lub przedsądowego wezwania do zapłaty, w zależności od stopnia zaawansowania sprawy. Ponaglenie wysyła się jako pierwsze. Zawiera ono jedynie informację o braku wpłaty za określone należności i prośbę o ich uregulowanie. Wezwanie do zapłaty jest pismem o bardziej stanowczym tonie, często zawierającym informację o sankcjach, które zostaną zastosowane, jeżeli dłużnik nie wywiąże się ze swych zobowiązań. Ostateczne wezwanie do zapłaty zawiera już informację o skierowaniu sprawy na drogę sądową w przypadku nieuregulowania należności i o kosztach sądowych, jakie dłużnik może dodatkowo w związku z tym ponieść. Często wysłanie takiego wezwania wiąże się także ze wstrzymaniem dostaw lub świadczenia usług, a czasem nawet z rozwiązaniem umowy z kontrahentem. Dla podkreślenia wagi sprawy można zlecić wysłanie ostatecznego wezwania firmie windykacyjnej lub kancelarii prawnej. Jeżeli i ta forma nie skutkuje, sprawę kieruje się do sądu. W międzyczasie firma powinna kontaktować się z kontrahentem telefonicznie lub osobiście z udziałem pracowników działu handlowego lub windykacji, aby w drodze negocjacji rozwiązać problem. Do narzędzi windykacji polubownej zalicza się także upublicznienie informacji o zadłużeniu, np. umieszczenie jej w biurach informacji gospodarczej i kredytowej oraz zbycie należności (Bekas-Nowak 2008: 89–97). Zbycie to może odbyć się w formie cesji wierzytelności, faktoringu lub forfaitingu. Cesja, bądź inaczej – przelew wierzytelności, jest odpłatnym lub nieodpłatnym przeniesieniem praw do wierzytelności dokonywanym w formie umowy z dotychczasowego wierzyciela, zwanego cedentem, na osobę trzecią, czyli cesjonariusza. Może być ona dokonana bez zgody dłużnika, jeżeli spełnia wymogi wynikające z kodeksu cywilnego i jej dokonanie nie zostało wyłączone umową między dłużnikiem a wierzycielem. Faktoring jest sprzedażą za gotówkę należności nieprzeterminowanych wyspecjalizowanej instytucji finansowej, zwanej faktorem. Faktoring dotyczy wyłącznie pieniężnych wierzytelności handlowych i zawsze jest odpłatny. Wyróżnianych jest wiele odmian faktoringu, jednak najczęściej wymienia się faktoring pełny lub właściwy, w którym faktor przejmuje ryzyko związane z należnością i factoring niepełny, niewłaściwy, który pozostawia to ryzyko przy wierzycielu. Kolejnym rodzajem umowy na zbycie należności jest forfaiting. Nabywcą jest wyspecjalizowana instytucja finansowa (forfaitingowa), która w każdym przypadku przejmuje na

siebie ryzyko niewypłacalności dłużnika. Przedmiotem forfajtingu są nieprzeterminowane średnio i długoterminowe wierzytelności zabezpieczone, a więc wierzytelności wekslowe, leasingowe, podlegające akredytywie dokumentowej lub wynikające z umów na sprzedaż towarów lub usług (Nowaczyk i Nowaczyk red. 2002: 84).

Windykacja należności na drodze sądowej jest procesem kosztownym, długotrwałym i nie dającym gwarancji na odzyskanie należnych kwot. Niemniej w sytuacji, gdy dłużnik kwestionuje zasadność roszczenia lub w niedługim czasie stanie się ono przedawnione, przedsiębiorcy decydują się na to rozwiązanie. Przed skierowaniem sprawy na drogę sądową należy pisemnie wezwać dłużnika do spełnienia świadczenia, następnie wytacza się wobec niego powództwo. W sprawach gospodarczych z uwagi na uproszczoną i skróconą procedurę, sprawy takie toczą się najczęściej w postępowaniu nakazowym lub upominawczym.

Postępowanie nakazowe odbywa się na posiedzeniach niejawnych bez udziału stron. Ma ono na celu zabezpieczenie praw wierzyciela. Musi on jednak przedstawić niezbité dowody na istnienie, wartość oraz wymagalność wierzytelności oraz dodatkowo pisemne uznanie wierzytelności przez dłużnika. Po zbadaniu dokumentacji sąd wydaje nakaz zapłaty, który następnie egzekwowany jest przy udziale komornika w postępowaniu zabezpieczającym poprzez zajęcie środków na rachunku bankowym dłużnika i przekazanie ich do depozytu sądowego, zajęcie ruchomości lub ustanowienie hipoteki przymusowej na nieruchomości należącej do dłużnika. W postępowaniu tym większość kosztów procesowych pokrywa dłużnik. Postępowanie upominawcze przebiega podobnie do nakazowego, kładzie się w nim jednak większy nacisk na ochronę praw dłużnika. Przeprowadzane jest, gdy wierzyciel nie ma wystarczających dowodów lub uznania wierzytelności przez dłużnika. Nakaz zapłaty wydany w trybie upominawczym nie jest, w przeciwieństwie do trybu nakazowego, tytułem do zabezpieczenia roszczeń i podstawą do wszczęcia postępowania zabezpieczającego i powstrzymania dłużnika przed sprzedażą składników majątku do momentu zakończenia sprawy. Dodatkowo to wierzyciel pokrywa całość kosztów postępowania.

Jeżeli pomimo prawomocnego wyroku dłużnik uchyla się przed spełnieniem świadczenia, na wniosek wierzyciela wszczyna się postępowanie egzekucyjne. Prowadzone jest ono przez komornika i polega na przymusowej realizacji roszczeń wierzyciela. Koszty postępowania w przypadku skutecznej egzekucji pokrywa dłużnik, w przeciwnym razie obciążają one wierzyciela.

Uwagi końcowe

Skuteczne monitorowanie wierzytelności, które powstają w obrocie gospodarczym na styku relacji między podmiotami transakcji handlowych, zmierza do ograniczania ryzyka handlowego, wpływając również pozytywnie na poziom wiarygodności kontrahentów. W monitorowaniu należności wykorzystuje się mechanizmy zabezpieczające o różnorodnym charakterze, na przykład finansowym, prawnym. Ochrona ubezpieczeniowa stanowi mechanizm finansowania ryzyka kredytowego. Obecnie, w wielu przypadkach, przedsiębiorstwa są

poniekąd zmuszone do stosowania bardziej rygorystycznej oceny zarządzania należnościami, szczególnie zwracając uwagę na aspekt monitorowania aktywności swoich kontrahentów, aby nie tylko zapewnić ciągły wpływ należności, ale również ograniczać koszty związane z ich ściągnięciem. Przeprowadzone w pracy rozważania zdają się też potwierdzać tezę, że zarządzanie należnościami poprzez ich monitoring z wykorzystaniem mechanizmu ubezpieczenia wpływa na zachowanie, a właściwie zabezpieczenie płynności finansowej podmiotu.

Literatura

- Bekas-Nowak M. (2008), *Windykacja należności w praktyce*, LexisNexis, Warszawa.
- Bożek S. (2009), *Rola ryzyk katastroficznych na tle ryzyk niehandlowych*, w: *Ryzyko w działalności inwestycyjnej – aspekty teoretyczne i praktyczne*, red. H. Henzel, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice, s. 257.
- Dębniowska M., Skorwider J. (2008), *Teoretyczne aspekty ubezpieczenia ryzyka kredytu kupieckiego*, w: *Ubezpieczenia w gospodarce rynkowej*, red. E. Kucka, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn.
- Emerling I. (2013), *Wycena i ewidencja środków pieniężnych i rozrachunków*, Wydawnictwo Marina, Wrocław 2013, s. 168.
- Hadyniak B. (2000), *Ubezpieczenie jako urządzenie gospodarcze*, w: J. Monikiewicz, *Podstawy ubezpieczeń*, t. 1: *Mechanizmy i funkcje*, Poltext, Warszawa, s. 60.
- <http://spg.lexisnexis.pl/aktualnosc/informacja-o-zawartosci-spg-listopad-2010>.
- Kawiński M. (2013), *Ubezpieczenia w rozwoju społeczno-gospodarczym Polski*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” nr 2, s. 58.
- Kowalczyk-Rólczyńska P. (2013), *Rola ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem kredytowym wierzycielności hipotecznych*, w: *Wyzwania dla rynków ubezpieczeń w świetle sytuacji na globalnych rynkach finansowych*, red. T. Michalski, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, s. 114.
- Kukielka J., Matusiak M., Jaworski J. (2008), *Bezpieczny obrót gospodarczy. Jak ograniczyć ryzyko handlowe w transakcjach krajowych i zagranicznych. Poradnik dla przedsiębiorców*, Wyd. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, s. 103.
- Kukielka J., Poniewierka D. (2003), *Ubezpieczenia finansowe. Gwarancje ubezpieczeniowe. Ubezpieczenia transakcji kredytowych*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Warszawa.
- Nowak T. (2011), *Rynek gwarancji ubezpieczeniowych w Polsce*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” nr 3.
- Ustawa z dnia 9 kwietnia 2010 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych, DzU nr 81, poz. 530, z późn. zm.
- www.bankier.pl, Sposoby windykacji, (30.01.2014).
- www.bankier.pl/firma/windykacja/niezbednik/index.html?part=sposoby#monitoring.
- www.cashflow.com.pl, Cash Flow SA, (13.12.2013).
- Windykacja należności. Przewodnik po procedurach zabezpieczeń, kontroli i windykacji dla wierzycieli* (2002), red. M. Nowaczyk i T. Nowaczyk, Wydawnictwo Forum, Poznań.

INSURANCE AS METHOD OF MONITORING THE RISK OF DEBT REPAYMENT

Abstract: Receivables are a very important category in the accounting of each company. Receivables management of the company is for executive one of the most important areas of decision-making. The correct receivables management helps to reduce the overall costs and improve the functioning of the company, which is the purpose of an integrated management system, risk management also, e.g. the risk of debt repayment. Receivables management is divided into specific stages (steps), of which using the of insurance is especially justified in the context of monitoring.

The aim of the article is understanding the role of insurance coverage in monitoring risk of debt repayment. The article takes the theoretical problems, therefore based on the conceptual analysis method of the literature towards the diagnosis of the role of insurance coverage in risk management duties.

The main hypothesis of the research is the assumption that the insurance play a significant role in receivables risk management, as a method of monitoring.

Verification of this research hypothesis is the main objective of the article.

Keywords: receivables management, insurance, monitoring

Cytowanie

Bożek S., Emerling I. (2014), *Ubezpieczenie jako sposób monitoringu ryzyka spłaty należności*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 802, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 65, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 609–620; www.wneiz.pl/frfu.