

POJIŠTĚNÍ FIREMNÍCH POHLEDÁVEK NEJEN V DOBĚ COVIDOVÉ

Posledních 12 let se světová ekonomika pohybuje ve velmi volatilním prostředí. Politická nestabilita, strukturální změny v dříve nedotknutelných odvětvích, Brexit, omezení volného obchodu. Narůstá nedůvěra ke světovým měnám jako je dolar či euro a vysoká míra zadluženosti veřejných rozpočtů je spuštěná časovaná bomba. Do toho vstupuje covid s těžko predikovatelnými finálními dopady.

Každý jeden z výše uvedených faktorů je schopen vyvolat silné ekonomické problémy na národohospodářské úrovni, které se dříve či později promítnou do přímých obchodních vztahů. Na významu tak velmi nabývá pojištění pohledávek, které může pomoci mnohem lépe zvládnout výše popsané hrozby. Je možné pojistit celé portfolio odběratelů či náročnější single risk v delším časovém období.

„Určitě je vhodné pojišťovat zcela nové obchodní partnery, které neznáte, stejně tak zahraniční odběratele, kteří jsou obecně rizikovější ať už z důvodu geografické vzdálenosti či odlišné legislativy,“ říká Petr Sejval, ředitel pojištění kreditních rizik společnosti RESPECT, která je jedním z nejvýznamnějších pojišťovacích makléřů na českém a slovenském trhu. „Nicméně každý je nakonec férový jen tak, jak si může dovolit a ani dlouhodobý obchodní partner není zárukou bezproblémové platební morálky.“ dodává.

Příkladem mohou být překvapivé insolvence bonitních firem, respektive firem, které mají velmi dobrá čísla ve svých finančních výkazech a vykazují výbornou platební morálku. I to je jeden z důvodů, proč mnohdy i financující banka požaduje v rámci poskytnutí provozního financování aktivaci pojištění pohledávek a samotné finanční výkazy nebere jako jednoznačnou záruku.



Petr Sejval, RESPECT

Konkrétní příklady náhlých insolvencí větších odběratelů v posledních letech nastaly např. po zásazích finanční správy či odebrání bankovního rámce. „Nejčastější příčina problematické platební morálky roku 2020 dle našich statistik spočívá však v obrovské volatilitě jak vstupů, tak i cen výstupů. Statisticky rostou na významu i situace, kdy odběratel dostal dotaci od státu, kterou pro nesplnění podmínek musí následně vrátit,“ shrnuje zkušenosti RESPECTu Petr Sejval. Překvapení často přináší mateřská společnost odběratele, která ho stáhne do insolvence. Hrozbou je i majetková či odpovědnostní škoda.

Pokud se však rozhodne společnost sjednat pojištění pohledávek, měla by si být vědoma toho, že je to silně procesní produkt. Tj. neočekávejte, že jednou ročně uhradíte pojistné a máte pojištěno. Nastavení a následná správa produktu vyžaduje vysokou úroveň znalostí a specializace, bez odborné pomoci se neznalý klient

prakticky neobejde. „Ve finále je lepší nebýt pojištěn vůbec než být pojištěn špatně, protože aspoň víte na čem reálně jste. Jsou zde opravdu velké rozdíly mezi pohledávkovými pojistiteli navzájem,“ doplňuje Sejval. Zejména se jedná o výluky, administrativní náročnost, rozdílnost online systémů, jiný apetit na riziko dle oborů, ale také jde o celkové porovnání textací pojistných smluv včetně možností nadstandardních doložek.

Správný odborný makléř vám tedy vedle detailního výběrového řízení zpracuje i kvalitní manuál na obsluhu produktu, zajistí podporu v úpisu limitů a zejména vám odbaví reálné škody z nezaplacených pohledávek. Důležitá je silná pozice pojišťovacího makléře u jednotlivých pojistitelů, což významně může pomoci při dosahování potřebných podmínek na trhu či zajištění komerčního gesta při řešení problematické škody.

