

# Trade Finance jako element obszaru Treasury



**Let's get global  
with KUKE**

# Agenda

1. Treasury w firmie
2. PCTA
3. Trade Finance
4. Zarządzanie należnościami handlowymi z perspektywy firmy
5. Ubezpieczanie należności handlowych



**Treasury w firmie**  
**Skarbiec/Skarbnik/Skarbniczka ...**  
**Treasury/Treasurer**



## Treasury w firmie

### Treasury w strukturach organizacji



1. Umieszczenie uzależnione od struktury i wielkości organizacji
2. Co do zasady



3. Różnorodność nazewnictwa działów i stanowisk Treasury



## Treasury w firmie

### Przykładowe nazewnictwo działu

Biuro Finansowe

Dział Ryzyka  
Finansowego

Dział Skarbu,  
Ubezpieczeń i Płatności

Dział Finansów

Dział Zarządzania  
Finansami

Dział Zarządzania  
Płynnością Finansową

Dział Skarbcza/Dział  
Skarbu/Treasury

Pion Finansów  
Korporacyjnych

Dział Rozliczeń  
Finansowych

Departament Skarbu

Biuro Operacji  
Finansowych

i wiele innych

## Treasury w firmie

### Przykładowe nazewnictwo stanowisk

Menadżer ds. Płynności Finansowej

Treasury Director  
Treasury Manager

Menadżer ds. Ubezpieczeń i Płatności

Menadżer ds. Skarbu, Ubezpieczeń  
i Gwarancji

Menadżer ds. Zarządzania Ryzykiem  
Finansowym

Dyrektor Biura Finansowego  
Menadżer ds. Zarządzania Finansami

Menadżer ds. Finansowania

i wiele innych....

**A jak jest u nas...?**

## Treasury w firmie

### Czym zajmuje się Treasury?

**Główne zadania** dla Treasury, podejście biznesowe:

- Zapewnienie płynności – pierwszy i najważniejszy cel
- Umożliwienie rozwoju firmy poprzez aranżację **odpowiedniego** finansowania po **zoptymalizowanym** koszcie
- Ograniczanie ryzyk finansowych



## PCTA

Stowarzyszenie Polskich Skarbników Korporacyjnych:

- Kim jesteśmy?
- Co robimy?
- Jest nas więcej
- Gdzie można dowiedzieć się o nas coś więcej:

<https://pcta.pl/>

<https://www.linkedin.com/company/polish-corporate-treasurers-association/>





## Trade Finance

Termin używany do określenia narzędzi, technik i instrumentów finansowych, które mają na celu ułatwienie prowadzenia handlu zarówno krajowego, jak i międzynarodowego przy jednoczesnym ograniczaniu ryzyk związanych z handlem.

Jest w obszarze zainteresowania wszystkich uczestników łańcucha dostaw.

Wynika z potrzeby, jaką jest POZYSKANIE ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI

### Możliwe drogi finansowania działalności:

- Finansowanie bilansowe
- Finansowanie pozabilansowe



Firma może stosować różne ich kombinacje w zależności od celów dodatkowych, którymi się kieruje. Do wyboru ma szeroki wachlarz dostępnych **instrumentów finansowych**.

## Trade Finance

### Przykładowe instrumenty finansowe

#### Finansowanie bilansowe

- kapitał własny
- papiery wartościowe
- kredyt bankowy, eksportowy...
- kredyt kupiecki
- dotacje
- faktoring niepełny



#### Finansowanie pozabilansowe

- gwarancje bankowe
- akredytywy dokumentowe
- gwarancje ubezpieczeniowe
- faktoring (pełny, odwrotny)

## Zarządzanie należnościami handlowymi

Jako jeden z istotnych obowiązków w firmach sprzedających w odroczonym terminie płatności


### Główne cele

- Wsparcie sprzedaży realizowanej przez firmę
- Ograniczenie ryzyka kredytowego (opóźnień spłaty należności/utruty należności)



## Zarządzanie należnościami handlowymi

### Miejsce w cyklu funkcjonowania firmy

1. Utrzymywanie w gotowości Systemu Zarządzania Należnościami
  2. Ocena kontrahenta i sprzedaż w odroczonej terminie płatności
  3. Uzyskanie zapłaty i przygotowanie do realizacji kolejnego cyklu
- 





## Zarządzanie należnościami handlowymi

### System oceny klientów

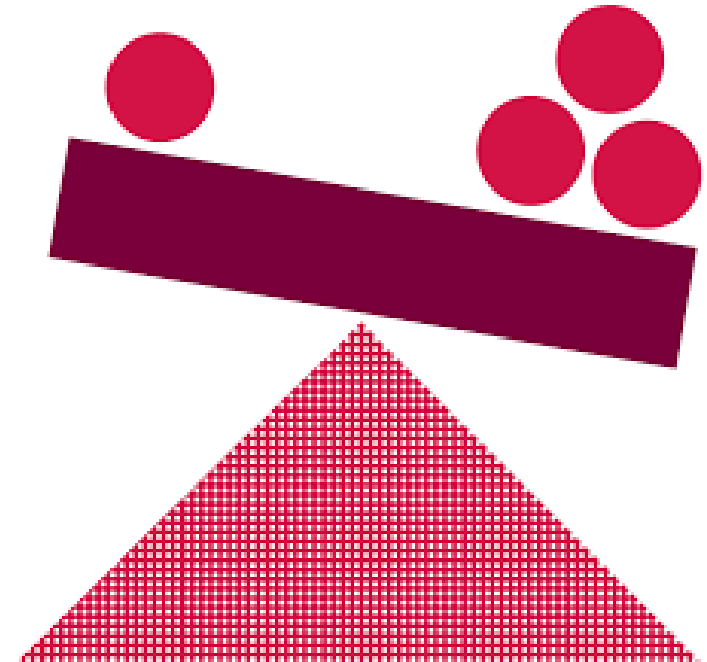
- Procedury
- Źródła informacji
- Kryteria oceny
- Zakresy decyzyjności, czyli o:
  - ✓ limitach
  - ✓ terminach
  - ✓ zabezpieczeniach
  - ✓ reakcjach na opóźnienia...



## Zarządzanie należnościami handlowymi

### Elementy ograniczające ryzyko

- Poprawność umowy
- Poprawność dokumentacji dostawy i sprzedaży
- Ustalone i przestrzegane limity i terminy płatności
- Zabezpieczenia prawne
- Ubezpieczenia
- System monitorowania i wymiany informacji w firmie



## Zarządzanie należnościami handlowymi

### Uzyskiwanie zapłaty

- Pozycja rynkowa firmy i polityka wobec klientów
- Raportowanie i monitorowanie
- Windykacja
- Koszty zarządzania należnościami i straty (koszt opóźnień/ utraty należności)
- Odszkodowania od ubezpieczyciela




## Ubezpieczanie należności handlowych Czy warto się ubezpieczać?

Specyfika ubezpieczeń należności

- Kiedy warto się ubezpieczać?
- Kiedy nie warto się ubezpieczać?





Jak już będziecie Managerami  
Finansów (zwłaszcza Skarbnikami)  
to zapraszamy do 

**Dziękujemy za uwagę**

Do zobaczenia  
Iza, Marzena, Artur, Jacek

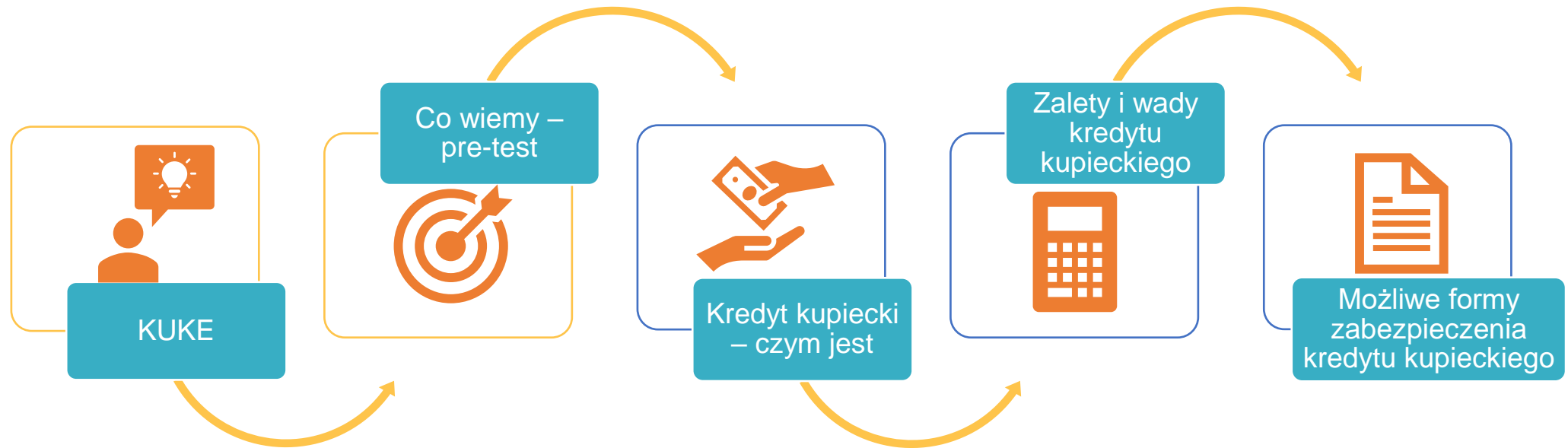


# Kredyt kupiecki i zasady działania ubezpieczenia należności



**Let's get global  
with KUKE**

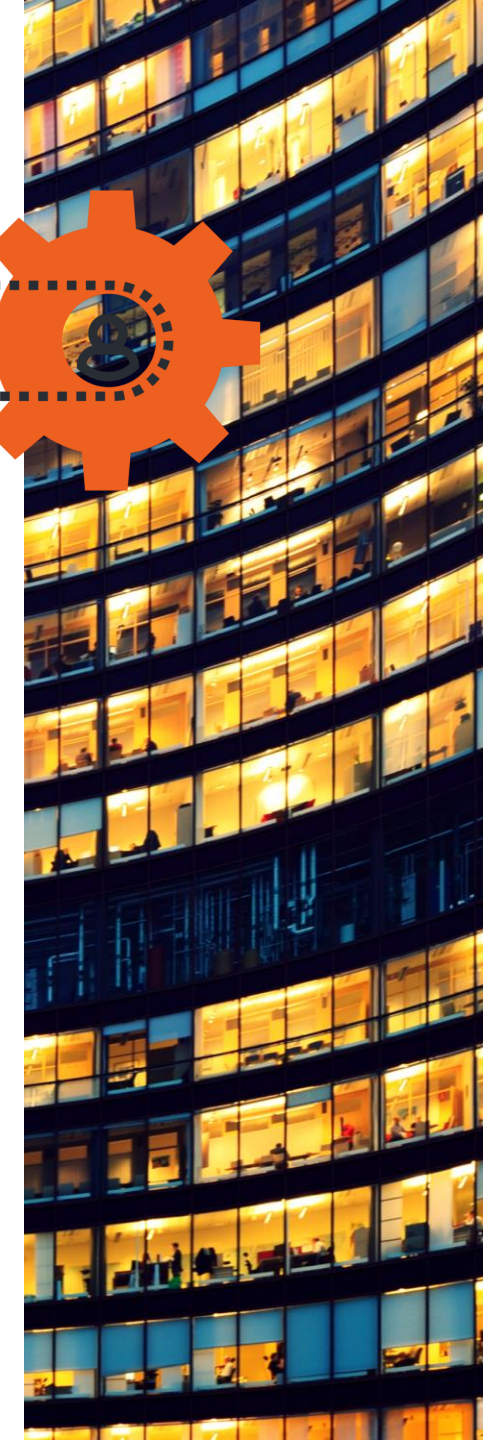
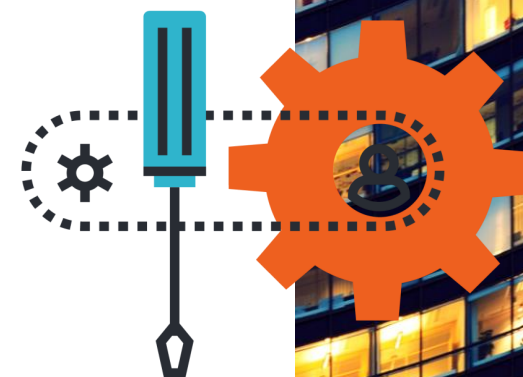
# Agenda



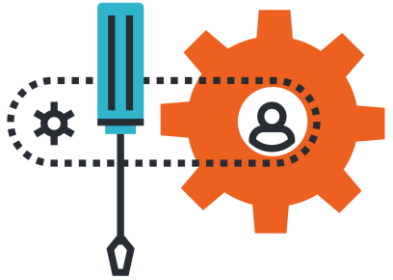


## Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych Kim jesteśmy?

- Firma założona w 1991 r.
- KUKE jest spółką ze **100% udziałem Skarbu Państwa** i częścią Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju.
- Celem KUKE jest wsparcie polskich firm w ich ekspansji na zagraniczne rynki.
- Oferujemy **ubezpieczenia należności**.
- Jako jedyni w Polsce oferujemy **ubezpieczenia eksportowe gwarantowane przez Skarb Państwa**.
- Współpracujemy z **zagranicznymi agencjami kredytów eksportowych** indywidualnie oraz w ramach Unii Berneńskiej.
- Ułatwiamy dostęp do zewnętrznego finansowania m.in. dzięki ofercie naszej spółki faktoringowej **KUKE Finance**.
- Jesteśmy zespołem ponad **190 specjalistów**, posiadamy biura w Warszawie i w pięciu miastach na terenie Polski.





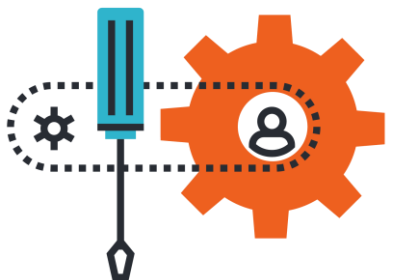


## Co ubezpiecza KUKE?

- **Ubezpieczenia należności** krótkoterminowych
- **Gwarancje** ubezpieczeniowe
- **Ubezpieczenie inwestycji** za granicą
- Ubezpieczenia, krótkoterminowe, długoterminowe i gwarancje **gwarantowane przez Skarb Państwa**
- **Faktoring** (poprzez KUKE Finance)







## Pre - test

- Pre-test (4 pytania):  
[https://quizizz.com/admin/quiz/641b077f4808d7001d07920d?source=quiz\\_share](https://quizizz.com/admin/quiz/641b077f4808d7001d07920d?source=quiz_share)



## Co już wiemy?

### Pre-test

#### 1. Co to jest kredyt kupiecki?

- Krótkoterminowa, nisko oprocentowana pożyczka udzielana sprzedającemu
- Forma zgody sprzedającego na otrzymanie zapłaty za towar bądź wykonaną usługę po terminie dostawy / sprzedaż towaru lub usługi z odroczonym terminem płatności
- Bankowa forma finansowania przedsiębiorstwa

#### 2. Kto może otrzymać kredyt kupiecki?

- Przedsiębiorca, który jest odbiorcą towaru lub usługi
- Przedsiębiorca, który jest odbiorcą towaru
- Osoba fizyczna

#### 3. Czy kredyt kupiecki może być oparty na gotówce?

- Tak (bo to jest forma płatności)
- Nie

#### 4. Przez kogo może być udzielany kredyt kupiecki?

- Przez sprzedającego
- Przez kupującego
- Zarówno przez sprzedającego jak i kupującego



## **Kredyt kupiecki**

### **Co to jest kredyt kupiecki?**

Kredyt kupiecki to odroczenie terminu płatności za wykonaną usługę lub zamówiony towar.

### **Jak to działa?**

Nabywca towaru lub usługi nie musi od razu dokonać opłaty. Na zapłatę na np. 30 lub 45 dni.

### **Dlaczego stosuje się kredyty kupieckie?**

Kredyt kupiecki to nic innego jak do wzięcie towaru na kredyt - poprawia płynność nabywcy, a sprzedawcy pozwala sprzedać więcej.



## Kredyt kupiecki



**Jedna z najbardziej atrakcyjnych form finansowania działalności gospodarczej.**

- **Sprzedaż z odroczonym terminem płatności** stanowi pozabankową formę finansowania, która umożliwia kontrahentowi uregulowanie zobowiązań dopiero po pewnym czasie od dnia odebrania towaru lub wykonania usługi.
- Sytuacja, w której przedsiębiorca uprawnia kontrahenta do wykonania zobowiązania (zapłaty za towar czy usługę) w terminie ustalonym w fakturze – późniejszym niż termin dostarczenia towaru czy wykonania usługi.
- Kredyt kupiecki umożliwia prowadzenie działalności handlowej w sytuacji, gdy potencjalni kontrahenci nie mają wystarczających środków finansowych, aby zapłacić za towar w momencie dostawy.





## Kredyt kupiecki – odroczone płaćność za dostarczone towary



Powszechna praktyka gospodarcza (szczególnie ważna dla MŚP).



Każdy może udzielić kredytu kupieckiego w transakcji kupna – sprzedaży.



Partnerami w transakcji nie są instytucje finansowe.



Długość: od kilku tygodniu w przypadku dóbr konsumpcyjnych do kilku lat w przypadku wybranych dóbr kapitałowych.



## Przykład

Dostawca: **Hurtownia „Igła z nitką”**

Odbiorca: **Pani Zosia**

Pani Zosia prowadzi jednoosobową działalność gospodarczą. Co tydzień zamawia w hurtowni produkty do swojej pracowni krawieckiej. Chwilowo oczekuje na zapłatę za kilka zleceń, wobec czego nie dysponuje środkami na uzupełnienie zaplecza tkanin.

Współpraca pomiędzy panią Zosią a hurtownią trwa od lat i zawsze układała się pomyślnie, zatem pani Zosia nie ma problemu z uzyskaniem kredytu kupieckiego.

Strony (pani Zosia i hurtownia) umawiają się, że przedsiębiorczyni zapłaci za dostarczone towary w terminie **do 30 dni** od daty dostawy towarów oraz spisują umowę.

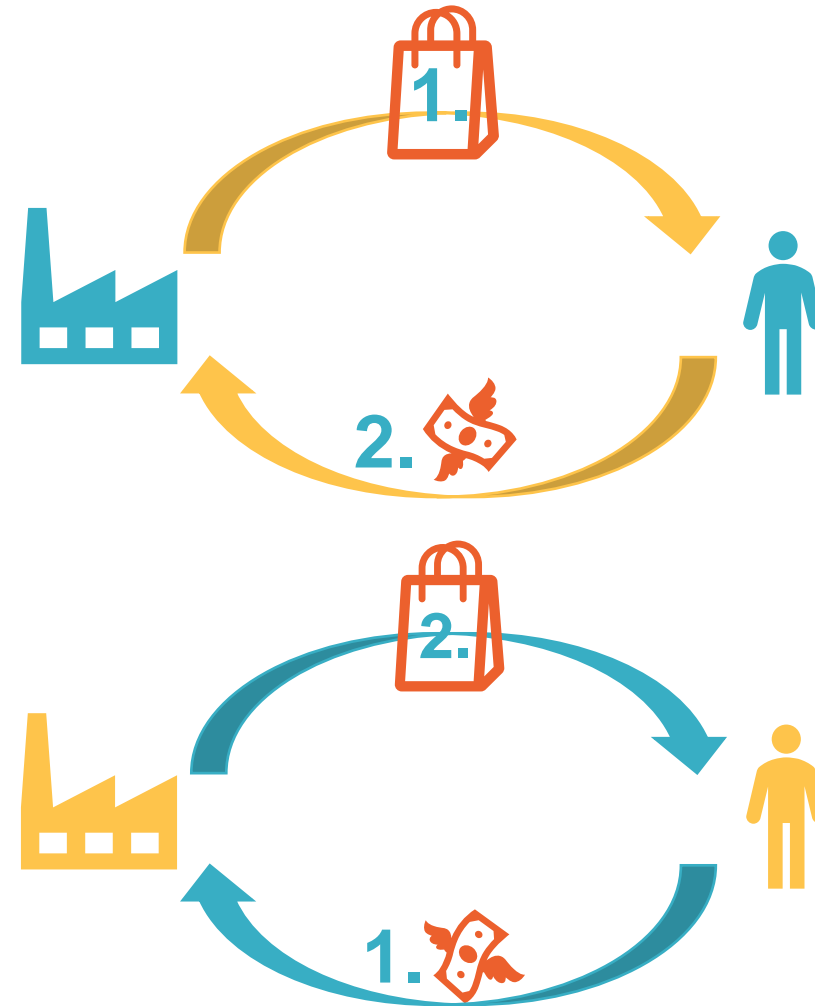
**Właśnie zawarto kredyt kupiecki.**



## Rodzaje kredytu kupieckiego

**1. Udzielony przez dostawcę** - źródło finansowania działalności przedsiębiorstwa ze względu na problem generowania środków na bieżące funkcjonowanie. Występuje, gdy dostawca zgadza się na wydłużenie terminu płatności wobec odbiorcy swoich dóbr lub usług.

**2. Udzielony przez odbiorcę** (ma postać przedpłaty) – wpłata przez odbiorcę na rachunek dostawcy środków finansowych na konkretne dobra, które mają być przedmiotem dostawy.

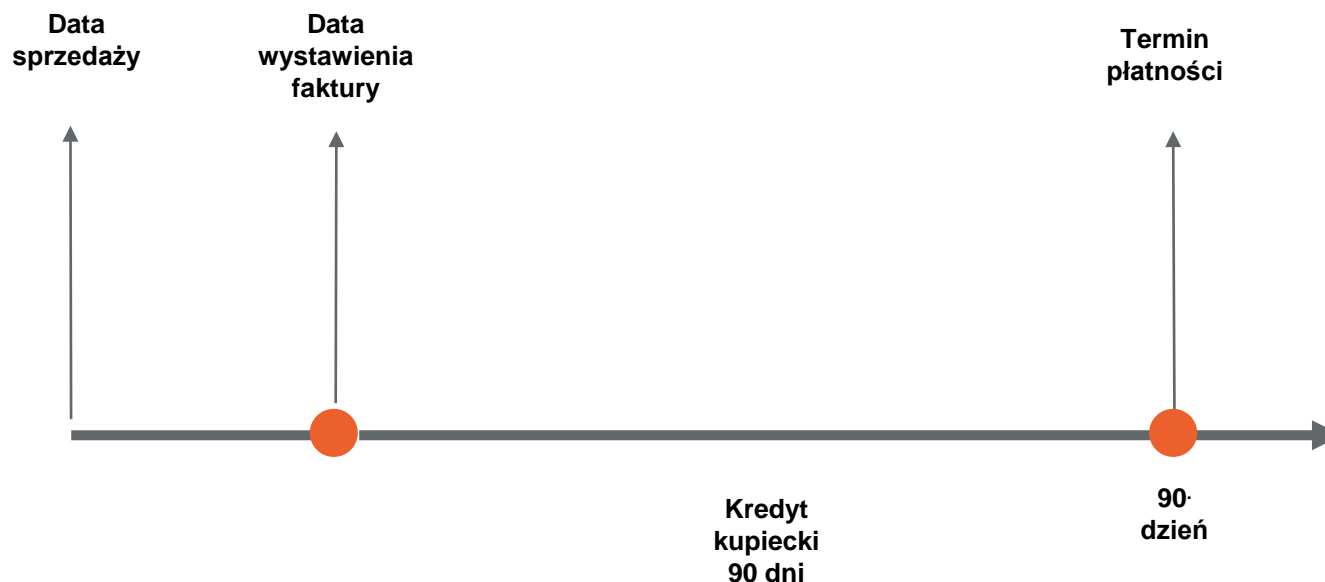


## Okres kredytu kupieckiego

Kredyt kupiecki może być zawarty na **dowolny okres** – zazwyczaj zależy on od:

- branży, w której działają podmioty zawierające umowę,
- rodzaju sprzedawanych dóbr/realizowanych usług
- ceny towarów.

Okres kredytu kupieckiego określany jest podczas negocjacji pomiędzy stronami (dostawcą a kontrahentem).



## Kredyt kupiecki a kredyt bankowy

Parametry	Kredyt kupiecki	Kredyt bankowy
<b>Czas</b>	Krótki	Długi i żmudny proces podejmowania decyzji kredytowej
<b>Koszt</b>	Niski (często nieoprocentowany)	Wysoki
<b>Formalności</b>	Ograniczone do minimum	Duża ilość dokumentów
<b>Adresaci</b>	MŚP, duże firmy	MŚP, duże firmy*
<b>Regulacje prawne</b>	Nie (tylko umowa sprzedaży)	Tak (prawo bankowe)
<b>Ryzyko</b>	Wysokie ryzyko udzielającego	Niskie ryzyko

\* banki mają ograniczone zaufanie do firm działających na rynku krótko (poniżej 12 miesięcy) oraz do mikrofirm.

## **Ryzyka w działalności gospodarczej - ryzyko kredytu kupieckiego i ryzyko produkcji**

Firma LUXBATH produkuje eleganckie umywalki. Są wysoko cenione w branży hotelarskiej w kraju i za granicą. LUXBATH ma wiele zamówień z różnych krajów. Niektóre hotele życzą sobie, aby ich umywalki miały specjalny grawer z logo hotelu.

Firma LUXBATH sprzedaje swoje produkty z odroczonym terminem płatności 45 dni.



## Korzyści wynikające z kredytu kupieckiego



### MOCNE STRONY

- Dostępny dla większości nabywców.
- Najtańsza dostępna forma finansowania firm (najczęściej bezpłatna).
- Mniej formalności niż w przypadku bankowych form finansowania.
- Warunki kredytu kupieckiego są ustalane indywidualnie pomiędzy stronami umowy.



### SŁABE STRONY

- Brak regulacji prawnych (trudne rozstrzygnięcie sporów).



### SZANSE

- Rozwój biznesu szczególnie dla początkujących przedsiębiorców.
- Wzrost konkurencyjności / atrakcyjności dostawcy, rozumiejącego potrzeby nabywców – sposób na zwiększenie sprzedaży.
- Zakupy realizowane w ramach kredytu kupieckiego stanowią dodatkowe źródło finansowania.



### ZAGROŻENIA

- Ryzyko zerwania relacji biznesowych na skutek niewypłacalności kontrahenta.
- Część kupujących może nie wywiązać się ze zobowiązań i nie zapłacić za otrzymany towar (ryzyko pojawienia się należności nieściągalnych).
- Długotrwały proces odzyskania należności, gdy kontrahent nie zapłaci



## Zarządzanie należnościami

Proces zarządzania należnościami rozpoczyna się przed podjęciem decyzji o rozpoczęciu współpracy z danym klientem.

Zazwyczaj ustalane warunki kredytu kupieckiego są inne dla kontrahenta znanego, z którym przedsiębiorstwo ma dobrą historię współpracy, a inne dla nowego kontrahenta.

Skłonność do wydłużania terminów płatności wynika z tendencji w branży i wymagań odbiorców.

Prawo nie reguluje jak konkretnie wyglądać ma **forma prawna umowy o kredyt kupiecki**. Strony mogą sporządzić pisemną umowę zawierającą wszystkie warunki ustalone między stronami, jednak często przedsiębiorstwa wystawiają tylko faktury z odroczonym terminem płatności. To wystarcza do udzielenia kredytu kupieckiego.



# Kredyt kupiecki - ryzyka

## Co może pójść nie tak?

Odroczenie terminu płatności niesie za sobą pewne ryzyka.  
Nabywca może nie zapłacić sprzedawcy w ustalonym terminie np.

- z powodu upadłości
- z powodu utraty towaru i niewypłacalności

## Jak duże jest ryzyko sprzedawcy?

- brak zapłaty za towar – utrata zwrotu kosztów produkcji i zysku
- konieczność uiszczenia podatku VAT od sprzedaży

## Jak można ograniczyć ryzyko?

- Sprawdzać wiarygodność finansową kontrahenta
- Ubezpieczyć kredyt kupiecki



## Jak zminimalizować ryzyko kredytu kupieckiego?



dokładna weryfikacja kontrahenta przed rozpoczęciem współpracy – m.in. wywiad gospodarczy



wprowadzenie dodatkowych zabezpieczeń



ubezpieczenie kredytu kupieckiego



szczegóły na kolejnym slajdzie



bieżący monitoring kredytu oraz płatności – dzięki któremu można szybko reagować na nawet jednodniowe opóźnienia w spłacie zobowiązania



kontrolowanie poziomu wykorzystania przyznanego limitu



ewentualna windykacja (już w pierwszym dniu po terminie płatności)

## Umowa ubezpieczenia kredytu kupieckiego przyczynia się do...

- 1 zabezpieczenia płynności finansowej przedsiębiorstwa
- 2 wzmocnienia wizerunku firmy w przypadku poszukiwania przez nią zewnętrznych źródeł finansowania prowadzonej działalności
- 3 obniżenia kosztów finansowania prowadzonej działalności
- 4 dostarczenia informacji o kondycji finansowej kontrahentów
- 5 szybszego odzysku ewentualnych zaległych należności (zewnętrzna windykacja należności)
- 6 skuteczniejszego zarządzania ryzykiem kredytowym (doradztwo ubezpieczyciela)
- + wypłaty ewentualnego odszkodowania

## Faktoring

### – uzupełnienie kredytu kupieckiego

Przedsiębiorca wystawia swoim klientom faktury z odroczonym terminem płatności (w kredycie kupieckim), a następnie „sprzedaje je” do instytucji finansowej – **faktora**.

Przedsiębiorca (**faktorant**) może otrzymać zapłatę (pomniejszoną o prowizję faktora) za wykonaną usługę lub dostarczony towar zaraz po wystawieniu faktury. Później faktyczna zapłata za fakturę trafia na konto faktora, a nie firmy, która ją wystawiła.

- usługa kompleksowa (poza zapewnieniem szybkiego dostępu do gotówki, faktoring oferuje także pakiet dodatkowych usług, tj. prowadzenie kont rozliczeniowych odbiorców, monitorowanie i egzekwowanie płatności),
- zwiększenie bezpieczeństwa współpracy tj. przejęcie ryzyka niewypłacalności kontrahentów (faktoring bez regresu = faktoring pełny),
- łatwość uzyskania finansowania (krótki czas, minimum formalności).



Źródło: [www.kuke-finance.pl/oferta/faktoring-pelny/faktoring-z-polisa-kuke-finance](http://www.kuke-finance.pl/oferta/faktoring-pelny/faktoring-z-polisa-kuke-finance)

Faktoring przeznaczony jest dla firm, które chcą poprawić swoją płynność finansową. Najlepiej sprawdzi się tam, gdzie klienci B2B mają silną pozycję negocjacyjną i narzucają przez to długie terminy płatności.

## Przykład

Dostawca: **Hurtownia obuwia „Pantofelek”**

Potrzeby dostawcy:

- udzielanie odroczonej płatności dotychczasowym kontrahentom (konkurencja oferuje taką możliwość) ze względu na obawę utracenia relacji biznesowych

Pan Zenek jest prezesem spółki z o.o. „Pantofelek”. Od dawna zaopatruje sklepy obuwnicze w miasteczku w najmodniejsze buty. Ze względu na pandemię Covid-19 jego odbiorcy chwilowo nie mają wolnej gotówki na zapłatę za dostawy obuwia.

Pan Zenek nie chce skończyć współpracy ze swoimi kontrahentami, dlatego decyduje się sprzedać im najnowszą kolekcję z odroczonej płatności.

Strony (hurtownia i odbiorcy) umawiają się, że hurtownia „Pantofelek” otrzyma płatność za dostarczone towary w terminie **do 50 dni** od daty dostawy towarów oraz spisują umowę.

**Właśnie zawarto kredyt kupiecki.**





## Ryzyko produkcji

### Kiedy może wystąpić ryzyko produkcji?

Towar produkowany przez sprzedawcę jest robiony na zamówienie, a możliwość sprzedania go innemu kontrahentowi jest niemożliwa lub mało prawdopodobna.

### Co może pójść nie tak?

Nabywca towaru robionego na zamówienie nie odbierze go, np. zerwie kontrakt po zakończeniu produkcji.

### Jak można ograniczyć ryzyko produkcji?

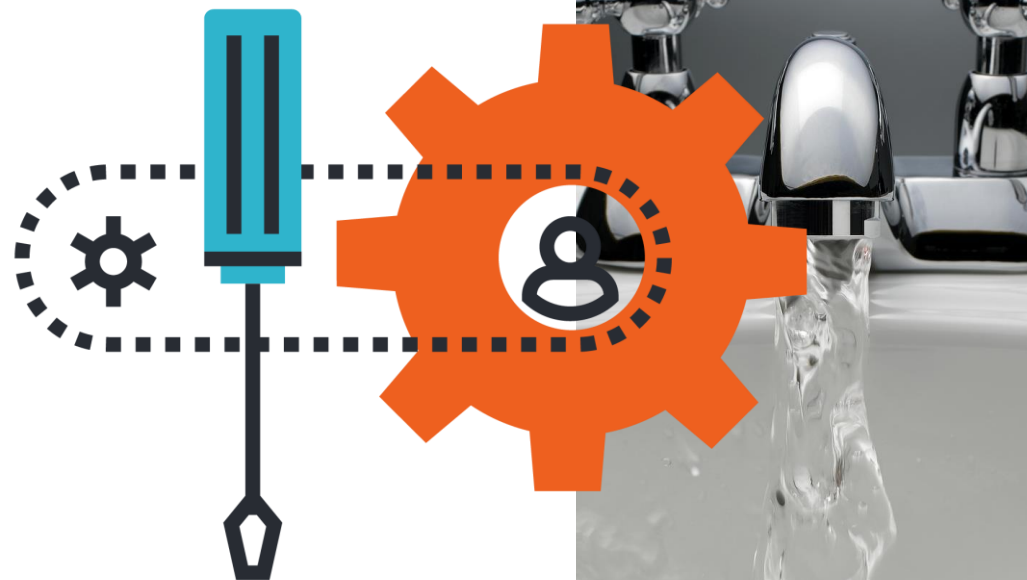
- Sprawdzić wiarygodność kontrahenta
- Ubezpieczyć ryzyko produkcji



## Wróćmy do naszego przykładu

Firma LUXBATH dostała 3 zlecenia:

1. Produkcję umywalek ze standardowej oferty dla kontrahenta z Polski.
2. Produkcję umywalek z grawerem „Paradise Hotel” dla nowej sieci hoteli w Egipcie.
3. Produkcję umywalek dla kontrahenta z Ukrainy.



# Jakie ryzyka bierze na siebie firma LUXBATH?

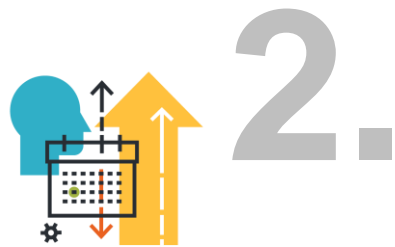


## W jaki sposób KUKE pomaga w zarządzaniu ryzykiem?



1.

Ubezpieczamy  
należności od  
kontrahentów z całego  
świata



2.

Ubezpieczenie poprawia  
płynność finansową firmy:  
ubezpieczenie może  
posłużyć jako  
zabezpieczenie faktoringu,  
aby szybciej pozyskać  
środki od kontrahenta



3.

Ubezpieczamy także  
ryzyko produkcji, czyli  
koszty realizacji  
zamówienia



4.

Szeroki zakres ochrony  
ubezpieczeniowej:  
ubezpieczenie ryzyka  
handlowego, ryzyka  
politycznego (sankcje), siły  
wyższej (w tym pandemii  
i wojny), a także braku  
płatności przez podmiot  
publiczny



## Przedmiot ubezpieczenia

Ochrona ubezpieczeniowa obejmuje **należności**, które łącznie spełniają następujące warunki:

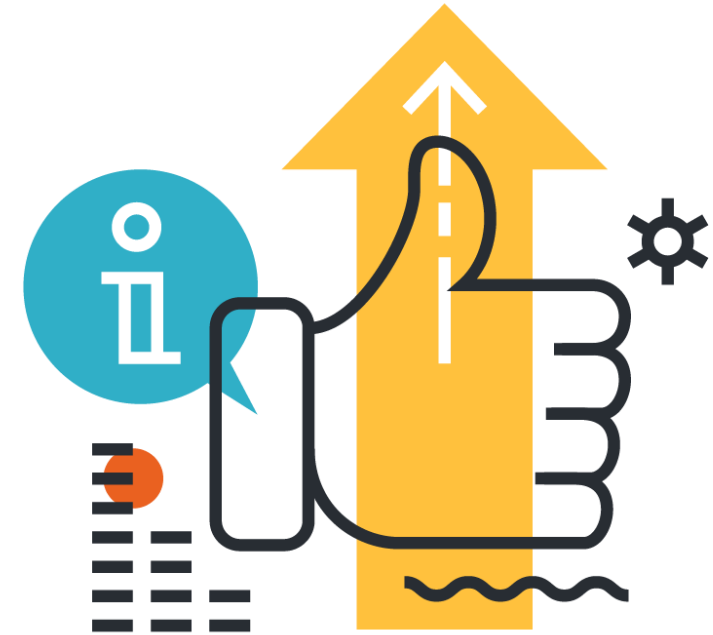
- dotyczą dostaw towaru/usługi, za które zapłata dokonywana jest w **kredycie kupieckim** z maksymalnym okresem kredytu kupieckiego **poniżej dwóch lat**,
- potwierdzone **fakturą**,
- **bezsporne**,
- powstały w trakcie **obowiązania Limitu kredytowego** (LK – max. kwota należności przysługujących Ubezpieczającemu od kontrahenta objętych ochroną ubezpieczeniową),
- Termin płatności mieści się w **maksymalnym okresie kredytu kupieckiego**,
- dotyczą **krajowych lub wyeksportowanych** towarów i usług,
- są ujęte w **zgłoszeniach obrotów**.





## Ochrona ubezpieczeniowa oferowana w ramach ubezpieczenia kredytu kupieckiego zazwyczaj obejmuje:

- ✓ Ryzyko domniemanej niewypłacalności kontrahenta (znaczące opóźnienie w płatności)
- ✓ Ryzyko prawnie potwierdzonej niewypłacalności kontrahenta
- ✓ Sprzedaż krajową
- ✓ Sprzedaż eksportową
- ✓ Kontrahentów, którym przyznano limity kredytowe (poziom zaangażowania (tj. wysokość salda należności) do którego towarzystwo ubezpieczeń ponosi odpowiedzialność w przypadku braku zapłaty należności przez kontrahenta).



## Przykład

Fabryka mebli „Cuda-wianki” od lat produkuje wygodne sofy i stylowe fotele, a ich głównym odbiorcą są kontrahenci z Ukrainy. W związku z sytuacją z za wschodnią granicą, obecnie fabryka nie ma wielu zleceń.

Zgłosiła się do nich jednak firma „Modny domek” z Niemiec, która zleciła fabryce mebli przygotowanie specjalnej serii bujanych foteli z personalizowanym obiciem. Strony umówiły się, że firma „Modny domek” zapłaci za wyprodukowane fotele w terminie do 90 dni od daty dostawy.

Fabryka „Cuda-wianki” chętnie przyjęła zlecenie – od ich prezesa wie, że mogą na tej transakcji sporo zarobić 📄💰

„Cuda-wianki” obawiają się jednak kilku kwestii:

1. **Co zrobią, jeśli kontrahent zerwie umowę i nie odbierze towaru?**
2. **Co zrobią, jeśli kontrahent odbierze towar i za niego nie zapłaci?**

**Jak fabryka „Cuda-wianki” może zminimalizować ryzyko związane z tym kontraktem?**



## Składka ubezpieczeniowa w ubezpieczeniach należności Jak wyliczamy?

- Według stawki procentowej od **wysokości zgłoszonych obrotów** zrealizowanych z Kontrahentem w danym miesiącu.
- Stawka procentowa jest zależna m.in. od **branży i kraju kontrahenta**, a także **maksymalnego okresu kredytu kupieckiego**.
- W przypadku braku zgłoszenia obrotów lub gdy składka wyliczona zgodnie z pkt wyżej jest mniejsza od składki minimalnej w danym miesiącu kalendarzowym – składka ubezpieczeniowa jest równa **składce minimalnej**.
- Opłaty za ocenę ryzyka.

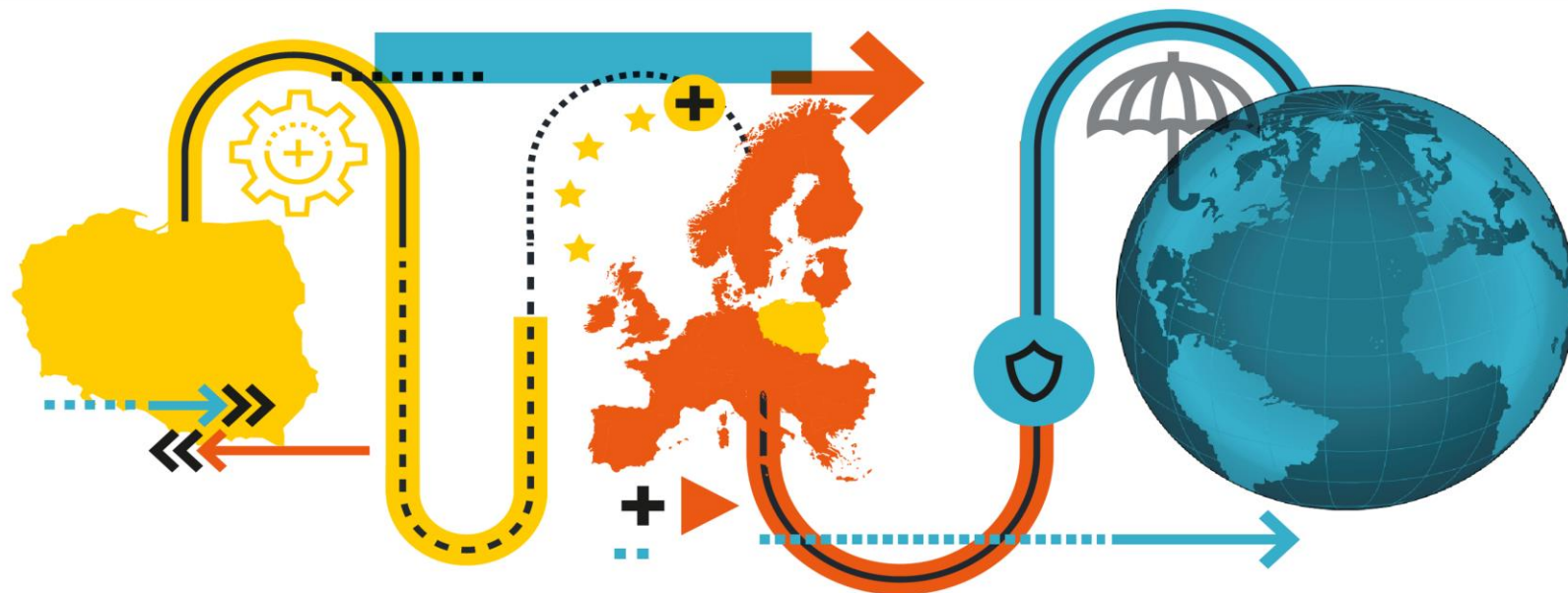


## Składka ubezpieczeniowa

### Przykładowe stawki - Polisa bez Granic

Klasa kraju wg OECD	Kraj	Termin płatności				
		do 30 dni	do 60 dni	do 90 dni	do 180 dni	do 360 dni
1	Izrael	0,105%	0,114%	0,123%	0,147%	0,177%
	Korea Południowa					
2	Chiny	0,156%	0,170%	0,182%	0,217%	0,259%
	Zjednoczone Emiraty Arabskie					
3	Indie	0,229%	0,250%	0,268%	0,322%	0,389%
	Meksyk					
4	Serbia	0,301%	0,328%	0,352%	0,421%	0,506%
	Wietnam					
5	Brazylia	0,424%	0,463%	0,499%	0,601%	0,727%
	Kazachstan					
6	Armenia	0,547%	0,595%	0,642%	0,773%	0,935%
	Gruzja					
	Ukraina					
7	Białoruś	0,715%	0,779%	0,839%	1,009%	1,219%
	Libia					
	Mołdawia					
	Rosja					

## KUKE wspomaga eksport ubezpieczając transakcje międzynarodowe



### PAKIET

Zakres: Polska  
Cel: umożliwienie bezpieczniej  
sprzedaży na rynku krajowym

### PAKIET

Zakres: 40 krajów  
Cel: utrzymanie i rozwój sprzedaży na  
kluczowych rynkach ekspertowych

### POLISA BEZ GRANIC

Zakres: pozostałych 160 krajów  
Cel: utrzymanie bezpiecznej sprzedaży do  
krajów poza UE

”

W zależności od  
potrzeb polisy  
ubezpieczeniowe  
mogą obejmować  
kontrahentów  
z różnych krajów.

Łącznie: **201** krajów, które mogą być objęte ubezpieczeniem i finansowaniem



# Gwarancje ubezpieczeniowe



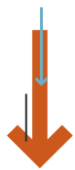


# Gwarancje ubezpieczeniowe

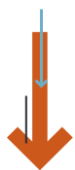
## Potencjał rynku

### Wpływ tendencji rynkowych na ubezpieczenia finansowe

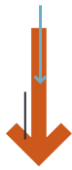
Potencjał rynku gwarancji



Silna korelacja zapotrzebowania na produkty ubezpieczeń finansowych z tempem aktywności gospodarczej



Wzrost gospodarczy



Dekoniunktura



## Gwarancje ubezpieczeniowe kontraktowe

- Gwarancje kontraktowe potwierdzają zdolność firmy do realizacji kontraktu.
- Dzięki gwarancji KUKE wykonawca nie musi angażować własnych środków finansowych i może starać się o pozyskanie kolejnych zamówień.
- Oferowane przez KUKE gwarancje kontraktowe:
  - **gwarancja zapłaty wadium (również gwarancje przetargowe zapłaty wadium on-line (gwarancje on-line))**
  - **gwarancja zwrotu zaliczki**
  - **gwarancja należytego wykonania kontraktu**
  - **gwarancja usunięcia wad i usterek**
  - **gwarancja należytego wykonania kontraktu i usunięcia wad i usterek.**





## Gwarancja środowiskowa

### Dla kogo?

Produkt dedykowany:

- dla podmiotów z segmentu **Klienta Korporacyjnego**
- dla podmiotów z **segmentu MSP**

**prowadzących działalność gospodarczą potencjalnie zagrażającą środowisku**, wymagającą zabezpieczenia majątkowego związanego z ochroną środowiska (np.: elektrownie, firmy zajmujące się transgranicznym przemieszczaniem odpadów, zakłady gospodarki komunalnej zarządzających wysypiskami odpadów, zakłady chemiczne).

Wnioskodawcą gwarancji może być:

- osoba prawna,
- jednostka organizacyjna bez osobowości prawnej prowadząca działalność gospodarczą,
- osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą.



## Gwarancja środowiskowa

### Przedmiot gwarancji

Gwarancja środowiskowa zabezpiecza roszczenia Skarbu Państwa reprezentowanego przez właściwe organy administracji publicznej (np. Marszałka Województwa, Starostę) przysługujące im w związku ze spowodowaniem negatywnych skutków w środowisku przez podmiot korzystający ze środowiska.

Gwarancja środowiskowa udzielana jest na wniosek podmiotu, od którego wymagane jest złożenie zabezpieczenia majątkowego roszczeń Organu ochrony środowiska z tytułu wystąpienia negatywnych skutków w środowisku oraz szkód w środowisku powstałych w wyniku niewywiązania się przez Wnioskodawcę, z obowiązków określonych w pozwoleniu/zezwoleńiu na wykonywanie działalności.

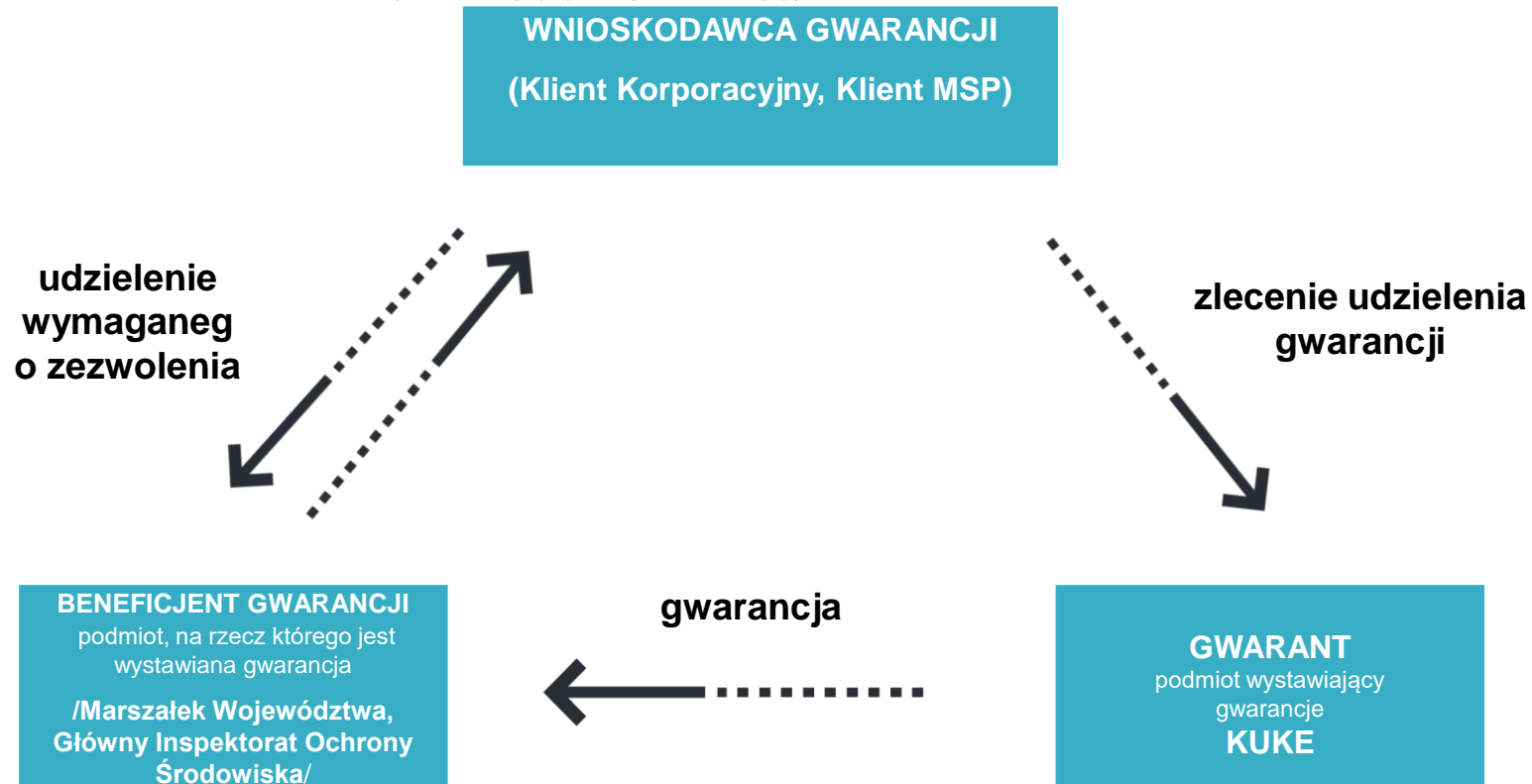




## Gwarancja środowiskowa

### Strony umowy gwarancji

Gwarancja środowiskowa jest umową trójstronną, zawartą między Beneficjentem (Organem administracji publicznej), Wnioskodawcą (Przedsiębiorcą) oraz Gwarantem (Podmiotem wystawiającym gwarancję).



# Proces Analizy Oceny Ryzyka



**Let's get global  
with KUKE**

## Agenda

- Geneza kredytu kupieckiego
- Rodzaje form prawnych
- Etapy oceny ryzyka
- Analiza Danych Finansowych
- Analiza Rachunku Zysków i Strat
- Analiza wskaźników finansowych





## Kredyt kupiecki

### Geneza

- Fenicjanie pożyczka morska (foenus nauticum),
- Anglia 1710-1720r, zakłady, hazard, nieudany eksperyment,
- Pierwsza instytucja ubezpieczenia kredytu Anglia – 1820 rok British Commercial Insurance Company,
- Pierwsze TUKK 1917r. koncern Münchener Rückversicherungs zakłada, funkcjonujące do dziś, towarzystwo Hermes Kreditversicherungsbank AG (od 1937 Hermes Kreditversicherungs AG),
- 1991 powstanie Korporacji Ubezpieczeń Kredytu Eksportowego S.A.





## Rodzaje form prawnych

Ranking form prawnych od najbardziej do najmniej korzystnych pod względem potencjalnej windykacji:

- 1. Osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą**
  - Majątek osoby fizycznej
- 2. Spółka jawna/cywilna**
  - Majątek osób fizycznych
- 3. Spółka Partnerska**
  - Majątek osób fizycznych
- 4. Spółka Akcyjna**
  - Kapitał zakładowy min. 100 tyś
- 5. Prosta Spółka Akcyjna**
  - Kapitał zakładowy 1zł
- 6. Spółka z.o.o.**
  - Kapitał zakładowy min 5 tyś
- 7. Spółka z.o.o. spółka komandytowa**
  - Brak minimalnego kapitału zakładowego



## Kolejność etapów w ocenie ryzyka

Przed przejściem do analizy danych finansowych firmy, musi ona spełnić 3 podstawowe warunki:

### 1. Forma prawna

Min czas prowadzenia działalności 1 rok

### 2. Moralność płatnicza

Czy jest postępowanie windykacyjne prowadzone przeciwko firmie?

### 3. Ujemne kapitały własne

**Następnie pod uwagę brane są:**

#### Dane teleadresowe

- T.z. czy adres email kończy się na np. @gmail.com, @wp.pl
- Czy jedyną formą kontaktu jest nr telefoniczny?
- Jak często zmieniany był adres rejestrowy?
- Czy pod adresem kryje się mieszkanie w bloku?



## A następnie...

Przejdźmy do analizy danych finansowych:

### 1. Dane finansowe (Bilans, Rachunek Zysków i Strat, Rachunek Przepływów Pieniężnych)

- Dane z ostatnich 5 lat pozwalają dokładnie przeanalizować trend firmy.
- Dla przykładu na dzień dzisiejszy najlepiej, żeby firma przedstawiła Dane Finansowe za okres 12 miesięcy 2022, 12/2021, 12/2020, 12/2019, 12/2018.
- Absolutnym minimum do oceny są Dane Finansowe 12/2021.
- Cash Flow Operacyjny.





# Analiza Danych Finansowych

An aerial, top-down view of a port at night. The port is organized into a grid with letters A through G along the bottom and numbers 1 through 30 along the left side. Numerous colorful shipping containers (blue, red, green, white) are stacked in neat rows. Several yellow gantry cranes are visible on the left side, and a large white gantry crane is on the right. A few trucks and forklifts are scattered throughout the yard. The scene is illuminated by artificial lights, creating a mix of warm and cool tones. The text 'Analiza Danych Finansowych' is overlaid in the center in a white, sans-serif font.



## Na co zwracać uwagę przy analizie Aktywów?

### 1. Struktura Aktywów Trwałych

- % wysokość majątku trwałego w stosunku do wartości niematerialnych i prawnych

### 2. Struktura Aktywów Obrotowych

#### Trend należności

- Potencjalny symptom złych praktyk windykacyjnych przez firmę

#### Zapasy

- Załóżmy, że mamy stały poziom zapasów a następnie nagły wzrost. Może to sugerować problemy ze sprzedażą produktu

#### Rozliczenia międzyokresowe

- Duże pole do nadużyć w szczególności w przypadku spółek akcyjnych
- Wrzucanie już straconych należności w rozliczenia aby poprawić bilans na papierze



## Na co zwracać uwagę przy analizie Pasywów?

### 1. Wysokość kapitału własnego

### 2. Kapitał zakładowy

- W przypadku windykacji ma to duże znaczenie

### 3. Struktura zadłużenia

- Zadłużenie bankowe jest problemem
- Zadłużenie handlowe nie jest problemem
- Jeśli zadłużenie stanowi **poniżej 75-80%** kapitału własnego powinna zapalić się nam **żółta lampka**
- Jeśli zadłużenie stanowi **powyżej 80%** kapitału własnego powinna zapalić się **czzerwona lampka**





## Analiza Rachunku Zysków i Strat - podstawowa

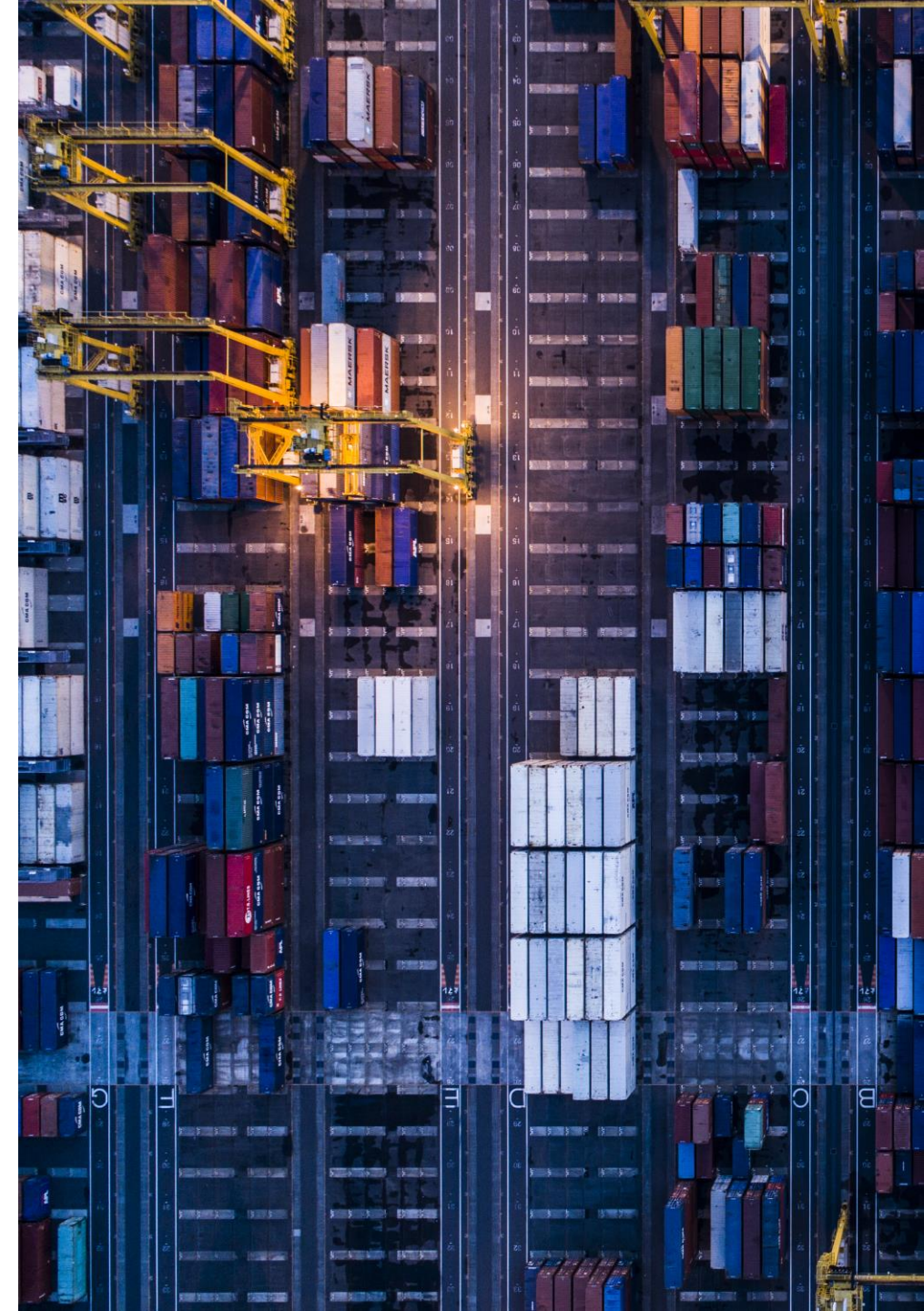
Przy ustalaniu wysokości limitu zawsze na początku zwracamy najpierw uwagę na 2 podstawowe pozycje czyli:

### 1. Obrót

- U dużych ubezpieczycieli **5% rocznego obrotu** uznawane jest za maksymalny limit do przyznania
- U małych ubezpieczycieli jest to **10% rocznego obrotu**

### 2. Rentowność na sprzedaży

- Pozwala ocenić sprawność firmy.
- Czy firma na koniec dnia generuje zysk czy nie z działalności podstawowej.





## Analiza Rachunku Zysków i Strat – pomocna

A następnie zwracamy uwagę na następujące pozycje pomocne:

- 1. Operacyjne przychody**
  - Odsetki od lokat
  - Dotacje
- 2. Operacyjne koszty**
  - Odsetki od kredytów
- 3. EBIT (Zysk Operacyjny)**
  - Czy firma generuje zysk po odliczeniu kosztów funkcjonowania
- 4. EBITDA (Zysk operacyjny powiększony o amortyzację)**
- 5. WYNIK NETTO**



## Analiza wskaźników finansowych

Wskaźniki na które patrzymy to:

### 1. ROS

- Wyliczanie rentowności

### 2. Płynność (CR + QR)

- Podręcznikowy wynik to 1.5
- Realny 1.1-1.2
- W dużym stopniu zależny od branży

### 3. Debt Ratio (Zadłużenie ogólne w stosunku do Aktywów).

- Aktywa Trwałe i Aktywa Obrotowe
- Zadłużenie długo i krótkoterminowe
- Zadłużenie wobec instytucji finansowych
- Zadłużenie krótkoterminowe z tytułu dostaw i usług





## Odszkodowania finansowych

1. Upadłość likwidacyjna.
2. Upadłość z możliwością zawarcia układu (Chapter 11).
3. Odszkodowanie z tytułu przewlekłej zwłoki.



# AKADEMIA KUKE



**Let's get global  
with KUKE**



Warsztaty Trade Finance



Konkurs na pracę dyplomową



Program ambasadorski



Program stażowy



Studia podyplomowe  
trade finance



# AMBASADOR KUKE





## AMBASADOR KUKE

- zdobywanie wiedzy o trade finance poprzez aktywny udział w życiu KUKE
- wynagrodzenie za podejmowane aktywności
- networking
- możliwość udziału w szkoleniach



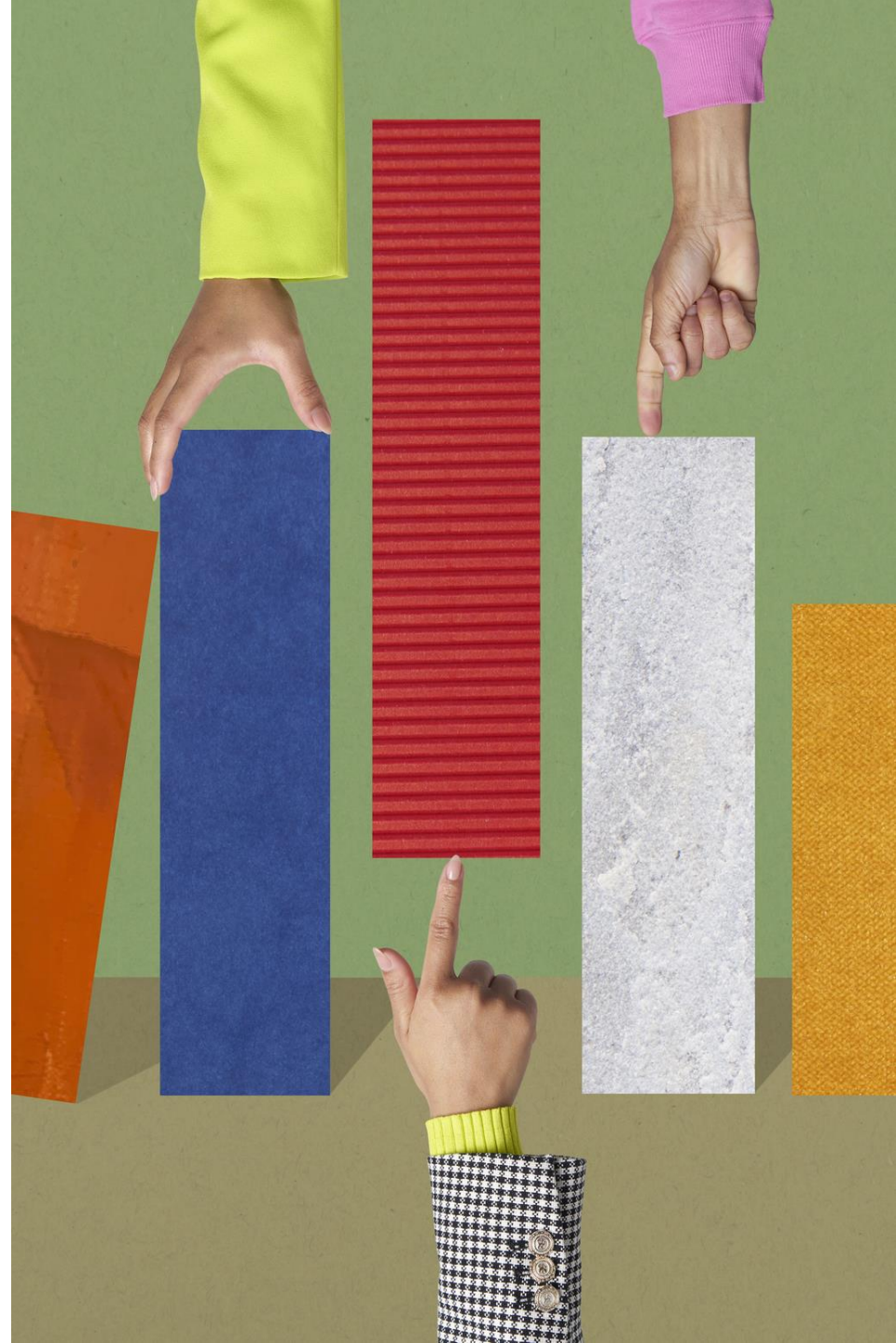


# KONKURS NA PRACĘ DYPLOMOWE



## Konkurs na pracę dyplomową

- propozycje praktycznych tematów wybrane przez ekspertów KUKE
- współpraca z mentorem z KUKE
- prestiżowe osiągnięcie
- nagrody pieniężne





# PROGRAM STAŻOWY



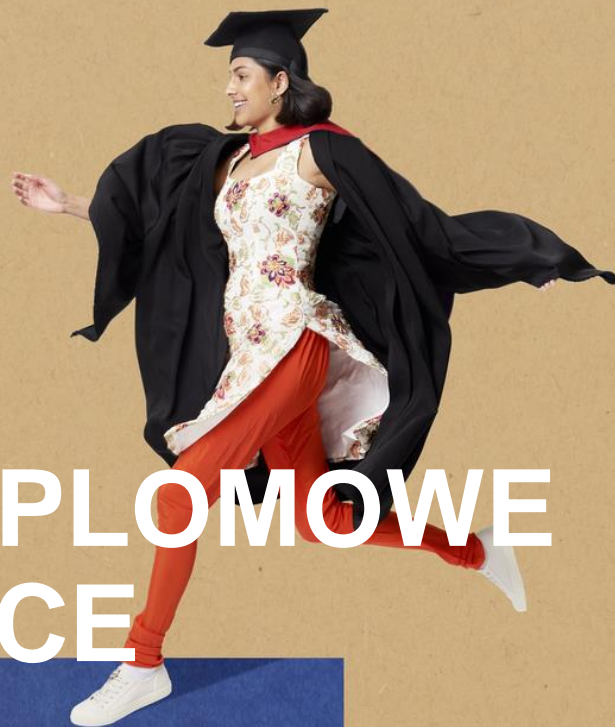
## Program stażowy

- unikatowa ścieżka do poznania specyfiki pracy w poszczególnych departamentach KUKE
- atrakcyjne wynagrodzenie
- wsparcie indywidualnego opiekuna stażu





# STUDIA PODYPLOMOWE TRADE FINANCE





## Studia poddyplomowe trade finance

- unikatowa szansa na zdobycie eksperckiej wiedzy w zakresie trade finance od najlepszych praktyków i naukowców z zakresu trade finance
- networking i możliwość wymiany poglądów
- dyplom prestiżowej uczelni wyższej





**KUKE**

Grupa PFR

Znajdujemy  
możliwości

# Dziękujemy

**Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) jest wyłącznie materiałem promocyjnym dotyczącym rozwiązań produktowych oferowanych przez KUKE S.A. („Spółka”), przygotowanym przez Spółkę.**

Prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży i ma charakter wyłącznie promocyjny i w żadnym wypadku nie stanowi zachęty czy podstawy do podejmowania decyzji o nabyciu danego rozwiązania produktowego. Informacje zawarte w Prezentacji służą wyłącznie celom informacyjnym i zostały oparte na źródłach, które Spółka uznaje za wiarygodne i sprawdzone. Podane informacje mogą być aktualizowane, uzupełniane, poprawiane lub zmieniane, przy czym mogą być to zmiany istotne. Spółka nie składa żadnych oświadczeń ani zapewnień, w sposób wyraźny lub dorozumiany, dotyczących poprawności, kompletności lub rzetelności informacji lub opinii zawartych w Prezentacji i nie ponosi odpowiedzialności za decyzje podjęte na podstawie tych informacji lub opinii. Wszelkie opinie zawarte w Prezentacji odzwierciedlają ocenę na dzień sporządzenia Prezentacji i mogą ulec zmianie bez powiadomienia.

Spółka nie zobowiązuje się do dokonania aktualizacji ani korekty Prezentacji, bądź informacji oraz danych, na podstawie których została ona przygotowana. Ryzyko związane z wykorzystaniem informacji przedstawionych w Prezentacji ponosi sam użytkownik. Spółka, ani osoby działające w imieniu Spółki nie ponoszą pod żadnym względem odpowiedzialności wobec użytkowników lub osób trzecich za jakiegokolwiek szkody, jakie mogą powstać, wskutek niedbalstwa czy z innej przyczyny, w związku z wykorzystaniem niniejszej Prezentacji lub jakichkolwiek informacji w niej zawartych, ani za szkody, które mogą powstać w inny sposób w związku z informacjami stanowiącymi część niniejszej Prezentacji.

**Majątkowe prawa autorskie do Prezentacji przysługują Spółce, a kopiowanie całości lub części Prezentacji, a także dokonywanie w niej zmian wymaga zgody Spółki.**