

Nowe podejście, nowe rozwiązania

System wsparcia eksporterów
oferowany przez KUKE

24.06.2021 / Warszawa



Znajdujemy możliwości

Pomysłowość, rzetelna wiedza
i dopasowanie do potrzeb.

W KUKE od **30 lat** tworzymy rozwiązania
wspierające polskich przedsiębiorców.



Różne **produkty**, różne **rozwiązania**, szerokie **kompetencje**

Nasze portfolio rozwiązań
sprosta każdemu wyzwaniu
małych, średnich i dużych firm
w kraju i na świecie.



Jedyna agencja wsparcia
eksportu

II miejsce na polskim rynku
ubezpieczeń należności

TOP5 w gwarancjach
ubezpieczeniowych

An aerial, high-angle photograph of a busy port. Two large container ships are docked at a quay. The ship on the left is filled with colorful shipping containers, while the ship on the right appears to be a bulk carrier or a ship with an empty hold. In the foreground, there are large stacks of shipping containers on the ground, organized in neat rows. Several port cranes are visible, some positioned over the ships and others over the container stacks. The lighting is bright, casting long shadows across the port area.

Nowy system wsparcia eksportu

Trzy filary nowego systemu wsparcia eksportu



1.

Wspieranie polskich przedsiębiorców w ich inwestycjach w Polsce i za granicą



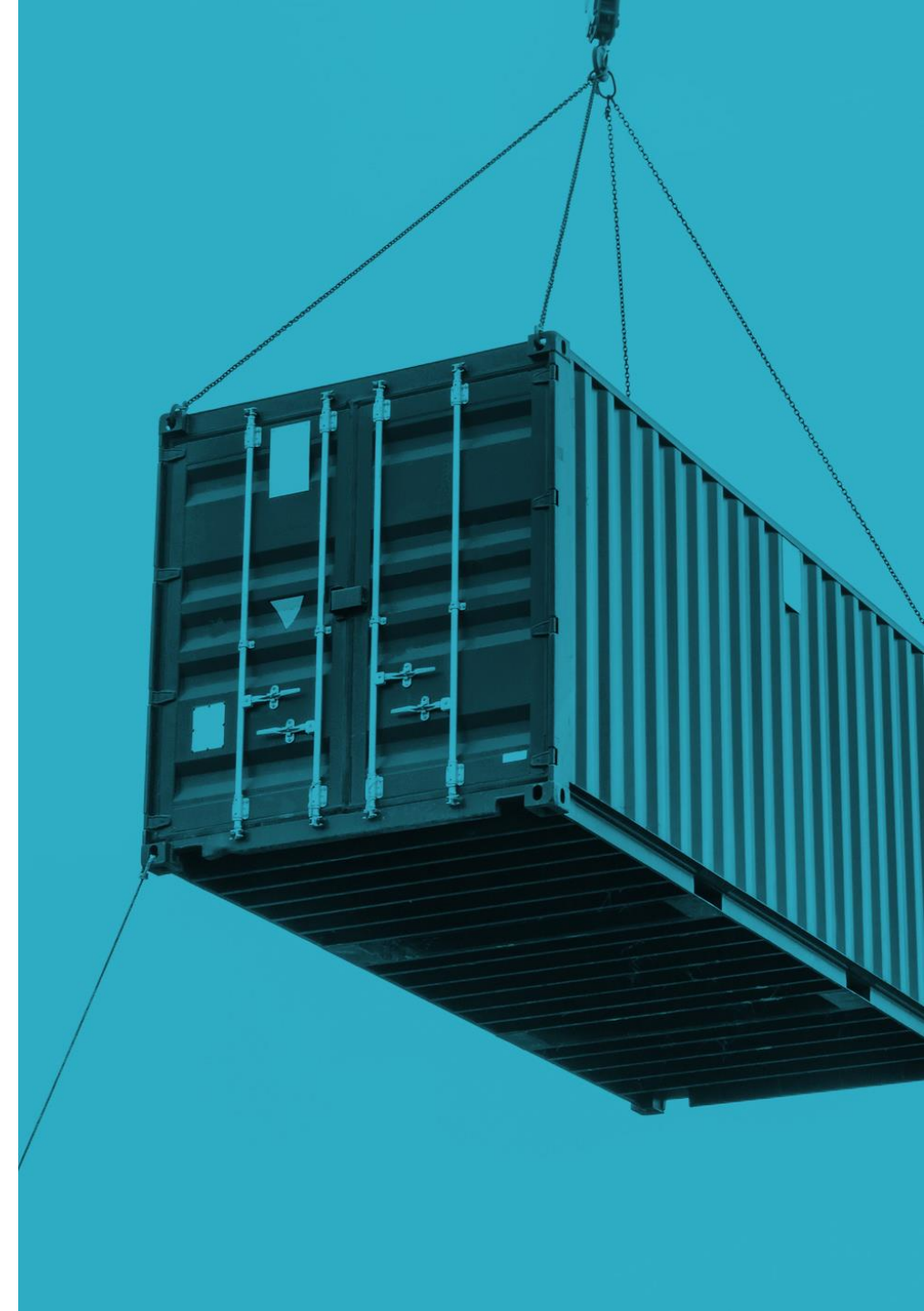
2.

Przyciąganie zagranicznych inwestorów do Polski



3.

Stwarzanie możliwości bezpiecznego eksportu



Nowy system wsparcia eksportu

Dla kogo został stworzony



dla firm już eksportujących,
jak i tych co chcą dopiero
zacząć eksportować



dla małych, średnich i
dużych firm



inwestujących w moce
produkcyjne w Polsce i
potrzebujących finansowania



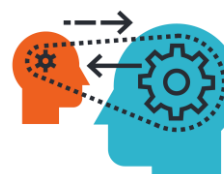
potrzebujących
finansowania bieżącego by
móc wykonywać zlecenia



potrzebujących gwarancji
kontraktowych na
wykonywanie kontraktów



chcących zachęcić do zakupu
towarów poprzez zaoferowanie
finansowania odbiorcy



potrzebujących gotówki w celu
dokonania przedpłaty
zamówienia u poddostawcy



sprzedających towar do
klientów na całym świecie

Nowy system wsparcia eksportu

Główne korzyści



Wsparcie rozwoju

Pozwala rozwijać firmę zarówno w Polsce, jak i za granicą. Finansowanie inwestycji, zakup nowej linii produkcyjnej, finansowanie bieżące potrzebne do wykonywania kontraktu, czy niezbędne gwarancje kontraktowe są łatwiejsze do zdobycia.



Zwiększenie pojemności kredytowej

Zwiększenie pojemności kredytowej oraz gwarancyjnej dla firmy – zabezpieczenie kredytowania bieżącego, inwestycyjnego czy gwarancji bankowych pozwala uwolnić limit po stronie bankowej i przy niezmienionym zaangażowaniu udzielić 5 razy większego finansowania (80/20) firmie.



Nowy system wsparcia eksportu

Główne korzyści



Poprawa wyniku

Rozwiązania z gwarancją Skarbu Państwa cechuje zerowa waga ryzyka, a co za tym idzie brak wymogu zawierania rezerw pod udzielone finansowanie co rzutuje na znacznie lepszy wynik osiągany na transakcji przez bank. Dzięki czemu banki są bardziej skłonne do udzielania finansowania.



Wzrost konkurencyjności

Firma aby zachęcić nabywcę towaru może wyjść z atrakcyjną ofertą finansowania bankowego, które zabezpiecza KUKE. Dzięki czemu nie tylko oferuje swój towar, ale też pokazuje, że jego sprzedaż może zostać łatwo odbiorcy sfinansowana.





**Nowe rozwiązania w ofercie
KUKA**

Kompleksowy pakiet gwarancji ubezpieczeniowych



Gwarancje inwestycyjne



Eksport w 3 z 5 lat przed wystawieniem gwarancji $\geq 20\%$ (podejście limitowe + inwestycje)

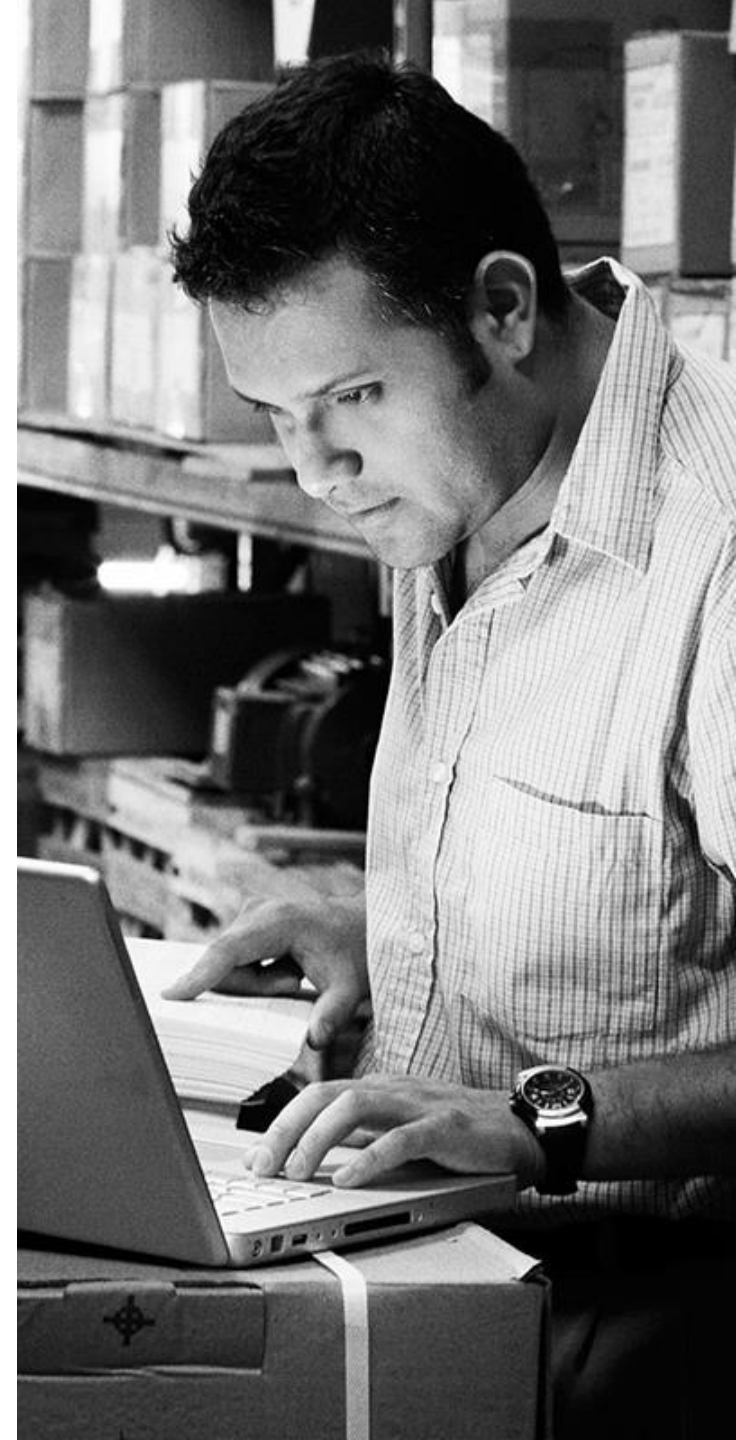


Gwarancje spłaty kredytu i gwarancje płatnicze

Maksymalnie 80% zobowiązań eksportera



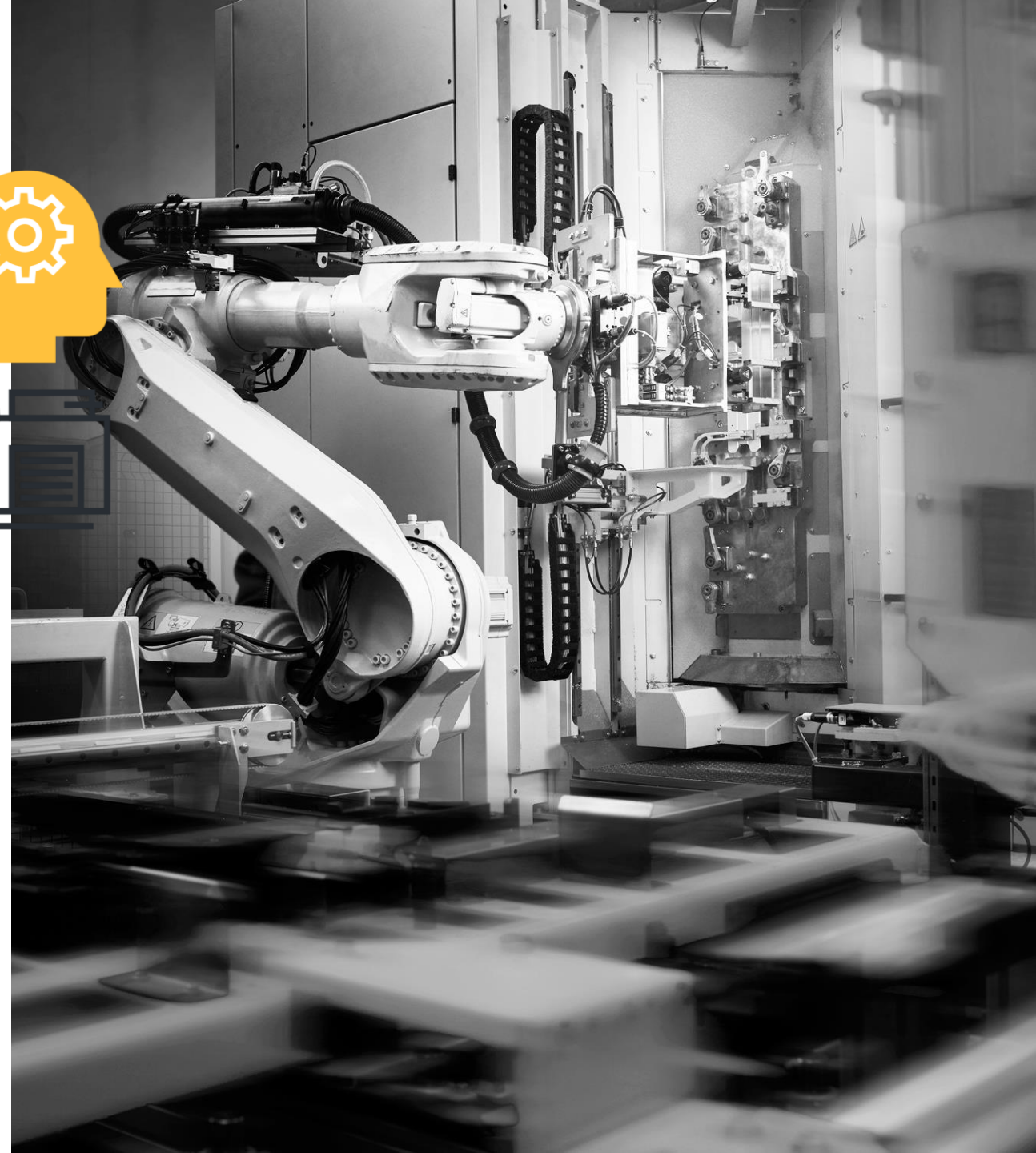
Gwarancje kontraktowe



Gwarancja inwestycyjna

Na inwestycje krajowe generujące eksport

- Gwarancja spłaty kredytu inwestycyjnego na rozwój;
Firma/projekt musi generować eksport – min. 20% eksportu, 5+ mln PLN, max 14 lat spłaty kredytu.
- Firmie umożliwia wzięcie finansowania, bez dodatkowych zabezpieczeń, zajmując zaledwie 20% linii kredytowej w banku i umożliwiając dalsze kredytowanie.
- **Przykład:** budowa nowej hali, kupno terenu, zakup linii produkcyjnej, maszyn, etc.

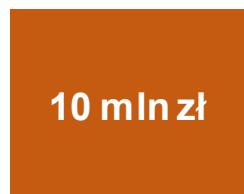


Gwarancja inwestycyjna

Transakcja **bez KUKE**

finansowanie: **10 mln zł**

limit kredytowy dla firmy: **10 mln zł**



100% ryzyka banku

Transakcja **z KUKE**

A. Wersja minimum:

finansowanie: **10 mln zł**

limit kredytowy dla firmy: **10 mln zł**

(z czego **8 mln zł** do wykorzystania przez firmę w ramach możliwości dalszego finansowania)



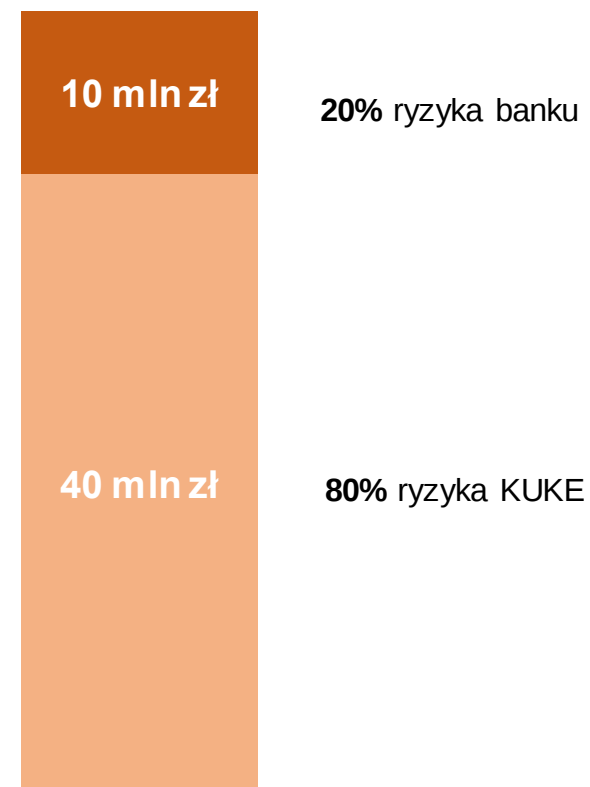
20% ryzyka banku

80% ryzyka KUKE

B. Wersja maksimum:

finansowanie: **50 mln zł**

5 razy większy pułap finansowania



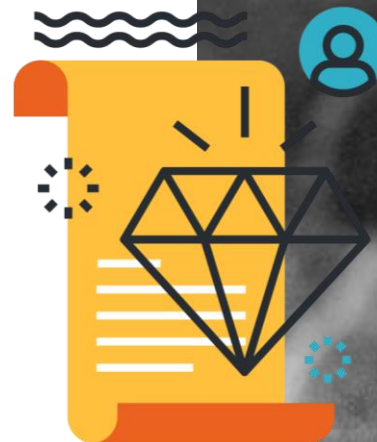
Gwarancje spłaty kredytu i gwarancje płatnicze

Na prefinansowanie/kredyt bieżący

- Gwarancje spłaty kredytu dla eksportera na realizację konkretnego kontraktu eksportowego lub jego działalność bieżącą. Beneficjentem instytucja finansowa.
- **Przykład:** uprawa i sprzedaż borówek, produkcja i sprzedaż mebli na cruisera, potrzeba finansowania płynności firmy, będącej eksporterem

Na dostawy

- Gwarancja spłaty zobowiązań eksportera związanych z dostawami od kontrahentów krajowych lub zagranicznych do produkcji przeznaczonej na eksport. Beneficjentem kontrahenci (dostawcy) eksportera.
- **Przykład:** zakup materiałów do produkcji i maszyn



Gwarancje kontraktowe

Gwarancje dla eksportera

- Zabezpieczenie wynikających z kontraktu zobowiązań eksportera wobec kontrahenta. Beneficjentem zamawiający, np. inwestor.
- Podejście limitowe lub pod indywidualny kontrakt.
- **Przykład:** gwarancja wadialna, gwarancja zwrotu zaliczki, gwarancja dobrego wykonania, gwarancja wad i usterek

Regwarancje dla banku

- Zabezpieczenie zobowiązań instytucji finansowych wystawiających gwarancje zabezpieczające zobowiązania eksportera wobec kontrahenta. Beneficjentem bank.
- **Przykład:** gwarancja lub linia gwarancyjna – 80% ryzyka KUKE, 20% inni



Finansowanie inwestycji zagranicznej

Ubezpieczenie braku spłaty kredytu inwestycyjnego

- Możliwość uzyskania finansowania inwestycji zagranicznej, przejęcia czy akwizycji dzięki pozyskaniu przez bank zabezpieczenia od ryzyka braku spłaty kredytu.
- Brak zabezpieczeń na majątku spółki w Polsce.
- **Przykład:** kredyt na budowę fabryki mebli w Hiszpanii, przejęcie firmy w USA, inwestycja w zwiększenie mocy produkcyjnych w Indiach, etc.

Opcje:

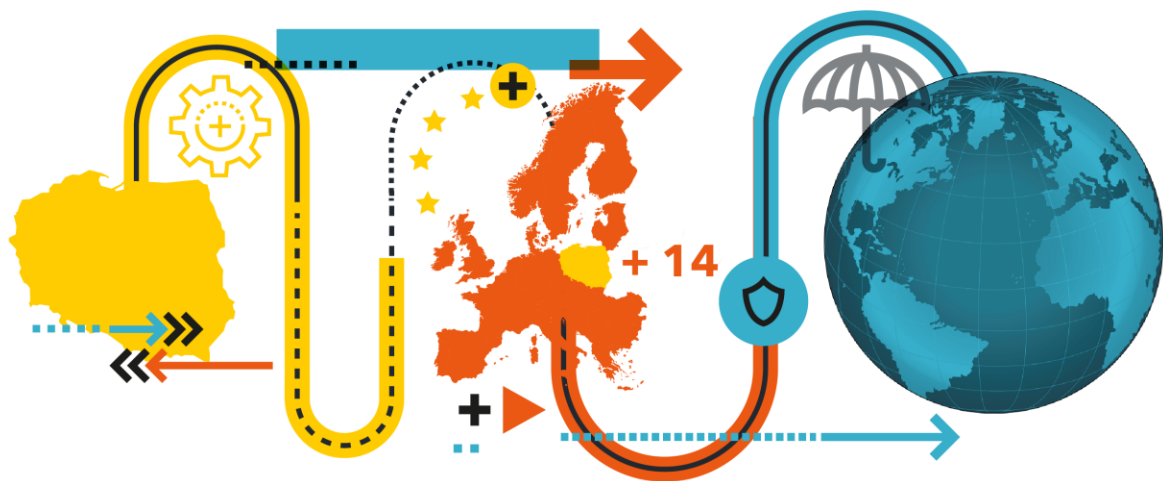
- Ubezpieczenie ryzyka politycznego,
- Ubezpieczenie ryzyka siły wyższej.



**Ubezpieczenia należności
eksportowych -
wygrywamy z pandemią,
gotowi na powrót do normalności**



KUKE partnerem biznesowym każdego dnia



PAKIET

Zakres: **Polska**
Cel: umożliwienie bezpiecznej
sprzedaży na rynku krajowym

PAKIET i KUKA GAP EX

Zakres: **zakres: 26 krajów UE + 14**
Cel: utrzymanie i rozwój sprzedaży na
kluczowych rynkach eksportowych

POLISA BEZ GRANIC

Zakres: **pozostałych 160 krajów**
Cel: umożliwienie bezpiecznej
sprzedaży do krajów poza UE

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



KUKE GAP EX **KUKE GAP EX+**

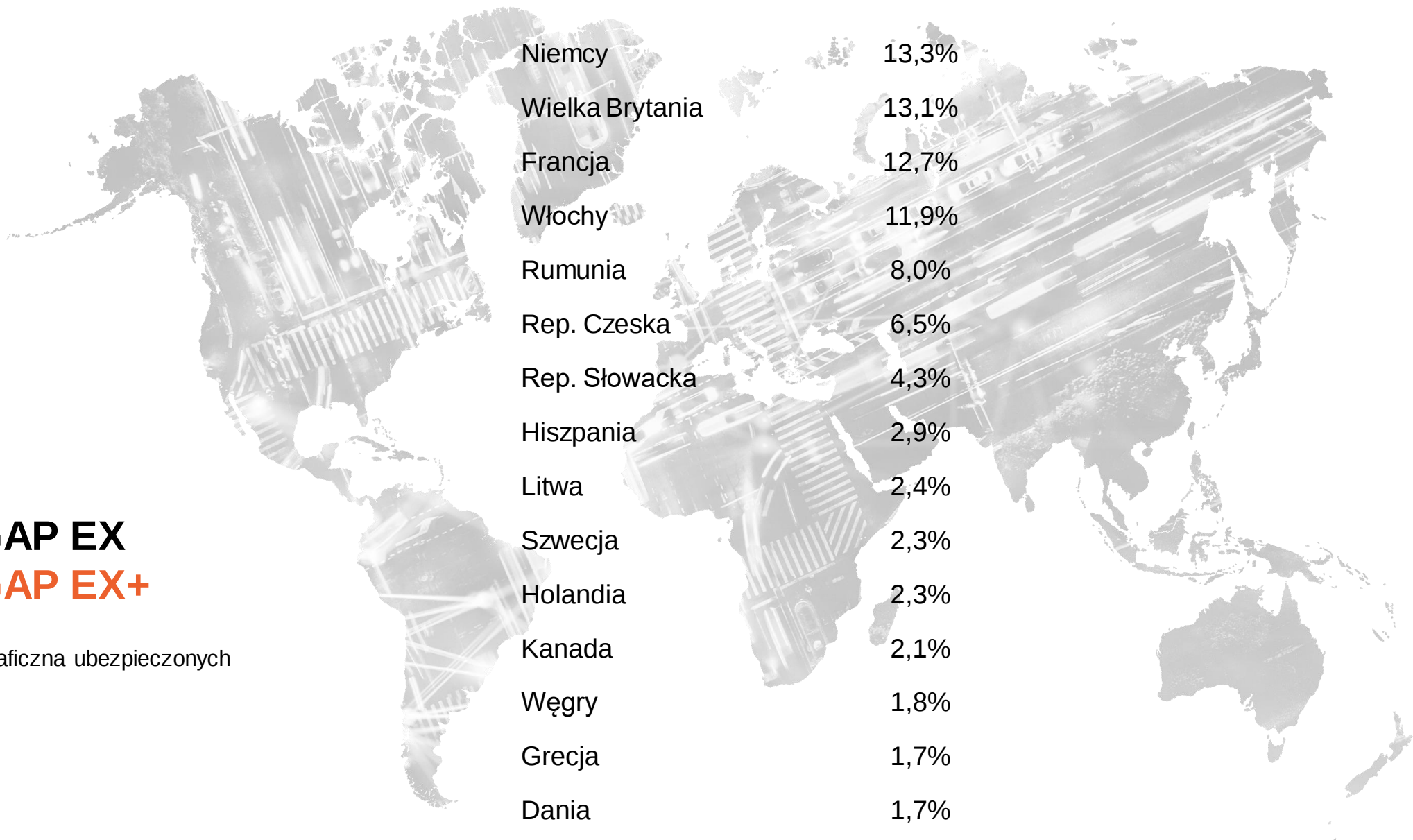
- Szybka reakcja KUKE
- Zlikwidowanie wymogu polskości
- Ochrona w **35 krajach UE i OECD**, gdzie trafia 90 proc. polskiego eksportu
- **2 mld zł ubezpieczonych należności w 2020 r.**
- w ofercie KUKE do końca 2021 r. (KE może przedłużyć obowiązywanie)



**Odpowiedź na
problemy
eksporterów związane
z brakiem płynności
finansowej w czasach
pandemii**

KUKE GAP EX **KUKE GAP EX+**

Struktura geograficzna ubezpieczonych
obrotów



Niemcy	13,3%
Wielka Brytania	13,1%
Francja	12,7%
Włochy	11,9%
Rumunia	8,0%
Rep. Czeska	6,5%
Rep. Słowacka	4,3%
Hiszpania	2,9%
Litwa	2,4%
Szwecja	2,3%
Holandia	2,3%
Kanada	2,1%
Węgry	1,8%
Grecja	1,7%
Dania	1,7%

KUKE GAP EX KUKE GAP EX+

branża tworzyw sztucznych	17,74%
branża hutnicza	10,20%
branża spożywcza	8,2%
branża pojazdów lądowych i powietrznych	6,31%
branża meblarska	6,06%
branża transportowa	5,57%
sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana	4,31%
branża maszynowa	4,24%
branża budowlana	3,97%
branża elektroniczna	3,92%



Polisa bez Granic

Polisa kierowana do firm:

- zarejestrowanych **na terenie RP oraz podmiotów zależnych** z Polski i **zagranicy** (w ramach „Klauzuli umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek”),
- prowadzących sprzedaż towarów lub usług **płatnych w kredycie kupieckim**,
- prowadzących sprzedaż towarów lub usług do Kontrahentów zagranicznych **z 160 krajów** (załącznik do Umowy ubezpieczenia).



**Ubezpieczenie
sprzedaży na
160 rynkach
eksportowych**

Charakterystyka Polisy bez Granic

- Polisa powstała, aby minimalizować negatywne skutki prowadzenia działalności eksportowej w segmencie MSP i dużych przedsiębiorstw.
- Możliwość ubezpieczenia wybranych kontrahentów z listy 160 krajów.
- Polisa obejmuje ryzyko: polityczne, handlowe oraz o siłę wyższą.
- Zakres ubezpieczenia można rozszerzyć o ryzyko produkcji.
- Brak kryterium krajowości produktów i usług.



Zdarzenia objęte ochroną ubezpieczeniową

Do zdarzeń wywołujących **powstanie szkody** zalicza się:

- **Prawne lub faktyczne** stwierdzenie niewypłacalności;
- **Opóźnienie** w spełnieniu świadczenia przez Kontrahenta oraz jego poręczyciela
- **Ryzyka polityczne** (np. moratorium, embargo);
- **Siłę wyższą**, której działanie występuje poza granicami RP (wojnę, powstanie, rewolucję, zamieszki, masowe strajki, trzęsienie ziemi, wybuch wulkanu, cyklon, tajfun, powódź, pożary, awarię nuklearną, akty piractwa morskiego, pandemię)

W celu **ustalenia daty szkody** dla danej Należności uwzględnia się to zdarzenie, które wystąpiło pierwsze.





Polisa bez Granic **Korzyści dla klienta**

- Ocena wiarygodności kontrahenta
- Brak opłaty za ocenę ryzyka
- Brak franszyzy, udział własny wynosi jedynie 5%
- Bezpłatna windykacja ubezpieczonych należności
- Zgłaszanie szkody za pośrednictwem poczty elektronicznej
- Możliwość ubezpieczenia przedsiębiorcy zależnego
- Możliwość ubezpieczenia pojedynczego kontrahenta
- Poprawa płynności finansowej Ubezpieczającego
- Zniesienie konieczności spełnienia kryterium krajowości produktów i usług





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.