**Vše co jste kdy chtěli vědět o pojištění pohledávek**

Vše co jste kdy chtěli vědět o pojištění pohledávek



6/09/2021

**1. Co je to pojištění pohledávek?**

Při obchodování vždy riskujete možnost, že zákazník nezaplatí fakturu. Ať už je důvodem platební neschopnost (insolvence) nebo nevůle, pojištění pohledávek toto riziko pokryje a vy se tak vyhnete zbytečné finanční zátěži. S [pojištěním pohledávek](https://credendo.com/cs/reseni?f%5B0%5D=categories%3A20) si můžete pojistit celé portfolio odběratelů, případně jeho část a pokrýt jak komerční, tak politická rizika. Pojistit si můžete i riziko výrobních nákladů pro případ, že se váš zákazník před dodáním zboží dostane do insolvence.

**2. Jak to funguje?**

Při žádosti o pojištění pohledávek nejprve **zkontrolujeme bonitu vzorku vašich odběratelů**. Naši analytici používají data, která získávají shromažďováním finančních informací a sledováním dalších zdrojů. Zajímá vás, jak jsou na tom vaši odběratelé? O tento typ analýzy můžete jednoduše požádat ještě před samotnou žádostí o pojištění pohledávek [prostřednictvím našich webových stránek](https://credendo.com/cs/form/request-an-assessment).

Kromě odběratele posuzujeme také [riziko země](https://credendo.com/cs/credendo-hodnoceni-rizikovosti-zemi), a to na základě skupiny ukazatelů jako je zadlužení země, velikost jejích devizových rezerv, volatilita směnného kurzu, ekonomická situace a inflace.

Po prověření vzorku odběratelů obdržíte na základě informací z dotazníku nabídku s návrhem podmínek pojištění, a jakmile podepíšete smlouvu, už pojišťujete jednotlivé transakce. A když se stane, že váš zákazník není schopen nebo ochoten zaplatit své závazky a dluh není možné vymoci, vyplatí vám při splnění podmínek Credendo **pojistné plnění**. Více se dočtete v tomto článku.

**3. Proč využít pojištění pohledávek?**

Navzdory vašemu credit managementu a informacím o vašich zákaznících při obchodování na fakturu vždy riskujete, že vaši zákazníci nezaplatí. Zejména při exportu zboží a služeb, ať už v rámci Evropy nebo mimo ni, existuje řada věcí, které jsou zcela mimo vaši kontrolu a které se mohou pokazit.

**Při dodání zboží (výrobní náklady):**

* zákazník zkrachuje

**Při platbě (riziko nezaplacení pohledávky):**

* Zákazník nemůže zaplatit (např. druhotná platební neschopnost, nedostatek finančních prostředků)
* Zákazník není schopen zaplatit (platební neschopnost / bankrot / soudní vyrovnání)
* Zákazník není schopen převést peníze („nedostatek tvrdé měny“)
* Zákazník není schopen zaplatit z důvodu situace ve své zemi (stávky, nepokoje, přírodní katastrofy)
* Zákazník zmizel

**4. Musím využít pojištění pohledávek pro všechny své zákazníky?**

Není nutné uzavírat pojištění pohledávek pro všechny vaše zákazníky. Pro některé zákazníky můžete pojištění uzavřít, zatímco u ostatních se můžete rozhodnout nést riziko sami.

Pokud si přejete pojistit celé své portfolio, doporučujeme vám využít pojištění pohledávek [Credirect](https://credendo.com/cs/reseni/pojisteni-pohledavek-credirect). Jestliže si chcete sjednat pojištění pro jednoho konkrétního zákazníka, jedná se o pojištění single risk. V případě, že jste ochotni do určité výše nést riziko sami a být pojištěni pouze nad tuto prahovou hodnotu, čímž budete mít správu pohledávek pod svou kontrolou, můžete se rozhodnout pro pojištění [excess of loss](https://credendo.com/cs/reseni/xol-excess-loss).

V závislosti na vašem produktu a platebních podmínkách ale nabízíme v rámci skupiny Credendo mnohem více variant a dalších typů pojištění pohledávek. Doporučujeme vám proto [kontaktovat naše odborníky](https://credendo.com/cs/kontaktujte-nas), kteří společně s vámi najdou nejvhodnější řešení.

**5. Jaké jsou výhody pojištění pohledávek?**

* S pojištěním pohledávek máte jistotu, že vaše pohledávky budou uhrazeny. Ať už je uhradí Credendo nebo váš zákazník.
* Pomůžeme vám vymoci peníze, které vám dluží vaši zákazníci
* Pojistná smlouva je dostupná pro všechny firmy bez ohledu na jejich velikost
* Prostřednictvím rozhodnutí o úvěrovém limitu získáte přístup k informacím o bonitě vašich zákazníků.
* Budete mít konkurenční výhodu: vaše banka vám může poskytnout financování, protože pojištěné pohledávky mohou sloužit jako zajištění úvěru například formou vinkulace pojistného plnění.

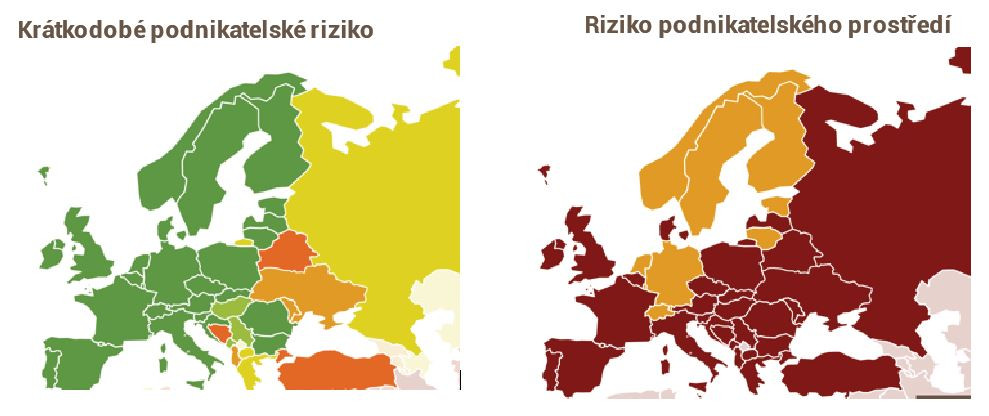
**6. Kolik za pojištění pohledávek zaplatím?**

Pojistné závisí na několika faktorech:

* na bonitě dlužníků
* na zemích, do kterých dodáváte
* na velikosti pojistné  částky  (velikosti úvěrových limitů a maximální částky odškodnění)
* na platebních podmínkách: dlouhodobá rizika se hodnotí obtížněji než krátkodobá
* na tom, zda si přejete pokrýt další rizika, jako jsou například výrobní náklady nebo závazné dodávky

**7.    Riziko z různých úhlů – má smysl se pojistit?**

Když se podíváte na [interaktivní mapu  světa](https://credendo.com/cs/country-risk/world) na našich webových stránkách, můžete na základě krátkodobého politického rizika nabýt dojmu, že například v rámci Evropy není pojištění pohledávek až tak moc potřeba. Koneckonců většina zemí je zelená, nebo v nejhorším oranžová. Přestože se mapa změní, když zvolíme střednědobé riziko, stále v ní nenajdeme žádné tmavě červené země. Pokud se však podíváme na riziko podnikatelského prostředí v Evropě, získáme rázem velmi odlišný obrázek. Vzhledem k pandemii je většina zemí tmavě červená, a to znamená zvýšené riziko, že vaši zákazníci nebudou schopni zaplatit fakturu. Ať už obchodujete v Evropě nebo mimo ni, pojištění pohledávek proto rozhodně doporučujeme nejen nyní, ale i po skončení pandemie. Nikdy si totiž nemůžete být 100% jistí, že váš zákazník zaplatí. A ani dlouholetá znalost zákazníků není zárukou: v zaplacení jim mohou bránit okolnosti, které nemohou ovlivnit.



**8.    Je pojištění pohledávek vhodné pro malé a střední podniky?**

Ano, určitě je. Mnoho našich produktů úvěrového pojištění je vhodných jak pro malé a střední podniky, tak pro velké společnosti. Dlouhodobé pojištění pohledávek malých a středních podniků přináší do těchto společností jistotu zaplacení, stabilitu cash flow a zlepšení credit managementu.

**9.    Co se stane, když můj zákazník nezaplatí?**

Jakmile nahlásíte nezaplacenou fakturu, naše oddělení vymáhání pohledávek se pokusí peníze získat zpět. Abychom zjistili, kde je problém a našli vhodné řešení, **nasloucháme oběma stranám**. Pokud jde o zvolený postup, hlavní slovo máte samozřejmě vy jako náš klient a jestliže chcete, můžete vést úvodní jednání se svým zákazníkem sami.

Když tato jednání nepřinesou požadované výsledky, přejdeme do další fáze, v níž (v případě exportu do zahraničí) zapojíme služby **místního právníka nebo místní inkasní společnosti**.

Jestliže ani to nepřinese požadovaný výsledek, ale stále existuje šance pohledávky vymoci, zkusíme to **právní cestou**. Bez ohledu na častokrát dlouhou cestu k vymožení pohledávek vám při splnění podmínek pojištění po skončení čekací doby **vyplatíme za utrpěnou ztrátu pojistné plnění**.