

Ασφάλιση Εμπορικών Πιστώσεων ή Αυτασφάλιση

Γιώργος Βερούσης



Μάρτιος, 2023

Στη ζωή μας συναντάμε συχνά διάφορους “αστικούς μύθους”, αλλά και στον επιχειρηματικό μας χώρο υπάρχουν “μύθοι”. Ένας αρκετά διαδεδομένος επαγγελματικός μύθος είναι ότι η Ασφάλιση Εμπορικών Πιστώσεων είναι “ακριβή”. Τα περισσότερα στελέχη των επιχειρήσεων που εξετάζουν την πιθανότητα ασφάλισης, έχουν την εντύπωση ότι η ασφάλιση αυτή κοστίζει περισσότερο από ότι στην πραγματικότητα, καθώς το κύριο σύνηθες κριτήριο της απόφασης είναι το νέο επιπλέον κόστος για την επιχείρηση, που ως τώρα δεν υπήρχε σαν έξοδο. Σε αυτή την προσέγγιση δεν προσμετρούνται οι δυνατότητες κέρδους που παρέχει η ασφάλιση, μέσω της εξοικονόμησης χρήματων και χρόνου για την επιχείρηση.

Ποιος έχει την ευθύνη για αυτό; Όλοι εμείς που ασχολούμαστε με την προώθηση της Ασφάλισης Πιστώσεων (εταιρίες & συνεργάτες), γιατί δεν αυξάνουμε την ευαισθητοποίηση ώστε να αλλάξουμε αυτή την άποψη.

Η κάθε επιχείρηση που επιλέγει να είναι αυτασφαλισμένη, έχει τον κίνδυνο να μη πληρωθεί από τον αγοραστή της και ταυτοχρόνως αυξάνει το ίδιο της το κόστος, με την αυξημένη διαχείριση χορήγησης πίστωσης ή του κόστους διεκδίκησης, αν τελικά δεν πληρωθεί κάποια απαίτηση. Ταυτόχρονα, θα πρέπει να αφιερώνει ποσοστό των κερδών της για τη δημιουργία και συντήρηση αποθεματικού ταμείου, για την κάλυψη των πιθανών επισφαλών απαιτήσεων, ώστε να υπάρχει συνεχώς ισορροπία στις ταμειακές της ροές.

Ενδεικτικά σημεία που συνήθως δεν εκτιμώνται και δεν λαμβάνονται υπόψη:

- **Χαμένες ευκαιρίες για κέρδη.** Κάθε φορά που εμφανίζεται μια ευκαιρία για πώληση με πίστωση σε νέους ή υπάρχοντες πελάτες, αυτόματα δημιουργείται το ερώτημα αν θα προχωρήσει η επιχείρηση ή όχι στην πώληση.

Αυτή η ευκαιρία θα μπορούσε να μετατραπεί σε σίγουρο κέρδος, στην περίπτωση που η επιχείρηση είχε πρόσβαση στις πληροφορίες που έχει η Ασφαλιστική Εταιρία και, βάσει αυτών, να πραγματοποιούσε την πώληση.

- **Έξοδα έρευνας.** Συνήθως οι επιχειρήσεις αγοράζουν στοιχεία που αφορούν τον πιστωτικό έλεγχο για μέρος ή για το σύνολο των πελατών τους. Τα στοιχεία αυτά μπορεί να είναι απλά στοιχεία του ισολογισμού που χρειάζονται επεξεργασία, να είναι ακριβές σύνθετες πιστωτικές εκθέσεις ή έρευνες που αφορούν στον κλάδο της.

Το κόστος και ο χρόνος που επενδύθηκαν θα μπορούσαν να εξοικονομηθούν, αν η επιχείρηση ήταν ασφαλισμένη.

- **Επισφαλείς απαιτήσεις & καθυστερήσεις πληρωμών.** Μια αυτασφαλισμένη επιχείρηση έχει τον κίνδυνο να μην πληρωθεί, με πιθανή συνέπεια η ίδια να χρειαστεί να καθυστερήσει τις πληρωμές της προς τους προμηθευτές της ή τις άλλες υποχρεώσεις της. Αυτόματα θα διαταραχθούν οι ταμιακές της ροές και θα επηρεαστεί η διαχείριση του κεφαλαίου κίνησής της. Πρόσθετα η επιχείρηση πρέπει να επιβαρυνθεί με το κόστος διεκδίκησης και, αν τελικά η ληξιπρόθεσμη απαίτηση δεν πληρωθεί, να διαγραφεί ως επισφαλές χρέος, επηρεάζοντας άμεσα τα κέρδη της επιχείρησης.

Για αυτό είναι σημαντικό να προσμετρηθεί το κέρδος από τη χρηματοδότηση που θα προκύψει από την εκχώρηση της ασφαλιστικής αποζημίωσης, σε τραπεζικό οργανισμό, αν απαιτηθεί σε περίπτωση επισφάλειας, αλλά και από το ότι δε θα διαταραχθούν οι ταμειακές ροές προς τους προμηθευτές. Καθώς η ασφάλιση συμπεριλαμβάνει το κόστος των υπηρεσιών είσπραξης, θα προκύψει επιπλέον κέρδος από το χρόνο και τα χρήματα που θα εξοικονομηθούν, αν η ίδια η επιχείρηση τα διεκδικούσε. Τελικά αν το ποσό δεν εισπραχθεί, η ασφαλιστική θα πληρώσει το μεγαλύτερο μέρος του.

- **Επιπλέον πωλήσεις που απαιτούνται για την αντιστάθμιση απωλειών:** Στην υποθετική περίπτωση μιας αυτασφαλισμένης εταιρίας με περιθώριο καθαρού κέρδους 20%, που έχασε 40.000€ από έναν από τους πελάτες της, η εταιρία θα χρειαστεί να δημιουργήσει νέες πωλήσεις 200.000€ χωρίς κανένα κέρδος, για να αντισταθμίσει αυτή την επισφάλεια.

Σε αυτή την περίπτωση θα πρέπει να εξετασθεί το κόστος και ο νέος κίνδυνος από τη δημιουργία των νέων πωλήσεων.

- **Συγκριτική ανάλυση κόστους μεταξύ των δυο περιπτώσεων.** Για λόγους ευκολίας, υποθέτουμε ότι δε σημειώθηκαν επισφάλειες και δεν καταβλήθηκαν αποζημιώσεις στη διάρκεια του έτους ή δε εταιρία έχει:

Ετήσιο κύκλο εργασιών με πίστωση : 20.000.000€

Χρόνο πίστωσης : 90 ημέρες / Μέσα μηνιαία υπόλοιπα : 5.000.000€

Περιθώριο καθαρού κέρδους : 15%

Ανασφάλιστη Εταιρεία		Ασφαλισμένη Εταιρεία	
Απραγματοποίητα ετήσια καθαρά έσοδα από την άρνηση πώλησης 100.000€ με πίστωση 90 ημερών ή ετησίες νέες πωλήσεις 400.000€ {(Νέες πωλήσεις 100.000*4 φορές}*15% ποσοστό κέρδους}	-60.000	Ετήσια καθαρά έσοδα από το σύνολο των νέων ετήσιων πωλήσεων 400.000 που πραγματοποιήθηκαν από τις πωλήσεις των 100.000 με πίστωση 90 ημερών.	60.000
Δημιουργία αποθεματικού επισφαλών απαιτήσεων, 2% επί των συνολικών απαιτήσεων (5.000.000*2%) ή το 0,5% Ετήσιου κύκλου εργασιών	-100.000	Εξοικονόμηση από την μη δημιουργία αποθεματικού επισφαλών απαιτήσεων	100.000
Χρήματα - Ασφάλιστρα που δεν πληρώθηκαν	70.000	Ετήσιο κόστος ασφάλισης, για το σύνολο του τζίρου όλων των πελατών	-70.000
Αποτελέσματα	-90.000		90.000

Σε αυτή την απλή περίπτωση, η ασφαλισμένη εταιρία κατάφερε να αυξήσει τις πωλήσεις και τα κέρδη της, επιπλέον ελευθέρωσε χρήματα που συνδέονταν με την πρόβλεψη επισφαλειών. Το αποτέλεσμα είναι θετικό για την ασφαλισμένη επιχείρηση : +90.000€ και αρνητικό -90.000€ για την ανασφάλιστη. Αν η επιχείρηση του παραδείγματος είχε επισφάλειες, τότε θα έπρεπε να αυξήσουμε ισόποσα τα αποτελέσματά τους με το κόστος διεκδίκησης (νομικά έξοδα, κλπ).

Συνοψίζοντας, αν η επιχείρηση πουλά ή θέλει να πουλήσει με πίστωση, η Ασφάλιση Πιστώσεων είναι το εργαλείο που θα μετατρέψει τον κίνδυνο σε ευκαιρία κέρδους και στο τέλος θα καλύψει και τα ασφάλιστρα που απαιτούνται.