

KUKe

Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych
Spółka Akcyjna

Bezpieczny handel
z gwarancją zapłaty



Kim jesteśmy

Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych Spółka Akcyjna (KUKE) prowadzi działalność już od ponad 20 lat.

- jest firmą polską z przeważającym udziałem Skarbu Państwa
- ubezpiecza należności krajowych przedsiębiorców z tytułu sprzedaży towarów i usług z odroczonym terminem płatności
- ułatwia firmom dostęp do zewnętrznego finansowania
- jako jedyny ubezpieczyciel w Polsce ma prawo do sprzedaży ubezpieczeń eksportowych z gwarancjami Skarbu Państwa, które chronią należności od kontrahentów z krajów podwyższonego ryzyka politycznego
- jako jedyna w kraju jest uprawniona do ubezpieczania należności i kredytów eksportowych z okresem spłaty powyżej dwóch lat
- udziela ubezpieczeniowych gwarancji krajowych i eksportowych



Ryzyko w handlu

Sprzedż towarów lub świadczenie usług z odroczonym terminem płatności tj. w kredycie kupieckim, wiąże się z ryzykiem nieotrzymania należności od kontrahentów, co może mieć duży wpływ na płynność finansową przedsiębiorstwa i dalsze jego funkcjonowanie. Dotyczy to zarówno obrotu krajowego, jak i zagranicznego.

Ryzyko związane z postępowaniem i sytuacją finansową odbiorcy, występujące w niemal każdej aktywności handlowej, to najczęściej spotykane zagrożenie dla finansów przedsiębiorcy. Opóźnienie w regulowaniu zobowiązań przez kontrahenta lub jego bankructwo powodują konieczność przewlekłego kredytowania dłużnika, nieplanowane zmniejszenie środków na podstawową działalność przedsiębiorstwa lub dalszy jego rozwój oraz trudne do odrobienia straty. Ich wyrównanie jest dla firmy uciążliwe i pracochłonne.

Zagrożeniem dla funkcjonowania firmy eksportującej mogą być również zmiany w sytuacji ekonomicznej i politycznej w kraju dłużnika. Ingerencja rządu w mechanizmy gospodarcze polegająca np. na wprowadzeniu moratorium na realizację zobowiązań płatniczych czy zmiana przepisów może uniemożliwić odbiorcy uregulowanie należności.

Powszechnie funkcjonuje przekonanie, że ryzyko finansowe występuje wyłącznie w handlu z partnerami z krajów rozwijających się, a wymiana towarowa z odbiorcami z krajów uprzemysłowionych jest bezpieczna. Jednak zarówno ostatni kryzys gospodarczy, jak i analiza doświadczeń oraz praktyk płatniczych w wielu krajach wyraźnie pokazały, że ryzyko występuje we wszystkich regionach świata, także w Stanach Zjednoczonych i krajach Europy Zachodniej.

Skuteczną ochroną przed ryzykiem finansowym jest ubezpieczenie należności.



Dlaczego warto ubezpieczyć należności

Zwiększenie sprzedaży

Ubezpieczenie daje przedsiębiorcy możliwość oferowania partnerom atrakcyjniejszych warunków handlowych, w tym wydłużania terminów płatności czy rezygnacji z wcześniej wymaganych zabezpieczeń. Może to korzystnie wpłynąć na zwiększenie zamówień i obrotów handlowych firmy.

Poprawa rentowności sprzedaży

Ubezpieczenie pozwala uniknąć kosztów związanych z zabezpieczonymi formami płatności np. akredytywami czy gwarancjami, ograniczyć upusty cenowe stosowane w przypadku przedpłaty oraz wynegocjować wyższe ceny. Pewność otrzymania odszkodowania to ochrona przed nieplanowanymi stratami oraz obowiązkiem tworzenia rezerw na należności nieściągalne.

Obniżenie kosztów działalności

Ubezpieczenie pozwala na ograniczenie wydatków związanych z samodzielnym monitorowaniem wiarygodności partnerów handlowych oraz kosztów związanych z windykacją należności. Składka ubezpieczeniowa stanowi koszt uzyskania przychodu firmy, a jej wysokość jest niższa niż planowana rezerwa finansowa z tytułu nieotrzymania płatności.



Poprawa płynności finansowej

Dzięki ubezpieczeniu, problemy finansowe partnerów handlowych lub zmienna sytuacja polityczna w ich krajach nie mają zasadniczego wpływu na działanie i stabilność przedsiębiorstwa. Bezpłatna windykacja należności oraz wypłata odszkodowania zapewniają utrzymanie płynności finansowej. Współpraca z profesjonalnym ubezpieczycielem zwiększa skłonność odbiorców do terminowego regulowania należności.

Ułatwienie dostępu do finansowania

Ubezpieczenie podnosi wiarygodność firmy wobec banków i instytucji finansowych, dając możliwość wynegocjowania lepszych warunków współpracy i uzyskania dodatkowych źródeł finansowania działalności przedsiębiorstwa.

Ułatwienie podejmowania decyzji

Ubezpieczenie to ograniczenie ryzyka popełnienia błędu w doborze partnerów handlowych. Pozwala skoncentrować się na podstawowej działalności przedsiębiorstwa oraz jego celach strategicznych.



Europolisa

Przedsiębiorca działający na niewielką skalę musi samodzielnie poradzić sobie z wieloma problemami organizacyjnymi, technicznymi, marketingowymi i finansowymi. Aby jego praca zakończyła się sukcesem, a działania przyniosły zyski musi otrzymać zapłatę za wyprodukowany towar czy zrealizowaną usługę. Brak płatności od kontrahenta może spowodować utratę płynności firmy lub nawet jej upadek. Dlatego warto zabezpieczyć się przed takim ryzykiem, a dobrym początkiem współpracy z ubezpieczycielem jest Europolisa.

Europolisa to ubezpieczenie krótkoterminowych należności, które

- jest przeznaczone dla małego przedsiębiorstwa, firmy rozpoczynającej działalność handlową lub prowadzącej ją na niewielką skalę
- daje ochronę zarówno dla transakcji cyklicznych, jak i należności od jednego kontrahenta czy nawet pojedynczej transakcji
- obejmuje należności z 33 krajów europejskich, w tym od firm polskich
- gwarantuje rzetelną ocenę wiarygodności handlowej każdego kontrahenta, daje ochronę ubezpieczeniową przy najniższej na rynku składce
- zapewnia odszkodowanie w przypadku nieotrzymania płatności od partnera handlowego
- może być zabezpieczeniem spłaty kredytu lub faktoringu

Więcej na stronie www.kuke.com.pl



Pakiet

Przedsiębiorstwo, które rozwija sprzedaż i ma wielu odbiorców na rynku krajowym oraz na rynkach zagranicznych, ma coraz większą świadomość konieczności ubezpieczenia swoich należności. Jednocześnie liczy na dostosowanie warunków ochrony ubezpieczeniowej do specyfiki działalności, branży czy rynków zbytu. Te oczekiwania spełnia indywidualnie dopasowywana umowa ubezpieczenia - Pakiet.

Pakiet to ubezpieczenie krótkoterminowych należności, które

- jest przeznaczone dla przedsiębiorstwa, realizującego sprzedaż w kredycie kupieckim z wieloma kontrahentami
- umożliwia ubezpieczenie wszystkich należności krajowych lub eksportowych
- zapewnia elastyczne warunki ubezpieczenia dopasowane do każdego profilu działalności przedsiębiorstwa
- daje rzetelną ocenę wiarygodności handlowej kontrahentów
- umożliwia włączanie do ubezpieczenia nowych kontrahentów w trakcie trwania umowy
- daje możliwość ubezpieczenia kontrahentów samodzielnie monitorowanych przez przedsiębiorcę
- umożliwia ochronę należności powstałych przed zawarciem umowy ubezpieczenia
- gwarantuje windykację wszystkich należności od objętych ochroną kontrahentów, a za odzyskanie ubezpieczonych należności nie jest pobierana żadna opłata
- zapewnia odszkodowanie w przypadku nieotrzymania płatności od kontrahenta
- może być zabezpieczeniem spłaty kredytu lub faktoringu

Więcej na stronie www.kuke.com.pl



Polisa na Wschód

Działalność na politycznie niestabilnych rynkach jest obarczona dodatkowym ryzykiem. Przedsiębiorcy sprzedający polskie towary czy usługi do takich krajów jak Rosja, Ukraina, Białoruś czy Kazachstan mogą liczyć na wsparcie Skarbu Państwa. Polisa na Wschód zabezpiecza nie tylko przed skutkami typowych w handlu zdarzeń, takich jak opóźnienie w płatności czy niewypłacalność dłużnika, ale także przed skutkami zdarzeń politycznych i działania tzw. siły wyższej, które mogą mieć wpływ na realizację płatności.

Polisa na Wschód

- zapewnia ochronę ubezpieczeniową należności z ponad pięćdziesięciu krajów podwyższonego ryzyka
- umożliwia ubezpieczenie pojedynczego kontrahenta lub nawet jednej transakcji
- daje rzetelną ocenę kontrahentów pod kątem ich wiarygodności handlowej oraz bezpłatnie analizuje informacje o nich
- oferuje przejrzysty system opłaty składki
- gwarantuje windykację wszystkich należności od ubezpieczonych kontrahentów, a za odzyskane ubezpieczone należności nie jest pobierana żadna opłata
- zapewnia odszkodowanie, w przypadku nieotrzymania płatności od kontrahenta
- umożliwia włączanie nowych kontrahentów w trakcie trwania umowy

Więcej na stronie www.kuke.com.pl



Nowe Rynki

Poszukiwanie nowych rynków zbytu daje szansę na rozwój firmy i zwiększenie sprzedaży. Ale wiąże się z ryzykiem, że zaangażowane środki nie zwrócą się w planowanym okresie. Ochronę przed niepowodzeniem działań zmierzających do zawarcia kontraktów z nowymi partnerami zagranicznymi zapewnia gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenie kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu - Nowe Rynki.

Nowe Rynki to ubezpieczenie, które

- przeznaczone jest dla polskich przedsiębiorców, których roczne przychody ze sprzedaży nie przekraczają 50 mln euro
- może dotyczyć wejścia na nowy rynek zbytu, pozyskania nowych kontrahentów lub wprowadzenia nowego towaru, którego przedsiębiorca dotychczas nie sprzedawał na rynku zagranicznym
- pomaga zachować płynność finansową podczas ponoszenia kosztów związanych z wejściem na nowe rynki zbytu
- chroni szeroki zakres wydatków związanych z uczestnictwem w targach, tworzeniem przedstawicielstw, adaptacją towarów, reklamą, poradami prawnymi, przygotowaniem ofert, pobytem na zagranicznych rynkach itp.
- gwarantuje wypłatę odszkodowania w przypadku niepowodzenia przedsięwzięcia
- umożliwia przedsiębiorstwu realizację długofalowej strategii promowania produktów lub usług na rynku zagranicznym

Więcej na stronie www.kuke.com.pl



Ubezpieczenie kontraktów eksportowych średnio- i długoterminowych

Realizacja projektów eksportowych o charakterze inwestycyjnym narażona jest na szczególnie wysokie ryzyko finansowe. Stosowany w takich kontraktach odroczony termin płatności może sięgać dwóch i więcej lat. Sytuacja kontrahenta czy jego kraju może w tym czasie ulec niekorzystnej zmianie. KUKe proponuje gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenie Kredytu Dostawcy.

Ubezpieczenie Kredytu Dostawcy

- minimalizuje ryzyko utraty należności oraz zapewnia dokonanie oceny ryzyka kredytowego kontrahenta przez KUKe
- chroni przed zerwaniem kontraktu przez kontrahenta na etapie produkcji, jak i brakiem zapłaty po dostawie
- umożliwia ubezpieczenie międzynarodowych projektów eksportowych realizowanych przez eksporterów z kilku krajów
- warunki ubezpieczenia dostosowane są do międzynarodowych standardów określonych przez OECD oraz Unię Europejską
- zapewnia odszkodowanie, również w walucie kontraktu eksportowego

Więcej na stronie www.kuke.com.pl



Bezpieczne Inwestycje

Ekspansja przedsiębiorstwa na zagraniczne rynki zbytu może przybrać formę inwestycji bezpośrednich. Nabycie firmy, rozpoczęcie produkcji za granicą, czy otwarcie firmy dystrybucyjnej jest często spotykanym sposobem na zdobycie nowego rynku i znaczące zwiększenie sprzedaży. Ryzykiem, jakie może się wtedy pojawić, jest np. uniemożliwienie transferu środków, strajk czy ogłoszenie moratorium. Straty przedsiębiorcy wywołane tego typu zdarzeniami politycznymi mogą być objęte ubezpieczeniem gwarantowanym przez Skarb Państwa.

Bezpieczne Inwestycje to ubezpieczenie, które

- ułatwia przedsiębiorcy podjęcie decyzji o inwestowaniu nawet na niestabilnych rynkach
- chroni przed ryzykiem politycznym i zdarzeniami spowodowanymi tzw. siłą wyższą
- obejmuje ochroną wniesione przez inwestora w zagraniczne przedsiębiorstwo nakłady pieniężne, rzeczowe lub w postaci wartości niematerialnych i prawnych
- zapewnia odszkodowanie, które pozwala odzyskać zainwestowane środki
- jest zawierane na czas trwania inwestycji, nawet na okres 15 lat
- może być przez przedsiębiorcę zamknięte po każdym rocznym okresie ubezpieczenia

Więcej na stronie www.kuke.com.pl



Gwarancje

Gwarancje ubezpieczeniowe ułatwiają, a często wręcz stanowią warunek zawarcia kontraktu z kontrahentem. Adresowane są do wszystkich polskich przedsiębiorców, którzy biorą udział w przetargach i realizują kontrakty na dostawę towarów lub usług zarówno w kraju, jak i za granicą.

W przypadku transakcji z krajami o podwyższonym ryzyku politycznym lub kontraktów o dużej wartości są one objęte wsparciem Skarbu Państwa.

Gwarancja zapłaty wadium

Gwarancja umożliwia przedsiębiorcy uczestnictwo w wielu przetargach bez angażowania własnych środków. Zastępuje wadium gotówkowe, które należy wpłacić w przypadku udziału w przetargu. Wydając beneficjentowi gwarancję, KUKE zobowiązuje się do wypłaty kwoty w niej wskazanej w przypadku, gdyby przedsiębiorca, który wygrał przetarg odmówił podpisania kontraktu na warunkach oferty lub w inny sposób nie wykonał zobowiązań wynikających z przetargu.

Gwarancja należytego wykonania kontraktu

Udzielana jest na wniosek przedsiębiorcy, który wygrał przetarg zabezpieczony gwarancją KUKE i zobowiązany jest do przedstawienia zabezpieczenia prawidłowego wykonania umowy. Gwarancja jest zobowiązaniem KUKE do wypłaty wskazanej w niej kwoty beneficjentowi, w przypadku, gdyby przedsiębiorca nie wykonał lub nieprawidłowo wykonał kontrakt i odmówił naprawienia szkody.

Gwarancja usunięcia wad i usterek

Udzielana jest na wniosek przedsiębiorcy i stanowi zobowiązanie KUKE do wypłaty wskazanej w niej kwoty beneficjentowi, w przypadku, gdyby przedsiębiorca nie wykonał lub nienależycie wykonał wynikające z umowy obowiązki z tytułu usunięcia wad i usterek ujawnionych po zakończeniu jej realizacji.

Gwarancja zwrotu zaliczki

Może być udzielona na wniosek przedsiębiorcy, który zgodnie z umową zawartą z beneficjentem otrzymał zaliczkę na jej realizację. Gwarancja jest zobowiązaniem KUKE do wypłaty wskazanej w niej kwoty beneficjentowi, w przypadku, gdyby przedsiębiorca nie wykonał umowy i nie zwrócił w wyznaczonym terminie zaliczki.

Więcej na stronie www.kuke.com.pl

Wsparcie finansowania

KUKE od wielu lat ubezpiecza transakcje finansowane przez banki oraz instytucje finansowe. Posiada wiedzę i doświadczenie, które pozwalają na efektywną współpracę z instytucjami krajowymi i międzynarodowymi. Oferowane przez KUKE produkty ubezpieczeniowe wspomagają przedsiębiorców w uzyskaniu finansowania transakcji handlowych i pomyślnej realizacji kontraktów.

Ubezpieczenia średnio- i długoterminowe, ze wsparciem Skarbu Państwa, umożliwiają polskim eksporterom realizację dostaw dóbr kapitałowych i budowę kompletnych obiektów inwestycyjnych na warunkach kredytowych, a krajowym i zagranicznym instytucjom – udzielenie finansowania. KUKE oferuje

- ubezpieczenie kredytu dla nabywcy
- ubezpieczenie leasingu finansowego
- cesję praw z umowy ubezpieczenia jako zabezpieczenie kredytu

Factoring jest uznanym przez polskich przedsiębiorców popularnym sposobem na uzyskanie zewnętrznego finansowania bieżącej działalności firmy. KUKE oferuje możliwość ochrony należności skupionych przez faktora, zarówno w obrocie krajowym, jak i zagranicznym

- program KUKE Factoring (dotyczący krótkoterminowych należności w formule ubezpieczenia dla faktorów, jak i cesji praw z polisy jako zabezpieczenie faktoringu)
- program KUKE Forfaiting (dotyczący należności średnio- i długoterminowych)

W celu zabezpieczenia finansowania projektów eksportowych banki mogą skorzystać również z gwarancji ubezpieczeniowych

- gwarancji zapłaty należności związanych z akredytywami
- gwarancji dotyczących produkcji towarów przeznaczonych na eksport
- regwarancji



Rządowy program wspierania eksportu

Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, obok Banku Gospodarstwa Krajowego, jest instytucją, której powierzono realizację przyjętego przez Radę Ministrów w lipcu 2009 r. Programu „Wspieranie polskiego eksportu poprzez udzielanie przez Bank Gospodarstwa Krajowego kredytów dla zagranicznych nabywców polskich towarów i usług lub ich banków z ochroną ubezpieczeniową Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.”

Celem Programu jest zapewnienie finansowania kontraktów eksportowych, zawieranych przez krajowych przedsiębiorców na warunkach kredytowych, w sytuacji ograniczenia przez banki komercyjne kredytowania transakcji handlu zagranicznego.

W ramach Programu, BGK udziela zagranicznym nabywcom (bezpośrednio lub poprzez bank nabywcy) kredytów finansujących zakup polskich towarów i usług. Środki z kredytów wypłacane są bezpośrednio krajowym eksporterom, a zagraniczni nabywcy, po dostawie towaru/usługi, dokonują spłaty kredytów. Finansowanie udzielane zagranicznym kredytobiorcom objęte jest ochroną KUKe, która ubezpiecza je od ryzyka politycznego i handlowego.



Program dysponuje następującymi instrumentami finansowania polskiego eksportu

**finansowanie średnio- i długoterminowe
(okres kredytowania 2 i więcej lat)**

- kredyt dla nabywcy udzielany poprzez bank importera
- kredyt dla nabywcy udzielany bezpośrednio importerowi

finansowanie krótkoterminowe

- postfinansowanie akredytyw dokumentowych
- dyskontowanie należności z akredytyw dokumentowych

Produkty w zakresie finansowania krótkoterminowego są stosowane dla akredytyw otwartych przez banki mające swoją siedzibę w krajach podwyższonego ryzyka m.in. w Rosji, Ukrainie czy Białorusi.

Więcej na stronie www.kuke.com.pl





Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych
Spółka Akcyjna

CENTRALA

ul. Sienna 39, 00-121 Warszawa
tel.: 22 35 68 300, faks: 22 31 30 119
infolinia: 801 805 853
kontakt@kuke.com.pl

www.kuke.com.pl

Biuro Terenowe Gdańsk

ul. Garncarska 10/16 C, 80-894 Gdańsk
tel.: 58 30 15 815, faks: 58 30 13 933
gdansk@kuke.com.pl

Biuro Terenowe Katowice

ul. Powstańców 26, 40-039 Katowice
tel.: 32 25 30 528, faks: 32 25 38 509
katowice@kuke.com.pl

Biuro Terenowe Kraków

ul. Chłopickiego 1/1, 31-525 Kraków
tel.: 12 41 01 090, faks: 12 41 74 096
krakow@kuke.com.pl

Biuro Terenowe Poznań

ul. Poznańska 62/32, 60-853 Poznań
tel.: 61 84 30 743, faks: 61 84 34 724
poznan@kuke.com.pl

Biuro Terenowe Warszawa

ul. Sienna 39, 00-121 Warszawa
tel.: 22 35 68 433, faks: 22 31 30 120
warszawa@kuke.com.pl

Biuro Terenowe Wrocław

ul. Ks. Witolda 49/12, 50-202 Wrocław
tel.: 71 78 37 582, faks: 71 78 37 583
wroclaw@kuke.com.pl