

Poistenie exportných úverov ako súčasť podporného prostredia pre rast exportnej výkonnosti

Anna MAJTÁNOVÁ*

Úvod

Pre priemyselne vyspelé štáty je charakteristická výrazná orientácia ich hospodárskej politiky, v ktorej významné miesto má všestranná podpora vývozu tovarov a služieb vyrobených v tuzemsku. Jej spoločným znakom je predovšetkým ucelený systém legislatívnych a ekonomických podmienok. Slovensko má malú a veľmi otvorenú ekonomiku. Vývoz dokáže generovať rast, a zároveň zabezpečiť zlepšovanie externej bilancie. K základným strategickým prístupom podpory exportnej výkonnosti patrí práve *úverové poistenie*, ktorého súčasťou je aj *poistenie exportných úverov* proti komerčným rizikám. Práve tento druh poistenia napomáha slovenským vývozcom rýchly prienik na nové trhy s neznámymi obchodnými partnermi, zvýšenie konkurencieschopnosti vývozu na základe prechodu na lacnejšie, pre kupujúceho výhodnejšie platobné nástroje a lepší prístup k úverom komerčných bánk.

V súčasnosti sa na financovanie, resp. predfinancovanie exportu využívajú všetky známe formy a typy úverov, ako napríklad dodávateľské alebo odberateľské, priame či refinančné, krátkodobé alebo dlhodobé úvery. Poistné produkty úverových poisťovní sa považujú za jeden z najúčinnějších nástrojov podpory exportu.

V priebehu doterajšej transformácie bola slovenská ekonomika schopná do istej miery prispôbovať sa novým podmienkam. Významnú časť svojej produkcie presmerovala na západné trhy, charakterizované tvrdou konkurenciou, a podstatne sa znížila aj priemerná veľkosť slovenských podnikov. Zodpovednosť za zvyšovanie konkurencieschopnosti jednotlivých podnikov reštrukturalizáciou má podnikový sektor. Majitelia, manažéri a zamestnanci jednotlivých spoločností majú najlepší prístup k informáciám potrebným na zvýšenie ich konkurencieschopnosti. Výrazné zvýšenie konkurencieschopnosti slovenskej ekonomiky je jeden z kľúčových predpokladov úspešnej integrácie do Európskej únie.

Na tieto aktuálne problémy reaguje predložený príspevok. Jeho zámerom je poukázať na význam a potrebu poistenia v procese podpory exportu, charakterizovať

* doc. Ing. Anna MAJTÁNOVÁ, PhD., Ekonomická univerzita v Bratislave, Národohospodárska fakulta, Katedra poisťovníctva, Dolnozemska cesta 1, 852 19 Bratislava 5; e-mail: majtanov@dec.euba.sk

riziká v úverovom poistení, naznačiť komparáciu úverového poistenia v zahraničí. Ďalej charakterizovať trh úverového poistenia na Slovensku so zreteľom na krátkodobé komerčné poistenie a naznačiť určité trendy smerovania úverového poistenia v procese globalizácie.

1. Poistenie exportných úverov ako súčasť podporného prostredia pre rast exportnej výkonnosti

Poistenie exportných úverov má dôležité postavenie v procese podpory exportnej výkonnosti. Ak sa má zodpovedne zabezpečiť tvorba proexportného prostredia, treba si uvedomiť, že tento prístup musí byť systémový. Musí definovať ciele a nástroje, úlohy a ich nositeľov zodpovedných za ich výkon, inštitúcie vykonávajúce konkrétne opatrenia na podporu exportu a v neposlednom rade finančné nároky, bez ktorých sa fungovanie celého systému podpory exportu nezaobíde.

Udržateľný a dynamický rast malej otvorenej ekonomiky, akou je slovenská, nie je možný bez vývozu. V spoločnom hodnotení je podpora exportu predovšetkým výsledkom všeobecných ekonomických opatrení na podporu konkurencieschopnosti, ako napríklad konsolidácia finančnej pozície súkromných podnikov a vstup strategických zahraničných investorov. Skúsenosti z okolitých krajín ukázali, že strategickí investori obyčajne neprinášajú len technológiu a vysoký štandard riadenia, ale aj nové trhy.

Podpora exportu sa uskutočňuje viacerými formami, a to napríklad priamym financovaním alebo refinancovaním prostredníctvom komerčných bánk, poskytovaním bankových záruk, ako aj eskontom zmeniek. Na podpore exportu sa podieľajú aj *poistné aktivity*, či už vo forme poistenia proti politickým a komerčným rizikám, alebo zaistenia so zámerom zvýšiť konkurencieschopnosť výrobkov na zahraničných trhoch. To napomáha práve *úverové poistenie*, ktoré má výrazný vplyv na exportnú výkonnosť. Hlavnou výhodou úverového poistenia je zachovanie potrebnej úrovne hotovostných peňažných tokov podniku, možnosť prieniku na nové trhy s neznámymi obchodnými partnermi, zvýšenie konkurencieschopnosti vývozu na základe prechodu na lacnejšie alebo pre kupujúceho výhodnejšie platobné inštrumenty a lepší prístup k úverom komerčných bánk. Nemenej dôležité je aj spravovanie a monitorovanie úverových rizík na profesionálnej úrovni, zefektívnenie vývozu a prenesenie vymáhania pohľadávok na poisťovateľa.

1.1. Úloha poisťovacích inštitúcií v procese podpory exportu

Niektoré vlády vyspelých trhových ekonomík sa snažili podporovať exportérov priamo, rôznymi subvenciami, ale veľmi rýchlo sa ukázalo, že tento systém je veľmi drahý. Na medzinárodnej úrovni sa začali hľadať spôsoby, ako eliminovať

príliš silnú vládnú podporu na medzinárodnom poli. V rámci Bernskej únie, ako aj OECD sa hľadali spoločné pravidlá prípustnej konkurencie. Jeden zo spôsobov, akým sa štát zúčastňuje na financovaní štátnej podpory, je dotácia špecializovanej inštitúcie, ktorá štátnu podporu vykonáva podľa presných legislatívnych pravidiel. Štát môže prispievať do základného imania takejto inštitúcie, do jej fondov alebo ručiť za záväzky takejto inštitúcie.

Postupným vývojom sa štátna podpora v oblasti úverového poistenia začala koncentrovať na stredno- a dlhodobé politické či teritoriálne riziká. Hlavne pod vplyvom členských štátov OECD sa prijímali opatrenia a direktívy, ktorých cieľom bolo vylúčiť vplyv štátu na poistenie krátkodobých komerčných rizík. To znamená, že členské štáty OECD museli presunúť krátkodobé komerčné poistenie z oblasti štátnej pôsobnosti na komerčný poisťovací a zaist'ovací trh. Prijala sa aj *nová kategorizácia rizík*, ktoré sa začali deliť podľa ich umiestnenia na trhu na *obchodovateľné* a *neobchodovateľné*.

Takáto prax ešte nie je vlastná úverovým poisťovateľom v transformujúcich sa krajinách. V podmienkach málo rozvinutého poistného trhu a rozkolísanej ekonomiky nevzbudzuje táto špecifická oblasť záujem poisťovateľov preberať krátkodobé komerčné riziká z vývozných pohľadávok. Preto sa aj v novoprijatých členských štátoch uplatňuje prísne kritérium oddelenia štátnej podpory od poskytovania poistného krytia na tieto riziká. Na druhej strane však treba uviesť, že súčasný stav v týchto štátoch je určitým kompromisným riešením. Štáty sa zúčastňujú svojim vkladom na majetku úverovej poisťovne, ale manažmenty poisťujú na komerčných princípoch a touto formou sa aj riziká zaist'ujú. Zaisťovanie je dohodnuté na komerčnom zmluvnom princípe a štát sa nezúčastňuje na dotácii poistných fondov a technických rezerv, a ani za tieto záväzky poisťovne neručí.

Vo vyspelých priemyselných štátoch existuje mnoho modelov inštitucionálneho usporiadania štátnej podpory exportu. Veľký dôraz pritom kladú jednotlivé vlády na prepojenie finančných a poisťovacích aktivít, na systém rozhodovania o upisovaných rizikách a na transparentnosť celého systému štátnej podpory exportu. Tá je dôležitá jednak z pohľadu domáceho obyvateľstva – daňových poplatníkov, jednak z pohľadu medzinárodnej kontroly nekalej konkurencie.

V závislosti od historického a ekonomického vývoja sa v jednotlivých štátoch uplatňujú rôzne poistné a finančné schémy a v rámci nich pôsobia rôzne typy inštitúcií, ktoré sú buď akciovými spoločnosťami vlastnenými štátom, plne alebo iba sčasti, alebo sú vládnymi agentúrami. Neexistuje recept, ktoré inštitucionálne riešenie je najlepšie, každá krajina pri zakladaní úverovej poisťovne musí vychádzať z vlastných podmienok a z potrieb exportérov. Aj v závislosti od toho, akou formou sa poisťovanie a financovanie exportu spája so štátnou podporou a aká väzba existuje medzi nimi, možno v zásade hovoriť o troch typoch inštitúcií [8, s. 79]:

- *Eximbanky (exportno-importné banky)*, ktoré jestvujú napríklad v USA, Japonsku, Južnej Kórei, Turecku, Rumunsku, Kazachstane a v Rusku. Napriek rovnakému názvu je činnosť týchto inštitúcií rozdielna a rôzne sú aj ich prístupy z hľadiska poskytovania financovania a poistenia.

Situácia v USA sa v 60. rokoch vykryštalizovala do spolupráce komerčného sektora so štátnym sektorom. Komerčný sektor zastrešoval komerčné riziká a štátny riziká politické. V 80. rokoch zasiahla USA finančná kríza v Latinskej Amerike. V dôsledku tejto krízy padlo veľa komerčných poisťovní. To spôsobilo prebratie komerčného poistenia pod záštitu US Exim.

V súčasnosti dochádza k veľkému rozmachu európskych gigantov úverového poistenia na americkom trhu.

Japonská eximbanka – JEXIM poskytovala len úvery, poisťovaciú činnosť nevykonávala. Poskytla napríklad exportný úver, ktorý bol následne poistený v *ECD of MITI*. V súčasnosti JEXIM funguje v rámci JBIC – *Japan Bank for International Cooperation*, ktorá vznikla zlúčením JEXIM a OECF – *Overseas Economic Cooperation Fund*. Od 1. 10. 1999 plní JBIC významnú úlohu v procese podpory exportnej výkonnosti. Treba spomenúť, že JEXIM podporuje až 60 % japonského exportu, zatiaľ čo v ostatných krajinách s vyspelou trhovou ekonomikou je podpora exportu oveľa nižšia.

- *Úverové poisťovne* a popri nich pôsobiace finančné domy obstarávajú zvýhodnené finančné fondy. V jednom štáte sú do exportnej schémy začlenené dve samostatné inštitúcie, ktorých činnosť je definovaná v špeciálnom zákone a koordinuje ich buď vláda, alebo ňou poverený orgán.

Takýto model sa vytvoril napríklad v severských štátoch (Nórsko, Fínsko, Švédsko), ale aj v Českej republike, kde popri spoločnosti EGAP (Exportní a garanční pojišťovací společnost, a. s.) štát založil dcérsku spoločnosť *Českú exportnú banku, a. s.*

- Takzvané *inštitúcie sui generis*, ako napríklad Rakúska kontrolná banka, kanadská EDC – *Export Development Corporation*, EFIC v Austrálii alebo SID v Slovinsku, ktoré vykonávajú poistenie aj financovanie pod jednou strechou. Ich postavenie, funkcie, vzťah k vláde, povinnosti voči exportérom vyplývajú priamo zo zákona.

Medzi tieto inštitúcie sa zaraďuje aj *Eximbanka SR*, ktorá vznikla na základe zákona č. 80/97 Z. z., ktorý bol novelizovaný zákonom 214/2000 z 3. 7. 2000. Zastrešuje tak poisťovaciú činnosť, ako aj bankovú činnosť.

Činnosť úverových poisťovní aj exportných bánk či eximbánk je upravená špecifickými zákonmi. V niektorých štátoch pritom fungujú iba úverové poisťovne (napr. Veľká Británia) a financovanie exportu na konkurencieschopnej úrovni poskytujú komerčné banky s podporou úrokových rozdielov.

1.2. Riziká v poistení exportných úverov

Úverové poistenie kryje celú škálu rizík, ktoré môžu spôsobiť nezaplatenie pohľadávok z vývozného kontraktu zo strany zahraničného dlžníka. V tejto súvislosti sa riziká členia na komerčné a politické.

Komerčné riziká vyplývajú z ekonomickej alebo finančnej situácie zahraničného dlžníka, napríklad doloženou platobnou neschopnosťou – insolventnosťou (konkurz a vyrovnanie) alebo platobnou nevôľou.

Politické riziká vyplývajú z politických udalostí a z administratívnych opatrení v krajine sídla zahraničného dlžníka alebo v tretej krajine a majú z hľadiska zahraničného kupujúceho, resp. dlžníka povahu vyššej moci (nepredvídateľné okolnosti, jurisdikčné riziká a pod.). Klasickým politickým rizikom je napríklad *moratórium* – zaplatenie a transfer dlžnej čiastky exportérovi štát nepovolí v čase splatnosti pohľadávky, ale povolí len čiastočné zaplatenie dlhu, prípadne nariadi odklad platby.

Napríklad v Českej republike utrpela v roku 1998 Česká sporiteľňa, a. s. (ČS) stratu asi 3 mld Kč z úverových derivátov. Táto sporiteľňa vystupovala na strane kupujúceho úverového rizika, a to rizika ruského štátu. Úverové deriváty boli dohodnuté ešte pred augustom 1998. Avšak 17. 8. 1998 bolo verejne oznámené dlhové moratórium, a to spoločným prehlásením ruskej vlády a ruskej centrálnej banky. Moratórium zakázalo na 90 dní platby v cudzej mene ruskými právnymi subjektmi vrátane bánk zahraničným veriteľom.

Podľa druhu poisteného rizika sa kryje buď krátkodobé, komerčné riziko, alebo riziko stredno- a dlhodobé politické. Pri pohľadávkach presahujúcich obdobie jedného roka nie je možné vylúčiť ani riziko komerčné, a preto sa spravidla kryje aj pri stredno- a dlhodobých. Niekedy sa toto riziko označuje jedným slovom ako *riziko teritoriálne* a poisťovatelia do poistného krytia zahŕňajú aj také udalosti, ako je napríklad zemetrasenie alebo iná prírodná katastrofa, následkom ktorej sa pohľadávka stane nezaplatenou.

Niektoré poisťovne ponúkajú kombináciu politického a komerčného rizika aj pri krátkodobých úveroch do 1 roka, ponúkajú krytie tzv. *kombinovaného rizika*. Špecificky sa pristupuje k *poisteniu investícií*, ktoré nie sú typickým úverovým rizikom, ale úzko nadväzujú na exportné aktivity poisťovaných subjektov.

1.2.1. Komerčné riziká

Komerčné riziká vyplývajú z ekonomickej alebo finančnej situácie zahraničného dlžníka, napríklad doloženou platobnou neschopnosťou – insolventnosťou (konkurz a vyrovnanie) alebo platobnou nevôľou.

Intenzita dosahu komerčných rizík je daná dvoma faktormi:

Prvým faktorom je *spoľahlivosť partnera* – z tohto hľadiska treba posudzovať právne postavenie partnera, jeho majetkovú situáciu, komerčnú zdatnosť, technicko-ekonomické predpoklady splnenia záväzku a pod.

Druhým faktorom je *stupeň právneho zaistenia daného záväzkového vzťahu* – ide spravidla o právnu dokonalosť kontraktu, jeho podmienky, právo, podľa ktorého sa právny vzťah posudzuje, charakter sankcií za nesplnenie kontraktu.

Insolventnosť

Najčastejšie sa vyskytujúcim komerčným rizikom je insolventnosť. Predstavuje riziko, ktoré vyplýva z ekonomickej alebo finančnej situácie zahraničného kupujúceho, keď importér buď nechce, alebo nemôže platiť. Okrem platobnej neschopnosti alebo neochoty platiť môže partner váhať s platbou, alebo môže zaplatiť nižšiu čiastku, ako je fakturovaná cena, pričom sa odvoláva na pokles konkurenčných cien. Platobná neochota dlžníka sa môže prejavovať napríklad neotvorením akreditívu, nezaplatením akontácie alebo odmietnutím dokumentov.

Riziko z nezaplatenia je charakteristické najmä pri exporte technológie, investičných celkov a stavieb, spravidla dodávaných na kľúč a realizovaných na základe komerčných, resp. bankových úverov so zárukou.

Pre dodávateľov a veriteľov sa často prekvapujúco zvyšuje počet platobne neschopných podnikov. Darí sa im úspešne skrývať slabiny a pôsobiť naoko dôveryhodne. Nezriedka ide o firmy, ktoré sa vďaka veľkosti a pozícii na trhu tešia dobrej reputácii. Najmä v takýchto prekvapujúcich prípadoch insolventnosti sú dodávatelia postihnutí citeľnými stratami v dôsledku vysokých nezaplatených pohľadávok po lehote splatnosti. Vzhľadom na pretrvávajúce nebezpečenstvo strát na pohľadávkach v tuzemsku, ako aj v cudzine má ich účinné zabezpečenie veľký význam takmer pre každý podnik. Vlastným svedomitým sledovaním dlžníkov možno podľa skúseností znížiť riziko strát na pohľadávkach iba čiastočne. V podnikoch rôznej veľkosti, štruktúry a rozličných odvetví sa osvedčilo poistenie vďaka „na mieru šitej“ koncepcii zabezpečenia.

Pre razantný nárast platobnej neschopnosti od začiatku 90. rokov v priemyselných krajinách sa dopyt po tomto type poistenia podstatne zvýšil. K hlavným príčinám tohto javu patrí:

- *Nedostatočný vlastný kapitál.* Aj naďalej je množstvo podnikov nedostatočne vybavených vlastným kapitálom. To znamená, že pod vplyvom klesajúceho ziskového rozpätia podniku zväčša chýbajú dostatočné rezervy umožňujúce zvládať krízy rôzneho charakteru, ako sú napríklad odbytové problémy alebo hospodárske výkyvy. Pri konjunktúre často nemajú podniky so slabým vlastným kapitálom dostatočné prostriedky, aby mohli financovať potrebné investície a odbyť. Pri ochladení hospodárskej klímy sa nedostatok vlastných prostriedkov prejavuje osobitne výrazne, pretože sa znižuje prílev prostriedkov z obratu.

• *Zostrenie hospodárskej súťaže.* Vo všetkých priemyselných krajinách a v odvetviach sa v dôsledku zvýšenej domácej a zahraničnej ponuky zostrila hospodárska súťaž. V mnohých odvetviach existuje tvrdý boj o ovládnutie trhu. Všade sa zreteľne zvýšil podiel dovážaného tovaru a služieb, ktoré značne stláčajú cenovú úroveň a výnosy. Požiadavky na konkurencieschopnosť budú aj v budúcich rokoch naďalej stúpať a pôsobiť selektívne.

• *Ťažké bremeno financovania dlžníkov.* Lehoty splatnosti sa v jednotlivých krajinách pohybujú od šiestich do sedemnástich týždňov od vystavenia faktúry. Zákazníci so slabšou bonitou využívajú v podstate aj dlhšiu lehotu splatnosti. Platobná morálka sa zrejme ani v budúcnosti nezlepší, pretože pre mnohých zákazníkov nie je problém týmto spôsobom získať dodávateľský úver.

• *Nevyvážené rozloženie zákazníkov.* Treba si však uvedomiť, že poistenie exportných úverov proti komerčným rizikám nespadá pod štátnu podporu, ale pod komerčný sektor, ktorý je vo väčšine prípadov reprezentovaný komerčnými úverovými poisťovňami. Čo sa týka štátnych poisťovacích inštitúcií (ako napr. Eximbanka SR v Slovenskej republike alebo EGAP, a. s. v Českej republike), ktoré poisťujú aj krátkodobé exportné úvery na komerčnej báze, treba podotknúť, že táto činnosť si nevyžaduje žiadnu formu štátnej podpory a štátne záruky sa na ňu nevzťahujú. Toto poistenie sa realizuje v súlade so smernicami Európskej únie, a to s využitím zaistenia na medzinárodných trhoch.

Pri položení si otázky, prečo je výhodné využiť úverové poistenie, je potrebné uviesť nasledovné prínosy pre poistenú firmu:

– Poisťná zmluva poskytuje poistenému ochranu proti vzniku nedobytných pohľadávok a znamená väčšiu istotu v obchodovaní.

– Poisťovňa, ktorá poskytuje poistenie úveru, disponuje buď vlastnou rozsiahlou databázou finančných informácií o firmách, alebo si ich môže objednať vo viacerých renomovaných inštitúciách zaoberajúcich sa obchodovaním s takýmito informáciami.

– Poisťovňa, ktorá poskytuje poistenie úveru, má väčšie skúsenosti s likvidáciou a s predošlým vymáhaním pohľadávok.

– Viac kapitálu pod kontrolou znamená, že poistené pohľadávky sú zvyčajne zaplatené rýchlejšie; taktiež rezervy vytvorené na pokrytie strát sa môžu zmenšiť a tak uvoľniť viazanú hotovosť.

– Lepšie riadenie rizika prostredníctvom poskytovania úverových limitov na základe informácií obsiahnutých v databáze poisťovne.

– Lepší prístup k financovaniu – poistenie môže slúžiť ako záruka pre veriteľa.

– Účinná eliminácia neznámych a neočakávaných rizík.

– Lepšie cielenie predaja – získané informácie od poisťovne sa môžu využiť pri výbere nových zákazníkov.

Ďalšie výhody pre poistené firmy možno charakterizovať takýmto spôsobom:

Uľahčuje sa výnosovo orientované riadenie obratu. Poistený dodávateľ je priebežne informovaný o tom, v akej výške možno povoliť riziku primerané dodávateľskej „úvery“. Tým sa môžu platobné lehoty a dodávky tovaru na úver individuálne prispôbiť tým zákazníkom, ktorých možno z hľadiska bonity posudzovať priaznivo. U odberateľov, ktorých situácia je pochybná, možno dohodnúť podmienky zmiernujúce riziko.

Vývozné kontrakty s novými neznámymi odberateľmi sú často riskantné, pretože posúdenie ich bonity je osobitne ťažké. Poisťovateľ pohľadávok sa postará o získanie informácií a odporučí, v akej výške možno poskytnúť dodávateľský úver.

Vysoký počet prípadov platobnej neschopnosti vedie v celosvetovom meradle k značným stratám na pohľadávkach. Poistenie pohľadávok nahradzuje nekalkulovateľné riziká strát primeraným, kalkulovateľným poistným. Predchádza sa tak možným problémom s likviditou a s prepadom výnosov, prípadne sa tieto problémy aspoň zmiernujú, alebo poskytnutím poistného plnenia sa odstraňujú.

V každom podniku sú všetky významné riziká pokryté zodpovedajúcimi poistnými zmluvami. Bolo by preto nedôsledné neuskutočniť primerané zabezpečovacie opatrenia práve pre oblasť dlžníkov s ich enormným významom pre výnos a likviditu exportéra. Poistenie pohľadávok ponúka osvedčené koncepcie takéhoto zabezpečenia. Zabezpečí, že vývozy prinesú očakávaný výnos.

K úspechu poistenia prispievajú aj tieto dôvody:

- *Zamedzenie/zmiernenie škôd.* Neustálym intenzívnym sledovaním bonity odberateľov sa odkrývajú kritické riziká. Tým, že poisťovňa zhromažďuje najrôznejšie informácie, predstavuje poisťovateľ akúsi evidenčnú ústredňu. Vďaka stálemu kontaktu môžu poistení dodávateľia poskytovať platobné lehoty v súlade s danými rizikami.

- *Zmiernenie škôd v prípade platobnej neschopnosti.* Pri vyhlásení konkurzu/vyrovnania alebo pri predpokladanej platobnej nevôli odberateľa sa vzniknutá strata uhradí v rámci dohodnutých podmienok rýchlo a menej byrokraticky. Týmto zostáva aj väčšia strata na pohľadávkach bez podstatného vplyvu na likviditu podniku.

- *Individuálna koncepcia zmlúv.* Každý podnik má individuálne požiadavky na svoje zabezpečenie. Na to sa berie zreteľ pri každej poistnej zmluve. Zahŕňa všetky krátkodobé dodávateľské pohľadávky, najviac však do určitej výšky u jednotlivých odberateľov (tzv. limit pohľadávky). Na každej strate z pohľadávok sa poistený podieľa určitou spoluúčasťou. Náklady na poistenie pohľadávok sa kalkulujú individuálne. Medzi rozhodujúce kritériá na posúdenie a výpočet poistného patrí napríklad obrat, objem pohľadávok, lehota splatnosti a odvetvie podnikania, pri vývoze zároveň cieľová krajina.

2. Slovenský trh poistenia úveru

Keďže pri exportnom úverovaní nie je možné abstrahovať od zahraničného obchodu, stručne zhodnotíme vývoj zahraničného obchodu Slovenskej republiky od roku 1995 po súčasnosť.

Makroekonomické problémy slovenskej ekonomiky sa začali prejavovať najskôr v zahraničnom obchode. Deficit sa začal tvoriť už v závere roka 1995 a naplno sa prejavil v roku 1996. Rok 1996 ukázal, že vysoký nárast dovozu nebola slovenská ekonomika schopná pokryť exportnou výkonnosťou. Tento nesúlad predstavoval aj v roku 1997 základné riziko ďalšieho pozitívneho vývoja v slovenskej ekonomike. Rozpor mal makroekonomickú povahu a jeho riešenie vyžadovalo prestavbu priemyselných odvetví a infraštruktúry, s vysokými nárokmi na investičné a kapitálové zdroje, ktoré ekonomika nebola schopná vyprodukovať. Úlohou na rok 1997 bolo zastaviť ďalší prepád obchodnej bilancie. Naznačený vývoj obchodnej bilancie v roku 1997 sa mohol dosiahnuť jednak reštriktívnou politikou v oblasti znižovania rastu dynamiky peňažnej zásoby v obehu, obmedzením neefektívnych dovozov, ale hlavne aktívnou proexportnou politikou. K najdôležitejším proexportným opatreniam vtedajšej vlády patrilo napríklad prijatie zákona o Exportno-importnej banke SR. Eximbanka SR vytvorila podmienky na podporu exportnej výkonnosti formou financovania a poisťovania vývozných úverov.

Deficit bežného účtu platobnej bilancie dosiahol v rokoch 1996 – 1998 viac ako 10 % hrubého domáceho produktu. Takýto vývoj spôsoboval tlak na menu, ktorý zákonite vyvrcholil vynútenou zmenou kurzového režimu a následným oslabením kurzu koruny, faktickou devalváciou v októbri 1998.

Realizáciou stabilizačných opatrení poklesol v roku 1999 deficit zahraničného obchodu s tovarmi a so službami na menej ako 50 % úrovne z roku 1998 a v 1. – 3. štvrtroku 2000 sa dokonca po štyroch rokoch opäť dostal zahraničný obchod s tovarmi a so službami do prebytku. V tabuľke 1 je znázornený vývoj salda zahraničného obchodu od roku 1994 do roku 2000 [10].

Tabuľka 1

Saldo zahraničného obchodu tovarov a služieb v SR

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Saldo (v mld Sk)	+22.4	+9.7	-70.1	-67.4	-82.3	-43.6	-42.4
Podiel na HDP (v %)	-4.6	+2.1	-10.6	-9.6	-9.7	-5.5	-3.7

Deficit bežného účtu platobnej bilancie v 1. – 3. štvrtroku 2000 dosiahol 7,6 mld Sk, čo predstavuje len 1,2 % HDP. Priaznivý vývoj v roku 2000 bol spôsobený najmä rýchlym, až vyše 30 %-ným nárastom exportu tovarov, k čomu prispeli aj

poisťovacie aktivity. Tabuľka 2 znázorňuje mieru penetrácie, ktorá predstavuje podiel poisťného úverového poistenia k HDP v rokoch 1995 – 1999 [9].

V závere roka 2000 prišlo k očakávanému zhoršeniu vývoja zahraničného obchodu, ktoré je dôsledkom oživenia domácej spotreby a investícií. Za prvých 11 mesiacov roka 2000 dosiahol deficit zahraničného obchodu s tovarmi (bez služieb) 31,7 mld Sk, pričom v rovnakom období minulého roka to bolo 38,1 mld Sk.

T a b u ľ k a 2

Miera penetrácie v SR: podiel poisťného úverového poistenia k HDP

	1995	1996	1997	1998	1999
HDP (v mld Sk)	515.1	581.3	653.9	717.4	815.3
Miera penetrácie (v %)	0.0023	0.0034	0.0107	0.0002	0.0043

Aj v roku 2001, po ďalšom oživení domácej spotreby a investícií, sa mal deficit bežného účtu pohybovať pod úrovňou 5 % HDP.

Až po zmene hospodárskopolitického systému, po zavedení demokratizačných opatrení na oživenie ekonomiky a vstupom krajiny do konkurenčného prostredia, sa ukázala naliehavosť zavedenia nástrojov na podporu exportu. Z toho dôvodu vznikla ešte v ČSFR v roku 1992 *Exportní a garanční pojišťovací společnost, a. s.* (EGAP), v plnom vlastníctve štátu. Po vzniku Slovenskej republiky sa EGAP rozdelila a na Slovensku vznikla *Spoločnosť pre poistenie exportných úverov, a. s.* (SPE), ktorej zakladateľom a vlastníkom bolo Ministerstvo financií SR. Prehľbujúce sa problémy v slovenskom hospodárstve si vyžadovali vznik modernej a legislatívne upravenej inštitúcie vykonávajúcej poisťovacie a úverové služby. Preto v roku 1997 vznikla na základe zákona č. 80/97 Z. z. Eximbanka SR, s ktorou fúzovala dovtedy fungujúca SPE a zaujala monopolné postavenie na slovenskom trhu úverového poistenia.

V súčasnom období na slovenskom poisťnom trhu vystupujú tri poisťné subjekty zastrešujúce poistenie exportných úverov proti komerčným rizikám (príp. poistenie pohľadávok). Sú to *Eximbanka SR*, poisťovňa *Gerling Slovensko* a poisťovňa *Allianz*. Ako líder trhu vystupuje Eximbanka SR, pôsobiaca na slovenskom poisťnom trhu od roku 1997. Zostávajúce dve poisťovne sú „nováčikom“ a postupne si budujú silné postavenie na trhu. Svojím vstupom na trh zrušili monopol Eximbanky SR a vytvorili konkurenčné prostredie v tejto oblasti poistenia.

2.1. Eximbanka SR

Eximbanka SR má na slovenskom finančnom trhu špecifické postavenie. Špecifikum spočíva v tom, že bola založená na základe *zákona Národnej rady Slovenskej republiky č. 80/1997 Zb.* (tento zákon bol novelizovaný 3. 7. 2000

a novela nadobudla účinnosť 15. 7. 2000). Svoju činnosť začala po zaregistrovaní v obchodnom registri dňa 21. 7. 1997. Tým, že vznikla na základe špeciálneho zákona, to znamená, že nepodlieha zákonu o bankách č. 21/1992 Zb., má štatút tzv. verejnoprávnej korporácie. Štatút verejnoprávnej korporácie zatiaľ nie je legislatívne zakotvený v žiadnom zákone. Tento štatút má viacero inštitúcií, napríklad Národná banka Slovenska.

Uvedený zákon vymedzuje postavenie banky na finančnom trhu, ako aj predmet podnikania, resp. jej poslanie. Poslaním Eximbanky SR je predovšetkým financovanie vývozných a dovozných úverov, poisťovanie a zaistovanie vývozných úverov, poskytovanie záruk, vymáhanie pohľadávok, eskontovanie a reeskontovanie zmeniek, vydávanie dlhopisov, ako aj poradenská činnosť v rozsahu predmetu svojho podnikania.

Zámerom banky je aj zastupovanie Slovenskej republiky v medzinárodných inštitúciách a združeníach, ktorých predmet súvisí s činnosťou Eximbanky SR. Eximbanka SR je pridruženým členom *Medzinárodnej únie úverových a investičných poisťovní – Bernská únia* a v skupine *Credit Allianz* má štatút pozorovateľa.

Sama činnosť banky sa realizuje predovšetkým prostredníctvom dvoch obchodných divízií: *bankovej a poisťovacej* a jednej servisnej divízie: *finančno-ekonomickej*, ktorá je súčasťou komplexného fungovania banky a dotvára servis pre dve predchádzajúce divízie (napr. účtovníctvo, *controlling*, štatistika, platobný styk a pod.). Banková divízia by mala sústreďovať svoje aktivity predovšetkým na prípravu a realizáciu financovania vývozných a dovozných úverov poskytovaných pre slovenských exportérov. Zákon pomerne podrobne stanovuje aj podmienky poskytovania úverov. Tieto podmienky sú definované vo všeobecných úverových podmienkach, ktoré vláda SR schválila 13. 1. 1998. Vztahujú sa na financovanie vývozu a dovozu za podmienok, ktoré sú bežné na medzinárodných trhoch v krajinách podporujúcich vývozné úvery. Všeobecné úverové podmienky stanovujú základný rámec podmienok, ktoré musia byť splnené na poskytnutie financovania Eximbankou SR. Špecifické podmienky konkrétneho financovania budú podrobne upravené v zmluve o úvere.

Poisťovacia divízia má na starosti poistenie exportných úverov, to znamená, že poisťuje riziko nezaplatenia vývozných pohľadávok zo strany zahraničného odberateľa, a to krátkodobé, strednodobé a dlhodobé, vydáva príslušby poistenia a uskutočňuje poistenie záruk.

Financovanie vývozných úverov Eximbankou SR je:

- a) priame financovanie vývozných úverov strednodobého a dlhodobého charakteru na podporu vývozu najmä strojov, zariadení a investičných celkov vývozcov;
- b) spolufinancovanie vývozných úverov strednodobého a dlhodobého charakteru na podporu vývozu najmä strojov, zariadení a investičných celkov vývozcov;

c) refinancovanie vývozných úverov krátkodobého charakteru na podporu vývozu tovarov priamej spotreby, výrobnjej spotreby a služieb;

d) financovanie strednodobých a dlhodobých úverov na podporu investovania vývozcov v zahraničí.

Poist'ovanie vývozných úverov. Eximbanka SR môže poisťovať:

a) strednodobé a dlhodobé vývozné úvery proti politickým a komerčným rizikám, ktoré môžu vzniknúť v štáte odberateľa alebo v tretej krajine;

b) krátkodobé vývozné úvery proti politickým rizikám, ktoré môže vzniknúť v štáte odberateľa alebo v tretej krajine;

c) strednodobé a dlhodobé vývozné úvery určené na podporu investovania tuzemských podnikateľov v zahraničí proti politickým a komerčným rizikám, ktoré tam môžu vzniknúť;

d) krátkodobé vývozné úvery proti komerčnému riziku, ktoré vznikne na strane zahraničného odberateľa.

Zdroje financovania. Zdroje financovania Eximbanky SR sú:

a) zverené zdroje tvorené z prostriedkov štátneho rozpočtu, účelovo určené na financovanie vývozných úverov a ich poistenie;

b) vlastné zdroje, tvorené základným imaním, fondmi a hospodárskym výsledkom bežného účtovného obdobia a hospodárskym výsledkom minulých rokov; Eximbanka SR v rámci vlastných zdrojov financovania tvorí: rezervný fond, fond na záruky, fond na krytie komerčných rizík krátkodobých vývozných úverov a ďalšie účelové finančné fondy; už spomínaná novela zákona o Eximbanke SR priniesla zrušenie dovozného fondu, do ktorého museli dovozcovia povinne odvádzať 0,05 % z objemu svojho jednotlivého dovozu; zrušila odvody vývozcov vo výške 0,05 % z objemu jednotlivého vývozu, ktoré musel vývozca odvádzať do záručného fondu; objem zdrojov, o ktoré príde Eximbanka SR v súvislosti so zrušením spomínanej povinnosti podnikateľov, odhadol guvernér Eximbanky SR na 180 až 200 mil. Sk ročne; spôsob tvorby fondov, ich výšku a spôsob ich použitia doteraz schvaľovala vláda Slovenskej republiky; keďže išlo o veľmi nepružný a komplikovaný postup, novela zákona dala túto právomoc dozornej rade Eximbanky SR;

c) cudzie zdroje tvorené dočasne použiteľnými cudzími prostriedkami.

2.1.1. Podmienky úverového poistenia na poistenie exportných úverov proti komerčným rizikám

Exportné úvery môžu mať formu *dodávateľského úveru*, ktorý poskytuje vývozca, alebo *odberateľského úveru*, keď vývozca banka alebo iná finančná inštitúcia požičiava kupujúcemu (alebo jeho banke).

Dodávateľský úver predstavuje poskytnutie potrebných finančných prostriedkov vývozcovi. Umožní mu to promptné preplatenie vývozných dodávok exportéra, pričom vývozca poskytuje odklad platenia zahraničnému kupujúcemu (dovozcovi).

Odberateľský úver umožňuje promptné preplatenie vývozných dodávok exportéra zahraničným kupujúcim (dovozcom), ktorému boli na tento účel poskytnuté finančné prostriedky vo forme bankového úveru.

Poistenie sa ďalej člení podľa vývozných kontraktov na úver na:

- *krátkodobé poistenia*: týkajú sa vývozných kontraktov na úver kratší ako 1 rok;
- *strednodobé poistenia*: týkajú sa vývozných kontraktov na úver do 4 rokov;
- *dlhodobé poistenia*: týkajú sa vývozných kontraktov na úver nad 4 roky.

Poistenie sa vzťahuje na vývozné kontrakty uskutočnené právnickou osobou so sídlom alebo fyzickou osobou s trvalým pobytom na území Slovenskej republiky, poisteným je vývozca. Slovenskému vývozcovi teda poistenie kryje komerčné riziká spojené s úhradou pohľadávky zo zahraničia z titulu doloženej alebo predpokladanej platobnej neschopnosti alebo platobnej nevlô. Toto poistenie je možné rozšíriť o pripoistenie proti politickým rizikám.

Poistenie sa realizuje formou rámcovej poistnej zmluvy a rozhodnutia o poskytnutí úverového limitu na každého jednotlivého zahraničného kupujúceho pri pravidelne sa opakujúcich expedíciách v priebehu napríklad ročného obdobia. Poistné sa hradí mesačne, na podklade pravidelných mesačných hlásení o vývoze na jednotlivých kupujúcich.

Ďalšou formou je realizácia rámcovej poistnej zmluvy a rozhodnutia o poskytnutí úverového limitu na každého jednotlivého zahraničného kupujúceho pri jednorazových vývozoch, pričom poistné viažuce sa k jednorazovému úverovému limitu sa hradí vopred jednorazovo. Poistenie sa môže realizovať vo forme poistnej zmluvy na jednorazový vývoz jedinému zahraničnému kupujúcemu, pričom poistné sa hradí vopred jednorazovo.

Výška poistného sa stanovuje v závislosti od krajiny zahraničného kupujúceho, odkladu platby a spôsobu dodávok (revolvingové alebo jednorazové). V závislosti od rizikovosti krajiny zahraničného kupujúceho sa môže stanoviť výška spoluúčasti, pričom môže byť minimálne 15 %. Poistné plnenie je možné vinkulovať v prospech tretej strany.

Úverový limit je horná hranica úverového rizika, ktoré podstupuje poisťovateľ (eximbanka, poisťovňa) voči jednému dlžníkovi (odberateľ poisteného). Hodnota limitu by mala zodpovedať najvyššej možnej čiastke, ktorú pri daných obchodných podmienkach a v ľubovlnom okamžiku môže odberateľ poisteného dlžiť. Z rôznych dôvodov môže dojsť k tomu, že úverový limit sa prekročí (napr. tým, že poisťovateľ odmietne požadované riziko prijať a výšku limitu obmedzí). Takéto nadmerné riziko nie je poistené. *Revolvingový úverový limit* je limit

stanovený na opakované vývozy. V prípade, že jeho splatnosť prechádza do nasledujúceho kalendárneho roka, ide o *kmeňový úverový limit*. *Jednorazový úverový limit* je limit stanovený na vývoz uskutočnený jednou dodávkou.

Základné podmienky poistenia sú:

- poistenie je obvykle dohodnuté na vývoz tovaru a služieb spotrebného charakteru s odkladom platby do 180 dní a na vývoz tovaru dlhodobej spotreby, resp. investičného charakteru do 365 dní;
- dĺžka úveru je obvyklá pre daný charakter tovaru a teritórium;
- poistenie sa nevzťahuje na kontrakty, kde dlžníkom je spoločnosť, v ktorej má slovenský vývozca buď majetkovú účasť, alebo významný vplyv na rozhodovanie a naopak.

Poistné plnenie – povinnosť poisťovateľa realizovať poistné plnenie vzniká, ak nastala poistná udalosť spôsobená niektorou zo skutočností uvedených vo všeobecných podmienkach úverového poistenia pre komerčné riziká, a to v prípade *doloženej platobnej neschopnosti* – po uplynutí lehoty 1 mesiaca odo dňa, keď poisťovateľ obdržal oznámenie poistnej udalosti a celú predpísanú dokumentáciu, ktorá potvrdzuje doloženú platobnú neschopnosť. Ďalší dôvod poistného plnenia je prípad *predpokladanej platobnej neschopnosti alebo nevôle* – najskôr po uplynutí lehoty 6 mesiacov po termíne splatnosti pohľadávky poistného vyplývajúcej z poisteného vývozného kontraktu, ak poisťovateľ obdržal o tejto skutočnosti oznámenie poisteného a preveril všetky skutočnosti, ktoré potvrdzujú predpokladanú platobnú neschopnosť.

2.1.2. Analýza poistenia komerčných rizík

V oblasti poistenia krátkodobých komerčných rizík sa v roku 1999 realizovali dva základné poistné produkty – *poistenie krátkodobých vývozných úverov proti komerčným rizikám* a poistenie krátkodobých vývozných úverov proti komerčným rizikám s pripoistením proti politickým a iným nekomerčným rizikám, tzv. *poistenie proti kombinovaným rizikám*.

Uvedené poistné produkty sa poskytovali v rôznych modifikáciách, pričom Eximbanka SR vychádzala z potrieb exportérov stanovených v podmienkach vývozného kontraktu. Poistením komerčných a kombinovaných rizík pri vývozoch s odkladom platby do jedného roka podporila Eximbanka SR v roku 1999 slovenský export vo výške 5,951 mld Sk; deklarovaný vývoz v roku 1999 predstavoval 1,480 mld Sk. Objem poisteného vývozu vzrástol hlavne koncom druhého polroka 1999, čo sa prejavilo splnením plánovaných úloh v predpise poistného i napriek podstatnému zníženiu poistných sadzieb a vytvorili sa predpoklady na deklarácie vývozu v nasledujúcom období.

V priebehu roka sa spracúvali žiadosti na poistenie proti krátkodobým komerčným rizikám v hodnote 12,26 mld Sk.

V tabuľke 3 a na grafe 1 je na základe údajov z Výročnej správy Eximbanky SR znázornené porovnanie deklarovaného a poisteného vývozu za roky 1998 a 1999 [14].

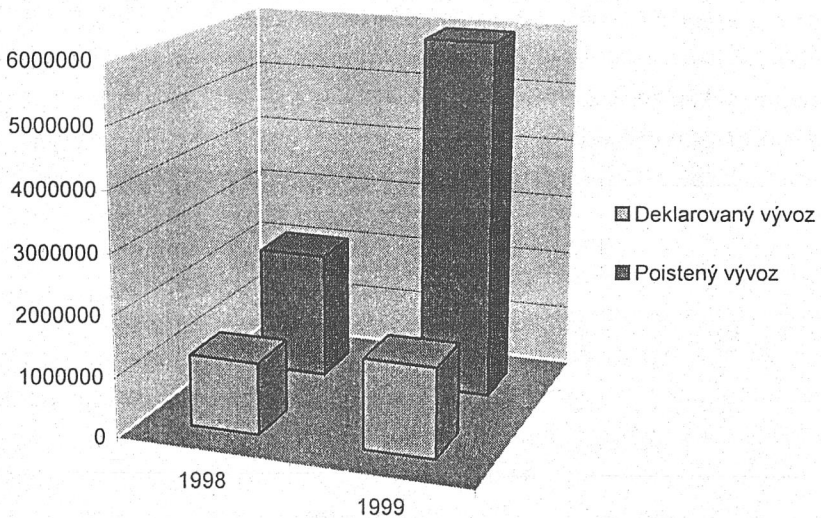
Tabuľka 3

Krátkodobé komerčné a kombinované riziká

	1998 (v tis. Sk)	1999 (v tis. Sk)	Index 1999/1998
Deklarovaný vývoz	1 181 205	1 479 625	1.25
Poistený vývoz	2 113 000	5 951 000	2.82

Graf 1

Krátkodobé komerčné a kombinované riziká



2.1.3. Teritoriálna štruktúra poisteného vývozu

Teritoriálne členenie vývozu poisteného proti krátkodobým komerčným rizikám zodpovedá orientácii slovenských vývozcov na trhy krajín Európskej únie a CEFTA. Výrazný nárast záujmu sa sleduje pri poistení vývozov do Poľska, Maďarska, Bulharska.

Naopak, pokles vykazuje poistenie vývozu do Českej republiky. Z krajín EÚ je tradične vysoký podiel poistenia vývozov do Talianska, vzrástlo aj poistenie vývozov do USA.

V tabuľke 4 je znázornené porovnanie deklarovaného vývozu na základe teritoriálneho členenia v roku 1999 [14].

Tabuľka 4

Krátkodobé komerčné a kombinované riziká – teritoriálne členenie deklarovaného vývozu v roku 1999

Krajina zahraničného kupujúceho	Deklarovaný vývoz v roku 1999 (v tis. Sk)	Podiel z celkového deklarovaného vývozu (v %)
Poľsko	442 644.00	29.92
Taliansko	380 417.00	25.71
USA	170 096.00	11.50
Česká republika	139 739.00	9.44
Nemecko	121 581.00	8.22
Maďarsko	63 406.00	4.29
Grécko	31 794.00	2.15
San Marino	31 794.00	1.80
Bulharsko	26 664.00	1.26
Ostatné krajiny	18 690.00	5.72
Spolu	1 479 625.00	100

V roku 2000 sa zvýšil záujem výrobcov o export do Juhoslávie, vývoz zo SR do Juhoslovanskej zväzovej republiky pred embargom z roku 1999 dosahoval ročne niekoľko stoviek miliónov Sk. Išlo najmä o pohonné látky, arómáty a ďalšie produkty. Export sa skončil v roku 1999 vo februári v súvislosti s udalosťami v Kosove.

Komoditná štruktúra poisteného vývozu

V komoditnom členení deklarovaného vývozu sledujeme podobne ako v predchádzajúcom období rast poisteného vývozu finálnych výrobkov s vysokou pridanou hodnotou, ako sú výrobky papierenského priemyslu so sortimentom grafických papierov a hygienického programu, dopravné zariadenia a sklo. V sledovanom období najvyšší podiel na deklarovanom vývoze dosiahli vývozy papiera, výrobkov z kovov, dopravných zariadení a strojov.

Zaistenie

Komerčné riziká z poistenia krátkodobých vývozných úverov Eximbanka SR zaistovala v spolupráci s renomovanými zahraničnými zaistovateľskými inštitúciami v súlade s podmienkami zaistenia dohodnutými v zaistovateľských zmluvách na rok 1999.

Fakultatívny spôsob zaistenia sa využil pri niektorých prípadoch poistenia krátkodobých kombinovaných rizík v zmysle rozširujúcej sa ponuky zahraničného súkromného zaistovateľského trhu aj na zaistovanie krátkodobých politických rizík v kombinácii s komerčnými rizikami.

Okrem aktívnej poisťovacej činnosti pôsobila Eximbanka SR aj preventívne tým, že krátila alebo zamietla úverové limity, vzhľadom na veľmi nepriaznivé

výsledky komplexnej analýzy zahraničných kupujúcich a ich krajín. Ak sa napriek výsledkom analýzy slovenskí vývozcovia rozhodli vývozné kontrakty realizovať, odporúčali sa im iné platobné a záručné nástroje.

2.2. Poist'ovňa Gerling Slovensko, a. s.

Gerling Credit Insurance Group patrí medzi troch najväčších poisťovateľov pohľadávok na svete. Je dcérskou spoločnosťou nemeckého poisťovacieho koncernu *Gerling* so sídlom v Kolíne nad Rýnom.

V Slovenskej republike zastupuje túto skupinu poisťovňa *Gerling Slovensko, a. s.*, Bratislava. Na slovenský poisťný trh uviedla poistenie pohľadávok a špecializuje sa na poistenie priemyselných rizík. Produkt schválilo Ministerstvo financií SR 8. 4. 1999. Poistná ochrana sa vzťahuje na straty, ktoré poisťenej firme vzniknú nezaplatením zo strany odberateľa za dodávky výrobkov a poskytnutie služieb.

Poistenie pohľadávok kryje hospodárske riziká, ktoré vznikajú pri poskytovaní krátkodobých dodávateľských úverov so splatnosťou do 12 mesiacov.

Poistné krytie sa vzťahuje na právne podložené pohľadávky, vyplývajúce z pravidelného obchodného styku, ktoré sú postihnuté insolventnosťou poisteného zákazníka. Nepoisťujú sa jednotlivé kontrakty, ale portfólio pohľadávok klienta v príslušnej krajine.

Gerling, a. s., poisťuje pohľadávky voči odberateľom zo 152 krajín sveta najmä proti ekonomickým rizikám, ale v jednotlivých prípadoch pripoisťuje aj riziká politické. Tie by však nemali dominovať. Inak by mohli nastať problémy s kapacitou zaistenia.

Poisťovňa disponuje databázou informácií o viac ako jednom miliónu podnikov po celom svete. V strednej Európe táto databáza obsahuje 17 tisíc firiem. Pri poisťovaní pohľadávok sa niektorým odvetviam vyhýba. Nepoisťuje napríklad kontrakty s čerstvým mäsom a so živým dobytkom či šperkami, maloobchod s textilom, elektronikou alebo počítačmi. Sú to obchody, ktorých riziká sa veľmi ťažko kryjú.

Gerling, a. s., sa sústreďuje na podniky s obratom nad sto miliónov korún. S poisteným sa uzatvára rámcová zmluva, ktorá upravuje všeobecné podmienky poistenia. Na každú pohľadávku poisťovňa osobitne stanoví na návrh klienta limit, ktorý je po odpočítaní spoluúčasti poisteného najvyššou hranicou poistného plnenia.

Každý odberateľ, ktorý bude do poistenia zahrnutý, podstupuje proces overovania jeho bonity. Ak sa firma v databáze nachádza, proces stanovenia limitu trvá krátko. Overovanie neznámej firmy si vyžaduje získavanie referencií z niekoľkých zdrojov, čo trvá dlhšie a je pre poisteného nákladnejšie.

Výška poistného príspevku sa pohybuje od 0,2 – 0,8 % z objemu poisteného obratu. Výška poistného závisí od výšky poisteného obratu, od teritória dodávky, od odvetvia, v ktorom odberateľ podniká, od výšky krytia, od historických skúseností so škodovosťou na danom trhu, ako aj od splatnosti pohľadávky.

Gerling Slovensko, a. s., zatiaľ poisťuje najmä pohľadávky slovenských firiem voči odberateľom v zahraničí. S poisťovaním domácich dodávok ako s hlavným cieľom sa v priebehu nasledujúcich dvoch až troch rokov zatiaľ neuvažuje.

Komerčné poistenie pohľadávok zabezpečuje exportné aktivity podobne ako faktoring. Ten predstavuje skôr krátkodobý úver vo forme odkúpenia pohľadávky, diskontovanej rizikovou prémie, ako i úrokovou maržou. Faktoring je spravidla drahší. Za pohľadávku klient získa likviditu okamžite, ale zrážky sú podstatne vyššie. Po odstúpení pohľadávky už nie je firma jej majiteľom. Faktorinová spoločnosť sa bude snažiť vymôcť pohľadávku za každú cenu, pričom môže narušiť vzťah medzi klientom poisťovne a jeho odberateľom.

Poistenie pohľadávok je účinným nástrojom na obmedzovanie trvalých rizík plynúcich z platobnej neschopnosti obchodných partnerov. Tento produkt sa využíva ako nástroj riadenia pohľadávok a nie je ničím novým vo vyspelých priemyselných krajinách. V mnohých moderných firmách vo svete je najpoužívanejším a najefektívnejším spôsobom riadenia pohľadávok už niekoľko desiatok rokov.

2.3. Poisťovňa Allianz, a. s.

Allianz, a. s., je poisťovňa, ktorá spolupracuje s renomovaným úverovým poisťovateľom *Hermes Kreditversicherungs – AG Hamburg* a na slovenský poistný trh uviedla nové poistenie pre podnikateľské subjekty. Je určené právnickým aj fyzickým osobám, zaoberajúcim sa predovšetkým obchodovaním, výrobou a poskytovaním služieb. *Poistenie pohľadávok* je medzinárodne uznávaný a efektívny nástroj zabezpečenia sa pred škodami vyplývajúcimi z nesplnenia finančných záväzkov. Toto poistenie začala poisťovňa Allianz poskytovať na Slovensku od polovice roka 2000 a jeho ponukou sa stala tretím aktívnym subjektom na slovenskom trhu úverového poistenia.

Základnou výhodou poistenia je predchádzanie škodám, čiže prevzatie úlohy ohodnotenia a sledovania vývoja úverového rizika na strane odberateľa, ďalej minimalizovanie škody a poskytnutie finančnej náhrady v prípade poistnej udalosti. Medzi nemenej významné výhody môžeme zaradiť napríklad zlepšenie prístupu k zdrojom financovania, prístup k informačnému *poolu* (bohaté medzinárodné informačné databanky, rýchla analýza), silné kapitálové vybavenie materských spoločností, s tým súvisiaca vysoká miera akceptácie záväzkových

vzťahov (*Allianz rating – AAA*), dostatočná poistná kapacita, t. j. možnosť prijať objemovo vysoké pohľadávky na poistenie, alebo ponuka komplexného balíka služieb, t. j. poistenie nielen exportných, ale aj domácich pohľadávok a pod.

Poist'ovňa Allianz, a. s., týmto poistením napomáha obchodovanie s tými klientmi, ktorých bonita stojí na istom základe. Ak aj napriek tomu dôjde k výpadku v platení pohľadávok, majetkovú ujmu poistenému nahradí Allianz, a. s.

Predmetom poistenia sú riziká, ktorým sú podnikateľské subjekty vystavené v dôsledku rozsiahlej a neustále hroziacej platobnej neschopnosti. Poist'ujú sa pohľadávky, ktoré sú právne nesporné a súvisia s riadnym dodaním tovaru alebo poskytnutím služieb; poistenie nekryje akékoľvek dôvody neplatenia, ktorých príčinou sú napríklad reklamácie závad či neúplnosti dodávok a pod.

Základom pre výpočet poistného je predovšetkým ročný obrat firmy. Položky, ktoré predstavujú nepoistiteľný obrat, sa z obratu odpočítavajú, napríklad pohľadávky voči štátu, verejným odberateľom, vlastným pobočkám, dcérskym spoločnostiam, spoločnostiam s podstatným vplyvom poisteného. Poistiteľný obrat sa násobí sadzbou, ktorá odráža individuálnu rizikovú situáciu. Vypočítané poistné v konečnom dôsledku tvorí iba promile ročného obratu. Uzatvoreniu poistnej zmluvy predchádza preskúmanie doterajšieho vývoja finančnej situácie na strane poisteného a jeho odberateľov.

Na základe vyhodnotenia úvery schopnosti odberateľa Allianz, a. s., a Hermes stanoví výšku poistného krytia menovite na jednotlivých odberateľov. Pohľadávky voči jednotlivým dlžníkom sú kryté až do výšky tohto poistného limitu. Za analýzu každého zákazníka sa platí poplatok osobitne, jedenkrát za poistné obdobie, a to aj v tom prípade, ak na základe mimoriadnych okolností vykonáva poisťovateľ analýzu viackrát.

K poistnej udalosti dochádza, ak sa odberateľ, dlžník poisteného stane platobne neschopným. Allianz, a. s., poskytne odškodnenie podľa podmienok dohodnutých v poistnej zmluve, kde je stanovená maximálna náhrada škody. Na základe dohody preberie vymáhanie nezaplatených pohľadávok na seba.

2.4. Porovnanie slovenských subjektov v rámci poistenia úveru

Eximbanka SR poisťuje krátkodobé exportné úvery za podmienok, ktoré sú kompatibilné s komerčným produktom poisťovní Gerling, a. s., a Allianz, a. s.

Táto inštitúcia nedisponuje vlastnou databázou. Informácie si kupuje od informačných agentúr, ako sú *Dun and Braedstreet*, *Creditreform*, *Intercredit* a podobne. Na základe týchto informácií Eximbanka SR uskutočňuje vlastný proces hodnotenia bonity odberateľa. Poisťovne Gerling a Allianz uskutočňujú hodnotenie bonity zahraničných odberateľov na základe informácií získaných od svojich materských spoločností, čo je pre nich výhodou.

Eximbanka SR poisťuje vývozné úvery do 150 štátov, no v zásade sa nevyhýba žiadnej krajine. Banka nepoisťuje pri krátkodobom komerčnom riziku jednotlivé prípady. Uzatvára rámcovú poisťnú zmluvu, ku ktorej sa viažu jednotlivé úverové riziká. Eximbanka SR na rozdiel od spoločností Gerling a Allianz poisťuje aj politické riziká a záruky, a to aj bez poistenia komerčných rizík.

Spoluúčasť klienta na poisťnom krytí sa pri komerčných rizikách pohybuje od 15 – 25 %. Vo výnimočných prípadoch sa môže zvýšiť až na 35 %. Výhodou poisťovní Gerling a Allianz je, že poisťuje širokú paletu priemyselných rizík. Eximbanka SR na druhej strane poisťuje strednodobé i dlhodobé pohľadávky a bežne aj politické riziká.

2.5. Aktuálne problémy a zefektívnenie úverového poistenia na Slovensku

Vývoj úverového poistenia na Slovensku od roku 1992 prešiel rôznymi inštitucionálnymi a legislatívnymi zmenami. Asi najväčšiu pozornosť si vyžiadal transformačný proces premeny SPE – Spoločnosti pre poistenie exportných úverov a vznik novej inštitúcie – Eximbanky SR.

Na opodstatnenosť a fungovanie Eximbanky SR vznikali rôzne názory. Vzhľadom na krátku prítomnosť na finančnom trhu a absenciu jej *ratingového* ohodnotenia zo strany popredných *ratingových* agentúr bolo pre ňu ťažké získať zdroje z finančných trhov a musela zvoliť úverovú formu získavania zahraničných fondov. Plnohodnotné medzinárodné kontakty sú pre úspešné fungovanie dovozných a vývozných bánk životne dôležité. Od ich kvality sa odvíja *rating* spoločnosti, kvalita a cena úverových zdrojov, možnosť participácie na rôznych medzinárodných podujatiach finančnej povahy, členstvo v medzinárodných profesijných združeniach, ale aj skladba klientely, kvalita financovaných projektov a podobne.

Pri podpore vývozu, rozvoja a skvalitnenia služieb smerom k vyššej konkurenčnej schopnosti slovenských exportérov by mala byť orientácia predovšetkým na skvalitnenie a zľavnenie poistenia. Môže sa to uskutočňovať nasledujúcimi formami:

1. *Zvýšenie miery poisťného krytia.* Zmyslom tohto opatrenia by malo byť zníženie spoluúčasti poisteného na poisťnej udalosti v dôsledku skutočností, ktoré sú mimo vplyvu exportéra, resp. aj konkrétneho zahraničného kupujúceho.

2. *Výrazné zníženie poisťných sadzieb.* Zmena poisťných sadzieb z tohto titulu by mala byť diferencovaná pre rôzne rizikové kategórie. Pritom však systém poisťných sadzieb ráta s tým, že poistenie bude aj naďalej kryť i úroky a poplatky súvisiace s úverom. Zníženie poisťných sadzieb by sa malo premietnuť do nižšej tvorby technických rezerv ako súčasť vlastných zdrojov poisťovne na zabezpečenie poisťnej kapacity.

3. *Systematické zavedenie systému bonifikácií a zliav na poistných sadzbách pre exportérov*, čo by malo znamenať ďalší spôsob zlacnenia poistenia. Konkrétne by išlo o:

a) poskytovanie bonifikácií, t. j. zníženie poistného pri uzavretí poistnej zmluvy pre tých vývozcov, ktorí sú pravidelnými klientmi a opakovane si poisťujú svoje vývozné úvery s dobrým výsledkom za predchádzajúce obdobie; výška bonifikácií by mohla predstavovať napríklad až 30 % platných tabuľkových sadzieb;

b) poskytovanie dodatočných zliav v prípade riadneho splácania jednotlivého úveru zahraničným dlžníkom, t. j. bezškodového priebehu poistnej zmluvy. Tieto zľavy by bolo možné poskytnúť po dohode s vývozcom, s financujúcou bankou a so zahraničným dlžníkom (ktorý v konečnom dôsledku poistné hradí). Zľava by mohla predstavovať 10 – 20 % z pôvodnej čiastky poistného a vyplácala by sa následne po bezškodovom ukončení celého obchodného prípadu, t. j. pri riadnom a včasnom zaplatení všetkých splátok úveru a úroku.

4. *Zavedenie možnosti postupného platenia poistného*. Zavedenie možnosti postupného platenia poistného v prípade dlhodobých úverov, pri ktorých sa úver čerpá v niekoľkých etapách, by bolo ďalším významným zlepšením podmienok poistenia, pretože by znížilo finančné nároky na poisteného v počiatkovej etape zmluvy o vývoze.

5. *Krytie dodatočných rizík spojených s vývoznými úvermi za základnú sadzbu poistného*. Toto krytie dodatočných rizík (napr. dodatočné náklady na refinancovanie úveru alebo kurzové riziká spojené s poistným plnením) by bolo štandardnou súčasťou poistenia a nezaťažovali by klienta dodatočnými nákladmi na poistení.

6. *Zvýhodnenie poistených úverov poskytovaných komerčnými bankami*. Zmyslom tohto opatrenia by bolo znižovanie nárokov na tvorbu rezerv v bankách a tým aj ich nákladov, čo by umožňovalo bankám poskytovať exportné úvery na financovanie exportu za výhodnejších úrokových podmienok.

Toto opatrenie je však v pôsobnosti Národnej banky Slovenska a podlieha jej schváleniu.

7. *Využitie všetkých foriem medzinárodnej spolupráce vrátane aktívneho zaistenia*. Aby sa slovenským vývozcom umožnila účasť v medzinárodných konzorciách dodávateľov investičných celkov spolu s vývozcami a financujúcimi inštitúciami z rôznych krajín sveta, je potrebné, aby úverové poisťovne mohli spolupracovať so svojimi partnerskými úverovými poisťovňami, a to vrátane aktívneho zaistenia. Znamená to prevzatie poistného rizika zahraničného dlžníka prostredníctvom aktívneho zaist'ovacieho vzťahu partnerskou zahraničnou úverovou poisťovňou alebo inou zaist'ovacou spoločnosťou, ako napríklad *Munich Re*, *Swiss Re*, *Axa Re* alebo *Zürich Re*.

Všetky tieto opatrenia znamenajú zlepšenie podmienok poistenia, predovšetkým jeho zlacnenie, a tým zvýšenie konkurenčnej schopnosti exportérov pri získavaní zmlúv o vývoze. Je dôležité spomenúť, že pri tom treba vychádzať z makroekonomických a mikroekonomických možností krajiny a z konkurenčného prostredia trhu.

Záver

Koncepcia strategického smerovania Slovenska v oblasti poistení exportných úverov by mala vychádzať z rámca opatrení zabezpečujúcich efektívnejšiu a podstatne kvalitnejšiu činnosť, na princípoch domáceho právneho poriadku a bežne zaužívaných medzinárodných zvyklostí.

V každom prípade východiskom určovania rozsahu musia byť všeobecne akceptované pravidlá prijaté na úrovni EÚ, OECD a WTO. Tieto kroky sú potrebné aj pri príprave Slovenskej republiky na vstup do Európskej únie. Je totiž pravda, že prípravy na vstup sa netýkajú len právnej a inštitucionálnej aproximácie s *acquis communautaire* Európskej únie. Je potrebné zreformovať a posilniť aj ekonomiku, aby sa mohla plne participovať na jednotnom trhu. Členstvo v Európskej únii prinesie Slovensku nielen výhody vyplývajúce z vyššej politickej integrácie a zvýšenej bezpečnosti, ale pomôže vytvoriť aj priaznivé podmienky pre rozvoj ekonomiky.

Je zrejmé, že poistenie exportných úverov proti komerčným rizikám je neoddeliteľnou súčasťou podpory exportnej výkonnosti ekonomiky. Úloha štátu v rámci zahraničného obchodu sa v krajinách s trhovou ekonomikou odvíja od základnej myšlienky, a to, že štátna správa síce nesmie zasahovať do zahranično-obchodných operácií jednotlivých podnikateľských subjektov, musí však pre ne vytvárať optimálne podmienky – stimulujúcu proexportnú klímu, musí ponúknuť svojim exportérom účinnú proexportnú politiku.

Došlo 19. 2. 2002

Literatúra

- [1] BALÁŽ, P.: Podpora rastu exportnej výkonnosti – základ hospodárskej stratégie transformácie slovenskej ekonomiky. Bratislava: JAMEX 1998.
- [2] BALKO, L. a kol.: Poistiť si export? A prečo nie? Bratislava: EPOS 2002.
- [3] BRIGGS, D. – EDWARDS, B.: Credit Insurance – How to Reduce the Risks of Trade Credit. Cambridge: Woodfead-Faulkner Limited 1988.
- [4] ČEJKOVÁ, V.: Pojistný trh. Praha: Grada Publishing, spol. s r. o. 2002.

- [5] HANIOTIS, T. – SCHICH, S.: Should Governments Subsidize Exports Through Export Credit Insurance Agencies? [Discussion Papers.] UNCTAD, september 1995.
- [6] JÍLEK, J.: Finanční rizika. Praha: Grada Publishing, spol. s r. o. 2000.
- [7] MAJTÁNOVÁ, A.: Poistný trh. Bratislava: ELITA 1993.
- [8] MÚDRA, H.: Úloha finančných a poisťovacích inštitúcií. Bratislava: JAMEX 1998.
- [9] Swiss Re Economic Research & Consulting. [Interný materiál.]
- [10] Štatistické ročenky 1995 – 2000. Bratislava: Štatistický úrad Slovenskej republiky.
- [11] Trade Credit Insurance: Globalisation and E-business Are the Key Opportunities. Swiss Re Economic Research & Consulting Company. Sigma, 2000, č. 7.
- [12] The Berne Union 2001. [Yearbook.]
- [13] The Export-Import Bank of Japan. Country Risk Analysis Department (CRAD) 1998.
- [14] Výročná správa 1999. Bratislava: Eximbanka SR 2000.
- [15] Zákon č. 80/1997 Z. z. o Exportno-importnej banke Slovenskej republiky v platnom znení.

EXPORT CREDIT INSURANCE AS A PART OF AN ENVIRONMENT SUPPORTING EXPORT PERFORMANCE

Anna MAJTÁNOVÁ

The author in her paper points out at the importance and necessity of the export credit insurance within the process of supporting exports. The support of exports is implemented in various forms, namely by direct financing or re-financing through commercial banks, granting bank guarantees, as well as by discounted bills. Insurance activities contribute to the support of exports too either by the insurance against political or commercial risks or assurance aiming at the product competitiveness in foreign markets. Credit insurance helps just in this case, and influences therefore significantly export performance.

The paper characterises credit insurance systems. Depending on the historic and economic development there exist various insurance and financial schemes in individual countries, and various institution types operate within them. These institutions are either joint stock companies owned fully or partially by the state, or governmental agencies. There are no instructions telling what institutional solution is the best one; at the foundation of credit insurance company each country should respect its own conditions and exporters' needs. Depending on the form that links export insurance and financing with the government support and what linkage exists between them one can in principle talk about the three institution types: eximbanks, credit insurance companies and the so called „*sui generis*“ institutions.

The author next defines the risks in credit insurance. In this context one classifies basically the risks into commercial and political ones. Commercial risks result from economical or financial situation of the foreign debtor, e. g. through substantiated insolvency (bankruptcy and adjustment) or by payment repulsion. The intensity of commercial risk impact is set by the two factors:

The first factor is partner's reliability – from this point of view one should evaluate legal status of the partner, his economic situation, commercial ability, technical and economic ability to honour the obligation etc.

The second factor is the degree of the legal assurance of a given contractual relation – this means usually a legal perfection of the contract, its conditions, the law under which one evaluates the relevant legal relation, and the character of sanctions in the event of failure to honour the contract.

Political risks stem from political events and administrative measures in the country of domicile of the foreign debtor or in the third country and from the point of view of the foreign buyer or debtor are of „force majeure“ character (unpredictable circumstances, jurisdictional risks etc.). Classical political risk is for instance moratorium – the payment and transfer of the due bill to the exporter is not approved by the government by the due date, but only a part of the payoff is approved, eventually the government orders the postponement of the payment.

According to the type of insured risk one covers either short-term commercial risk or medium or long-term political risk. At liabilities exceeding one-year period one cannot exclude commercial risk either, and therefore this risk is covered usually at medium and long-term insurance as well. Sometimes is this risk labelled by one word as the territorial risk and insurance companies include into the insurance coverage also such events as for instance earthquake or another natural disaster, which causes liability unpaid.

Some insurance companies offer a combination of political and commercial risk also for short-term credits up to 1 year, offering the coverage of the so-called combined risk. There is a specific approach toward the insurance of investments that are not typically credit risk but are narrowly linked to the export activities of insured subjects.

The paper pays attention too to the comparison of credit insurance abroad.

The author further deals with the characteristics of the credit insurance market in Slovakia in consideration of a short-term commercial insurance and briefly assesses foreign trade development in the Slovak Republic since 1995 up to now. Relating to this analysis the author specifies the institutions that implement export credit insurance in the Slovak Republic. She briefly defines conditions for credit insurance against commercial risks. Export credits may have a form of supplier credit, which is granted by the exporter or buyer's credit, where exporter's bank or another financial institution grants credit to the buyer or his bank.

According to export contracts on credit one distinguishes further classification of insurance as short-term, medium-term and long-term insurance.

The insurance relates to export contracts implemented by corporate entity with a domicile or natural person with a permanent address on the territory of the Slovak Republic, the exporter is insured.

The insurance covers for the Slovak exporter commercial risks connected with claims settlement from abroad originated by substantiated or expected insolvency or by payment

repulsion. This insurance can be extended by an additional insurance against political risks.

Credit insurance is implemented by general insurance contract and by the statement on granting credit limit for each foreign buyer at regularly repeated expeditions during a certain time period (for instance one year period).

Insurance premium amount is set depending on the country of the foreign buyer, delay of payment and the arrangement of supplies (revolving or one-time).

The author briefly suggests the territorial structure of the insured exports of the Slovak Republic and its commodity structure.

She compares Slovak subjects within the framework of the credit insurance, namely: Eximbank SR, Insurance Gerling Slovakia, j. s. c. and Allianz Insurance Company j. s. c.

In the conclusion the paper suggests certain trends of credit insurance within the process of globalisation. The author states that at the support of exports, development and improvement of service aiming at higher competitiveness of Slovak exporters one should orientate oneself mainly at the improvement and insurance price reduction in various forms. She lists the following forms: increased insurance coverage extent, marked decrease of insurance rates, systematic introduction of bonus system and discounts in insurance rates for exporters, the possibility to pay insurance premium gradually, preferred credit insurance granted by commercial banks and utilisation of all forms of international co-operation including active reinsurance.

All cited measures mean some improvement of insurance, above all in insurance price reduction and thus improvement of competitiveness of exporters at achievement export contracts. It is important to mention that one has to respect the macro-economic and micro-economic possibilities of the country and competing environment in the market.

The author states that the concept of the strategic destination of Slovakia in the field of export credit insurance should be based on the measures providing more efficient activities of significantly higher quality backed by domestic legal system and currently used international habits. In any case the starting point for the definition of extent one should adhere to the rules accepted by the EU, OECD and WTO. These steps are also necessary while preparing Slovakia to enter the EU.

In this respect it is important to know that the export credit insurance against commercial risks is an inseparable part of the support of export performance of the economy. The role of the state within the framework of the foreign trade in market economy countries is based on the rule that state administration should not intervene into the foreign trade operations of individual entrepreneuring subjects, must however, provide optimum conditions for them – stimulating export friendly environment and must offer its exporters efficient export supporting policy.