

Hynek Rasocha, Euler Hermes Čescob: Větší vlna insolvenčí teprve přijde

Author: SF / Petr Bým | Published: 05.06.2009

Jaká je dnes u nás platební morálka?

Průměrná doba splatnosti pohledávek naší klientely je kolem 45 dnů, zpoždování plateb se průměrně pohybuje kolem 15 - 30 dnů. Ale celkově lze v celé ekonomice sledovat trend poklesu platební morálky a prodlužování doby splatnosti faktur, a to i ze strany státu a jeho institucí.

Který sektor je z tohoto hlediska postižen nejvíce?

Hlavně stavebnictví, a to zejména investiční akce s delší dobou splatnosti pohledávek. V tomto směru my ale nepomůžeme, u nás lze pojistit jen dodávky stavebních materiálů, v této sféře také máme hodně klientů.

Co podle vás stojí za problémy stavební výroby?

Pokles poptávky ve stavebnictví někde dosáhl až 50 %, což se týká i stavebních materiálů - to je odraz významného poklesu zejména bytové výstavby. Dalším faktorem je obtížný přístup developerů k financování, na kterém jsou životně závislí, a to v důsledku změny chování bank v době krize. To dále umocňuje pokles poptávky po materiálech a stavebních pracích v celé ekonomice.

Lze počítat s tím, že o úvěrové pojištění bude právě dnes zájem. Jaká je poptávka po vašich produktech ve skutečnosti?

Poptávka po našich produktech vzrostla minimálně o 100 %, a to i v odvětvích, kde dříve nebyl zájem, neboť se insolvenčí neobávali - typickým příkladem je automobilový průmysl. Před pár lety by asi nikoho nenapadlo, že firmy takových zvučných jmen jako Opel nebo General Motors mohou mít problémy nebo dokonce zbankrotovat.

Jak na institut úvěrového pojištění reaguje segment malých a středních podniků? Po dvanácti letech vstupu úvěrového pojištění na český trh snad už není třeba vysvětlovat tento pojem ve větších společnostech - jak je to v těch malých?

Malý a střední podnik je často v situaci, že bojuje o holé přežití - pro ně může být zpoždění úhrady nějaké větší pohledávky smrtící. Bohužel, majitelé menších firem často úvěrové pojištění podceňují nebo o něm stále ani pořádně nevědí. To je ale i trochu naše vina z hlediska osvěty a je také pravda, že naše dosavadní produkty cílily spíše na větší firmy. V porovnání se Západem je u nás zatím úvěrové pojištění využíváno v podstatně menším měřítku.

Nejspíš znáte důvody?!

Souvisí to s tím, že hlavně v malých firmách se podceňuje finanční management. Mezi podnikateli stále vládne názor, že pro podnik je nejdůležitější mít konkurenceschopný produkt a pro něj potřebný objem objednávek. Je to trochu omyl - existenční záležitostí pro každý podnik jsou finance. Jinak řečeno, prioritou firmy musí v každém okamžiku být zajištění dostatku peněz na provoz, nákup potřebných materiálů a služeb, úhradu vlastních pohledávek a samozřejmě i rozvoj.

Právě pro menší firmy, které nemají finanční rezervy, může být značně tíživá karenční doba, tedy lhůta mezi vznikem škody a její sanací ze strany pojišťovny. Proč vlastně vůbec existují?

Lhůta odkladu platby tam musí být hlavně ze dvou důvodů. Jednak se provádí s naší pomocí vymáhání pohledávky a v případě úspěchu dostane klient zpět celou částku. V případě okamžitého odškodnění by se musel spokojit se ztrátou určité části pohledávky ve formě spoluúčasti. Druhým důvodem je to, že výplata odškodnění v krátké době po splatnosti pohledávky by bylo vlastně již profinancování pohledávky - tak, jako to dělají banky nebo faktoringové společnosti. Tam se samozřejmě jedná již o - někdy podstatně - vyšší cenu než u pojištění. Ale snažíme se vycházet segmentu malého a středního podnikání vstříc i v tomto ohledu - v některých případech lze karenční dobu zkrátit z obvyklých 6 či 9 měsíců na pouhý jeden.

Krise obvykle bývá dobou nízké poptávky a v závislosti na tom také poklesu cen. Zdá se, že váš sektor to prožívá jinak - poptávka stoupá, ceny rostou?!

Úvěrové pojištění v regionu střední a východní Evropy, respektive jeho cena poklesla během posledních zhruba čtyř let o 50 %. Dostala se tak na nižší úroveň než například v sousedním Rakousku. V důsledku krize nyní musí nastat obrat, neboť počet i finanční objem škodních událostí a tedy i pojistných plnění se zvýšily více než o 100 %. Například my jsme loni našim klientům vyplatili plnění v hodnotě 130 milionů korun - v porovnání s rokem 2007 to byl trojnásobek. Kalkulovat musíme i s cenou zajištění, které v poslední době vzrostla o desítky procent.

Jaká je vlastně cena standardní úvěrové pojistky?

Je to hodně individuální, průměrné základní rozpětí je 0,4 - 0,6 % z obrátu, který je pojištěn.

Závěrem: váš odhad hospodářského vývoje v ČR v tomto a příštím roce?

Můj osobní názor je ten, že větší vlna insolvencí teprve přijde. Neočekávám zásadní brzkou změnu v oblasti panující recese, chování bank se také asi příliš nezmění. Řada podniků zatím žije z rezerv, ale ti slabší budou postupně odpadat.

05.06.2009 08:00, SF / Petr Bým