



KUKE S.A. (Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych Spółka Akcyjna) jest firmą ubezpieczającą transakcje handlowe polskich przedsiębiorców. Od 1991 roku jej działalność skupia się na ubezpieczaniu **należności z tytułu sprzedaży towarów i usług z odroczonym terminem**

płatności w kraju i za granicą, a także na udzielaniu gwarancji ubezpieczeniowych i ubezpieczaniu inwestycji bezpośrednich za granicą.

KUKE S.A., jako jedyna instytucja w Polsce, posiada ustawowy mandat do prowadzenia ubezpieczeń z gwarancjami Skarbu Państwa. Działa jako agencja kredytów eksportowych, stanowiąc tym samym jeden z elementów polityki proeksportowej państwa. Dodatkowo struktura kapitałowa KUKA S.A. daje gwarancję bezpieczeństwa finansowego działalności prowadzonej przez Korporację. 63,31% akcji jest w posiadaniu Ministerstwa Rozwoju, natomiast 36,69% akcji skupione jest przez Bank Gospodarstwa Krajowego.

Wchodząc w skład Grupy Kapitałowej Polski Fundusz Rozwoju oraz we współpracy ze wszystkimi jej partnerami dostarczamy rozwiązania mogące nie tylko zabezpieczyć, ale i sfinansować transakcje eksportowe.

Oferujemy Państwu następujące zabezpieczenia transakcji handlowych:

- **ubezpieczenia krótkoterminowych należności** krajowych w kredycie do 1 roku i eksportowych w kredycie do 2 lat od kontrahentów z większości krajów świata (tzw. ubezpieczenia komercyjne). System ubezpieczeń należności krótkoterminowych oferowanych przez Korporację skierowany jest do przedsiębiorców prowadzących zarówno sprzedaż cykliczną towarów, przede wszystkim dóbr konsumpcyjnych i usług, a także dokonujących pojedynczych transakcji.
- **gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenia krótkoterminowych należności** eksportowych w kredycie do 2 lat, wspomagające bezpieczny handel z wyodrębnioną grupą 59 krajów podwyższonego ryzyka.
- **gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenia średnio- i długoterminowych projektów eksportowych** finansowanych kredytem o okresie spłaty 2 i więcej lat. W zależności od formy finansowania kontraktu, oferowane jest ubezpieczenie kredytu udzielonego przez eksportera tzw. **kredytu dostawcy** lub ubezpieczenie **kredytu dla nabywcy** udzielonego przez bank lub inną instytucję finansową.
- produkty uzupełniające: **kontraktowe gwarancje ubezpieczeniowe** (eksportowe i krajowe) oraz ubezpieczenie wspierające firmy realizujące **inwestycje bezpośrednie za granicą**.

KUKE S.A. wraz z Bankiem Gospodarstwa Krajowego realizuje **rządowy program Finansowe Wspieranie Eksportu**, na który przeznaczono blisko 6 mld zł. Założenia programu obejmują finansowanie polskiego eksportu przez BGK z wykorzystaniem ubezpieczeń i gwarancji KUKA S.A.

W marcu 2014 roku powołaliśmy do życia spółkę faktoringową **KUKE Finance S.A.** Celem działalności spółki jest **finansowanie należności zagranicznych i krajowych** w ramach wszystkich dostępnych na rynku rodzajów faktoringu, ze szczególnym uwzględnieniem faktoringu pełnego, czyli z przejęciem ryzyka niewypłacalności kontrahenta. Dzięki ścisłej współpracy z KUKA Finance S.A. możemy pomóc naszym klientom nie tylko poprawić płynność finansową, ale też kompleksowo zarządzać portfelem należności.

Biorąc pod uwagę zakres oferowanych przez KUKĘ S.A. instrumentów ubezpieczeniowych polscy eksporterzy mogą korzystać z **najbardziej kompleksowego wsparcia** na jakie pozwalają standardy i procedury europejskie. Zrównuje to ich szanse w międzynarodowym obrocie gospodarczym z zagranicznymi konkurentami.

OFERTA

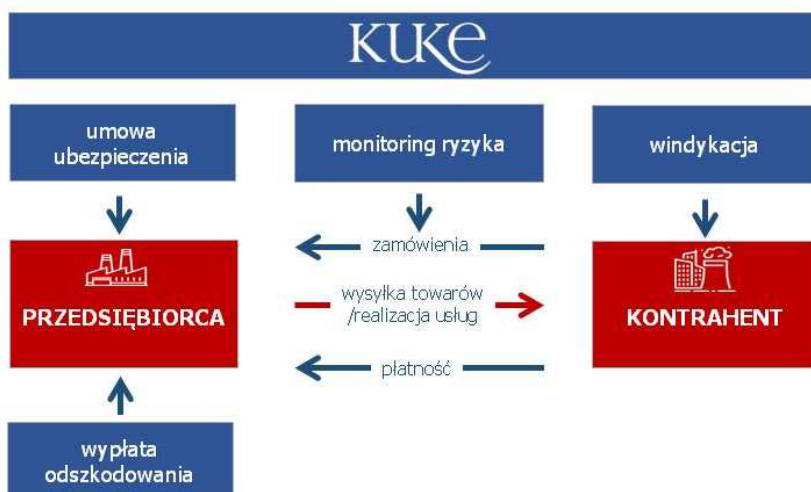
Działalność gospodarcza prowadzona na rynkach zagranicznych jest obarczona dużą niepewnością, zarówno ze strony partnera handlowego jak i kraju realizacji eksportu. KUKĘ dokonuje klasyfikacji ryzyka krajów zgodnie z zasadami OECD¹ wg skali od 0 do 7, gdzie 0 oznacza kraje wysokorozwinięte. Ryzyko poszczególnych krajów jest różne, nawet w ramach jednego obszaru geograficznego.

Przedsiębiorcy sprzedający towary czy usługi z odroczonym terminem płatności do **Indii**, mogą liczyć na wsparcie KUKĘ.

Poniżej prezentujemy ofertę produktów, które służą zabezpieczeniu transakcji finansowych z partnerami handlowymi z Indii.

Ubezpieczenia krótkoterminowych należności

Schemat działania



PAKIET

ubezpieczenie krótkoterminowych należności eksportowych i krajowych

Kto może skorzystać z ubezpieczenia?

Ubezpieczenie adresowane jest do przedsiębiorstw zarejestrowanych w Polsce i realizujących cykliczną sprzedaż produktów i usług do partnerów zagranicznych oraz krajowych.

Jaki jest zakres ubezpieczenia?

Ochrona ubezpieczeniowa udzielana jest w formie polisy obrotowej, która zabezpiecza przedsiębiorcę przed utratą należności w wyniku zdarzeń określanych jako ryzyko handlowe i polityczne².

¹ / <http://www.oecd.org/trade/xcred/crc.htm>

² / patrz *ryzyko handlowe i ryzyko polityczne* w Słowniku pojęć zamieszczonym w końcowej części niniejszego opracowania

Przedmiotem ubezpieczenia są bezsporne należności do wysokości ustalonych przez KUKE limitów kredytowych dla poszczególnych kontrahentów, dla których odroczenie terminu płatności jest krótsze niż 2 lata w eksporcie i 1 rok w przypadku sprzedaży krajowej, dotyczą zatem w głównej mierze sprzedaży dóbr/usług o charakterze konsumpcyjnym.

**Jakie korzyści oferuje
Pakiet?**

Pakiet to przede wszystkim wiarygodne zabezpieczenie przed utratą należności a największe jego walory to:

- możliwość ubezpieczenia cyklicznych obrotów z wieloma partnerami, sprzyjająca rozwojowi bezpiecznej sprzedaży i wzrostowi realizowanych obrotów
- elastyczne warunki ubezpieczenia dostosowane do specyfiki działania przedsiębiorstw z każdego sektora gospodarki
- możliwość zabezpieczenia należności od kontrahentów na podstawie analizy dokonywanej przez specjalistów KUKE jako własnej oceny ryzyka przedsiębiorcy
- ułatwienie w pozyskaniu finansowania np. w drodze kredytu czy faktoringu, gdyż polisa może stanowić jego zabezpieczenie
- rzetelna ocena i monitorowanie sytuacji płatniczej kontrahentów
- wysoka skuteczność windykacji ubezpieczonych należności bez żadnych dodatkowych opłat i prowizji
- szeroki zakres ochrony ubezpieczeniowej.

**Ile kosztuje
ubezpieczenie
należności w ramach
Pakietu?**

Koszt ubezpieczenia w ramach Pakietu zależy jest od:

- wielkości realizowanego i zgłoszonego do ubezpieczenia obrotu
- wysokości i ilości limitów kredytowych³
- branży ubezpieczającego
- struktury portfela klientów oraz należności, w tym tych przeterminowanych
- oceny ryzyka.

Dla umowy ubezpieczenia w drodze negocjacji ustalana jest składka minimalna, która płatna jest w dogodnych ratach. Na koniec okresu ubezpieczeniowego następuje porównanie wartości zapłaconej składki minimalnej ze składką ubezpieczeniową, która naliczana jest na podstawie stawki procentowej wyznaczonej zgodnie z powyższymi parametrami oraz na bazie wielkości zgłoszonego do ubezpieczenia obrotu z ubezpieczonymi kontrahentami. W przypadku różnicy na korzyść składki ubezpieczeniowej KUKE wystawia rachunek wyrównawczy.

Stawka za ubezpieczenie oscyluje w granicach 0,1-0,8% wolumenu obrotu zgłoszonego do ubezpieczenia.

Windykacja ubezpieczonych należności dokonywana jest przez KUKE bez dodatkowych opłat i prowizji, natomiast ubezpieczający uczestniczy w kosztach oceny i monitorowania ubezpieczonych partnerów handlowych. Wysokość opłat jest zróżnicowana w zależności od kierunków sprzedaży

^{3/} patrz *limit kredytowy* w Słowniku pojęć umieszczonym w końcowej części niniejszego opracowania

Polisa Indywidualna

gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenie krótkoterminowych należności eksportowych od ryzyka nierynkowego

Realizując pojedyncze kontrakty eksportowe, polscy przedsiębiorcy oczekują ochrony należności przez cały okres dostaw niezbędnych do przeprowadzenia i zakończenia transakcji. Taką możliwość stwarza im Polisa Indywidualna, która może być wykorzystywana szczególnie w kontraktach eksportowych o charakterze inwestycyjnym (np. sprzedaż maszyn i urządzeń, linii technologicznych, usług budowlano-montażowych itp.).

Kto może skorzystać z ubezpieczenia?

Ubezpieczenie adresowane jest do przedsiębiorstw zarejestrowanych w Polsce lub ich wyodrębnionych jednostek organizacyjnych, które realizują eksport polskich produktów i usług⁴.

Jaki jest zakres ubezpieczenia?

Polisa Indywidualna zabezpiecza przedsiębiorcę przed utratą należności w wyniku zdarzeń określanych jako ryzyko nierynkowe czyli ryzyka handlowego, politycznego oraz zdarzeń o charakterze siły wyższej⁵.

Ochrona ubezpieczeniowa odnosi się do należności przysługujących przedsiębiorcy z tytułu jednostkowego kontraktu eksportowego z terminem płatności poniżej 2 lat.

Jakie korzyści oferuje Polisa Indywidualna?

Polisa Indywidualna to przede wszystkim:

- ochrona jednego kontraktu od pierwszej wysyłki do ostatniego terminu płatności, do wysokości ustalonej w polisie sumy ubezpieczenia, która co do zasady nie może zostać przez KUKK jednostronnie zmniejszona lub anulowana
- ułatwienie pozyskania finansowania np. w drodze kredytu czy faktoringu, gdyż polisa może stanowić ich zabezpieczenie
- bezpłatna ocena i monitorowanie sytuacji finansowej kontrahenta
- wysoka skuteczność windykacji ubezpieczonych należności bez żadnych dodatkowych opłat i prowizji
- likwidacja szkody już po 90 dniach od terminu zgłoszenia braku zapłaty (najkrótszy możliwy okres wypłaty świadczenia w tego typu ubezpieczeniach),
- odszkodowanie gwarantowane jest przez Skarb Państwa, wypłacane w walucie kontraktu, co ogranicza ryzyko kursowe.

^{4/} patrz *polskie produkty i usługi* w Słowniku pojęć zamieszczonym w końcowej części niniejszego opracowania

^{5/} patrz *ryzyko handlowe, ryzyko polityczne i siła wyższa* w Słowniku pojęć zamieszczonym w końcowej części niniejszego opracowania

Ile kosztuje ubezpieczenie należności przysługujących od kontrahentów z Chin w ramach Polisy Indywidualnej?

Stawka określana jest procentowo a jej wysokość zależy od:

- klasy kraju eksportu (wg klasyfikacji OECD od 0 do 7, gdzie 0 oznacza klasę najlepszą a 7 najłabszą)
- oceny kontrahenta, gwaranta, poręczyciela (jeżeli występują)
- okresu ryzyka kredytu, w szczególności terminu płatności i zasad regulowania należności
- wysokości udziału własnego Ubezpieczającego w odniesieniu do odszkodowania (do wyboru od 5% wwyż)
- możliwych zabezpieczeń spłaty należności (np. gwarancje bankowe lub państwowe).

Składka obliczana jest według stawki procentowej od wysokości sumy ubezpieczenia a płatna jednorazowo z góry w terminie 15 dni od daty wystawienia rachunku.

Poniżej wysokość składki za ubezpieczenie dla przykładowej transakcji – jednorazowej dostawy o wartości 1.000.000 zł dla różnych terminów spłaty odroczonej należności, przy 5% udziale własnym, bez dodatkowych zabezpieczeń dla podmiotu prywatnego z ratingiem od CC1 (ocena bardzo dobra) i CC5 (ocena bardzo słaba). Przykład pokazuje wartości dla kontrahenta z Indii (3 klasa wg OECD).

Termin płatności	Rating importera	Wysokość stawki przy spłacie jednorazowej na koniec okresu	Wysokość składki przy spłacie jednorazowej na koniec okresu	Wysokość stawki przy spłacie w równych ratach miesięcznych	Wysokość składki przy spłacie w równych ratach miesięcznych
do 180 dni	CC1	0,57%	5.700,00	0,57%	5.700,00
	CC5	0,87%	8.700,00	0,87%	8.700,00
do 360 dni	CC1	1,02%	10.200,00	0,61%	6.100,00
	CC5	1,93%	19.300,00	0,96%	9.600,00
do 720 dni	CC1	1,93%	19.300,00	1,06%	10.600,00
	CC5	4,03%	40.300,00	2,01%	20.100,00

Gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenie średnio- i długoterminowych kontraktów eksportowych

Realizacja projektów eksportowych o charakterze inwestycyjnym narażona jest na szczególnie wysokie ryzyko finansowe. Stosowany w takich kontraktach odroczone termin płatności może wynosić ponad 2 lat i więcej lat. Sytuacja kontrahenta czy jego kraju może w tym czasie ulec niekorzystnej zmianie. KUKĘ proponuje gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenie **Kredytu Dostawcy** oraz dla banków finansujących projekty eksportowe – ubezpieczenie **Kredytu dla Nabywcy**.

Ubezpieczenie Kredytu Dostawcy

Kto może skorzystać z ubezpieczenia?

Z ubezpieczenia mogą skorzystać przedsiębiorcy zarejestrowani w Polsce i planujący eksport polskich produktów i usług⁶ o charakterze inwestycyjnym (w tym dóbr kapitałowych).

Jaki jest zakres ubezpieczenia?

Kredyt Dostawcy zabezpiecza przedsiębiorcę przed utratą należności w wyniku zdarzeń określanych jako ryzyko handlowe, polityczne oraz zdarzeń o charakterze siły wyższej⁷.

Ochrona ubezpieczeniowa odnosi się do należności przysługujących przedsiębiorcy z tytułu jednostkowego kontraktu eksportowego z terminem płatności 2 i więcej lat.

W ramach Kredytu Dostawcy możliwe jest ubezpieczenie ryzyka kredytu (czyli należności powstałych po wysyłce towaru), jak i ryzyka produkcji (czyli kosztów poniesionych w związku z realizacją ubezpieczonego kontraktu w przypadku, gdyby została ona przerwana z przyczyn nie leżących po stronie ubezpieczającego).

Jakie korzyści oferuje Kredyt Dostawcy?

Najistotniejszymi zaletami ubezpieczenia Kredytu Dostawcy są:

- możliwość ubezpieczenia zarówno ryzyka kredytu jak i ryzyka produkcji⁸ np. jednostronnego zerwania kontraktu przed wysłaniem towaru czy zakończeniem realizacji usługi (tzw. ryzyko produkcji
- bieżąca, nawet przez wiele lat realizacji kontraktu, kontrola i monitorowanie sytuacji finansowej kontrahenta zagranicznego przez KUKKE
- warunki ubezpieczenia dostosowane do międzynarodowych standardów określonych przez OECD oraz Unię Europejską
- umożliwienie ubezpieczenia międzynarodowych projektów eksportowych realizowanych przez eksporterów z kilku krajów w ramach jednej polisy
- wypłata odszkodowania gwarantowana przez Skarb Państwa, a odszkodowanie wypłacane w walucie kontraktu, co ogranicza tym samym ryzyko kursowe.

KUKKE oferuje również instrumenty umożliwiające połączenie ubezpieczenia Kredytu Dostawcy oraz finansowania sprzedaży towarów i usług za granicę przy zastosowaniu odroczonego terminu płatności dwóch i więcej lat. Finansowanie może mieć charakter kredytu zabezpieczonego cesją z praw z umowy ubezpieczenia lub wykupu wierzytelności objętych ubezpieczeniem.

⁶ / patrz *polskie produkty i usługi* w Słowniku pojęć zamieszczonym w końcowej części niniejszego opracowania

⁷ / patrz *ryzyko handlowe, ryzyko polityczne i siła wyższa* w Słowniku pojęć zamieszczonym w końcowej części niniejszego opracowania

⁸ / patrz *ryzyko kredytu i ryzyko produkcji* w Słowniku pojęć zamieszczonym w końcowej części niniejszego opracowania

Ubezpieczenie Kredytu dla Nabywcy

Większość realizowanych przez polskie przedsiębiorstwa zagranicznych projektów inwestycyjnych wymaga wsparcia w postaci bezpośredniego finansowania. Ubezpieczenie Kredytu dla Nabywcy służy zabezpieczeniu kredytu udzielanego przez bank krajowy lub zagraniczny na rzecz zagranicznego dłużnika, na sfinansowanie projektu eksportowego.

Kto może skorzystać z ubezpieczenia?

Adresatem ubezpieczenia są banki i instytucje finansujące kontrakty eksportowe realizowane przez polskie przedsiębiorstwa.

Jakie korzyści dla przedsiębiorcy daje ubezpieczenie Kredytu dla Nabywcy?

Ubezpieczenie oferowane instytucjom finansowym ułatwia polskim eksporterom realizację kontraktu eksportowego:

- przedsiębiorca negocjując kontrakt z zagranicznym kontrahentem ma możliwość rozszerzenia swojej oferty o propozycję finansowania zakupu polskiego towaru kredytem uzyskanym od współpracującego z nim polskiego banku lub banku importera
- ubezpieczenie zwiększa dostępność kredytu dla zagranicznego odbiorcy, a często jest koniecznym warunkiem jego udzielenia
- polisa ubezpieczeniowa stanowi zabezpieczenie uprawniające banki do pomniejszania podstawy tworzenia rezerw celowych dla określonej umowy do 100% sumy ubezpieczenia, co zwiększa atrakcyjność oferty banku dla importera
- ubezpieczenie ułatwia dostęp do Programu DOKE (dopłaty do kredytów eksportowych oprocentowanych według stałych stóp procentowych CIRR) prowadzonego przez BGK
- warunki ubezpieczenia dostosowane są do międzynarodowych standardów określonych przez OECD oraz Unię Europejską, co oznacza, że przedsiębiorca polski uzyskuje wsparcie na takich samych zasadach jak jego konkurent zagraniczny
- polisa zabezpiecza przed ryzykiem braku spłaty ze strony kontrahenta
- umożliwia eksporterom zaoferowanie kontrahentom odroczonej terminowości płatności oraz niższych kosztów finansowania bez obciążania własnych limitów kredytowych
- gwarantuje szybkie otrzymanie zapłaty za dostarczony towar (po prezentacji w banku dokumentów potwierdzających realizację części lub całości kontraktu).

Ubezpieczenie także wspomaga importerów:

- dzięki wydłużonym terminom płatności za dostawy, pozwala spłacić inwestycje z wpływów przez nią generowanych
- daje możliwość skorzystania z zewnętrznej, konkurencyjnej formy kredytowania zakupów inwestycyjnych
- nie obciąża posiadanych przez nich własnych limitów kredytowych w lokalnych bankach
- daje możliwość uzyskania finansowania bez dodatkowych zabezpieczeń.

Ubezpieczenie może być realizowane w formule:

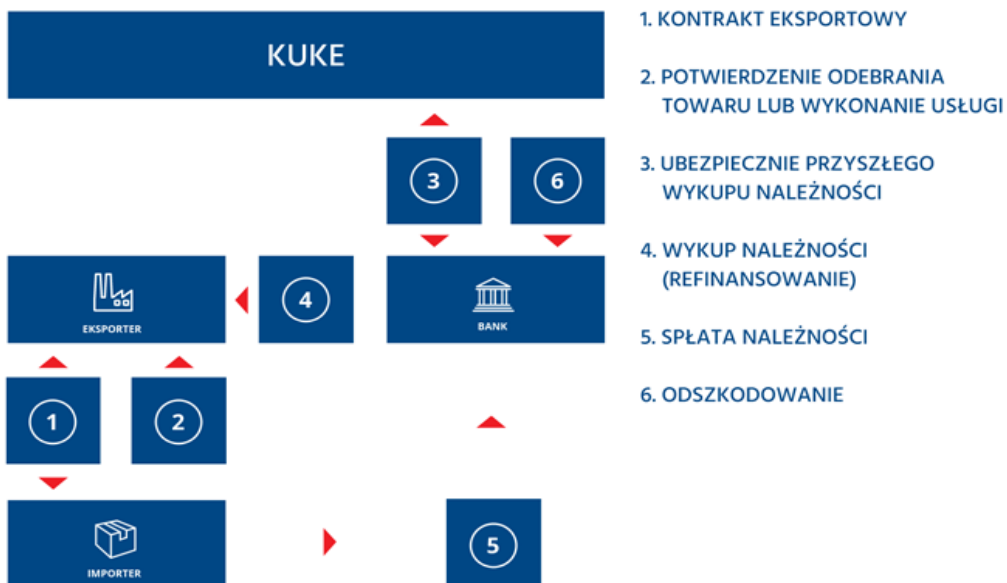
- (i) bank2bank z bankiem importera w roli kredytobiorcy
- (ii) bezpośredniego kredytu dla importera
- (iii) project finance (SPV w roli kredytobiorcy)

Poniższe schematy przedstawiają sposób funkcjonowania zabezpieczenia w w/w przypadkach.

Kredyt dla nabywcy: schemat ubezpieczenia z udziałem banku importera



Kredyt dla nabywcy: schemat ubezpieczenia bez udziału banku importera



Ile kosztuje ubezpieczenie?

Koszt ubezpieczenia należności przysługujących od kontrahentów z Indii w ramach:

- Kredytu Dostawcy oraz
- Kredytu dla Nabywcy

jest określany na podstawie stawki ubezpieczeniowej.

Stawka określana jest procentowo, a jej wysokość zależy od:

- klasy kraju eksportu (wg klasyfikacji ryzyka krajów OECD)
- rodzaju dłużnika (prywatny, publiczny)
- ratingu kontrahenta, gwaranta, poręczyciela (jeżeli występują)
- długości spłaty odroczonej należności
- okresu dostaw lub realizacji usług
- zabezpieczeń spłaty należności
- zakresu ochrony ubezpieczeniowej.

Stawka ubezpieczeniowa jest zharmonizowana z systemami stawek obowiązującymi w krajach OECD. Obliczana jest wg stawki procentowej od wysokości sumy ubezpieczenia i płatna jednorazowo z góry.

Wysokość składki za ubezpieczenie dla przykładowej transakcji o wartości **10.000.000 zł**, przy założeniu rocznego okresu realizacji transakcji i dla różnych okresów spłat dla partnerów z Indii prezentujemy poniżej.

Koszt zależy jest od oceny klasy kontrahenta, którym jest podmiot prywatny z Indii (klasa 3 wg OECD) z ratingiem CC1 (bardzo dobra ocena) oraz CC5 (ocena bardzo słaba).

Okres realizacji kontraktu	Okres spłaty kredytu	Rating importera	Wysokość stawki ubezpieczeniowej	Wysokość składki ubezpieczeniowej
1 rok	3 lata	CC1	2,04%	204.000,00
		CC5	4,27%	427.000,00
	5 lat	CC1	3,00%	300.000,00
		CC5	6,50%	650.000,00
	7 lat	CC1	3,96%	396.000,00
		CC5	8,73%	873.000,00
	10 lat	CC1	5,40%	540.000,00
		CC5	12,07%	1.207.000,00

Bezpieczne Inwestycje

gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenie inwestycji bezpośrednich za granicą

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, które może się wtedy pojawić, jest np. wyłączenie, uniemożliwienie transferu środków czy ogłoszenie moratorium płatniczego. Straty przedsiębiorcy wywołane tego typu zdarzeniami politycznymi mogą być objęte ubezpieczeniem gwarantowanym przez Skarb Państwa.

Kto może skorzystać z ubezpieczenia?

Bezpieczne Inwestycje kierowane są do przedsiębiorców krajowych, czyli mających miejsce zamieszkania (osoby fizyczne) lub siedzibę (osoby prawne) na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, planujących inwestycje bezpośrednie za granicą.

Co może być inwestycją bezpośrednią?

Ochrona ubezpieczeniowa obejmuje:

- inwestycje nowe tj. nakłady ponoszone po złożeniu wniosku o ubezpieczenie (w uzasadnionych sytuacjach możliwe są odstępstwa)
- długoterminowe (takie które nie zostaną zbyte przez inwestora w ciągu 3 lat od ich rozpoczęcia)
- dokonywane zgodnie z przepisami obowiązującymi w kraju inwestycji.

Jakie korzyści oferują Bezpieczne Inwestycje?

Bezpieczne Inwestycje to:

- zabezpieczenie przed utratą, w wyniku zdarzeń natury politycznej⁹, nakładów finansowych poniesionych w związku z realizacją nowych inwestycji za granicą
- różnorodne formy inwestycji, które mogą być przedmiotem ubezpieczenia - nakłady pieniężne, rzeczowe lub nakłady w postaci wartości niematerialnych i prawnych
- 15-letni, maksymalny okres ubezpieczenia.

Ile kosztuje ubezpieczenie inwestycji bezpośrednich w Chinach?

Wysokość procentowej stawki za ubezpieczenie bezpośrednich inwestycji za granicą zależy od:

- typu zdarzenia wywołującego szkodę (6 typów zdarzeń)
- kraju, w którym ma być dokonana inwestycja

Stawki za ubezpieczenie są niższe jeżeli z danym krajem Rzeczpospolita Polska podpisała umowę w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji.

Stawki za ubezpieczenie mieszczą się w przedziale od 0,1% do 1,2%. Stawki za ubezpieczenie są niższe jeżeli z danym krajem Rzeczpospolita Polska podpisała umowę w sprawie wzajemnego popierania i ochrony inwestycji. Z Indiami Polska podpisała taką umowę w 1996 roku.

Składkę za ubezpieczenie nalicza się corocznie od wartości inwestycji określonej w danym, rocznym okresie ubezpieczenia.

Poniżej podajemy przykłady wysokości składki za ubezpieczenie inwestycji bezpośrednich w Indiach o wartości **1.000.000 zł**.

Okres inwestycji	Zakres ubezpieczenia	Wysokość stawki ubezpieczeniowej	Wysokość rocznej składki ubezpieczeniowej
3-15 lat	pełny zakres ubezpieczenia (6 typów zdarzeń)	0,6%	6.000,- zł
	2 typy zdarzeń: wyłączenie wynikające z działania rządu, wybuch wojny poza granicami RP	0,4%	2.000,- zł
	1 typ zdarzenia: ogłoszenie moratorium płatniczego	0,1%	1.000,- zł

Gwarancje kontraktowe

Gwarancje ubezpieczeniowe (wadialne, zapłaty zaliczki, należytego wykonania kontraktu oraz usunięcia wad i usterek) ułatwiają, a często wręcz stanowią warunek zawarcia kontraktu z kontrahentem, podnosząc tym samym wiarygodność przedsiębiorcy i zwalniając go z angażowania własnych środków finansowych.

Schemat gwarancji



Wnioskodawca gwarancji	wykonawca, oferent, podmiot zobowiązany do wykonania umowy zawartej z beneficjentem gwarancji
Beneficjent gwarancji	zamawiający, inwestor, podmiot zlecający wykonanie
Gwarant	ubezpieczyciel, wystawia gwarancję ubezpieczeniową

Kto może skorzystać z gwarancji kontraktowych?

Gwarancje 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.

Jakie korzyści oferują gwarancje kontraktowe?

Gwarancje kontraktowe zabezpieczają transakcje na różnych etapach ich realizacji, a niejednokrotnie są warunkiem zawarcia kontraktu.



Kontraktowe gwarancje ubezpieczeniowe:

- zabezpieczają kontrakty krajowe i eksportowe
- podnoszą wiarygodność przedsiębiorstwa wykonawcy w oczach kontrahenta
- pozwalają uniknąć angażowania własnych środków pieniężnych przez wykonawcę
- zwalniają wykonawcę ze stosowania innych zabezpieczeń realizacji kontraktu
- zapewniają niezależność finansową od banków i w odróżnieniu od gwarancji bankowych nie obciążają linii kredytowej przedsiębiorcy
- są akceptowane przez sektor prywatny i publiczny
- umożliwiają zabezpieczenie całego procesu inwestycyjnego
- dają pewność, że w przypadku naruszenia warunków kontraktu przez wykonawcę, kontrahent otrzyma szybko kwotę stanowiącą zabezpieczenie kontraktu
- udzielane są w oparciu o standardy międzynarodowe oraz oczekiwania rynku, a ich treść jest negocjowana z beneficjentem.

Ile kosztuje gwarancja wystawiona na korzyść beneficjenta w Wietnamie?

We współpracy z wykonawcą kontraktu opracowywana jest jednostkowa oferta, dopasowana do potrzeb i możliwości jego firmy. Wysokość składki kalkulowana jest indywidualnie i zależy od wybranego produktu, zdolności kredytowej firmy, jej doświadczenia w zakresie prowadzonej działalności oraz rodzaju i terminu obowiązywania gwarancji.

Stawki oscylują między 1% a 4% kwoty gwarancji w stosunku rocznym.

UŁATWIENIE FINANSOWANIA

Zdobycie kontraktu eksportowego to dla wielu przedsiębiorstw sposób na rozwój i poszerzenie rynków zbytu. Realizacja takich kontraktów wymaga ich sfinansowania środkami własnymi lub funduszami z zewnętrznych źródeł.

Cesja z polisy

Ubezpieczenie należności w KUKE może pomóc w uzyskaniu finansowania w formie kredytu bankowego lub faktoringu. Cesja z polisy ubezpieczeniowej może stanowić dla instytucji finansującej dodatkowe zabezpieczenie, co dla banku, w procesie oceny ryzyka, jest niezwykle istotne.

Program Finansowe Wspieranie Eksportu

KUKE uczestnicząc w rządowym programie Finansowe Wspieranie Eksportu, wraz z Bankiem Gospodarstwa Krajowego oferuje wiele instrumentów wspomagających pozyskiwanie nakładów na rozwój ekspansji polskich przedsiębiorstw za granicą.

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 ubezpieczeniową KUKE, która ubezpiecza je od ryzyka politycznego i handlowego.

Program zakłada następujące instrumenty finansowania polskiego eksportu:

finansowanie średnio- i długoterminowe (okres kredytowania powyżej 2 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 w krajach innych niż kraje Unii Europejskiej, Australia, Kanada, Islandia, Japonia, Nowa Zelandia, Norwegia, Szwajcaria, Stany Zjednoczone.

Gwarancje ubezpieczeniowe dotyczące spłaty krótkoterminowych kredytów finansujących kontrakty eksportowe

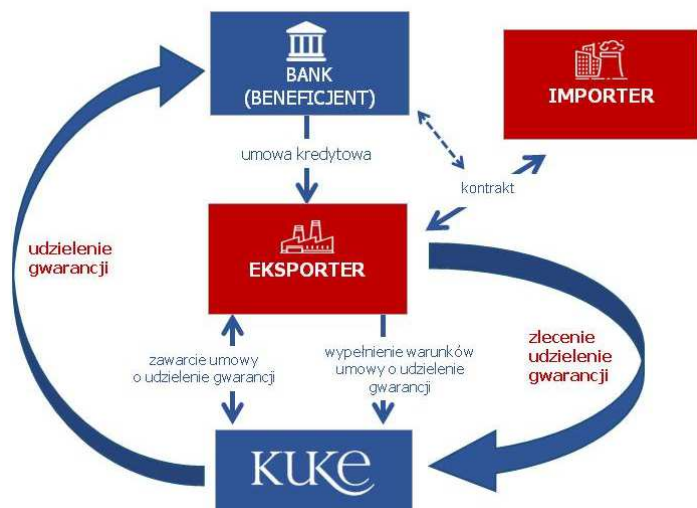
KUKE oferuje gwarancje ubezpieczeniowe dotyczące spłaty krótkoterminowych kredytów finansujących kontrakty eksportowe. Gwarancje te ułatwiają dostęp do kredytów na produkcję eksportową, służących sfinansowaniu produkcji eksportowej poprzez zakup niezbędnych dla realizacji kontraktu dóbr i usług albo na odtworzenie, powiększenie i modernizację majątku trwałego przedsiębiorstwa na potrzeby wykonania kontraktu eksportowego.

Gwarancje przenoszą na ubezpieczyciela ryzyko spłaty takiego kredytu przez eksportera, poprzez zobowiązanie o charakterze gwarancyjnym. Gwarancje przejmują ryzyko banku związane z udzielaniem krótkoterminowych kredytów eksportowych, czyli kredytów z okresem spłaty do dwóch lat (licząc okres wypłat i okres spłaty kredytu).

Warunki gwarancji:

- kwota gwarancji może wynieść do 80% kwoty zobowiązania eksportera
- gwarancja ma ustaloną kwotę maksymalną
- gwarancja jest nieodwołalna i płatna na pierwsze żądania
- gwarancja jest związana z określonym zobowiązaniem finansowym
- gwarancja nie jest nieograniczona (ma określony termin ważności)
- pozytywna ocena ryzyka tj. kondycji ekonomiczno-finansowej eksportera

Schemat udzielenia gwarancji na spłatę krótkoterminowych kredytów finansujących kontrakty eksportowe



FINANSOWANIE

W marcu 2014 roku KUKE S.A. powołała KUKE Finance S.A.
Działalność operacyjną spółka rozpoczęła w listopadzie 2014 roku.

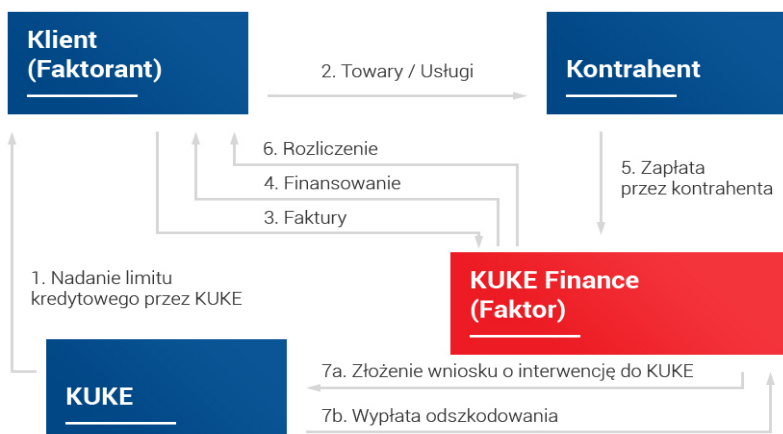
KUKE Finance

KUKE Finance Spółka Akcyjna

Celem jej działalności jest finansowanie należności zagranicznych i krajowych w ramach wszystkich dostępnych na rynku rodzajów faktoringu, ze szczególnym uwzględnieniem faktoringu pełnego, czyli z przejęciem ryzyka niewypłacalności kontrahenta. Współpracując ściśle z KUKE S.A., KUKE Finance może skutecznie pomóc firmom nie tylko poprawić płynność finansową, ale przede wszystkim kompleksowo zarządzać portfelem należności swoich klientów.

Oferta kierowana jest do przedsiębiorstw prowadzących sprzedaż z odroczonym terminem płatności, głównie z sektora MŚP.

Ubezpieczenie faktoringu – jak to działa?



W JAKI SPOSÓB UBEZPIECZYĆ SIĘ LUB UZYSKAĆ GWARANCJĘ ?

Procedura zawarcia umowy ubezpieczenia lub udzielenia gwarancji jest naprawdę prosta. Należy ją rozpocząć od wypełnienia odpowiedniego wniosku dostępnego na stronie www.kuke.com.pl

W przypadku pytań dotyczących wypełnienia wniosku, prosimy o kontakt z zespołem handlowym Korporacji. Dane kontaktowe do naszych sześciu biur terenowych - w Gdańsku, Katowicach, Krakowie, Poznaniu, Warszawie i Wrocławiu - są dostępne na stronie internetowej <http://www.kuke.com.pl/kontakt>

Na podstawie otrzymanego wniosku o ubezpieczenie/zlecenia gwarancji KUKI dokonuje oceny ryzyka oraz przedstawia propozycję warunków ubezpieczenia lub gwarancji.

Złożenie wniosku o ubezpieczenie lub zlecenia gwarancji nie zobowiązuje klienta do zawarcia umowy.

Zapraszamy do kontaktu i poznania naszej oferty.

KUKI S.A.

ul. Sienna 39
00-121 Warszawa
tel.+48 22 35 68 300
e-mail: kontakt@kuke.com.pl
www.kuke.com.pl

KUKI Finance S.A.

ul. Sienna 39
00-121 Warszawa
tel.+48 22 312 41 80
e-mail: kontakt@kuke-finance.pl
www.kuke-finance.pl

Uwaga: Niniejszy materiał nie stanowi oferty w rozumieniu art.66 Kodeksu Cywilnego.

SŁOWNIK POJĘĆ

Limit kredytowy	maksymalne saldo należności (maksymalna wartość otwartych czyli niezapłaconych faktur) przysługujących dostawcy od danego odbiorcy, objętych ochroną ubezpieczeniową
Polskie towary i usługi	<p>zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Gospodarki z 19.12.2014r. produkty lub usługi uznaje się za polskie (krajowe), jeżeli maksymalny udział składników pochodzenia zagranicznego w przychodzie netto z realizacji kontraktu eksportowego nie przekracza 70% w przypadku transakcji z okresem kredytu poniżej 2 lat i 60% dla transakcji, gdzie okres spłaty kredytu wynosi 2 i więcej lat;</p> <p>wyjątki:</p> <p>w przypadku systemów komputerowych i wyrobów przemysłu elektrotechnicznego i elektronicznego – 80%, a w przypadku usług budowlanych nawet 90%;</p> <p>wszystkie ubezpieczenia gwarantowane przez Skarb Państwa wymagają spełnienia wymogu polskości produktów i usług</p>
Ryzyko kredytu	ryzyko nieotrzymania przez przedsiębiorcę zapłaty za dostarczone towary lub zrealizowane usługi
Ryzyko produkcji	ryzyko strat, na które narażony jest eksporter przed wysyłką towaru za granicę
Ryzyko handlowe	<p>do zdarzeń wywołujących szkodę określonych jako ryzyko handlowe zalicza się:</p> <ul style="list-style-type: none">• niewypłacalność – stwierdzoną niewypłacalność dłużnika prywatnego lub gwaranta/poręczyciela,• opóźnienie w wypełnianiu zobowiązań płatniczych przez dłużnika prywatnego lub gwaranta/poręczyciela, jeżeli występuje;• jednostronne zerwanie kontraktu lub odmowę - decyzję dłużnika prywatnego, aby przerwać lub anulować kontrakt objęty ubezpieczeniem, lub odmówić przyjęcia towarów lub usług, bez żadnego do tego tytułu
Ryzyko polityczne	<p>do zdarzeń wywołujących szkodę określonych jako ryzyko polityczne zalicza się:</p> <ul style="list-style-type: none">• opóźnienie w wypełnianiu zobowiązań płatniczych przez dłużnika publicznego lub gwaranta/poręczyciela, jeżeli występuje;• jednostronne zerwanie kontraktu objętego ubezpieczeniem lub odmowę - decyzję dłużnika publicznego, aby przerwać lub anulować kontrakt objęty ubezpieczeniem, lub odmówić przyjęcia towarów lub usług, bez żadnego do tego tytułu;• decyzję kraju dłużnika - wydanie lub zmianę aktów prawnych lub decyzji rządu bądź innego organu państwowego państwa dłużnika lub państwa trzeciego, które uczestniczy w realizacji kontraktu objętego ubezpieczeniem, uniemożliwiających wykonanie kontraktu objętego ubezpieczeniem;• moratorium - ogłoszenie powszechnego moratorium płatniczego przez rząd państwa dłużnika lub państwa uczestniczącego w regulowaniu należności lub wykonaniu kontraktu objętego ubezpieczeniem;• uniemożliwienie transferu należności - niemożność lub opóźnienie w dokonaniu przez dłużnika transferu należności w walucie płatności spowodowane wydarzeniami politycznymi, trudnościami gospodarczymi albo aktami prawnymi lub decyzjami administracyjnymi władz w kraju dłużnika lub państwa trzeciego, które uczestniczy w realizacji kontraktu objętego ubezpieczeniem;• przepisy prawne w kraju dłużnika - przepisy uznające płatności dokonane przez dłużnika w walucie lokalnej jako wystarczające dla wypełnienia zobowiązania z tytułu Kontraktu objętego ubezpieczeniem, niezależnie od faktu, iż w rezultacie zmian kursów walutowych takie płatności po przeliczeniu na walutę Kontraktu objętego ubezpieczeniem nie równoważą wartości zobowiązania z tytułu Kontraktu objętego ubezpieczeniem na dzień dokonania płatności przez dłużnika;• decyzje w kraju Ubezpieczyciela - wydanie przepisów prawnych lub decyzji przez Rząd Rzeczypospolitej Polskiej, jak też przez Unię Europejską, w zakresie handlu zagranicznego, które uniemożliwiają realizację kontraktu objętego ubezpieczeniem, o ile skutki wydania takich przepisów lub decyzji nie są w inny sposób rekompensowane przez rząd, który je wydał;
Siła wyższa	wybuch poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej działań wojennych, powstania, rewolucji, zamieszek, przewlekłych masowych strajków, trzęsienie ziemi, wybuch wulkanu, cyklon, tajfun, powódź, gwałtowny przypływ morski, pożary o rozmiarach katastrofalnych, awarię nuklearną, w tym również jej skutki
Ryzyko nierynkowe	ryzyko obejmujące zdarzenia natury handlowej, politycznej oraz wynikające ze zjawisk siły wyższej