СТРАХУЕМ ДЕБИТОРКУ

Игорь Чичкан

Окончил Московский государственный открытый университет в 2008 году и в настоящее время получает международную сертификацию ACCA. Имеет более чем пятилетний опыт работы в финансовой сфере, в том числе на должности аудитора в KPMG – одной из компаний «Большой четверки». Последние два года работает андеррайтером по страхованию финансовых рисков в российском офисе AIG. Специализируется на страховании ответственности директоров, профессиональной ответственности, страховании нечестности/мошенничества, комплексном страховании банков, киберрисков, а также страховании торговых кредитов.

Финансовый кризис 2008–2009 гг. привел к банкротству большое число торговых предприятий в России. Тяжелое положение одной компании автоматически влекло за собой проблемы и у ее контрагентов, сказываясь на величине их дебиторской задолженности. Зачастую бизнес не может спрогнозировать катастрофические убытки, но есть возможность застраховаться от них.

Взаимосвязь экономических процессов очевидна. Для кого-то вы являетесь дебитором, для кого-то – кредитором. Вам должны, вы должны, а ваши кредиторы должны еще кому-то. Когда в этой цепочке взаимного возврата долгов появляется одно слабое звено, это чревато катастрофическими последствиями для целого ряда компаний. Полис страхования торговых кредитов не только обеспечивает защиту собственных активов компании, но и в определенной степени демонстрирует ответственность перед ее кредиторами, то есть поддерживает стабильность всей цепочки. Кроме того, полис страхования торговых кредитов позволяет клиенту усилить показатели операционной деятельности компании, что, в конечном итоге, ведет к повышению прибыльности и росту стоимости бизнеса. Значит, наряду с прикладным значением страхование торговых кредитов означает и выгодную инвестицию.

Цифры

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, суммарная дебиторская задолженность предприятий, работающих на российском рынке, на конец 2012 года составила почти 12 трлн рублей, среди них 946 млрд рублей (то есть практически 10%) пришлось на долю просроченной дебиторской задолженности. Цифры значительные, и они растут. Для компании, маржа которой не превышает 10%, это может означать, что вся ее чистая прибыль будет равна нулю, потому что ей придется записывать убытки от неоплаченной дебиторки. Несмотря на некоторую стабилизацию российской экономики, количество банкротств в России продолжает расти. По данным газеты «Коммерсантъ», за последние три года банкротами были признаны почти 10 000 компаний, из них 3 400 – в 2012 году, то есть ежедневно в нашей стране как минимум 9 компаний становятся официальными банкротами. С ростом объема дебиторки растет и объем просроченной дебиторской задолженности – так называемый «плохой долг». Вы не можете быть уверены в своих дебиторах – заплатят ли они вовремя и заплатят ли вообще, поэтому сумма дебиторской задолженности, пока она не погашена полностью, не может считаться активом компании. В зависимости от принятой учетной политики, в случае когда вам просрочили платеж больше чем на 30 дней, вам уже необходимо начать создавать определенный финансовый резерв, чтобы подготовить

компанию к возможным потерям. Когда просрочка достигнет 6 месяцев, этот резерв должен составить 50% от суммы платежа, а после года просрочки – 100%.

Продукт

Новый страховой продукт AIG «Страхование торговых кредитов» (Trade Credit XOL) позволяет покрыть убытки компании, связанные с банкротством дебитора и длительной просрочкой платежа.

Схема работы покрытия выглядит следующим образом. Клиент отгружает товар, полис начинает свое действие в момент отгрузки. Далее клиент предоставляет покупателю отсрочку платежа, допустим, на 30 или 90 дней. В дату платежа покупатель не производит оплату. Проанализировав и согласовав с нами этот риск, клиент может продлить дату платежа еще на 30 или 60 дней. Если по истечении продленного срока платежа покупатель снова не платит, клиент в течение 15–30 дней прекращает поставки (это не просто прекращение накапливающегося риска, но и определенный рычаг давления на покупателя, который может вынудить его погасить долг). Далее начинается период ожидания, который может составлять 150, 180 или 360 дней (отсчитывается или с даты платежа, или с даты продленного платежа, если она была). Если покупатель так и не заплатил, юридически это можно трактовать как неисполнение обязательств. Клиент присылает нам заявление на выплату убытка, и мы в течение 30 дней выплачиваем сумму убытка, получаем право требования и пытаемся взыскать задолженность с покупателя. Помимо длительной просрочки платежа, к неисполнению обязательств покупателем также относится банкротство, наступившее в любой из вышеперечисленных моментов. Убыток от банкротства покупателя также погашается страховой компанией.

Наше покрытие условно можно разделить на три части. Агрегатная франшиза – фактически зона без покрытия; дискреционный кредитный лимит – зона, закрывающая мелких дебиторов; третья зона – лимит на крупнейших покупателей. Агрегатная франшиза позволяет не «подхватывать» мелкие операционные убытки и защищать клиента от катастрофичных убытков. Размер франшизы зависит от норм убытков компании.

Сумма премии зависит от многих факторов – вида индустрии, величины портфеля дебиторов, пожеланий клиента по лимитам, уровня покрытия, сложности бизнеса, агрегатной франшизы, на которую готов клиент (фактически это убыток, покрываемый клиентом самостоятельно и, как правило, он несколько превышает сумму тех убытков, к которым клиент привык).

Средние ставки на рынке 0,2–0,3% от застрахованного товарооборота на условиях отсрочки платежа, то есть при товарообороте в $100 млн страховая премия составит $200 тыс. В целом ставка колеблется от 0,1 до 0,5%, но иногда значительно превышает верхнюю планку. AIG, благодаря гибкому подходу к данному виду страхова-

ния, в крупных рисках может уходить ниже минимального предела, предлагая своим клиентам ставку ниже 0,1%.

Профиль клиента

Сейчас мы фокусируемся на крупнейших международных и российских корпорациях, на полисах с потенциальной премией не менее $50 000. Во-вторых, такой продукт, как Excess of Loss (страхование эксцедента убытка), больше применим к крупному бизнесу, у которого есть определенный запас прочности по убыткам от нормы ожидаемых плохих долгов.

Отличия страхового полиса от AIG

Безусловно, для мирового рынка страхования в целом и для AIG как международной компании страхование торговых кредитов не в новинку. Присутствует данный вид страхования и на территории РФ. Но новый подход к страхованию кредитных рисков, который предлагает российским клиентам AIG, принципиально отличается от классических предложений, уже существующих у нас. Среди фундаментальных отличий выделю, прежде всего, два. Во-первых, благодаря неотменяемым кредитным лимитам клиенты AIG получают стабильное страховое покрытие и защиту баланса компании в любых рыночных условиях. Во-вторых, продукт от AIG основан на анализе кредитных процедур клиента и позволяет ему самостоятельно устанавливать уровень кредитных лимитов. Рассмотрим эти и другие особенности нашей страховой услуги более подробно.

Самое важное ее отличие – неотменяемые кредитные лимиты на покупателей. Классический страховщик торговых кредитов предлагает вам операционный полис, то есть фактически страхователю услугу управления дебиторской задолженностью. Страховщик постоянно отслеживает ваших покупателей и в случае изменения их положения на рынке, например обнаружив снижение платежеспособности, вправе изменить ваш страховой лимит на этого покупателя. Изменение страховых лимитов не имеет широкого распространения, тем не менее каждый отдельный случай больно бьет по карману клиента. В полисе AIG лимит устанавливается один раз при подписании страхового договора и не подлежит изменению со стороны страховщика. Страхователь может самостоятельно отменить лимит на покупателя в зоне дискреционного лимита, а если посчитает нужным изменить лимит на крупного покупателя, то обращается к страховщику, и последний после проведения дополнительного анализа рыночной ситуации принимает решение. Классические страховщики иногда предлагают дискреционные лимиты, но только на развитых страховых рынках (в Европе и Америке) и, как правило, ограничивая их достаточно небольшими суммами. Мы позволяем своим клиентам быть более самостоятельными, поскольку готовы концентрироваться на крупнейших покупателях, а та зона, где клиент лучше нас знает, как ему поступить, остается под его ответственностью. Например, портфель

клиента состоит из 100 дебиторов, 80 из них попадают в зону дискреционного кредитного лимита, где клиент самостоятельно устанавливает кредитные лимиты, на 20 крупнейших дебиторов мы отдельно назначаем лимиты, которые впоследствии будем пересматривать по инициативе клиента. Это ведет к упрощенному администрированию полиса – клиенту не нужно обращаться к страховщику по каждому лимиту, предоставлять соответствующую отчетность, обсуждать этот риск с андеррайтером и аналитиком. Обычно клиенты, пользующиеся классическим полисом, берут в штат отдельного специалиста, который занимается коммуникациями со страховой компанией. С полисом AIG такой необходимости нет.

Второе отличие – система анализа клиента. Классические страховщики анализируют конечных покупателей (дебиторов), мы анализируем самого клиента и его кредитные процедуры. Поэтому у AIG нет предпочтений по отраслям, в которых работают потенциальные клиенты. Нас интересуют компании, у которых есть свой кредитный менеджмент, налажены качественные кредитные процедуры, на практике доказавшие свою жизнеспособность. Мы изучаем историю плохих долгов клиента и оцениваем, как работали эти процедуры, помогая предотвратить убытки. Базируясь на результатах анализа истории плохих долгов, выбираем клиентов с высоким уровнем внутренней экспертизы в управлении своими кредитными рисками и портфелем дебиторов. Это позволяет нам предоставлять клиенту значительную степень автономности в установлении кредитных лимитов как на уже существующих, так и на новых покупателей.

Третье отличие – структура полиса. В классическом страховании предлагается операционный полис, предусматривающий, как правило, не очень большие франшизы по каждому отдельному случаю. Каждый плохой долг может быть покрыт полисом страхования, если на этого дебитора есть лимит. Но страховая компания может не дать лимит на какого-то вашего покупателя и тогда вы будете торговать только на свой страх и риск. С полисом AIG такого не происходит, поскольку наш полис – это продукт формата Excess of Loss (эксцедент убытка – часть страховой суммы, превышающая определенный размер по данной категории рисков). У каждой компании существует норма убытков от долгов, которая закладывается в бизнес-модель, эта норма ожидаема и допустима в соответствии с кредитными процедурами компании. Наши полисы работают сверх этого нормального убытка, то есть покрывают крупный незапланированный убыток.

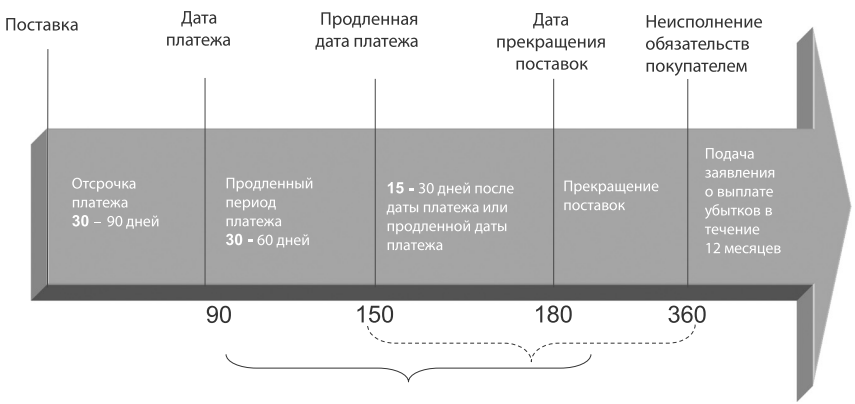
Четвертое отличие – анализ риска. Классические страховщики сами анализируют риск по каждому покупателю. И может получиться так, что сначала страховщик определит лимит на крупнейших покупателей, вы подпишете полис, а потом он попросит вас предоставить отчетность по более мелким

покупателям. Страховщик начнет изучать риски мелких покупателей, поймет, что какие-то из них не очень надежны, и не даст по ним лимит. Как правило, мелкие дебиторы несут основной риск. Вы, как клиент, хотели продолжать сотрудничество с этими покупателями, застраховав свой риск возможного убытка от них, но страховщик решил иначе. В итоге, классическим полисом вы застраховали хороший риск и не получили покрытие по плохому риску. С полисом AIG этого не случится, потому что, изучив кредитный менеджмент клиента, мы даем дискреционный кредитный лимит на всех мелких покупателей – это планка, до которой клиент самостоятельно может устанавливать лимиты на новых покупателей и поднимать или снижать лимиты на существующих покупателей. Клиент сам уже оценил этих покупателей и принял решение с ними работать, а мы, в свою очередь, даем возможность клиенту принимать решение самому.

Преимущества страховой услуги AIG

Если выделить суть продукта классического страхования торговых кредитов – это управление дебиторской задолженностью. Вы подписали полис, страховщик определил лимиты, которые вы можете отгружать на условиях отсрочки платежа определенным покупателям. Если вы хотите увеличить лимит или добавить нового покупателя, вам нужно обратиться к страховщику. Таким образом, вы отдаете на аутсорсинг управление кредитным риском – у вас нет своей собственной экспертизы в компании, вы полностью доверяете оценку потенциальных финансовых рисков страховщику. С нашей точки зрения, клиент покупает страхование, а не услугу управления дебиторской задолженностью, поэтому наши полисы сосредоточены

Как работает покрытие?



на реальном переносе риска на страховщика. Мы не помогаем управлять дебиторской задолженностью (наши клиенты умеют это делать при помощи собственного кредитного менеджмента) – мы защищаем их от убытков.

Кроме того, AIG, как универсальный страховщик, несколько иначе подходит к этому виду страхования, чем специализированная страховая компания. Помимо страхования торговых кредитов мы предлагаем клиенту весь спектр страховых услуг. Получая корпоративного клиента, который покупает у нас несколько видов страхования, мы одновременно получаем место для маневра, что позволяет найти обоюдно интересные (и для нас, и для клиента) условия страхования в линии торговых кредитов. Кроме того, работа с универсальным страховщиком предоставляет клиенту дополнительное преимущество в урегулировании вопросов о спорных убытках. При несправедливом отказе в выплате страховщику угрожает потеря крупного клиента, оформившего несколько полисов. Поэтому универсальная компания всегда старается заплатить клиенту, не цепляясь к мелким формальностям, исключения составляют только грубые нарушения правил страхования со стороны клиента, и тут мы ничем не отличаемся от классических страховщиков. Причинами для отказа в выплате могут быть:

- неправомерные или недобросовестные действия, или упущения страхователя, или его доверенных представителей;
- споры между страхователем и покупателем;
- каждое существенное нарушение любых условий, обязательств или заявлений страхователем;
- несоблюдение страхователем или его доверенными представителями применимого законодательства и правил по приобретению и переводу валюты контракта;
- убытки, имеющие отношение к любой дебиторской задолженности, которую страхователь купил или приобрел иным образом, если это не согласовано с компанией в письменной форме и не подтверждено дополнением к полису страхования.

Дополнительное преимущество AIG – наши международные возможности. Имея офисы в разных странах мира, мы можем вести первичные переговоры и согласовывать условия с клиентом здесь, в России, а полис выпустить в Швейцарии, Великобритании или другой нашей юрисдикции. Это особенно актуально для компаний, у которых торговые представительства находятся за рубежом, и именно за рубежом концентрируется риск дебиторской задолженности.

Думаю, для обобщения отличий и преимуществ нашего полиса можно использовать английский термин tailor-made (сделанный по заказу), потому что по сравнению с классическим страхованием дебиторской задолженности страховка AIG более адаптирована под нужды клиентов.

По пути в Россию

Наш международный опыт страхования торговых кредитов начался в 1982 году, когда в США и Лондоне был запущен новый продукт, представляющий собой комбинированный полис страхования торговых кредитов и политических рисков. В 1991 году мы запустили страхование торговых кредитов во Франции, в 1992 – в Канаде, в 1995 году предложили страхование исключительно крупнейших покупателей. Это стало важной вехой в развитии компании, поскольку традиционно страховщики опасаются сегментации риска – предпочитают страховать весь портфель дебиторов целиком (сбалансированный риск) и не очень любят страховать крупнейших покупателей (концентрированный риск). В 1999 году AIG стала первой частной компанией, принятой в Ассоциацию Berne Union, объединяющую экспертно-кредитные агентства, которые фокусируются на страховании экспортных рисков. Перешагнув в новый век, мы продолжили расширение географии страхования торговых кредитов, в 2000 году, присоединив к уже «завоеванным» странам Японию, а в 2004 – Китай. В 2007 году для клиентов AIG начал работу онлайн-портал. В 2008 мы стали страховать торговые кредиты в Индии, в 2009 запустили программу Global Limit Manager, помогающую страхователям вести диалог с андеррайтером, в частности отслеживать текущие лимиты по портфелю или запрашивать новые. Отмечу, что за период с 1982 по 2009 год совокупные выплаты AIG по убыткам в рамках страхования торговых кредитов достигли 1 млрд долларов. В 2010 году этот вид страхования был запущен в Бразилии, в 2013 году – в ОАЭ, а к концу 2013 добрался и до России, где, как мы уверены, наш продукт будет востребован.